

Haltet die Zeitdiebe

Das Geschäftskonzept hat überzeugt, die Startfinanzierung ist gesichert. Sechs Monate Feilen am Businessplan waren nicht umsonst. Champagner für alle. Aber passen Sie auf, dass der Freudenrausch nicht im Kater endet. Denn in der hektischen Startphase verplempern Gründer oft zu viel Zeit mit Nebensächlichkeiten.

„Wesentlich sind zum Beispiel der Aufbau eines internen Controllings, die Gestaltung der Ablauforganisation, Bonitätsprüfung von Kunden sowie Personalfragen“, erklärt Kurt Ball, Senior Consultant beim GründerSupport Ruhr. Und natürlich die Suche nach Kunden.

„Alle Aufgaben, die vom trockenen operativen Geschäft abhalten, sind Zeitdiebe“, sagt Guido Quelle, Geschäftsführer der Dortmunder Managementberatung ManDat. Typische Beispiele sind die Suche nach Büroräumen und -möbeln, Computern und Firmenwagen oder die Gestaltung der Geschäftspapiere. „Diese Aufgaben sind oft angenehmer als die Kundensuche. Denn bei der Büromiete sind sie der Kunde - und werden verwöhnt“, erklärt Quelle, warum Gründer Zeitdieben häufig auf den Leim gehen.

Kein Zweifel: auch Aufgaben wie die Installation von Computern sind wichtig. Doch wer damit zu viel Zeit vergeudet, dem fehlen hinterher vielleicht die Kunden, die das Ganze bezahlen. Fragen Sie sich deshalb möglichst schon vor den Verhandlungen mit Geldgebern, ob Sie ein repräsentatives Ladenlokal in 1a-Geschäftslage brauchen oder ein Großraumbüro mit Hochgeschwindigkeitszugang zum Internet. Und schaffen Sie Kontakte auf Abruf, die Ihnen später bei der Suche helfen.

„Alles, was planerisch möglich ist, sollte man im Vorfeld der Gründung regeln“, rät Hans Emge, Gründerberater aus Flörsheim am Main. Mit einer Zusatzbemerkung: „Solange es kostenlos ist.“ Selbst kleine Werbeagenturen würden schon einmal in Vorleistung Geschäftspapier entwerfen, wenn das Geschäft, das ihnen winkt, lukrativ genug ist.

Vor einem sollten sich Gründer aber hüten. „Gehen Sie keine Verträge ein, bevor Sie die Startfinanzierung haben“, warnt Emge. „Wenn der Vermieter mit dem Argument ‚Jetzt oder nie‘ die Unterschrift fordert, gerät die ganze Planung durcheinander.“

Wer frühzeitig weiß, was er sucht, spart Zeit, wenn die Startfinanzierung endlich steht. Und er kann Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft gehören, besser delegieren. Etwa an einen Mitgründer. „Dabei sollte man auf die Stärken der Teammitglieder achten und die Aufgaben gleich zu Beginn verteilen“, empfiehlt Ulrike Bergmann, Gründercoach aus München. Wäre doch dumm, wenn der kontaktfreudige Menschenfänger Büromöbel kauft, anstatt sich um den Aufbau des Kundenstamms zu kümmern.

Damit die eingesparte Zeit nicht hinterher für Diskussionen draufgeht, rät Havva Coskun, Gründerberaterin bei der Aachener Gesellschaft für Innovation und Technologietransfer, grundsätzliche Dinge gemeinsam zu klären und bei wöchentlichen Treffen die Fortschritte zu besprechen.

Klaus Stadler und Uwe Heckel von der Firma Active Business Angels aus Nürnberg bringen den „gezielten Einsatz von externen Dienstleistern“ ins Spiel, etwa von EDV-Experten oder Werbeagenturen. Auch hier gilt: Klare Vereinbarungen treffen. Damit sich die Investition doppelt lohnt,

empfehlen die beiden, eine Ausbildungskomponente zu vereinbaren. Das heißt, der Dienstleister sollte sein Wissen nicht für sich behalten.

Für die Suche nach geeigneten Dienstleistern empfiehlt Michael Bayer, Berater bei der IHK Aachen, sich mit anderen Gründern oder Mentoren kurzzuschließen. „Und manche Aufgaben kann man sich ganz vom Hals halten, wenn man einen Platz in einem guten Gründer- oder Technologiezentrum bekommt“, sagt Bayer. Die hilfreichen Angebote dort reichen vom Büroraum oder Sekretariat bis zur Kantine.

Was aber macht der Einzelunternehmer? Ihm bleibt nichts anderes übrig, als die Regeln des klassischen Zeitmanagements zu beherzigen. Am besten ist, sich bestimmte Zeiten für bestimmte Aufgaben zu reservieren. „Die Kernarbeitszeit gehört der Suche nach Absatz und Kunden“, sagt Berater Kurt Ball. Aufgaben wie die Besichtigung von Büros könne man auf den Nachmittag oder Abend verlegen. „Den klassischen Feierabend muss man sich vorerst absminken.“

Quelle: www.jungekarriere.com, Dezember 2001

[Fenster schließen](#) – [Seite drucken](#)

Mandat GmbH – Emil-Figge-Straße 80 – 44227 Dortmund – Tel. +49 231 9742-390 – service@mandat.de