

Blog Overview

JUNGUNTERNEHMER SOLLTEN DEN MARKT KENNEN UND DIE ARBEIT LIEBEN

6.6.18



» Die meisten Gründer wollen schnell und günstig starten und informieren sich oft nur im Internet. Die Informationen, die sie dort finden, sind jedoch generisch und können sogar für das Geschäft schädlich sein.

DID YOU LIKE THIS ARTICLE? PLEASE SHARE IT.

[in](#) [x](#) [f](#) [t](#) [g+](#)

TAGS

[START-UPS](#) [FOUNDERS](#) [BUSINESS DEVELOPMENT](#)

DOWNLOADS

[BORA ERBIL - LINKEDIN PROFILE](#)

[in](#) [x](#) [f](#) [t](#) [g+](#)

Bora Erbil erklärt was einen erfolgreichen Gründer ausmacht. Im Interview mit PARK INNOVAARE spricht er über die grössten Herausforderungen in Start-ups und gibt wertvolle Tipps. Did you like this article? Please share it.

PARK INNOVAARE: Die Schweiz bietet ein eher freundliches Umfeld für Gründer. Trotzdem ist eine erfolgreiche Unternehmensgründung kein Automatismus. Worauf kommt es an, wenn man als junger Gründer erfolgreich sein will?

Bora Erbil: Zunächst sehr wichtig: Die Liebe zur Arbeit und sehr gutes Know-how hinsichtlich des eigenen Produktes oder der Dienstleistung. Sehr wertvoll ist auch ein gutes Team, also Mitarbeiter, die voll hinter dem Produkt stehen. Für den Vertrieb, ist ein gutes Netzwerk erforderlich. Auch die Familie bzw. der Partner oder die Partnerin sollten hinter der Unternehmertätigkeit stehen, denn ein Unternehmer arbeitet gewöhnlich härter und länger als ein Angestellter. Insofern ist es wichtig, dass die Familie Verständnis zeigt, wenn die Zeit für gemeinsame Aktivitäten mitunter geringer ausfällt. Schliesslich ist es wichtig, über gut aufgestellte Geschäftspartner wie Lieferanten, Marketing-Leute und Treuhänder zu verfügen.

Was sind aus Ihrer Erfahrung die drei häufigsten Fehler junger Gründer?

Die meisten Gründer wollen schnell und günstig starten. Deswegen informieren sie sich über das Internet. Hier finden Sie aber lediglich allgemeingültige Informationen, die nicht auf den individuellen Bedarf zugeschnitten sind. Hier passieren die meisten Fehler. Auch eine Gründung mit zu wenig Kapital stellt den frischgebackenen Unternehmer nicht selten vor Probleme. Und letztlich unterschätzen manche Gründer die Herausforderungen des Marktes. Sie überschätzen quasi die Erfolgsaussichten ihres eigenen Produktes.

Wie kann man dem wirksam vorbeugen? Welche Ratschläge haben Sie in petto?

Es ist sehr ratsam, schon von Beginn an professionelle und kompetente Beratung in Anspruch zu nehmen. Ein plausibler Businessplan umfasst die kommenden drei bis fünf Jahre. Die Zahlen sollten realistisch sein und nicht das eigene Wunschenken widerspiegeln. Die Monats-, Quartals- und Jahreszahlen müssen natürlich ständig mit dem geplanten Budget verglichen werden. Es folgt die Analyse: Habe ich meine Planziele erreicht? An welcher Stelle kann ich nachjustieren und Verbesserungen erreichen? Klar ist man als Gründer vom eigenen Produkt überzeugt. Das ist aber meist eine sehr subjektive Wahrnehmung. Deswegen hilft es, diese subjektive Sichtweise in seinem Umfeld, bei Freunden, dem Partner oder Bekannten im Netzwerk einem Realitätscheck zu unterwerfen. Man muss offen sein für die Sichtweise anderer und den Markt natürlich validieren. Beispiel: Erst vor wenigen Wochen verfolgte ich zusammen mit Partnern eine vielversprechende Geschäftsidee. Wir hatten uns so sehr mit der Idee identifiziert, dass wir die Marktanforderungen aus den Augen verloren. Zum Glück haben wir eine Umfrage gestartet und mussten feststellen, dass eigentlich kaum Nachfrage besteht. Wir haben die Geschäftsidee schliesslich fallen lassen.

Im PARK INNOVAARE siedeln sich vor allem Unternehmen an, die sich im Umfeld von Spitzentechnologie bewegen, häufig Spin-offs des Paul Scherrer Institute (PSI). Was unterscheidet ein solches High-Tech-Start-up von einem eher serviceorientierten Jungunternehmen, das etwa eine Dienstleistung auf den Markt bringen will?

Unsere Erfahrung zeigt, dass sich Start-up-Unternehmer aus dem High-Tech-Umfeld mit vollem Engagement ihrem Produkt widmen. Sie arbeiten gerne mit einem starken Beratungspartner zusammen, damit sie sich freier entfalten können. Zudem ist der Standort des Unternehmens ein Schlüsselement. Das PARK INNOVAARE bietet enorme Vorteile für High-Tech- Entrepreneur, etwa die Möglichkeit gemeinsam mit anderen Unternehmen die Grossforschungsanlagen zu nutzen. Das spielt eine grosse Rolle.

Gibt es jenseits dieser Unterschiede spezielle Bedürfnisse, die allen Start-ups gemein sind?

Jeder frisch gebackene Unternehmer sollte über ein gutes Team und kompetente Berater verfügen. Eine klare Fokussierung auf das Ziel und dessen Erreichung sollte vorhanden sein. Auch das Risikomanagement verlangt ein grosses Augenmerk. Bei mehreren Partnern ist ein Aktionärbindungsvertrag sinnvoll, der beispielsweise die Verpflichtung der Aktionäre bei der Ausübung ihrer Rechte regelt. Aber nochmal: Der Standort ist natürlich einer der wichtigsten Punkte.

Sie engagieren sich für Start-ups und haben Teile Ihres Angebots speziell auf die Unternehmen ausgerichtet. Was fasziniert Sie eigentlich ganz persönlich an Start-ups?

[in](#) [x](#) [f](#) [t](#) [g+](#)

Der Pioniergeist ist schon sehr faszinierend. Wir haben sehr viel Erfahrung im Aufbau von Start-ups und kennen die Chancen und Risiken. Es macht uns grosse Freude, die Neugründer in der Startphase begleiten zu dürfen.



Author: Bora Erbil, VRP, Mandatsleiter, ist seit 1998 Partner und Geschäftsführer bei der [artel treuhand ag](#). Mit seinem Unternehmen beriet der Züricher schon etliche Start-up-Unternehmer und unterstützte sie in der schwierigen Anfangsphase.

Sind Sie interessiert, künftig mehr von dieser spannenden Entwicklung zu erfahren? Lassen Sie sich regelmässig informieren und abonnieren Sie unseren [Newsletter](#), oder folgen Sie uns auf [Twitter](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#) und [XING](#).

STAY UP TO DATE

Sehr geehrte Besucher,
wir freuen uns, Ihnen den monatlichen PARK INNOVAARE Newsletter vorzustellen. Wir versenden regelmäßig aktuelle Nachrichten, Neuerungen und Hintergründe zum PARK INNOVAARE. Darüber hinaus bieten wir Ihnen über unsere Social Media Kanäle die Möglichkeit, über die Ereignisse und Geschehnisse rund um den PARK INNOVAARE auf dem Laufenden zu bleiben. Treten Sie mit uns in Kontakt via Twitter, Facebook, LinkedIn, YouTube und Xing.

Mit freundlichen Grüssen
Ihr PARK INNOVAARE Marketing-Team

Anmelden

Did you like this article?
Please share it.



TWITTER



FACEBOOK



LINKEDIN



YOUTUBE



XING

CONTACT

—
innovAARE AG
PARK INNOVAARE: deliveryLAB
5234 Villigen
Schweiz
+41 56 461 70 70

info@parkinnovaare.ch

innovaare@switzerland-innovation.com

-
- [Home](#)
- [Medien & Presse](#)
- [Career](#)
- [Newsletter Archiv](#)
- [Impressum](#)
- [Datenschutz](#)

PARKS

-
- [FOUNDATION](#)
switzerland-innovation.com
- [PARK BASEL AREA](#)
[/baselarea](#)
- [PARK ZURICH](#)
[/zurich](#)



PARK NETWORK WEST EPFL

/network-west

PARK BIEL/BIENNE

/biel-bienne

Did you like this article?
Please share it.

—

© 2018 innovAARE AG