



Robert Votapek

Geschäftsführer
Arsis GmbH

Freienbach und
Kilchberg

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die erste Ausgabe des Jahres 2002 unseres des beliebten UPtoDATE Newsletters liegt vor Ihnen.

Viele von Ihnen haben sich wie jedes Jahr gute Vorsätze für das kommende Jahr gefasst.

Einige nehmen das neue Jahr, oder die aktuelle Marktsituation zum Anlass, sich in die Informatik-Selbstständigkeit zu wagen.

Voller Euphorie stürzen Sie sich in die Arbeit und wollen ihre eigene Existenz aufbauen.

Vor lauter Euphorie werden aber leider zu oft die elementarsten Grundregeln eines Unternehmers vernachlässigt.

Sicher, es gibt dutzende Bücher zu dieser Thematik, einige davon sind sogar brauchbar. Wer aber hat in dieser Phase der Begeisterung die Weitsicht und die Geduld, sich vor dem Wagnis seriös und umfassend zu informieren? Wohl die wenigsten!

Aus diesem Grund beschränken wir uns in diesem UPtoDATE Newsletter auf dieses einzige Thema.

Der Artikel wurde ausnahmsweise nicht durch uns selber verfasst. Es trifft aber den berühmten Nagel dermassen auf den Kopf, dass wir Ihnen diesen Artikel nicht vorenthalten wollen.

Wir wünschen Ihnen ein gutes und erfolgreiches Jahr.

Und falls Sie mit dem Gedanken der Selbstständigkeit spielen hoffen wir, dass Ihnen dieser Artikel hilft in Ihrem Wagnis.

Ihr Arsis-Team ■

So macht man am schnellsten Pleite!

Zehn Gebote für moderne Unternehmen...

Der folgende Artikel stammt aus der WELT-ONLINE und wurde von Karl Niehues (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Lehrbeauftragter an der Universität Münster) verfasst.

Wir finden den Artikel aber derart treffend, dass wir ihn unseren Kunden und UPtoDATE Newsletter Lesern nicht vorenthalten möchten.

Im Grunde, heisst es dort, gebe es ein einfaches Mittel gegen Pleiten, nämlich der gesunde Menschenverstand. Da dieser jedoch so schwer zu beschreiben und zu lehren sei, beschränkt sich DIE WELT auf die zehn gravierendsten Ursachen für Pleiten. Hier sind sie:

1. Kein marktfähiges Produkt

In der Idee und Umsetzung eines marktfähigen Produktes liegt die wesentliche Leistung des Unternehmers, bei der ihn andere nur unwesentlich unterstützen können. Marktfähig bedeutet: Mit den Verkaufserlösen des Produktes lassen sich die betrieblichen Kosten decken und es bleibt genug Geld übrig, um davon privat leben zu können.

Erfolgstip: Bei einem neuen Produkt gilt es, mit dem Mitteleinsatz vorsichtig zu sein; es ist ungewiss, ob es ein Treffer wird.

2. Zu hohe Privatausgaben

Viele Unternehmer glauben, sie hätten wie ihre Mitarbeiter Anspruch auf eine feste Vergütung. Ihnen ist offensichtlich unbekannt: Der Unternehmer bekommt nur das, was übrig bleibt. Und dies ist - zumindest in der Anfangszeit - häufig weniger, als bei einer vergleichbaren Tätigkeit als Arbeitnehmer zu verdienen ist. Viele Unternehmer merken zu spät, warum die Bank grosszügig Entnahmen für den Privatbereich gestattet. Letztendlich wird das eigene Einfamilienhaus aufgezehrt, weil es als Sicherheit für den zunehmenden Minussaldo dient.

Erfolgstip: Niemals Pleite macht, wer Gewinne erzielt und weniger als diese für Privatzwecke ausgibt.

3. Zu viele Mitarbeiter

In der Politik - aber auch an Biertischen - wird Unternehmern gerne vorgehalten, es sei unmoralisch, Mitarbeiter zu entlassen, um Gewinne zu erhalten. Diese angeblichen Wirtschaftsexperten kennen das Insolvenzrecht nicht. Im Insolvenzrecht gibt es keine Regelung, wonach ein Unternehmer gerettet wird, weil er viele Arbeitsplätze geschaffen und erhalten hat. Es ist eine interessante Frage, wie viele der von Existenzgründern geschaffenen Arbeitsplätze letztendlich vom Unternehmer und seinen Angehörigen durch Verlust ihres Privatvermögens bezahlt werden. Durch rechtzeitige Entlassungen retten Unternehmer nicht nur ihren Betrieb, sondern auch die Arbeitsplätze der verbleibenden Mitarbeiter. Wer rechtzeitig entlässt, hat auch noch das Geld für eventuelle Abfindungen.

Erfolgstip: Stets mehr Arbeit als Köpfe und nur die Anzahl an Mitarbeitern beschäftigen, zu deren Führung der Unternehmer in der Lage ist.

4. Forderungsausfälle

Von vielen Unternehmern werden Forderungsausfälle als Schicksal angesehen, dem man nicht enttrinnen kann. Es wird übersehen: Zum Zusammenbruch führende Forderungsausfälle beruhen stets auf den gleichen unternehmerischen Fehlentscheidungen. Es wurden nicht genügend Informationen eingeholt, warnende Hinweise wurden nicht beachtet, es wurden keine Abschlagszahlungen erhoben, trotz Zahlungsrückständen wurde weiter geliefert, den unerschöpflichen Ausreden der Kunden wurde geglaubt, bei risikoreichen Grossgeschäften wurde keine Forderungsversicherung abgeschlossen. Ein Kreditversicherer wirbt damit: Es ist zehnmal einfacher, Umsatz zu machen, als sein Geld zu erhalten. Wer den Wahrheitsgehalt dieser Werbeaussage ernst nimmt, dürfte ein wesentlich geringeres Risiko an Forderungsausfällen haben. Unternehmen mit wenig Forderungsausfällen beschäftigen sich bei der Auftragsannahme intensiv mit der Bonität des Kunden. Sie verzichten lieber auf einen Auftrag als das Risiko eines Forderungsausfalles einzugehen. Krisenunternehmen

sind in diesem Punkt wesentlich unkritischer. Jeden Auftrag betrachten sie als Strohalm, der sie noch retten kann, und sie übersehen dabei, dass jeder Forderungsausfall sie der Pleite näher bringt.

Erfolgstip: Der beste Auftrag ist der schlechte Auftrag, den man nicht annimmt.

5. Schulden machen

Zum Schulden machen werden viele Unternehmensgründer bereits durch die Förderkredite erzogen. Früher fragten sich die Existenzgründer, was brauche ich unbedingt und wie kann ich es bezahlen. Heute ist die Frage, wie viel Fördermittel werden gewährt und wie gebe ich sie aus. Viele Unternehmer merken zu spät, dass nicht günstige Zinsen, sondern die Höhe der zurückzuzahlenden Kredite entscheidend ist. Lang laufende Verträge sind ein wesentliches Problem, wenn Fehlentscheidungen kurzfristig korrigiert werden sollen. Darüber hinaus verursachen sie oft unproduktive Kosten wie Miete Verwaltungsräume, Kfz-Leasing, EDV-Leasing etc., womit kein Geld verdient wird. Auch die Gier nach Steuerersparnissen führt häufig zu unnötigen Schulden im Betrieb. In Krisenzeiten leidet der Unternehmer unter diesen Schulden und profitiert mangels Steuerzahlungen nicht mehr von den Abschreibungen und Zinsen. Nur wenigen Schuldenmachern gelingt es, in den Bereich der grossen Pleitiers vorzudringen, für die gilt: kleine Schulden, grosse Sorgen - grosse Schulden, anderer Leute Sorgen.

Erfolgstip: Reich ist nicht derjenige, der viel Schulden hat, sondern derjenige, der über viel eigenes Geld verfügt.

6. Bequemlichkeit

Bequemlichkeit kostet Geld. Für den Unternehmer gilt dies in vielen Bereichen. Vielen Existenzgründern ist es heutzutage unangenehm, wie viele erfolgreiche Unternehmer in früheren Zeiten in der Garage oder im Wohnzimmer zu starten. Es werden gleich teure Räumlichkeiten mit lang laufenden Verträgen angemietet und mit exklusivem Design ausgestattet. Aber auch mancher klein gestarteter Unternehmer wurde später vom Erfolg geblendet. Es heisst deshalb nicht umsonst, "der Bau eines neuen Verwaltungsgebäudes ist oft der

Anfang vom Ende". Viel unnötiges Geld wird heutzutage auch im EDV-Bereich ausgegeben. Es wird mehr Wert auf Modernität als auf Effektivität gelegt. Insbesondere der durch unnötige oder nicht funktionierende EDV bedingte Zeitaufwand wird unterschätzt. Viele Unternehmer finden es unbequem, Tätigkeiten auszugliedern und halten sich deshalb einen teuren Verwaltungsapparat oder nicht betriebsnotwendige Abteilungen.

Erfolgstip: Unternehmen gedeihen in Garagen und verderben in Palästen.

7. Glaube an Anfangsverluste

Auch hier ist der Neue Markt ein Musterbeispiel für Pleiteursachen. Viele Unternehmen haben so lange daran geglaubt, dass es sich um vorübergehende Anfangsverluste handelt, bis das Geld zu Ende und die Firma pleite war. Vom Glauben an vorübergehende Anfangsverluste sind jedoch nicht nur Unternehmensgründer betroffen. Auch manches althergebrachte Unternehmen ist bereits pleite gegangen, weil es zu lange darauf gesetzt hat, es befände sich in einer vorübergehenden Verlustphase.

Erfolgstip: Gewinn ist nicht alles, aber ohne Gewinn ist alles nichts.

8. Umsatzdenken

Viele Unternehmer übersehen, dass das Unternehmensziel nicht der Umsatz, sondern der Gewinn ist. Schon mancher Klein- und mittelständischer Unternehmer hat sich über eine rasche Expansion - insbesondere durch Grossaufträge - gefreut. Anschliessend war er pleite, weil Folgeaufträge ausblieben oder die neu gewonnene Grösse führungsmässig nicht bewältigt werden konnte. Umsatzsteigerungen durch Unternehmenskäufe oder Beteiligungen enden oft mit einem Fiasko. Dies haben die Entwicklungen am neuen Markt noch einmal drastisch bestätigt. Selbstverständlich kann ohne Umsatz kein Gewinn gemacht werden. Gefährlich ist es jedoch, wenn mit steigenden Umsätzen die Gewinne sich nicht mit erhöhen. Bei steigenden Umsätzen mit geringbleibenden Gewinnen ist es nur eine Frage der Zeit, bis die zunehmenden Kosten die Überhand gewinnen und das Unternehmen pleite ist.

Erfolgstip: Wer oft Ja sagt, macht viel Umsatz; wer regelmässig auch mal nein sagt, macht viel Gewinn.

9. Fehlende Reservenbildung

Selbst der fähigste Unternehmer ist nicht davor geschützt, Fehlentwicklungen zu übersehen. Eine rasche Anpassung an geänderte Entwicklungen wird insbesondere durch die Arbeitsschutzgesetze erschwert. Wer spätere Pleitiers im Vornhinein während der Expansionsphase auf diese Risiken hinweist, gilt als ängstlicher Pessimist. Auf Grund von Steuerzahlungen ist jedoch noch kein Unternehmen Pleite gegangen, soweit die Steuern fristgerecht gezahlt oder Nachzahlungen eingeplant wurden. Bei Nichtbezahlung der Zinsen über einen längeren Zeitraum wird jedoch in der Regel von der Bank der Geldhahn zugekehrt.

Erfolgstip: Spare in der Zeit, dann hast du in der Not.

10. Vertrauen auf andere

Für Pleite gegangene Unternehmer sind immer die anderen an ihrem Debakel schuld; insbesondere die Banken, weil sie kein Geld mehr gegeben haben; die Kunden, weil sie die Produkte nicht zu angemessenen Preisen abnehmen, und die Mitarbeiter, weil sie nicht genug gearbeitet haben. Musterhaft dargestellt hat dies ein Pleite gegangener Unternehmer in einem Buch, in dem er die Verursacher seiner Pleite von A bis Z aufzählt. Leider geht er auf die wesentliche Ursache seiner Insolvenz nicht ein: sich selbst! Die Hoffnung auf Rettung durch Unternehmensberater ist zwar in der Regel vergeblich, aber nie umsonst. Wer daran glaubt, dass andere für den Erfolg des Unternehmens sorgen, ist höchstens als Schönwetter-Kapitän geeignet. Bei Unterstützung durch gute Umstände und eine starke Konjunktur kann jeder als Unternehmer erfolgreich sein.

Erfolgstip: Einsicht in die alleinige Unternehmensverantwortung ist der erste Schritt zur Besserung. ■

Herausgeber:
Arsis GmbH
Seestrasse 42
CH-8802 Kilchberg
Telefon 01-715 60 70
Telefax 01-715 60 71
www.arsis.com
info@arsis.com