

## Die zehn k.o.-Faktoren für Ihre Unternehmensidee

- 1.) **Keine Persönlichkeit:** Jede Idee lebt alleine von einem Macher. Wenn dieser fehlt, scheitert die ganze Idee und das Konzept. Fehlende psychische Stärke des Firmenchefs führt bei 50 Prozent der Neugründungen zum Misserfolg. Wenn der Unternehmensgründer den vielfältigen Anforderungen nicht gewachsen ist und noch private Probleme hat, ist die Pleite programmiert.
- 2.) **Einzelgänger:** Einzelgänger haben es schwer. Weil sie ihre Probleme nicht mit Kollegen oder Experten diskutieren, fehlt ihnen die kritische Distanz zu ihren Projekten, sowie das gegenseitige Befruchten und Emporschaukeln. Es fehlt das Beziehungsnetz. Keiner weiss von ihrer Genialität!
- 3.) **Fantastische Geschäfte:** Fantasie gehört ins Kino oder in die Freizeit. Der Looser weiss nicht, wie er seine Vorstellungen verwirklichen will. Er klärt den Markt nicht ab, kennt weder die Konkurrenz noch mögliche Kunden.
- 4.) **Fehlende Planung:** Weil ein klares Konzept fehlt, sind Fehlentscheidungen an der Tagesordnung. Verlangt die Bank einen Geschäftsplan, wird zwar ein solches Papier geschrieben, hat aber dieses meist wenig mit der Realität zu tun, sondern soll lediglich den Banker überzeugen,
- 5.) **Kein Kapital:** Zu wenig Startkapital ist heutzutage einer der wichtigsten Gründe, warum es Jungunternehmen nicht schaffen. Bereits am Anfang einer Geschäftsidee verschlingen Werbung und Vermarktung sowie Personalkosten zu große Summen. Deshalb muss ein Beziehungsnetzwerk genutzt werden können, um diese Kosten gering zu halten.
- 6.) **Liquiditätsschwierigkeiten:** Eine Teufelsspirale geht ein, wer keine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse hat und auf ein Liquiditätsmanagement verzichtet. Der Untergang ist programmiert.
- 7.) **Kein Marketing:** Ein Drittel der Jungunternehmen verschwindet vom Markt, weil es beim Marketing hapert. Ein dilettantischer Marktauftritt untergräbt die Glaubwürdigkeit. Fehlendes Vertrauen verhindert Geschäftsabschlüsse.
- 8.) **Kein Controlling:** Oft fehlt es auch nur an der Zeit oder man ist betriebsblind und erkennt die Zeichen nicht. Controlling ist ausschlaggebend dafür, dass ein Anfangserfolg überlebt oder Wachstum geplant wird.
- 9.) **Mitarbeiter:** Wer die falschen Mitarbeiter einstellt, hat verloren.
- 10.) **Unterschätzung der Konkurrenz:** Gute eigene Ideen sind keine Garantie für einen Marktvorsprung. Die Konkurrenz schläft nicht, sondern geht in die Offensive und versucht, verpasste Chancen wettzumachen. Mitspieler in einem bestehenden Markt zerstückeln den Markt vorerst nur. Wachstum kommt erst später.