

Existenzgründung für Hochschulabsolventen

Der Weg in die Selbstständigkeit – Teil 1: Von der Hochschule zum eigenen Unternehmen

Nach dem erfolgreichen Abschluss eines Studiums stehen die Studierenden vor der Frage, wie sie in ihr Berufsleben starten wollen. Sehr beliebt ist eine Anstellung bei großen Unternehmen, da diese ein breites Arbeitsfeld bieten und gute Karriereaussichten versprechen. Tatsächlich sind aber oft die Einflussmöglichkeiten zu Beginn sehr eingeschränkt und die Karriere entpuppt sich als langer, steiniger Weg. Absolventen, die ihre Ideen schnell und eigennützig umsetzen wollen, sollten daher die Gründung eines eigenen Unternehmens in Betracht ziehen.



Prof. Dr. Bernhard Plum ist Professor an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Furtwangen. Er lehrt Entrepreneurship und ist Gründer des Innovations- und Gründungszentrums der Hochschule.

Stichwörter: Abschluss, Hochschulabsolventen, Existenzgründung, Selbstständigkeit

1. Ausgangslage

Die Ausgangsposition für Hochschulabsolventen ist häufig sehr gut:

- **Die Risikobereitschaft ist hoch!**

Die Absolventen sind zumeist noch nicht familiär gebunden. Sie können es daher wagen, ohne Rücksicht auf andere Personen ihre eigenen Ziele zu verwirklichen. Da sie noch keinen nennenswerten Besitzstand erwirtschaftet haben, haben sie – außer ein wenig Zeit – nichts zu verlieren. Selbst ein Scheitern schadet ihren beruflichen Zukunftsaussichten nicht – im Gegenteil: Die Erfahrungen, die sie bei der Existenzgründung gemacht haben, kommen ihnen sogar später zugute und werden von Arbeitgebern geschätzt.

- **Die eigenen Lebensbedürfnisse sind niedrig!**

Der Kapitalbedarf für die persönliche Lebensführung der Absolventen ist gering. So wohnen sie häufig noch in ihrer

Studentenwohnung, fahren einen Kleinwagen und essen in der Mensa. Da sich die Absolventen noch nicht an einen hohen Lebensstandard gewöhnt haben, stellen die finanziellen Einschränkungen in der Gründungsphase auch kein persönliches Problem dar.

- **Das fachliche Know-how ist auf aktuellem Stand!**

Im Rahmen ihres Studiums wurden die Absolventen regelmäßig mit den modernsten Technologien und Theorien konfrontiert. Regelmäßig haben sie diese sogar innerhalb von Projekten in die Praxis umsetzen können. Der Kontakt zu Professoren und Kommilitonen ist noch lebendig. Ein Austausch von Ideen und Techniken ist daher problemlos möglich.

Der Weg von einer Idee zu einem erfolgreichen Unternehmen ist jedoch mit vielen Hindernissen und Unwägbarkeiten gepflastert. So scheitern viele Existenzgründungen trotz der hervorragenden Startbedingungen bereits in der Gründungsphase. Typische Ursachen sind beispielsweise:

- **Es fehlt das über das fachspezifische Wissen hinausgehende notwendige Know-how!**

Häufig verfügen die Absolventen nur über das zur Produktentwicklung notwendige Wissen, sie sind aber nicht auch in kaufmännischer, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht geschult.

- **Die psychische Belastbarkeit wird überschätzt!**

Die anfängliche Begeisterung schlägt mit der Zeit in Ernüchterung um. Insbesondere zerran zunehmend auftretende Probleme bei der Produktentwicklung und Markteinführung an den Nerven. In Unternehmerteams kommt es wegen unterschiedlicher Zielsetzungen und Engagements zu internen Spannungen.

- **Der Wettbewerb wird unterschätzt!**

Aus der Tatsache, dass ein Produkt noch nicht am Markt angeboten wird, wird manchmal gefolgert, dass der Wettbewerb hieran kein Interesse hat. Die Konkurrenz reagiert aber oft sehr schnell auf Änderungen im Angebot und versucht dann, ihre bereits bestehende Bekanntheit und Kundenbeziehungen auszunutzen.

- **Es fehlt die notwendige Erfahrung und Reputation für die Kundenakquise!**

Wenn ein Produkt die notwendige Marktreife erlangt hat, muss es auch an den Kunden gebracht werden. Insoweit tun sich aber viele Absolventen schwer, da sie als Newcomer oft vor verschlossenen Türen stehen und nicht über die kommunikativen Fähigkeiten verfügen, auf sich aufmerksam zu machen.

- **Es fehlt an Geld!**

Viele potenzielle Existenzgründer verwerfen ihre Geschäftsidee bereits im Vorfeld allein aufgrund fehlender finanzieller Mittel. Dabei übersehen sie insbesondere die Möglichkeiten der öffentlichen Förderung (insbesondere durch *EXIST*-Gründerstipendien oder an den Hochschulen etablierten Inkubatoren) oder des neuartigen Crowd Investing. Der Weg in die Selbstständigkeit ist stets schwierig und risikobehaftet. Wer diese weitreichende Entscheidung in seinem Leben trifft, sollte sich daher im Vorfeld eingehend Gedanken darüber machen, welche Konsequenzen sich hieraus für ihn selbst und sein familiäres Umfeld ergeben. Zu den grundlegenden Fragen, die zu beantworten sind, gehören folgende:

- Weshalb möchte ich ein Unternehmen gründen?
- Habe ich das Zeug dazu?
- Wie ist für mich das Verhältnis der Chancen zu den Risiken?

2. Motive für die Existenzgründung

Es gibt verschiedene Beweggründe, warum Personen die Gründung eines Unternehmens vorantreiben.

- **Wirtschaftlicher Erfolg**

Finanzielle Aspekte spielen die größte Rolle bei der Entscheidung für eine selbstständige Tätigkeit. Im Vordergrund steht hier der Wunsch nach einem überdurchschnittlichen Einkommen und dem Erwerb eines beträchtlichen Vermögens. Interessanterweise denken die Existenzgründer dabei überwiegend nicht nur an ihr eigenes Auskommen, sondern auch an den Aufbau eines Unternehmens, das sie ihren Kindern vererben wollen.

- **Innovation**

Ein weiteres wichtiges Motiv stellt der Wunsch dar, etwas Neues zu erschaffen. Dies entspringt dem inneren Drang, eine Herausforderung zu meistern und/oder eine persönliche Vorstellung umzusetzen. Das erfolgreiche Beschreiten

neuer Wege führt nicht nur zu einer Erweiterung des eigenen Horizonts, sondern regelmäßig ist hiermit ist regelmäßig auch eine starke Außenwirkung verbunden. So genießen Innovatoren zumeist ein hohes Ansehen und üben für andere Personen eine Vorbild- und Leitfunktion aus. Insofern ist ihr Einfluss innerhalb von Organisationen sehr hoch.

- **Unabhängigkeit**

Auch das Gefühl der Unabhängigkeit, das mit der Selbstständigkeit einhergeht, ist eine starke Triebfeder. So sind Selbstständige nicht an die Weisungen von Vorgesetzten gebunden und müssen keinen internen Wettbewerb mit Kollegen ausfechten. Dies verhindert nicht nur Frustration, sondern sorgt dafür, dass jede Tätigkeit, die man ausführt, und jede Entscheidung, die man trifft, die persönliche Entwicklung fördert.

Als sein eigener Herr kann man außerdem die Arbeits- und Urlaubszeiten weitgehend selbst bestimmen. Geht die Arbeitszeit über den Rahmen des bei einer Festanstellung Üblichen hinaus, kommt dies dem Unternehmer wenigstens selbst zugute.

- **Anerkennung**

Der Wunsch nach sozialer Anerkennung ist ebenfalls von elementarer Bedeutung. Regelmäßig geht von einem hohen Einkommen und Vermögen ein erhebliches Prestige aus, dem sich Menschen nur sehr schwer entziehen können. Wer Erfolg hat, wird von den anderen – ob Freunde, Familienangehörige oder Fremde – respektiert und genießt einen höheren sozialen Status als andere.

- **Selbstverwirklichung**

Nicht nur die mit einer erfolgreichen Selbstständigkeit verbundene Außenwirkung, sondern auch das eigene Gefühl, etwas in seinem Leben erreicht zu haben, verschafft den Unternehmern innere Genugtuung. Die eigenen Träume zu verwirklichen, sich den Herausforderungen zu stellen und schwierige Situationen zu überstehen, sind wesentliche Bestandteile eines erfüllten Lebens.

- **Rollenverhalten**

Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt bei einigen Gründern der Aspekt, eine bestimmte Rolle einzunehmen, von der sie glauben, dass sie von ihnen erwartet wird. So übernehmen viele Unternehmer das Geschäft ihrer Eltern und wollen damit eine Familientradition fortführen. Die Absicht, einem Idol nachzueifern oder sich seinem persönlichen Umfeld, zum Beispiel dem Freundeskreis, anzupassen, kann insoweit ebenfalls von Bedeutung sein.

3. Unternehmerpersönlichkeit

Besteht Klarheit über die wahren Motive, die einen veranlassen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, sollte man sich weiterhin vergewissern, ob man auch über die

notwendigen Charaktereigenschaften verfügt, um ein Unternehmen zu führen. So liegt es auf der Hand, dass der bloße Abschluss eines Studiums einen noch nicht zu einem erfolgreichen Unternehmer macht. Vielmehr sollte der Gründer idealerweise weitere Eigenschaften aufweisen, die einem erfolgreichen Unternehmer zugeschrieben werden. Dieser unterscheidet sich nämlich durch eine Reihe von Charakteristika von einem abhängig Beschäftigten. So sind Selbstständige dynamischer, durchsetzungsfähiger, entschlossener, unabhängiger, verantwortungs- und risikofreudiger als abhängig Beschäftigte. Sie sind Praktiker, stecken voller Pläne und haben zugleich einen Spürsinn für Kommendes. Im Einzelnen lassen sich insbesondere die folgenden Eigenschaften nennen.

• **Leistungsmotiv**

Bei Entrepreneuren ist der Wille besonders ausgeprägt, Leistung zu erbringen und sich mit beruflichen Aufgaben auseinanderzusetzen, die sowohl herausfordernd als auch realisierbar sind. Er hat das starke Bedürfnis, etwas zu leisten, aber auch ein ausgeprägtes Streben nach Macht und Prestige.

• **Machbarkeitsüberzeugung**

Des Weiteren ist der Entrepreneur oft davon überzeugt, dass der Prozess der Gründung und der Erfolg weniger von äußeren Umständen bestimmt wird, sondern vielmehr von ihm selbst abhängt. Er glaubt daran, für sein eigenes Schicksal und die Ergebnisse seines Handelns selbst verantwortlich zu sein und dies aktiv beeinflussen zu können.

• **Unabhängigkeitsstreben**

Der Wunsch, sein eigener Herr zu sein, ist ein weiteres Charakteristikum, das einen Entrepreneur ausmacht. Er drängt danach, sich von Autoritäten unabhängig zu machen und sich selbst zu verwirklichen.

• **Risikofreudigkeit**

Entrepreneure sind bereit, auch erhöhte Risiken in Kauf zu nehmen, die insbesondere dadurch entstehen, dass sie Investitionen tätigen, ohne den daraus entstehenden Gewinn genau zu kennen. Anders als risikoscheue Menschen tolerieren sie die Ungewissheit des Ausgangs, wenn die Gefahr eines Verlusts weniger wahrscheinlich ist, als einen größeren Gewinn zu erhalten.

• **Durchhaltevermögen**

Entrepreneure müssen über eine starke psychische Widerstandsfähigkeit und eine hohe Stressresistenz verfügen. So sind gerade in der Gründungsphase frustrierende Erlebnisse häufig unvermeidlich. Um sich hiervon nicht entmutigen zu lassen und trotz der widrigen Umstände weiterzumachen, ist also ein starkes Durchhaltevermögen erforderlich.

• **Soziale Kompetenz**

Ein Unternehmen ist keine Insel, sondern unterhält intensive Beziehungen zu zahlreichen Personen, zum Beispiel zu

Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Beratern, Banken, Investoren oder Behörden. Ein Unternehmer muss in der Lage sein, zu all diesen Personen gute Kontakte aufzubauen und zu pflegen. Um erfolgreich zu sein, muss ein Entrepreneur deshalb über ausgeprägte soziale Fähigkeiten (Soft Skills) und ein hohes Maß an Empathie verfügen, die alle möglichen Bereiche des beruflichen Lebens beeinflussen.

• **Wachstumsorientierung**

Weiterhin kennzeichnet die Neigung zum Wachstum einen Entrepreneur. Der Wille zu wachsen schlägt sich vor allem im Entscheidungsverhalten und in der strategischen Orientierung des Entrepreneurs nieder, zum Beispiel in der Auswahl der Investitionen oder der Auswahl seiner Mitarbeiter.

• **Entschlussfreudigkeit**

Entschlussfreudigkeit ist ebenso ein typisches Persönlichkeitsmerkmal des Entrepreneurs. Gemeint ist hiermit die Fähigkeit, die richtige Gelegenheit zum richtigen Zeitpunkt zu erkennen – und sie auch tatsächlich zu ergreifen.

• **Flexibilität**

Schließlich ist die Fähigkeit, sich flexibel an ständig ändernde Rahmenbedingungen anzupassen, ein Merkmal von Entrepreneuren. Flexibilität umfasst dabei auch die Fähigkeit, ein Produkt ohne ein ursprünglich genau festgelegtes Konzept so lange zu verändern, bis es von den Kunden akzeptiert wird.

• **Problemorientierung**

Zudem ist die klare Fokussierung des Entrepreneurs auf die primären Einflussfaktoren eines Projekts ein notwendiger Wesenszug, um sowohl analytisch als auch intuitiv mit Nicht-Routineaufgaben umgehen zu können.

Um herauszufinden, ob man die notwendigen Eigenschaften eines Unternehmers mitbringt, ist es hilfreich, sich selbst einem kleinen Test zu unterziehen. Insofern bietet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) sehr gut aufgebaute Gründertests kostenfrei an (abrufbar unter www.existenzgruender.de).

4. Abwägung von Chancen und Risiken

Schließlich gilt es, sämtliche Chancen und Risiken einer Unternehmensgründung unter Berücksichtigung der persönlichen Lebensumstände gegeneinander abzuwägen.

Zunächst sind die Vor- und Nachteile einer selbstständigen Tätigkeit gegenüber einem Arbeitsverhältnis zu betrachten. Die typischen Vor- und Nachteile eines Arbeitsverhältnisses liegen auf der Hand (vgl. *Tab. 1*).

Aber auch die Gründung eines eigenen Unternehmens charakterisiert sich durch sowohl Vor- als auch Nachteile (vgl. *Tab. 2*).

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regelmäßiges Einkommen ▪ Regelmäßige Arbeitszeiten und bezahlter Urlaub ▪ Soziale Absicherung, insbesondere durch die ▪ gesetzlichen Kranken-, Pflege-, Renten-, Arbeitslosen- und Unfallversicherungen ▪ Kündigungsschutz ▪ Elternzeit/Mutterschutz ▪ Karrierechancen ▪ Kollegiales Umfeld ▪ Klare Arbeitsvorgaben mit angemessener Einarbeitungszeit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Das Einkommen reicht gerade so zum Leben; Reichtümer lassen sich jedenfalls dadurch nicht erzielen. ▪ Die Arbeitszeiten stehen nur auf dem Papier. Nach den ungeschriebenen Gesetzen des Unternehmens – oder auch nur aufgrund eines selbst gesetzten Leistungsdrucks – geht die tatsächliche Arbeitszeit wesentlich über das Vereinbarte hinaus. ▪ Kollegen können sich als harte Konkurrenten um betriebsinterne Posten entpuppen, was nicht nur zu einem hohen Wettbewerb, sondern auch zu einem schlechten Betriebsklima führt. ▪ Nach dem deutschen Arbeitsrecht greift ein wirksamer Schutz vor Kündigungen aus betriebsbedingten Kündigungen häufig erst bei längerer Betriebszugehörigkeit. ▪ Die Inanspruchnahme sozialer Vergünstigungen wie Elternzeit kann die Aufstiegsmöglichkeiten mindern. ▪ Die Vorgesetzten sind nicht bereit oder in der Lage, den Neuankömmling ordentlich in seinen Tätigkeitsbereich einzuarbeiten, sodass dieser eine lange und schwierige Anlaufphase durchleben muss, in der Fehler und Frustration auftreten können.

Tab. 1: Vor- und Nachteile eines Arbeitsverhältnisses

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Der wirtschaftliche Erfolg kann zu einem Vielfachen des Einkommens führen, das im Rahmen einer Festanstellung möglich wäre. ▪ Es besteht keine Bindung an die Weisungen von Vorgesetzten, auch muss man keinen internen Wettbewerb mit Kollegen ausfechten. Dies verhindert nicht nur Frustration, sondern jede Tätigkeit, die der Selbstständige ausführt, und jede Entscheidung, die er trifft, fördert die persönliche Entwicklung. ▪ Wer sein eigener Herr ist, kann die Arbeits- und Urlaubszeiten weitgehend selbst bestimmen. Wer mehr arbeitet, als im Rahmen einer Festanstellung üblich, dem kommt dies wenigstens selbst zugute. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Erfolgsgarantie; im schlimmsten Fall droht nicht nur der Verlust des eingesetzten Eigenkapitals, sondern auch eine Verschuldung, die in nächster Zeit nicht abgebaut werden kann ▪ Keine Ansprüche auf gesetzliche Sozialleistungen wie Kranken-, Arbeitslosen- und Rentenversicherung, Unfallversicherung, Elternzeit /Mutterschutz ▪ Keine Ansprechpartner, mit denen man sich austauschen kann oder die einem mit ihren Erfahrungen weiterhelfen können

5. Gründerszene in Deutschland

Jeder Mensch gewichtet die Vor- und Nachteile dieser beiden Optionen unterschiedlich. Aufschlussreich ist hier ein Blick auf die Gründerzahlen in Deutschland, die von der *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)* jährlich ermittelt werden (vgl. *KfW-Gründungsmonitor 2017*, abrufbar unter www.kfw.de).

Die aktuelle *KfW*-Studie zeigt, dass von 672.000 Personen, die im Jahr 2016 eine neue beruflich selbstständige Tätigkeit begonnen haben, insgesamt 29 % auf eine akademische Ausbildung verweisen können. Bei 46,1 % der Vollerwerbsgründer stellte die Ausnutzung einer Geschäftsidee das vorrangige Gründungsmotiv dar.

Dabei fällt auf, dass lediglich 15 % der Gründer eine Marktneuheit eingeführt haben. Im Vordergrund stehen vielmehr

wirtschaftliche und persönliche Dienstleistungen (insgesamt 63 %), da das Gründungsgeschehen von Existenzgründern in freiberuflichen Tätigkeitsfeldern geprägt ist. Interessant ist zudem, dass jeder fünfte Gründer ein „digitaler Gründer“ ist, d. h., dass Kunden ihr Angebot nur durch den Einsatz digitaler Technologien nutzen können. Die Geschäftsmodelle digitaler Gründer sind dabei vielfältig:

- Rein digitale Angebote (z. B. bei App-Anbietern, Betreibern von Webportalen oder Webhosting-Diensten),
- Angebote mit wesentlicher digitaler Komponente, wie bei Onlinehändlern oder Anbietern, die Produkte oder Dienstleistungen nur über Online-Marktplätze vertreiben oder
- Dienstleistungen, die im Wesentlichen auf digitaler Technologie basieren (z. B. bei Softwareentwicklern, Webdesignern oder IT-Consultants).

Promovieren: Ja oder Nein?



Von Silke Hell

2017. 322 Seiten. Kartoniert € 24,90

ISBN 978-3-8006-5163-4

Portofrei geliefert: vahlen.de/16079400

Dieses Buch

unterstützt Sie dabei, die Entscheidung für (oder gegen) eine Promotion zu treffen und zeigt mögliche Wege, eine Promotion zu beginnen. Es gibt Einblick in die Anforderungen, die an Doktorand(inn)en gestellt werden, und zeigt Karrierechancen sowie -möglichkeiten in Wissenschaft und Wirtschaft, die der Dokortitel eröffnet.

Aktuell

Mit neuesten Informationen, zahlreichen Beispielen und Checklisten zur Selbstanalyse beschreibt die Autorin die Promotionsentscheidung, verschiedene Promotionsformen und unterschiedliche Fachkulturen, Themen- und Betreuersuche sowie Bewerbungswege und gibt wichtige Hinweise und Tipps für einen erfolgreichen Start in die Promotion.

Erhältlich im Buchhandel oder bei: vahlen.de | Verlag Franz Vahlen GmbH
80791 München | kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 168173

Vahlen

- Betrachtet man schließlich die Gründe, die Personen davon abhalten, ein eigenes Unternehmen zu gründen, so stellt das finanzielle Risiko die größte Barrierewirkung dar (58 % der Nennungen). Im zweiten Teil dieses Beitrags (in *WiSt*, Nr. 11/2018, S. 53 ff.) sollen daher Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Fördermittel für Studierende und Absolventen) aufgezeigt werden.