

Vor allem die Nische verspricht Potenzial

Wie gut ist es um die öffentliche Förderinfrastruktur für Gründer in Bayern bestellt?

Dr. Christian Stahl: Einerseits gut – es gibt jede Menge Gründerzentren mit guter Infrastruktur, Vernetzung und attraktiven Mietkonditionen sowie hilfreiche öffentliche Innovationsprogramme. Andererseits wird aber in Deutschland generell der Nutzen staatlicher Maßnahmen deutlich überschätzt.

Wie könnte das Gründungspotenzial in der Bevölkerung noch mehr ausgeschöpft werden? Welche Gründungshürden sehen Sie primär?

Das primäre Problem ist und bleibt das deutsche Sicherheitsdenken – der vermeintlich sichere unbefristete Arbeitsplatz bei einem Konzern wird gesellschaftlich und familiär höher geschätzt als die Chance auf individuellen Erfolg. Das schlägt auch auf die Bereitschaft wohlhabender Menschen durch, Wagniskapital bereitzustellen – sogar erfolgreiche ehemalige Unternehmer investieren lieber in Immobilien als in Start-ups. Daneben leiden Neugründungen natürlich an der europaweiten Überregulierung. Wenn man beispielsweise an die Fintechs denkt – ohne eine etablierte Bank als Partner kann alleine rechtlich nichts Neues auf die Beine gestellt werden.

Was sind klassische Erfolgsfaktoren für Gründer?

Zielstrebigkeit, Kritikfähigkeit, Teamfähigkeit, Fleiß und auch Frustrationstoleranz.



Dr. Christian Stahl

Inhaber und Start-up-Berater der Kanzlei Keytersberg

Was sind die häufigsten Fehler, die Gründer begehen?

Sie verfolgen eine einmal gefasste Idee um jeden Preis weiter, ohne sich um die Marktfähigkeit zu kümmern. Bei der Gründung eines Unternehmens geht es aber nicht darum, was man selber will, sondern was der Kunde will. Gründer lassen sich oft auch nicht gerne beraten, sondern wollen alles selber lernen und können. Das ist in einer hochkomplexen Wirtschaftsordnung wie der unsrigen schlicht illusionär. Genauso, wie man sich beim Unternehmenszweck selber auf das wichtigste Alleinstellungsmerkmal konzentrieren muss, muss auch der Gründer selber klar erkennen, was er nicht kann, und sich Hilfe holen. Ein häufiger Fehler ist auch, sich von Modethemen lenken zu lassen und dafür Nischen in weniger „hippen“ Wirtschaftsbereichen zu verpassen.

Wann sollten man sich in der Gründungsphase Experten zurate ziehen?

Stets und ständig – aber natürlich nur dort, wo man selbst Defizite hat. Man sollte unterschiedliche Berater in unterschiedlichen Phasen konsultieren. Was sehr, sehr viel hilft, sind Business Angel. Das sind gestandene Unternehmer, die nicht nur unternehmerische Erfahrung, sondern auch Branchenwissen und Netzwerke einbringen können. Ein solcher Mentor ist Gold wert. Hilfreich sind auch Onlineplattformen wie „www.gruenderberater.de“ sowie – bei Bedarf – kommerzielle Fördermittelberater.

Welche sind die relevanten Fragen, die es sehr früh zu klären gilt?

Die wichtigste: Wird mein Produkt, meine Dienstleistung überhaupt vom Kunden angenommen? Das kann man mit den Lean-Startup-Methoden einfach testen, indem man in gespielten Szenarien die Erfolgsaussichten testet. Kann die erste Frage bejaht werden, gilt es zu prüfen, ob das Vorhaben rechtlich möglich ist. Das ist bei überraschend vielen Themen nicht der Fall – der Regulierung sei Dank. Hier helfen aber oft Anpassungen. Mit wem kann und will ich arbeiten? Die meisten Start-ups scheitern am Team, deswegen muss man hier schon früh wichtige – und oft harte – Entscheidungen treffen. Und schließlich: Wie viel Geld brauche ich, um bis zur ersten Finanzierungsrunde zu kommen? Viele Start-ups unterschätzen die Kosten.

Das Interview führte Stephanie Burger