

Wie Sie die 5 Hauptursachen für Unternehmensschließungen vermeiden

Das Zentrum für Insolvenz und Sanierung an der Universität Mannheim hat 2009 in einer Studie die häufigsten Ursachen für das Scheitern von Unternehmen untersucht. Hier die 5 häufigsten Ursachen und wie Sie sich dagegen absichern können.

1. Finanzierungsprobleme

Unternehmen, die in eine Insolvenz geraten, nutzen in erster Linie ihren Cashflow als Finanzierungsmittel. Verbunden mit einer gerade bei jungen Unternehmen vorhandenen Unterkapitalisierung können schon geringe Probleme mit dem Cashflow zur eigenen Zahlungsunfähigkeit führen.

Was Sie tun können:

- Sorgen Sie für eine ausreichende Kapitalisierung und agieren Sie extrem vorsichtig solange Sie diese nicht haben.
- Verhandeln Sie rechtzeitig mit Fremdkapitalgebern, insbesondere Banken; nicht erst wenn der Kredit fällig ist. Die beste Finanzierung ist Eigenkapital. Sorgen Sie bei Fremdfinanzierungen dafür, dass Sie nicht von einer Quelle abhängen.
- Kapital ist wichtig, noch wichtiger ist Ihre Liquidität. Schaffen Sie sich ein Liquiditätspolster das nicht alleine vom Cashflow abhängig ist.

2. Marktprobleme

Ob ein Unternehmen existenzfähig ist, entscheidet sich letztendlich auf den Märkten. Absatzschwierigkeiten sind wesentlich mitverantwortlich für die Schließung oder Insolvenz von Unternehmen.

Eine unwirtschaftliche Angebotspalette oder -qualität, ein zu geringer Kundenstamm und fehlerhafte regionale Abgrenzung des Marktes sind oft die Ursachen solcher Absatzschwierigkeiten.

Mangelnder Markt- und Marketingkenntnisse führen zu unternehmerischen Fehlentscheidungen. Strategien basieren auf subjektiven Betrachtungen anstatt auf verifizierten Marktbeobachtungen.

Was Sie tun können:

- Sorgen Sie für ein klares Markenkonzept. Wie soll Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen am Markt positioniert sein? In welchem (Teil-)Markt möchten Sie auf welche Weise von Ihren Kunden wahrgenommen werden?
- Sorgen Sie für eine echte USP. Wenn Sie ein Alleinstellungsmerkmal haben, dann richten Sie Ihre Marketingstrategie auch danach aus. Nicht nur für ein Premiumprodukt sollten Sie ein klares Markenversprechen umsetzen.
- Entwickeln Sie Ihre Preisstrategie nach Ihrem USP und richten Sie Ihr Marketing konsequent danach aus. Ein schwammiges Marketing kann eine Menge Geld verbrennen.
- Stellen Sie fest, welches der wirksamste Wachstumsmotor für Ihr Geschäft ist und optimieren Sie konsequent Ihren Marketing-Trichter auf diesen Wachstumsmotor.
- Verlassen Sie sich nicht auf Ihr Bauchgefühl. Prüfen Sie die Fakten am Markt. Letztendlich entscheidet Ihr Kunde ob er kauft oder nicht.

3. Falsche Entscheidungen

Ungünstige unternehmerische Entscheidungen basieren in der Regel auf unzureichenden Kenntnissen und mangelnder Erfahrung.

In der Mannheimer Studie erwiesen sich vor allem folgende Faktoren als fatal:

- ein zu kurzer Planungshorizont
- unzureichende Controlling-Kenntnisse
- ein riskantes Wachstum
- unzureichende Prozessinnovationen
- Fehlinvestitionen
- unzureichende Markt- oder Marketing-Kenntnisse
- unwirtschaftliche Preise
- unzureichende organisatorische Fähigkeiten

Was Sie tun können:

- Erweitern Sie Ihr unternehmerisches Wissen. Sorgen Sie insbesondere für gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse, Wissen zur Unternehmensführung und insbesondere Marketing-Kenntnisse.
- Holen Sie den Rat von Experten ein. Eine unabhängige Meinung kann Gold wert sein; insbesondere, wenn Sie bisher noch nicht auf sehr viel unternehmerische Erfahrung zurückgreifen können.

- Überprüfen Sie vor wichtigen Entscheidungen die Fakten. Fragen Sie Ihre Kunden oder machen Sie einen Markttest, bevor Sie Entscheidungen treffen, die langfristige Konsequenzen haben.

4. Probleme in der Geschäftsführung

Gerade bei jungen Unternehmen spielen die Entscheidungen der Geschäftsleitung für die Entwicklung des Unternehmens eine extrem große Rolle. Probleme innerhalb der Geschäftsführung können hier sehr schnell fatale Folgen haben.

Uneinigkeit in der Geschäftsführung waren für 34% der Unternehmen mit Ursache für den Marktaustritt.

Was Sie tun können:

- Vermeiden Sie die Überschneidung von Geschäftsführungsverantwortungen. Sind Sie nicht alleiniger Inhaber, bestimmen Sie einen leitenden Geschäftsführer und geben Sie ihm die nötigen Vollmachten um das operative Geschäft selbstständig führen zu können. Ist unter den Inhabern niemand geeignetes, sollten Sie wenn möglich einen externen Geschäftsführer einstellen.
- Klären Sie bei einer Gründung mit Partnern unbedingt gegenseitig ihre Intentionen und langfristigen Wünsche und Ziele das Unternehmen betreffend. Warum wollen Sie dieses Unternehmen gründen, was ist Ihnen wichtig, wohin soll der Weg gehen?
- Sorgen Sie bei vertraglichen Vereinbarungen mit Partnern für faire und praktikable Ausstiegsklauseln. Lebenssituationen und Interessen ändern sich manchmal und sollten den Erfolg Ihres Unternehmens nicht gefährden.

5. Persönliche Gründe

Natürlich gibt es auch persönliche Gründe, aus denen jemand sein Unternehmen schließt. Hierzu gehören der Übergang in den Ruhestand, gesundheitliche und familiäre Gründe aber auch grundsätzliche Unzufriedenheiten mit der eigenen unternehmerischen Situation.

Gerade der letzte Punkt ist vermeidbar. Hierunter fallen insbesondere die folgenden drei Gründe:

1. Die Entlohnung ist zu niedrig
2. Der Unternehmer ist dauerhaft überlastet
3. Die Zukunft des Unternehmens ist auch nach Jahren noch ungewiss

Was Sie tun können:

- Bestimmen Sie idealerweise bereits vor der Gründung welche Anforderungen Ihr Unternehmen für Sie persönlich erfüllen soll und bis wann dies erreicht sein muss.
Hierzu gehört Ihre Entlohnung, Ihre Position und Aufgaben innerhalb des Unternehmens als auch der Zeiteinsatz, den Sie nach einem erfolgreichen Aufbau bringen möchten. Wenn es Ihr Ziel ist das Unternehmen später zu verkaufen, legen Sie schon jetzt Ihren Wunschpreis fest.
- Als Unternehmer sollten Sie in erster Linie an Ihrem Unternehmen arbeiten und nicht nur in Ihrem Unternehmen. Entwickeln Sie geeignete Strategien und Prozesse um das Unternehmen von Ihrer persönlichen Arbeitsleistung unabhängig zu machen. Vermeiden Sie es Ihr eigenes Hamsterrad aufzubauen.
- Machen Sie die Firmenentwicklung zu einem wichtigen Anliegen. Sorgen Sie dafür, dass sich Ihr Unternehmen weiterentwickelt egal wie hektisch das Tagesgeschäft ist. Firmenentwicklung bedeutet Ihr Unternehmen konsequent so zu gestalten, dass es die von Ihnen festgelegten Anforderungen immer besser erfüllt.

Wenn Sie diese Dinge beachten, mindern Sie nicht nur die Gefahren für Ihr Unternehmen, Sie schaffen auch die Voraussetzungen für echten Unternehmer-Erfolg.