

10 Fallstricke für Unternehmer

Je nach Statistik scheitern 50 bis 80 Prozent aller Unternehmen innerhalb der ersten fünf Jahre. Dies ist eine erschreckende Zahl. Jedoch ist dies nicht verwunderlich, wenn Sie sich all die Fallstricke anschauen. Wenn Sie jedoch die Gefahren kennen, können Sie sich besser darauf vorbereiten und können sie auf diese Weise entweder vermeiden oder zumindest überwinden.

Autor: **Alex S. Rusch**

1994 habe ich den Rusch Verlag gegründet. Und Anfang 2000 die Noch erfolgreicher! AG. Und daneben noch zwei weitere Firmen. Da ich rund 80 Stunden pro Woche arbeite, kann man sagen, dass ich nicht 8 1/2, sondern 17 Jahre Unternehmer-Erfahrung vorzuweisen habe. Zudem habe ich mich in diesem Bereich intensiv weitergebildet – sowohl in Amerika als auch in der Schweiz und in Deutschland. Und ich kenne sehr viele erfolgreiche (und auch weniger erfolgreiche) Unternehmer persönlich. In dieser Zeit sind mir viele »Fallstricke für Unternehmer« begegnet, hier sind die wichtigsten zehn:

Fallstrick Nummer 1: Marketing

Viele Unternehmer meinen, dass, wenn die Dienstleistung oder das Produkt gut ist, es sich herumspricht und die Kunden dann beinahe von allein kommen. Das Problem dabei ist, dass dies viel zu lange dauert und dass es in der Regel nicht genügend Weiterempfehlungen sind, da jeweils ein bestimmter Prozentsatz der Kunden abwandert und ersetzt werden muss. Gutes Marketing ist deshalb sehr wichtig, und vor allem muss es »resultatorientiertes Marketing« sein. Entscheidend ist auch, dass Ihre Erwartungen realistisch sind. Wenn Sie 1000 Leute anschreiben, dann dürfen Sie nicht erwarten, dass dann Ihr Bestellkorb überquillt. Es kann durchaus sein, dass Sie nur eine Bestellung, oder wenn Sie sehr viel Glück haben, 40

Bestellungen erhalten. Einen höheren Rücklauf erhalten Sie sonst eigentlich nur, wenn Sie etwas verschenken. Je nach Branche kann es sein, dass Sie bis zu 50 Prozent oder mehr Ihres Umsatzes für Marketing einsetzen müssen.

Fallstrick Nummer 2: EDV

Man nimmt meist die EDV anfangs nicht so ernst und startet vielleicht mit einem selbst gemachten oder einem von einem Freund gemachten Auftrags-Programm. Oder man kauft sich eine günstige Standard-Software. Schon bald – oder vielleicht auch viel später – gibt es jedoch Probleme. Sie können nicht effizient arbeiten und es gibt Fehlerquellen. Und selbst wenn Sie das Glück haben, eine gute Software ausgesucht zu haben, besteht die Gefahr, dass Sie für Software-Anpassungen und den Software-Support abgezockt werden. Oder Ihr Hardware-Lieferant verkauft Ihnen Hardware-Komponente oder Dienstleistungen, die Sie gar nicht wirklich brauchen. Deshalb gilt sowohl bei Hardware als auch bei Software: Holen Sie sich mehrere Angebote ein und prüfen Sie die Referenzen sorgfältig. Und hinterfragen Sie alles, was Ihre EDV-Dienstleister für Sie machen. Wenn Sie die EDV auf die leichte Schulter nehmen, kann Ihnen dies später viel Geld, Kraft, Energie und Effizienz kosten.

Fallstrick Nummer 3: Buchhaltung/Controlling

Vielleicht machen Sie die Buchhaltung selber. Wenn Sie dies gut beherrschen, ist dies toll. Wenn nicht, kann hier

Chaos und eine Zeitfalle entstehen. Aber auch einen Buchhalter einzustellen, ist gefährlich. Sie verlassen sich dann auf diesen, obwohl er vielleicht gar nicht so gut ist, wie man auf Grund seines guten Auftretens meinen könn-



te. Am Schluss haben Sie womöglich keine verlässlichen Zahlen, um gute Management-Entscheidungen zu treffen. Oder es hat ein heilloses Durcheinander in der Buchhaltung. Oder Sie erhalten die Zahlen mit zehn Monaten Verspätung. Oder Sie bekommen Probleme mit Behörden, weil Ihr Buchhalter die nötigen Formulare nicht abgeschickt hat. Einem Treuhänder (oder Steuerberater, wie dies in Deutschland heisst) alles zu übergeben, ist auch nicht immer die beste Lösung, denn viele Treuhänder haben die »Treuhänder-Krankheit« (= chronische Überlastung) und alles bleibt monatelang stecken. Wer auch immer die Buchhaltung macht – Sie, ein Buchhalter, ein externer Treuhänder bzw. Steuerberater, die Person muss das nötige Fachwissen besitzen und sehr sorgfältig und effizient arbeiten. Mein Tipp: Nehmen Sie Ihre Buchhaltung wirklich

sehr ernst, sodass Sie Ihre Firma mit Zahlen, und nicht mit Vermutungen, führen können und Sie behördliche Vorgaben (Mehrwertsteuer-Abrechnungen usw.) pünktlich erfüllen können. Wenn Sie die Buchhaltung vernachlässigen, wird sich dies später rächen.

Fallstrick Nummer 4: Unseriöse Geschäftspartner und Lieferanten

Überall lauern Leute, die probieren, Geld aus Ihnen herauszupressen für Dinge, die Sie nicht brauchen oder die nicht optimal für Sie sind. Hier ein Beispiel. Es gibt gute Unternehmensberater, die Ihnen viel helfen können, wenn Sie sie richtig und im Mass einsetzen. Aber leider gibt es auch viele Unternehmensberater, die nur abkassieren wollen, ohne Ihrer Firma einen wirklichen Nutzen zu bieten. Hier ein anderes Beispiel – Telefoninstallateur.

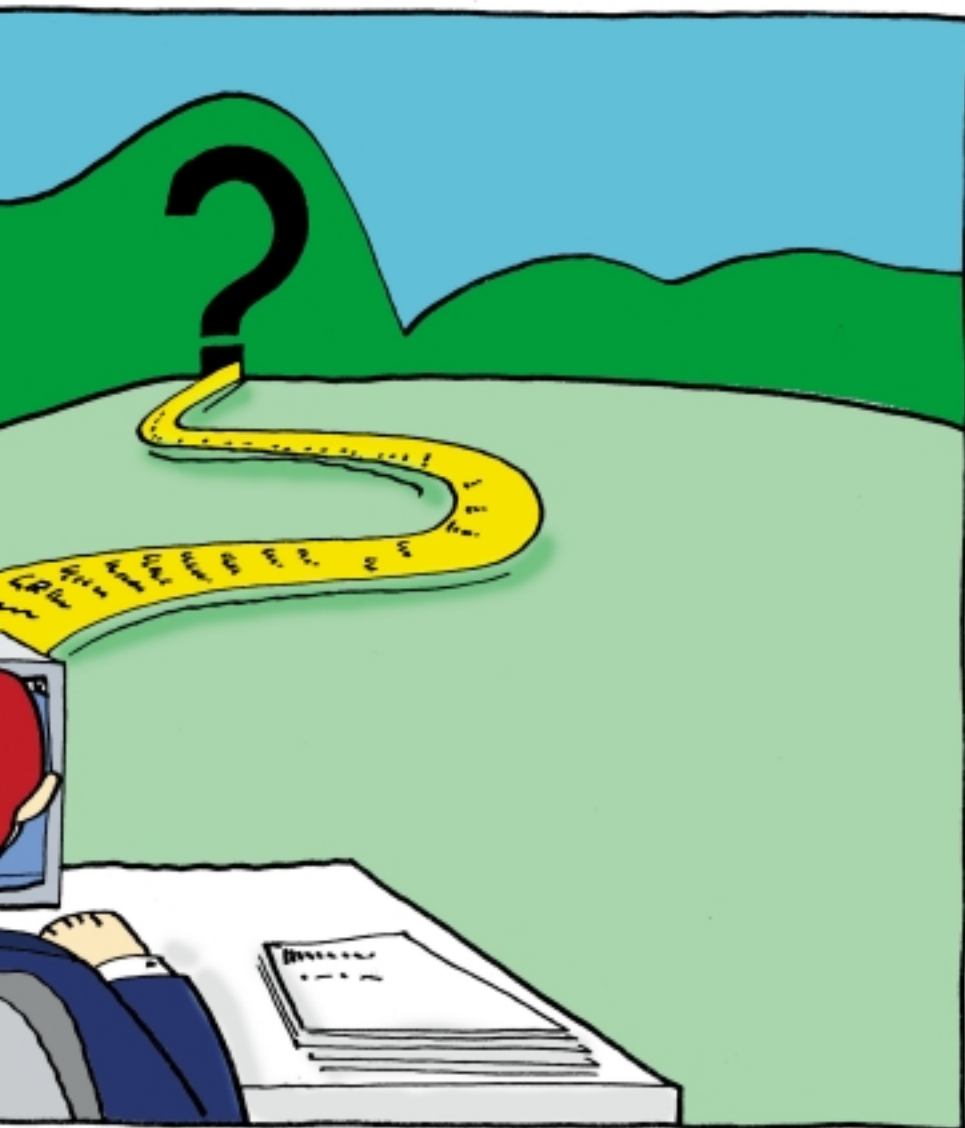
Wenn bei Ihnen eine Telefonanlage installiert und ein EDV-Netzwerk gelegt werden muss, führen viele Wege nach Rom, und teilweise zu 50 Prozent der angebotenen Kosten, wenn man den richtigen Weg nimmt. Auch hier lohnt es sich also, drei bis fünf Angebote einzuholen. Mein Tipp: Suchen Sie sich Ihre Geschäftspartner und Lieferanten sehr sorgfältig aus und prüfen Sie regelmässig, ob die Leistung nicht abgenommen hat.

Fallstrick Nummer 5: Mitarbeiter

Am Anfang haben Sie vielleicht noch alles selber gemacht. Und dann irgendwann haben Sie einmal jemanden eingestellt. Nach ein paar Monaten kommt der grosse Schock: Die Person kommt mit ihrer Arbeit nicht nach, sie schafft also in 35 oder 42 Stunden nicht einmal das, was Sie früher in 12 Stunden geschafft haben. Wenn Sie dann kein gutes Management- und Controlling-System einführen, dann verbrennen Sie in diesem Bereich viel Geld. Kennzahlen wie Lohnkosten pro Bestellung (= die Monatslohnsumme geteilt durch die Anzahl Rechnungen, die an Kunden gingen) und dergleichen bieten guten Aufschluss.

Fallstrick Nummer 6: Immobilien

Vielleicht begann alles in Ihrer Garage oder im Dachgeschoss oder im Gästezimmer Ihres Hauses. Irgendwann wollen Sie jedoch ein »richtiges« Büro oder eine Werkstatt. Sie schauen sich um und finden eine Lokalität, die Ihnen gefällt. Wenn Sie dann aber einen 3-, 5- oder 10-Jahresvertrag unterschreiben und die Immobilie ist nach ein oder zwei Jahren nicht mehr ideal für Ihre Firma, dann stecken Sie dort fest – ausser Sie finden einen Nachmieter, was gar nicht immer so leicht ist. Mein Tipp: Wenn Sie keine Laufkundschaft und keine grossen Sonderwünsche was Innenausbau betrifft haben, dann schliessen Sie am besten einen Vertrag mit sechs Monaten Kündigungsfrist ab. Wenn Sie nämlich expandieren wollen, dann wollen Sie ja keinesfalls weitere vier Jahre dort festsitzen. Oder wenn Sie Ihre Kosten herunterfahren müssen, dann wäre es schlimm, wenn Sie dies wegen solch eines Vertrages nicht tun können.



Fallstrick Nummer 7: Organisation

Wenn wir uns endlich vom Angestellendasein losreißen können, dann wollen wir natürlich unsere Traumfirma bauen. Diese soll in etwa aussehen wie eine Werbeagentur in einem Fernsehfilm. Wir wollen gute Stimmung, schöne und fröhliche Mitarbeiter, Spass und Kreativität – nicht Bürokratie. Nach einer Weile stellen wir fest, dass vielleicht doch gewisse organisatorische Massnahmen unseres früheren Arbeitgebers Sinn machen. Vielleicht braucht es eben dennoch ein Zeiterfassungssystem, damit auch wirklich alle Mitarbeiter die Mindeststundenzahl erreichen. Und vielleicht sind auch schriftliche Stellenbeschrei-

nungen notwendig, weil sonst »niemand« zuständig ist und wichtige Projekte liegen bleiben. Wenn Sie dann Ihre Organisation nicht in den Griff bekommen, geht auch in diesem Bereich viel Produktivität und Gewinnmarge verloren.

Jahren nicht mehr genau erinnern können, was damals vereinbart wurde – Wunschdenken überdeckt dann die Realität. Daher ist ein Schriftstück immer gut. Wenn Sie einen Anwalt hinzuziehen, müssen Sie sich jedoch auch in Acht nehmen. Bei Stundenansätzen, die teilweise horrend sind, kann Ihr eigener Anwalt zum Fallstrick Nummer 4 (siehe vorherige Seite) werden. Empfehlenswert wäre es ohnehin, eine Firmen-Rechtsschutzversicherung abzuschliessen.

Fallstrick Nummer 9: Zu hohe Kosten

Wenn Sie vorher bei einer Grossfirma gearbeitet haben oder bei einer Unter-

nehmensberatungsfirma, dann sind Sie sich gewohnt, Geld auszugeben. Sie kaufen sich vielleicht schon im ersten Monat teure Büromöbel, mieten ein Büro an exklusiver Lage und leasen sich einen Luxuswagen. Und Sie bezahlen natürlich alles zum Listenpreis und es muss selbstverständlich neu sein. Diesen Schritt bereuen viele Unternehmer – spätestens nachdem das Startkapital aufgebraucht ist. In den seltensten Fällen bekommen Sie mehr Aufträge, nur weil Sie ein schönes Büro haben. Deshalb gilt das Motto des gleichnamigen Hörbuches: »Was zählt, ist der Gewinn«. Wenn Sie jeden Monat 3000 Euro Miete sparen, weil Sie ein Büro mit besserem Preis-/Leistungsverhältnis gefunden haben, so sind dies pro Jahr 36000 Euro zusätzlicher Reingewinn. Und wenn Sie für die Büroeinrichtung nur 3000 Euro bezahlt haben bei einer Büroliquidation, statt 15000 Euro Neupreis, so haben Sie 12000 Euro mehr Reingewinn. Es kann auch sein, dass Sie anfangs rigoroses Kostenmanagement betrieben haben und als dann das Geschäft hohe Gewinne erzielte, gingen Sie plötzlich lockerer mit dem Geld um, was sich dann negativ auf die Marge auswirkte. Wenn dann einmal zwei oder drei schlechte Monate kommen, kann dies Ihre Firma gefährden. Also – halten Sie Ihre Fixkosten so tief wie möglich. Zu tief aber auch nicht, denn es ist sehr wichtig, dass Sie und Ihre Mitarbeiter sich wohl fühlen.

Fallstrick Nummer 10: Zu wenig Ausdauer

Eine Firma zu führen ist wie ein Schiff auf dem Meer zu navigieren. Es gibt kleinere und grössere Stürme, es gibt gefährliche Sandbänke, manchmal hat es Eisberge und häufig bläst einem ein kalter Wind ins Gesicht. Als Unternehmer braucht man eine gehörige Portion Ausdauer. Als normaler Angestellter oder auch als Direktor einer Firma hat man seinen klar definierten Job und alles ist mehr oder weniger eingespielt. Wenn man jedoch eine Firma gründet, muss man enorm flexibel, belastbar und ausdauernd sein. Krise ist der Normalzustand! Bis einmal alles wirklich funktioniert und eingespielt ist, kann dies drei, fünf oder gar zehn Jahre dauern. Wenn man sich mit den beschriebenen Fallstricken herumschlagen muss, braucht man auf jeden Fall sehr viel Ausdauer. Sonst scheitert man allein schon deswegen. Mein Tipp: Trainieren Sie Ausdauer – beginnen Sie mit kleinen Dingen im Privatleben.

Ich hoffe, ich konnte allen Unternehmern, Managern und solchen, die eines von beiden werden wollen, auf Problembereiche sensibilisieren. Umsatz ist sehr wichtig, aber es ist nicht alles. Wenn die anderen Faktoren nicht stimmen, dann verbrennen Sie viel Geld. ■



nehmensberatungsfirma, dann sind Sie sich gewohnt, Geld auszugeben. Sie kaufen sich vielleicht schon im ersten Monat teure Büromöbel, mieten ein Büro an exklusiver Lage und leasen sich einen Luxuswagen. Und Sie bezahlen natürlich alles zum Listenpreis und es muss selbstverständlich neu sein. Diesen Schritt bereuen viele Unternehmer – spätestens nachdem das Startkapital aufgebraucht ist. In den seltensten Fällen bekommen Sie mehr Aufträge, nur weil Sie ein schönes Büro haben. Deshalb gilt das Motto des gleichnamigen Hörbuches: »Was zählt, ist der Gewinn«. Wenn Sie jeden Monat 3000 Euro Miete sparen,

nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Organisation in den Griff zu bekommen. Achten Sie darauf, dass Sie möglichst alles schriftlich festhalten, selbst wenn Sie mit Freunden und Verwandten geschäftlich zu tun haben. So vermeiden Sie viel Streit und Gerichtsfälle. Das Problem ist, dass sich viele Menschen nach ein paar Monaten oder

Fallstrick Nummer 8: Rechtliche Aspekte

Achten Sie darauf, dass Sie möglichst alles schriftlich festhalten, selbst wenn Sie mit Freunden und Verwandten geschäftlich zu tun haben. So vermeiden Sie viel Streit und Gerichtsfälle. Das Problem ist, dass sich viele Menschen nach ein paar Monaten oder