

Existenzgründer Rating

Kurzbeschreibungen-Inhaltsangaben

zu Publikation

Autor: Jörg Becker

(erschieden im BoD Verlag)

- Existenzgründung folgt eigenen Regeln und Personenprofilen
- Im Mittelpunkt: die Person des Existenzgründers
- Einbinden in eine umfassende Personenbilanz Erweiterung: Bewerber- zu Existenzgründerfaktoren
- Grundmuster strategischer Überlegungen
- Existenzgründerprofil mit 3 Bewertungsdimensionen
- Umsetzung in Bewertungsnetze
- Die Bewertungs-Ampeln des Existenzgründers
- Existenzgründer im Rating-Portfolio
- Ausblick auf Potentiale und Strategien

Eine Existenzgründung hat mehrere Sichtweisen:

1. Existenzgründungen aus Sicht des Standortes: Art, Umfang und Erfolge von Existenzgründungen können dazu beitragen, nicht nur das Gesicht sondern auch Chancen und Entwicklungen des gesamten sie tragenden Standortes zu prägen. Kurz zusammengefasst: es geht um einen der relevanten Standort-Erfolgsfaktoren (Vgl. Jörg Becker: Wirtschaftsförderung und Standortanalyse – Standortfaktoren identifizieren, bündeln, gewichten, Norderstedt 2009).
2. Existenzgründungen aus Sicht von Kreditgebern: Im Normalfall werden im Vorfeld und in der Anfangsphase Fremdkapital, Kredite und Fördermittel benötigt. Neben den hierfür üblichen Antragsformularen und –unterlagen würden Kreditgeber gerne mehr Hintergrundinformationen erhalten.

Da oft nur geringe Vermögenswerte ausgewiesen werden können ist das Informationsbedürfnis insbesondere hinsicht-

lich vorhandener immaterieller Werte umso dringender (Vgl. Jörg Becker: Marketingcontrolling und Intellektuelles Kapital – Profile und Portfolios für Wissensfaktoren). Unter anderem geht es dabei um so wichtige Erfolgsfaktoren wie Kompetenzen, Kundenbeziehungen oder zukunftssträchtige Innovationspotentiale. Nach wie vor sind solche Informationen über immaterielle Werte oft nicht vorhanden oder zu wenig transparent bzw. nachvollziehbar.

3. Existenzgründungen aus der Sicht von Personen: Im Sinn der in diesem Buch als fiktives Beispiel angenommenen Existenzgründungen geht es weniger um finanzielle Transaktionen, sondern zu allererst um Personen, d.h. auch um den Existenzgründer selbst.

Handelt es sich bei einer Existenzgründung um einen Schritt in die Selbständigkeit, so steht und fällt ohnehin alles mit der Person des Existenzgründers. Nicht umsonst hat der alte Kalauer einen wahren Inhalt, nach dem ein Selbstständiger einer ist, der ständig alles selbst machen muss.

Nicht viel anders ist die Situation auch bei Gründung kleinerer Mehr-Personenunternehmen: neben einer trag- und zukunftsfähigen Geschäftsidee hängt alles von einer oder einigen wenigen Personen ab. Neben den immateriellen Werten des Unternehmens rücken damit gleichermaßen persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten, d.h. spezifische Personalfaktoren in das Blickfeld einer Existenzgründung (Vgl. Jörg Becker: Personenbilanzen mit Intellektuellem Kapital, Norderstedt 2008).

Im Mittelpunkt dieses Buches soll der letztgenannte Aspekt, d.h. der von Personalfaktoren der/des Existenzgründer/s stehen. Als Ausgangspunkt und Grundlage sollen bereits vom Autor hierzu vorliegende Veröffentlichungen hinzugezogen werden: Vgl. Jörg Becker:

Bewerbung marktorientiert vorbereiten – „Weiche“ Faktoren hinterfragen und ordnen, Norderstedt 2009, Vgl. Jörg Becker: Bewerbung mit Profil – Geschäftsgrundlage Personenbilanz, Norderstedt 2009.



Angesichts der engen und unauflösbaren Verbindung zwischen der Person des Existenzgründers, den immateriellen Werten eines eher wissens- als kapitalintensiven Unternehmens sowie dem für die

Existenzgründung vorgesehenen Standort könnte eine Personenbilanz mehrere Vorteile haben:

- An vorderster Stelle für den Existenzgründer selbst. Bereits jedes intensive Nachdenken und Analysieren im Vorfeld oder der Startphase einer Existenzgründung bringt allein für sich betrachtet bereits Vorteile. Zu den vielleicht größten zählt, dass alle möglichen Fehler und Risiken, die noch gewissermaßen während der Existenzgründung auf Papier erkannt werden, mögliche Schäden und Gefahren in der realen Praxis verhindern helfen.

Der Existenzgründer wird mehr oder weniger direkt dazu gezwungen, sich über dynamischen Wirkungsbeziehungen zwischen seiner Person und der Geschäftsidee Klarheit zu verschaffen. Auch wäre dies nochmals eine Gelegenheit, an Konzepten und Planungen zu feilen und sie möglichst krisenfest zu gestalten.

- Für alle mit einer Existenzgründung verbundenen Behördengänge kann es für den Existenzgründer nur von Vorteil sein, wenn er nicht nur alle geforderten Formulare sorgfältige beantworten und ausfüllen kann, sondern darüber hinaus zu jeder Zeit und an jeder Stelle von ihm selbst vorbereitete Unterlagen zu seinen Personalfaktoren zur Verfügung stellen kann.

Auf der einen Seite hat der Existenzgründer einen Informationsvorsprung und kann damit manchen, ansonsten vielleicht nur verdeckt im Raume stehenden Fragen zuvorkommen und den Wind aus den Segeln nehmen. Mögliche Vorbehalte können frühzeitig aus der Welt geschaffen werden. Die Genehmigungsbehörde ihrerseits wird es zu schätzen wissen, dass ihr mit einem nachvollziehbaren Bild von

Personalfaktoren des Existenzgründers auch Entscheidungen erleichtert werden.

- Zu geldwerten Vorteilen kann eine Personenbilanz immer dann beitragen, wenn es um Geld geht, das sich der Existenzgründer von anderen leihen möchte. Speziell in der Vor- und Startphase der Existenzgründung dürfte dies nicht selten der Fall sein.

Je besser der Existenzgründer für Kreditgespräche gerüstet ist umso selbstbewusster kann er verhandeln und umso sicherer auftreten, da er sich auch für ansonsten manchmal als unangenehm empfundene Fragen zu seiner Person gut vorbereitet weiß.

Viele Existenzgründer gehen davon aus, dass sich in einem Kreditgespräch immer ungleich starke Verhandlungspartner gegenüber stehen: der Kreditsuchende fühlt sich leicht als Bittsteller, die Bank wird immer als die Gewährende und als gefühlte Stärkere gesehen. Trotz seiner im Vergleich zur Bank verschwindend geringen Größe und seiner vermeintlich schwachen Verhandlungsposition sollte der Existenzgründer alles ihm Mögliche unternehmen, um auf gleicher Augenhöhe verhandeln zu können. Neben fundierten Geschäftsplänen und einer transparenten Wissensbilanz des Unternehmens erscheint eine Personenbilanz hierzu nicht als das schlechteste Mittel.

Sicherheit und innere Stärke vermittelt der Existenzgründer vor allem mit seiner Überzeugungskraft für die Erfolgsaussichten seines Geschäftsmodells. Zu Fragen der Bilanzierung kann es jedoch nicht schaden, wenn sich der Existenzgründer innerlich ins Gedächtnis ruft und bewusst hält, dass gerade Banken als sein Gegenüber in Zeiten der Krise in ihrem eigenen Haus zu Fragen der Bilanzierung in keinem besonders günstigen Licht erscheinen.

Das Selbstbewusstsein ein gleichwertiger (nicht gleichgewichtiger) Verhandlungspartner zu sein, könnte auch aus dem Wissen der eige-

nen Stärken auf Grundlage einer Wissens- und Personenbilanz gespeist werden. Was hier an Sachverhalten offen gelegt und transparent nachvollziehbar gemacht wird, übersteigt mit der Fokussierung auf immaterielle Werte das, zu dem das Gegenüber als Bank bereit und fähig wäre.

Das größte Pfund, mit dem ein Existenzgründer mit seinem oft wissensintensiv ausgerichteten Unternehmen wuchern kann, sind seine immateriellen Werte. Oft übersteigen diese den materiellen Vermögensstand um ein Mehrfaches. So lange die Informationen hierüber für Banken nicht transparent sind, bleibt der Existenzgründer meist auch in der von ihm oft befürchteten schwachen Position. Die Folge: was nicht bekannt ist oder bekannt gemacht wird, können Banken bei der Kreditvergabe auch nicht oder nur unzureichend bewerten und berücksichtigen.

Neben der an anderer Stelle zu diskutierenden Wissensbilanz unterstützt eine Personenbilanz den Existenzgründer bei der strukturierten Erfassung, Bewertung und Dokumentation seiner individuellen Erfolgsfaktoren, die für die Zukunftsfähigkeit der gesamten Existenzgründung von Bedeutung sind (Vgl. Jörg Becker: Personenbilanz mit Intellektuellem Kapital, Norderstedt 2008).

