



# **Fehler beim Gründen**

**...und wie du sie vermeidest!**



### **Der Autor**

Reiner Walter betreut bei der GWS Existenzgründerinnen und -gründer in allen Fragen rund um die Gründung und Unternehmensnachfolge. Businesspläne und Unternehmensplanungen sind sein tägliches Geschäft.

Er war selbst langjährig als Nachfolger in einem Familienunternehmen und als Berater / Coach selbständig. Seine Erfahrungen gibt er seit mehr als 20 Jahren in Beratungen, Gründungsseminaren und Publikationen an Gründungsinteressierte weiter.



### **MK start**

c/o Gesellschaft zur Wirtschafts- und  
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH

Reiner Walter  
Lindenstraße 45  
58762 Altena

02352 9272-14  
info@mk-start.de  
www.mk-start.de

Copyright: 2025 GWS im Märkischen Kreis – Alle Rechte vorbehalten  
Eine ganz oder teilweise Reproduktion der schriftlichen und / oder grafischen  
Inhalte in jedweder Form ist untersagt.

Bildnachweis:  
GWS, Budde Medien GmbH

Nichts treibt Gründende so sehr um, wie die Angst, bei der Gründung etwas falsch zu machen. Niemand möchte als „gescheitert“ gelten.

Die richtige Vorbereitung kann dir helfen, Fehler zu vermeiden. Deshalb haben wir hier die häufigsten Fehler beim Gründen zusammengefasst und geben dir Tipps, wie du sie von Anfang an vermeiden kannst.

## Strategische Fehler

### Übereilt und unvorbereitet gründen

„Ich muss jetzt gründen, denn ich kann gerade ein Ladenlokal / eine Maschine / usw. bekommen!“ Ein Satz, den wir in der Gründungsberatung sehr oft hören. Übereiltes Handeln führt sehr oft zu Fehlern, weil die Gefahr steigt, dass du dabei etwas übersiehst. Das ist nicht nur beim Gründen so, sondern in vielen Lebensbereichen.

#### Praxistipp:

Nimm dir für deine Gründungsvorbereitungen Zeit und hole dir Unterstützung. Bestimmte Schritte, wie z. B. die Markterkundung, Produktentwicklung, Beantragung von Darlehen, ... dauern ihre Zeit. Zeiten, auf die du nur teilweise Einfluss hast.

Vermeintliche „Schnäppchen“ kommen entweder wieder oder entpuppen sich im Nachhinein als das genaue Gegenteil. Also kein Grund sich Druck zu machen. Und es ist immer schlauer, sich mit Familie, Freunden und Experten zu besprechen, um andere Meinungen zu hören und neue Perspektiven zu gewinnen.

### Am Markt vorbei produzieren

Du bietest ein Produkt oder eine Dienstleistung an, die niemand haben will. Ups! In der Statistik, woran Gründungen scheitern, rangiert dieser Fehler ganz weit oben! Selbst renommierten Unternehmen, die ihre Kunden und Märkte lange kennen, passiert das. Der einzige Unterschied: etablierte Unternehmen verdienen mit eingeführten Produkten so viel Geld, dass dieser Fehler nicht so stark ins Gewicht fällt – in Start-ups sind die finanziellen Mittel immer knapp. Fehlschläge führen daher schnell zum Aus für dein Unternehmen.

#### Praxistipp:

Es gibt mehrere Dinge, die du tun kannst, um diesen Fehler zu vermeiden

#### Mit potenziellen Kunden sprechen

Wenn jemand weiß, was fehlt, dann sind das deine Kundinnen und Kunden. Also solltest du frühzeitig Kontakt zu potenziellen Kunden suchen und folgende wesentliche Dinge abfragen: Wo drückt der Schuh wirklich? Wie könnte eine mögliche Lösung aussehen? Was muss eine Lösung haben? Was darf eine Lösung kosten? Der Weg zu einer passenden Lösung wird kürzer, wenn du die Wünsche und Erwartungen deiner Kunden kennst.

### **Prototypen testen**

Bevor du alles ins Rennen wirfst, was du hast, solltest du mit einfachen Prototypen testen, ob dein Produkt oder deine Dienstleistung wirklich funktioniert. Crowdfunding-Kampagnen sind zum Beispiel ein Weg, genau das zu tun und die Fragen zu beantworten: Interessiert sich überhaupt jemand dafür? Ist jemand bereit Geld dafür zu bezahlen?

### **Markt- und Wettbewerbsbeobachtung**

Du solltest nicht nur wissen, was auf deinem Markt los ist und welche Trends und Entwicklungen (gesellschaftlich, rechtlich, steuerlich, technologisch) dort eine Rolle spielen werden. Du solltest auch deine Konkurrenz im Auge behalten und dir ansehen, was dort gut bzw. schlecht läuft und was diese besser oder schlechter können als du. Versuche herauszufinden, wer in deiner Branche den Ton angibt und finde heraus, was du von ihr oder ihm lernen kannst.

Hier sind einige Informationsquellen, die du für deine Recherche und Markterkundung nutzen kannst:

- Branchenreports und -meldungen von Branchenverbänden
- Fachzeitschriften der Branchen
- Statista, Google Trends und KI nach Branchen- und Marktdaten fragen
- Branchenexperten befragen
- Konkurrenten beobachten und analysieren (Webseiten, Flyer, Standorte,...)
- Fachmessen besuchen

Viele der hier genannten Möglichkeiten stehen dir kostenlos zur Verfügung. Für einige, wie z. B. Messebesuche und Branchenreports, wirst du bezahlen müssen.

### **Unklare Zielgruppe**

Viele Gründungen scheitern daran, dass die Zielgruppe nicht klar genug definiert ist. Möglichst vielen Kunden etwas bieten zu wollen, führt meist dazu, dass du dich mit einem breiten Produkt- und Dienstleistungsangebot überforderst. Außerdem entwickelt dein Unternehmen dann meist kein klares und unterscheidbares Profil (siehe Alleinstellungsmerkmal).

### **Praxistipp:**

Die Konzentration auf eine klar definierte Zielgruppe hilft dir, dich nicht zu verzetteln und eine optimale Lösung anzubieten. Der Grundsatz „lieber spitz statt breit“ hat heutige Weltmarktführer wie Würth und Kärcher zum Erfolg geführt. Würth hat sich auf Befestigungen konzentriert, Kärcher auf Hochdruckreiniger. Wer keine kniffligen Befestigungsprobleme hat oder keine stark verschmutzten Flächen, wird einfach kein Kunde dieser Unternehmen. Du willst nicht alle Kunden haben, sondern nur die, die deine Lösung oder dich dringend brauchen. Denn dann sind sie auch bereit, vernünftig dafür zu bezahlen.

### Kein Alleinstellungsmerkmal (USP)

Vergleichbarkeit ist der Tod aller Neugründungen! Wenn du das machst, was alle machen, und mit bestehenden Unternehmen vergleichbar bist, gewinnen im Zweifel immer diejenigen, die schon länger am Markt sind, reicher, eingeführter oder bekannter.

#### Praxistipp:

Es ist wichtig, dass du etwas hast, das dich von anderen unterscheidet und mit dem du dich bei Kunden positiv vom „Etablierten“ absetzen kannst. Das kann ein technisches Feature sein, eine zusätzliche Dienstleistung, eine frische Art der Kommunikation, ... Gerade als junges Unternehmen mit begrenzten finanziellen Mitteln musst du auf Originalität setzen.

## Finanzielle Fehler

### Finanzierungsbedarf unterschätzt

Gründen kostet Geld. Und das nicht nur zum unmittelbaren Start des Unternehmens, sondern auch darüber hinaus. Zwei Faktoren spielen dabei eine Rolle: Unvorhergesehenes erfordert mehr Budget, weil die Anlaufphase doch länger dauert oder Kunden nicht pünktlich zahlen. Das Unternehmen wächst schneller als gedacht und benötigt früher als erwartet zusätzliche Investitionen, z. B. in Ausstattung und Personal.

#### Praxistipp:

Eine solide **Investitions- und Finanzplanung** ist besonders wichtig, und zwar eine, die nicht nur für den Businessplan erfolgt, sondern auch darüber hinaus fortgeschrieben wird.

Du solltest genau kalkulieren, was du für deine Gründung anschaffen musst, und wie viele Monate du dein laufendes Geschäft vorfinanzieren musst, bis es genügend abwirft.

Hinzu kommen die Meilensteine deines Unternehmens:

- Wann muss Personal eingestellt werden?
- Wann werden weitere Maschinen benötigt?
- Erfordert das ein größeres Finanzierungsvolumen?

Es hat sich bewährt, nicht nur ein Szenario in einer Planung durchzurechnen, sondern innerhalb der Planung mal einen schlechten und einen sehr guten Geschäftsverlauf zu simulieren. Dann bist du auf alle Eventualitäten vorbereitet und kannst auch Banken überzeugen.

Denn was ist bei Banken wenig beliebt? Wenn ständig über neue Aufstockungen von Krediten gesprochen werden muss, obwohl schon am Anfang absehbar war, dass das Finanzierungsvolumen größer ausfällt. Dann hätte die Bank nämlich direkt einen größeren Kredit verhandelt und bereitgestellt.

Welche Tipps aus der Praxis können dir also helfen:

- Investitionen realistisch, aber nicht zu knapp planen
- Investitionen verschieben oder strecken, wenn die Mittel knapp sind
- Planungen simulieren mit schlechtem, normalem oder gutem Verlauf
- Vor der Gründung Eigenkapital als Reserve ansparen
- Nach der Gründung, wenn möglich, Reserven anlegen

### Das Unternehmen macht Gewinn und trotzdem fehlt Geld

Es kommt gar nicht so selten vor, dass das Unternehmen zwar Geld verdient und auch Gewinne macht, dass aber trotzdem immer wieder Geld fehlt, um wichtige Rechnungen zu bezahlen und Investitionen vorzunehmen. Das liegt daran, dass es oft nicht auf den Gewinn ankommt, der erzielt wird (Rentabilität), sondern auf die Zeitpunkte, zu denen Zahlungen (Löhne, Lieferanten, ...) zu tätigen sind (Liquidität).

#### Praxistipp:

Weil es auf die Liquidität ankommt, solltest du in deinem Unternehmen eine Liquiditätsplanung etablieren, die dir täglich sagen kann, was an Einnahmen zu erwarten ist und wann Zahlungen erfolgen müssen. Eine solche Planung ist für produzierende Unternehmen mit festen Aufträgen einfacher als z. B. für Einzelhandelsgeschäfte mit einer täglich wechselnden Anzahl von Kunden und Einnahmen.

Wenn du Rechnungen schreibst, dann stelle sie direkt nach Erledigung des Auftrags. Es gibt nicht wenige Betriebe, die Liquiditätsprobleme haben, weil sie Rechnungen erst Wochen oder sogar Monate nach Abschluss eines Auftrags schreiben.

Dein Unternehmen benötigt Liquiditätsreserven, um Zahlungen auch dann pünktlich vornehmen zu können, wenn gerade mal nicht genügend Geld in der Kasse oder auf dem Konto ist. Folgende Strategien könnten dir dabei helfen:

- privates Geld als Reserve bei der Gründung zurückbehalten
- im Geschäftsverlauf ausreichend Reserven anlegen und reservieren
- einen Überziehungskredit mit der Hausbank verhandeln.

### Alles ausgeben was man hat

Wie wichtig Liquidität ist, wurde bereits angesprochen. Ich habe in meiner Beratungstätigkeit oft den Fall erlebt, dass Gründer:innen gleich zu Anfang alle persönlichen und auch bei Familienmitgliedern geliehenen finanziellen Mittel für ihre Gründung eingesetzt haben. Als sich dann in der Festigungsphase herausstellte, dass die Geschäftsidee nicht trägt bzw. das weiter investiert werden musste, waren keine Reserven mehr vorhanden. Unternehmen mussten geschlossen werden und im schlechtesten Fall wurden Familienmitglieder in finanzielle Katastrophen mit hineingezogen.

#### Praxistipp:

Existenzgründungen benötigen eine solide Planung und sie benötigen ein definiertes Budget. In keinem Fall sind sie es Wert, dass du alles hineinsteckst, was du hast.

Du stellst also eine solide Unternehmensplanung auf, die dir einen genauen Überblick verschafft. Du investierst nur einen Teil deines Vermögens und nimmst nur das auf, was für die Unternehmensgründung und -führung notwendig ist. Du behältst noch so viel für einen Plan B oder einen Exit. Wenn Geld von Familienmitgliedern oder anderen Personen geliehen wird, dann nur mit Vertrag und zu realistischen Konditionen.

Wenn du siehst, dass deine Geschäftsidee nicht trägt, dann versuche es noch zu retten, aber mache es frühzeitig zu, wenn das nicht funktioniert. Du solltest jedenfalls nicht noch alles reinstecken was da ist. Unternehmen sind nicht Selbstzweck. Sie sind dazu da Kunden glücklich zu machen und Geld für dich und deine Familie zu erwirtschaften. Wenn sie das nicht (mehr) tun, sollten sie frühzeitig geschlossen werden, um Schlimmeres zu verhindern.

Mit den Empfehlungen aus dem Teil „Strategische Fehler“ kommt es hoffentlich gar nicht erst so weit.

### Vermischung von privaten und geschäftlichen Ausgaben

Dein Unternehmen ist kein Selbstbedienungsladen! Es muss zunächst einmal die laufenden Kosten des Betriebs erwirtschaften und dann so viel abwerfen, dass du ein vernünftiges Unternehmer:innen-Gehalt verdienst. Wenn es das nicht leistet, denke lieber noch einmal über deine Gründung und dein Unternehmen nach.

Die Bezahlung sonstiger privater Ausgaben (Luxusreisen, Autos, private Putzfrau, usw.) gehört nicht zu den Aufgaben deines Unternehmens. Sollte das Finanzamt diese Positionen entdecken und korrigieren, wird es sowohl für das Unternehmen als auch für dich teuer.

#### Praxistipp:

Zunächst ist eine klare Trennung zwischen privaten und geschäftlichen Konten empfehlenswert. Es gibt Gründende, die in ihrem Einzelunternehmen alles über ihr privates Konto laufen lassen. Das könntest du auch machen, denn niemand zwingt dich zur Eröffnung eines separaten Geschäftskontos. Aber es ist unheimlich schwierig bei einer solchen Konstruktion den Überblick zu behalten.

Darüber hinaus gilt, dass private Ausgaben nichts im Unternehmen zu suchen haben. Wenn du dein Unternehmen erfolgreich führst, steigt der Gewinn und damit entsprechend deine Privatentnahme (Einzelunternehmen), dein Gehalt oder deine Tantieme (UG, GmbH).

Außerdem solltest du möglichst von Anfang an eine solide und nachvollziehbare Buchführung etablieren. Wenn du wirklich mal Geld aus dem Unternehmen benötigst, um private Rechnungen bzw. Steuern zu bezahlen, kann dies in der Buchführung nachvollziehbar dargestellt werden.

Für die steuerliche Gestaltung deines Unternehmens fragst du bitte einen Steuerberater nach der passenden Rechtsform und sonstigen Gestaltungsmöglichkeiten zur Optimierung betrieblicher und privater Steuern.

## Organisatorische Fehler

### Planlos gründen

Ein Unternehmen gründen ist kompliziert, weil es viele Dinge zu beachten gilt. Einfach loszulaufen und „mal eben“ zu gründen führt dazu, etwas zu übersehen und sich plötzlich mit unvorhergesehenen Anforderungen konfrontiert zu sehen. Außerdem ist Gründen in Deutschland auch ein bürokratischer Prozess, der deshalb ein strukturiertes Vorgehen erfordert.

Dein Unternehmen muss organisiert werden. Du musst wissen, was du tun musst, und Mitarbeiter bzw. Dienstleister müssen wissen, was sie tun müssen. Das erfordert Umsicht und Planung.

### Praxistipp:

Ein Businessplan hilft dir dabei nichts zu übersehen und alle Aspekte deiner Gründung im Auge zu behalten. So entgehst du der Gefahr im Gründungsprozess von Dingen überrascht zu werden, die du übersehen hast.

Deine Aufgabe als Unternehmer:in besteht aber auch darin Betriebsabläufe zu organisieren. Diese benötigen feste Zuständigkeiten und wiederholbare Prozesse. Das muss sich zwar erst alles einspielen, denn jedes Unternehmen ist anders. Danach musst du dich aber auf feste Abläufe verlassen können. Diese sparen nämlich Zeit und sorgen bei dir, aber auch bei Mitarbeitenden für Sicherheit.

Nimm Beratung in Anspruch, wenn du Hilfe bei der Organisation deines Unternehmens benötigst.

## Allein Gründen

Viele Gründer:innen gründen nicht im Team mit Partner:innen, sondern allein. Solo-Selbständige machen einen großen Teil der Neugründungen aus. Dagegen ist nichts zu sagen. Unternehmer:in sein kann dann aber zu einer sehr einsamen Angelegenheit werden.

### Praxistipp:

Du bist nicht allein. Viele Gründende unterschätzen die positive Wirkung von kostenlosen Beratungsangeboten, Netzwerken, Erfahrungsaustauschtreffen, Meetups, Gründungswettbewerben, Fortbildungsveranstaltungen (Vorträge, Info-Veranstaltungen), ... Alles Gelegenheiten, um sich zu vernetzen und Erfahrungen auszutauschen. Gerade die SIHK bietet viele Veranstaltungen an, die sowohl informieren als auch vernetzen. Wenn du es etwas organisierter magst, dann wären folgende Organisationen vielleicht etwas für dich:

- Wirtschaftsjunior:innen
- Bundesverband Marketing Clubs
- VGSD – Verband der Gründer und Selbständigen

## Fehlende Absicherung

Beim Aufbau der Webseite oder der Verwendung von Werbematerialien nicht richtig aufgepasst und schon flattern deinem Unternehmen Abmahnungen mit saftigen Beträgen ins Haus. Mit dem Unternehmen einen Schaden beim Kunden verursacht und schon kommen Schadenersatzforderungen in nicht unerheblichem Ausmaß auf dich und deinen Betrieb zu. Und das sind nur ein paar Beispiele aus der betrieblichen Praxis.

### Praxistipp:

Denke von Anfang an über die Absicherung deines Unternehmens aber auch deiner Person nach. In folgenden Bereichen ist eine Absicherung besonders wichtig:

#### Rechtliche Absicherung

Es gibt viele Möglichkeiten, dich und dein Unternehmen rechtlich abzusichern. Das betrifft schon bei der Gründung die Wahl der Rechtsform, die Formulierung von Gesellschafts-, Gesellschafter- und Geschäftsführungs-Verträgen, und setzt sich fort bis zum Notfallkoffer und zum Testament.

Im täglichen Geschäft setzt du Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB), Verträgen mit Lieferanten und Kunden, Arbeitsverträgen, Datenschutzrichtlinien, ... ein, um dich abzusichern.

Für vieles gibt es Musterverträge bei Kammern, Verbänden und im Netz. Aber Achtung! Jedes Unternehmen ist anders und nicht immer reicht das aus, was in Musterverträgen steht. Oft entspricht es auch nicht deinen persönlichen Vorstellungen oder Bedürfnissen. Daher lohnt es sich, auf die Hilfe eines Rechtsanwalts bzw. Notars zurückzugreifen, um Verträge und Geschäftsbedingungen deinen Wünschen anzupassen.

### **Absicherung durch Versicherungen**

Deutschland ist überversichert! Hier gibt es nichts, was du nicht mit einer Versicherung abdecken kannst. Mit Blick auf dein Unternehmen musst du dir die Frage stellen: Welche Schadensfälle ruinieren mein Unternehmen, wenn sie eintreten? Die Antwort fällt für jedes Unternehmen anders aus. Die Faustformel lautet aber: Ist ein möglicher Schaden so hoch, dass du ihn nicht bezahlen kannst, musst du ihn absichern. Für Unternehmen sind folgende Versicherungen fast unabdingbar:

- Haftpflichtversicherung bzw. Vermögensschaden-Haftpflicht – für Sach- oder Vermögensschäden beim Kunden
- Inhaltsversicherung (ggf. mit Gebäudeversicherung) – zur Absicherung der Vermögensgegenstände des Unternehmens gegen Naturkatastrophen, Brand, Diebstahl, ... vielfach kombiniert mit einer Unterbrechungsversicherung, wenn der Betrieb durch Schäden für mehrere Tage oder Wochen ruht, bis er wieder arbeitsfähig ist.

Ob das Unternehmen eine Rechtsschutzversicherung benötigt, muss im Einzelfall geprüft werden.

Neben den oben genannten Klassikern unter den betrieblichen Versicherungen, sind heute auch weitere Risiken abzusichern. Die Gefahr, die von Cyberangriffen auf Shopsysteme und IT-Infrastruktur ausgeht, sollte heute ebenfalls abgesichert werden, weil Unternehmen zunehmend davon abhängig sind. Das betrifft sowohl die technische Absicherung als auch die versicherungstechnische Absicherung gegen Schäden.

# Persönliche Fehler

## Überforderung

Selbständig sein ist härter als man denkt. Es ist eine körperliche und geistige Anstrengung, die du auf Dauer zu spüren bekommst, wenn du dir – wie viele Unternehmer:innen – in deinem Unternehmen nichts schenkst. Das bringt viele an ihre Belastungsgrenze.

**Praxistipp:** Achte auf dich und deine Gesundheit. Plane Pausen und auch Urlaub ein. Letzteres kennen viele Selbständige oft nur vom Hörensagen. Eine vernünftige Work-Live-Balance ist nicht nur für deine Gesundheit wichtig, sondern auch für deine Kreativität. Erfahrene Unternehmer:innen wissen: um das Unternehmen voran zu bringen und neues zu entwickeln, sind Fortbildungen und Auszeiten wichtig. Du musst dich auch mal aus dem Tagesgeschäft herausziehen, um durchzuatmen und den Gedanken freien Lauf zu lassen.

Was dafür der beste Weg für dich ist, musst du selbst herausfinden. Es ist aber immer eine Frage der Organisation, sich den notwendigen Freiraum zu nehmen.

## Mit Handicap starten

Fürs gründen musst du fit sein. In eine Gründung mit einer gesundheitlichen Beeinträchtigung zu starten ist daher keine gute Idee. Gründen ist eine anspruchsvolle Tätigkeit, die dir gerade in der Anlaufzeit alles abverlangt.

**Praxistipp:** Es gibt zwei Wege damit umzugehen:

Erst gründen, wenn du wieder komplett fit bist. Das bedeutet meist die Gründung nach hinten zu verschieben. Viele vorbereitende Arbeiten kannst du in der Regel aber schon erledigen, so dass die Gründung dann schneller geht.

Dein Handicap in deine Gründung einbauen. Es gibt viele Menschen, die haben einfach Einschränkungen. Gründen ist trotzdem möglich, wenn man das eigene Unternehmen um dieses Handicap herum aufbaut. Meist sind dann kreative organisatorische Lösungen notwendig, um eine optimale Lösung zu finden, die dem Unternehmen nicht im Weg steht, sondern ihm in besonderer Weise nützt.

Das Partnernetzwerk von **MK start** hilft dir in diesen Situationen mit Beratung und ggf. notwendigen Stellungnahmen. Sprich uns einfach frühzeitig an und lass dich bei uns beraten.



c/o Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung  
im Märkischen Kreis mbH  
Lindenstraße 45  
58762 Altena  
02352 9272-14  
info@mk-start.de

