



Die 10 Todsünden der GmbH Gründung

Vortrag im Rahmen des Gründertages der IHK zu Limburg

Esther Stehning
Dipl. Ing. Informationstechnik
Gründerin und Geschäftsführerin der Atlas GmbH

stehning@atlatos.com

Eric Goerdten, Handwerksmeister und Techniker SHK
Geschäftsführer der Aquanorm Haustechnik GmbH
Juniorchef der Fa. Ulrich Goerdten SHK

eric.goerdten@aquanorm.de

Agenda

- Marktanalyse
- Vorfinanzierung
- Gehalt des Gründers
- Regelmäßige Liquiditäts- und Vertriebsplanung
- Worst-Case-Szenario
- Verwaltungsaufwand richtig einschätzen
- Alleinstellungsmerkmale
- Vertriebskonzept
- Umsatzfokussierte Arbeitsweise
- Leistungsbereitschaft und Motivation

Marktanalyse und eigene Fähigkeiten

- Was will ich machen?
- Wo stehe ich heute wo will ich hin?
- Wird das gebraucht ?
- Habe ich eine Chance mit meinem Konzept Gewinne zu erzielen ?

Todsünde Nr. 1: Keinen (Fahr)Plan

Vorfinanzierung / Business Plan

- Was kostet mich mein Konzept meine Idee?
- Welche Investitionen muss ich für meine Gründung tätigen?
- Woher bekomme ich das benötigte Kapital?
- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Pacht, Leasing, Gehälter)
- Wann werden die ersten Zahlungseingänge eingehen?

Todsünde Nr. 2: Zu niedrig vorfinanziert oder zu hohe Zinsen

Gehalt des Gründers

- Was kann meine GmbH erwirtschaften ?
- Was kann mir meine GmbH nach Abzug aller Kosten zahlen ?
- Kann ich davon Leben ?
- Ist eine Steigerung abzusehen oder zu erwarten ?

Todsünde Nr. 3: Die eigene Gehalthöhe falsch bemessen

Regelmäßige Liquiditäts- und Vertriebsplanung

- Zahlungseingänge und -ausgänge – gibt es hier Unterdeckungen?
- Wann werden unregelmäßige Ausgaben wie Versicherungsbeiträge berechnet?
- Habe ich ein regelmäßiges Forderungsmanagement?
- Wann kommen neue Kunden und mit welchen Umsätzen kann ich rechnen?
- Keine Überraschungen durch nachträgliche Steuerforderungen

Todsünde Nr. 4: Böse Überraschungen durch eine fehlende Finanzplanung

Worst-Case-Szenario ?

- Habe ich einen Plan, wenn alles nicht so gut läuft wie geplant? (eigene Planung – nicht für die Bank)
- Sind finanzielle Puffer eingeplant?
- Habe ich Helfer / Freunde, die mich mal unterstützen können und einen Rat geben können?

Todsünde Nr. 5: Kein Plan B, wenn es doch nicht so läuft

Verwaltung - Wer regelt was ?

- Wer macht die Buchführung?
- Wer korrespondiert regelmäßig mit dem Steuerberater?
- Wer regelt das finanzielle -wer korrespondiert regelmäßig mit der Bank?
- Wer kümmert sich um die notwendigen Versicherungen?
- Wo erhalte ich objektive Unterstützung - ohne dafür ein Vermögen zu zahlen?

Todsünde Nr. 6: Den Verwaltungsaufwand unterschätzen

Fehlende Alleinstellungsmerkmale

- Welches Alleinstellungsmerkmal hat mein Produkt oder meine Dienstleistung?
- Habe ich meine Vorteile klar herausgestellt (Freunde Nach Kurzpräsentation fragen, ob Sie den Mehrwert sofort erkennen)
- Ist mein Marketing (Produktflyer, Webseite, Präsentation) für den Kunden sofort verständlich?
- Sind meine Kunden zufrieden?

Todsünde Nr. 7: Keine Alleinstellungsmerkmale

Vertriebskonzept

- Kann ich mein Produkt selbst vermarkten?
- Können Kooperationen hilfreich sein?
- Ist eine Online-Vermarktung angedacht?
- Gibt es schon erste Kunden, die das Produkt empfehlen können?
- Wie lang ist der Sales-Zyklus, um einen Kunden zu gewinnen und die erste Rechnung bezahlt ist?

Todsünde Nr. 8: Zeit und Kosten für die Kundenakquise unterschätzen

Umsatzfokussierte Arbeitsweise

- Verzettele ich mich jeden Tag mit Verwaltungsaufgaben oder anderen Dingen?
- Jage ich immer dem „weißen Elefanten“ hinterher?
- Gehe ich Kooperationen ein, die arbeitsintensiv sind und in nächster Zukunft keine Umsätze bringen?
- 100%ige Kundenzufriedenheit um jeden Preis?

Todsünde Nr. 9: Tägliche Arbeiten bringen nicht den versprochenen Umsatz

Leistungsbereitschaft und Motivation

- Bin ich bereit, unter Umständen 12 Stunden pro Tag zu arbeiten?
- Bin ich bereit auf Urlaub zu verzichten?
- Bin ich den ständigen Anforderungen gewachsen?
- Kann ich mich selbst motivieren - auch wenn es gerade mal nicht so läuft?
- Glaube ich auch in Konfrontation mit Kritikern an mein Produkt?
- Stehen Familie und Freunde hinter der Selbstständigkeit?
- Liebe ich mein Produkt und meine Arbeit?

Todsünde Nr. 10: Mangelnde Selbstdisziplin
und fehlende Leistungsbereitschaft

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Unternehmensgründung!

„Nicht weil es schwer ist, wagen wir es nicht. Sondern weil wir es nicht wagen, ist es schwer.“

Seneca -

Jourfix-
Veranstaltung
am 18.11.2010
19 Uhr/ IHK Limburg

Esther Stehning
Dipl. Ing. Informationstechnik
Gründerin und Geschäftsführerin der Atlas GmbH

stehning@atlatos.com

Eric Goerdten, Handwerksmeister und Techniker SHK
Geschäftsführer der Aqanorm Haustechnik GmbH
Juniorchef der Fa. Ulrich Goerdten SHK

eric.goerdten@aqanorm.de