

Neugründung oder Unternehmenskauf – welche Form entspricht mehr meiner Persönlichkeit und meinen Motiven, Unternehmer zu werden?

Viele Unternehmer stehen, wenn sie sich selbständig machen wollen, vor der Entscheidung, welcher Weg der passendere für sie ist. Entscheidungen – das wissen wir alle – werden von unseren Emotionen und Motiven (=Beweggründen) getragen. Ohne sie könnten wir nicht urteilen und wären orientierungslos.

Ob eher eine Neugründung oder der Einstieg in ein am Markt bereits existierendes Unternehmen zu Ihnen passt, ist eine entscheidende Frage im Vorfeld. Was bedeutet eine Neugründung konkret und welche anderen Optionen gibt es? Welches sind die jeweiligen Vor- und welches die Nachteile für Sie?

Schon die Zahl der Unternehmen, für die eine Nachfolge ansteht, spiegelt die möglichen Optionen für eine Gründung durch Nachfolge wider: Laut Schätzungen des IFM Bonn suchen jedes Jahr etwa 70.000 Unternehmen einen Nachfolger. Auch Familienunternehmen ziehen zunehmend öfter externe Nachfolger in Betracht, da oftmals keine familieninternen Lösungen gefunden werden können. Tatsächlich ist bei dieser hohen Anzahl an angebotenen Unternehmen die Chance groß, ein zu Ihnen passendes Unternehmen zu finden.

Merkmale verschiedener Gründungsoptionen

Bei der Übergabefähigkeit des zu erwerbenden Unternehmens unterscheidet man zwischen übergabereifen Unternehmen, die im Vorfeld nicht aktiv auf eine Übergabe vorbereitet wurden, und übergabewürdigen Unternehmen, welche für eine Übergabe entsprechend vorbereitet sind.

Bei ersteren braucht es meistens Veränderungen in relativ kurzer Zeit. Vielfach ist das Geschäftsmodell veraltet und/oder es ist ein Investitionsstau vorhanden. Übergabewürdige Unternehmen dagegen haben mit einer Nachfolgeplanung die nötigen Vorbereitungen getroffen, z.B. einen Businessplan für die nächsten Jahre und Unterlagen zum Aufzeigen von Potenzialen erarbeitet.

Maßgebend für die Entscheidung, ob Neugründung oder Nachfolge, sind auch persönliche Aspekte wie einerseits Fachkenntnis, berufliche Erfahrung und Führungserfahrung, andererseits persönliche innere Treiber und Motive. Um als Neuunternehmer zu entscheiden, welche „Unternehmensformen“ zu Ihren Motiven passen, können Sie Unternehmen grob in drei Gruppen einteilen, die tendenziell andere Herausforderungen für Sie bedeuten. Da jede Nachfolge anders

ist, beansprucht diese Einteilung keine Vollständigkeit. Herausgestellt werden sollen lediglich Unterschiede, die Ihnen bei Ihrer Entscheidung helfen sollen:

1. Neugründungen brauchen individuelle Initiative, Durchhaltevermögen, manchmal eine hohe Frustrationsgrenze, hohes Selbstvertrauen, Selbstmotivation und die Fähigkeit, aus Fehlern lernen zu können
2. Übernahmen von übergabereifen Unternehmen brauchen Führungskompetenz, um zügig Change-Prozesse im Unternehmen umzusetzen, sowie Konfliktfähigkeit, gute Menschenkenntnis und die Gabe, Mitarbeiter inspirieren zu können
3. Übernahmen von übergabewürdigen Unternehmen erfordern ein gutes Rollenverständnis, Geduld bei der Einbringung eigener Ideen sowie eine Wertschätzung der bestehenden Unternehmenskultur



Ihre Motive, Ihre Entscheidung

Das ID 37 (www.id37.io) bietet eine Persönlichkeitsanalyse an, welche die eigenen Motive aufzeigt, deren Kenntnis eine gute Orientierung gibt, um zu der für Sie richtigen Entscheidung zu kommen. Anhand von 16 Motiven erkennen Sie, was Sie antreibt, was Ihnen wichtig ist und welche Ziele dafür die treffendsten sind. Hier werden beispielhaft die relevanten Motive im Kontext einer Neugründung oder eines Unternehmenskaufs dargestellt.

Für eine Neugründung wäre es von Vorteil, wenn Autonomie, Neugier und Einfluss zu Ihren ausgeprägten Motiven gehören. Hier geht es primär darum, den eigenen Einfluss, unabhängig von bestehenden Strukturen, zu sehen. Alles selbst entscheiden zu können, ohne Rücksicht auf vergangene Erfahrungen oder Rücksicht auf womöglich veränderungsresistente Mitarbeitende nehmen zu müssen. Indem Personal nach und nach selbst von Ihnen ausgewählt werden kann, haben Sie von Beginn an die Chance, Mitarbeiter einzustellen, die zu Ihnen und zum Unternehmen passen, und die Ihr Unternehmen positiv mitgestalten können.

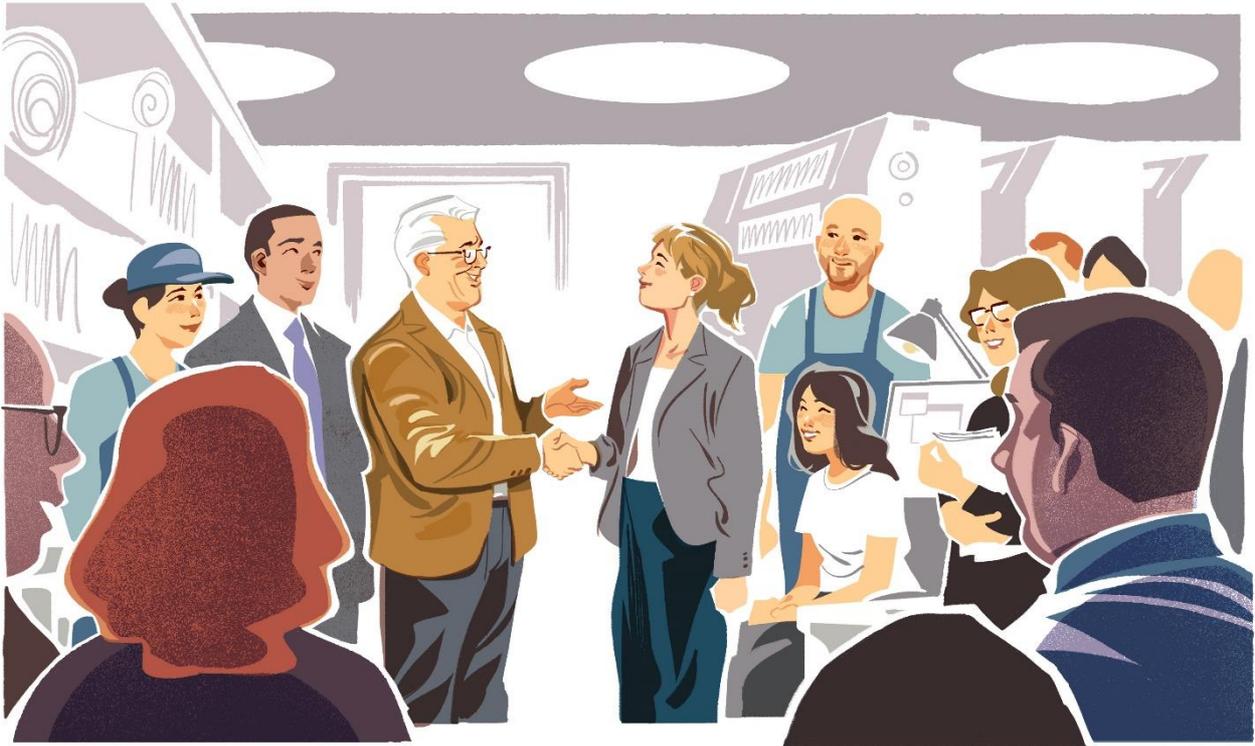
Eine Neugründung ist besonders dann die zielführendere Option, wenn für Sie eine Ortsverbundenheit und eine eingeschränkte Finanzkraft besteht. Denn dann ist die Auswahl der zu übernehmenden Unternehmen, die zu Ihnen passen könnten, meist sehr beschränkt. Im Falle einer Neugründung können folgende Aspekte von Vorteil im eigenen Umfeld sein:

- ein gut aufgebautes berufliches Netzwerk
- persönliche Kontakte zu möglichen Kunden und Lieferanten
- gesellschaftliches Ansehen durch Ihre bisherige Arbeitsposition und Ihren bisherigen Arbeitgeber

Bei der Entscheidung zum Kauf eines übergabewürdigen Unternehmens könnten Ausprägungen der Motive Besitzen, Struktur und Sicherheit die Kaufentscheidung positiv beeinflussen. Vorteile sind, auf bestehenden Strukturen aufbauen und von einem funktionierenden Unternehmen sowie erfahrenen, gut ausgebildeten Mitarbeitenden profitieren zu können. Außerdem generieren Sie von Anfang an Umsatz, ebenso können Sie eine bestehende Kundenstruktur sowie, je nach Branche, teure Maschinen und Geräte vom Verkäufer übernehmen.

Der Kauf eines übergabereifen Unternehmens könnte eher Käufer mit den ausgeprägten Motiven Neugierde, Einfluss und Sozialkontakte interessieren – also Unternehmer, die gerne neue Ideen umsetzen und andere Menschen zu Transformationen motivieren können.

Allgemein sollten Sie für einen Unternehmenskauf umfangreiche Führungskompetenzen und eine ausreichende Finanzkraft mitbringen. Das Eigenkapital kann oft durch Fördermittel ergänzt werden. Besonders Ihre Führungs- und Ihre wirtschaftlichen Kompetenzen sind mehr gefragt als fachliche, da Sie bei Unternehmen ab ca. 20 Mitarbeitern kaum mehr produktiv tätig sein werden.



Sicherlich sehen die Motivationen bei jeder Person anders aus. Diese zu kennen und konstruktiv danach zu handeln, erhöht die Chance, im Unternehmen im Einklang mit sich selbst zu agieren.

Unternehmerin Lena Schaumann von Lumizil.de sagt im Interview mit Gründen & Wachsen dazu folgendes: „Rückblickend finde ich persönlich die Nachfolge tausendmal spannender als die Gründung. Ich finde das einfach cool, etwas Bestehendes zu nehmen und in die neue Zeit zu übersetzen. Das Unternehmen ist stabil, hat Ressourcen und viel Potenzial. Direkt nach dem Studium sein „eigener Boss“ zu sein mit dem Online-Shop, war natürlich auch nicht schlecht.“