

"FAILING FORWARD"

EIN UNTERGANG IST NOCH KEIN VERSAGEN

Entrepreneurship als Chance und Risiko

Unternehmensgründungen schaffen Arbeitsplätze, bringen Innovationen voran, beschleunigen den Strukturwandel und beleben den Wettbewerb. Und wer hat noch nie davon geträumt, sich selbstständig zu machen und seine eigene Chefin, sein eigener Chef zu sein? Was viele jedoch davon abhält, sind nicht nur ein Mangel an Startkapital oder Wirtschaftswissen, sondern vor allem: **das Risiko**.

Unternehmer_innen investieren Zeit, Kraft und Geld, ohne zu wissen, ob sie erfolgreich sein werden. Sie lassen sich tragen von der Hoffnung, dass viele Menschen das neue Produkt oder die Dienstleistung brauchen oder zumindest haben wollen. Aber Perfektion gelingt selten auf Anhieb. Im ersten Jahr nach der Gründung geben etwa 15 % der Gründer_innen auf, nach dem dritten Jahr sogar gut 30 % (KfW Gründungsmonitor 2014).

Scheitern gehört zum Geschäft. Nur muss man lernen, nach der erlittenen Pleite auch wieder aufzustehen.

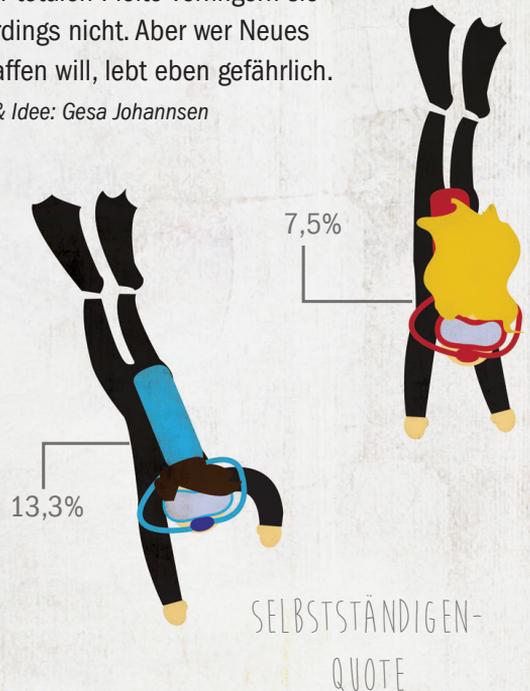
Unternehmungsgründung

Die Schaffung einer wirtschaftlichen Einheit, die am Marktgeschehen teilnimmt und durch ihre angebotenen Waren oder Dienstleistungen eine Gewinnabsicht verfolgt.

Auf „Fail Conventions“ berichten gescheiterte Unternehmer_innen von den Fehlern, die sie ihren Erfolg kosteten. Sie zeigen, dass ein unternehmerischer Misserfolg kein Versagen sein muss und wie man aus Fehlern lernen kann.

Den angehäuften Schuldenberg bei einer totalen Pleite verringern sie allerdings nicht. Aber wer Neues schaffen will, lebt eben gefährlich.

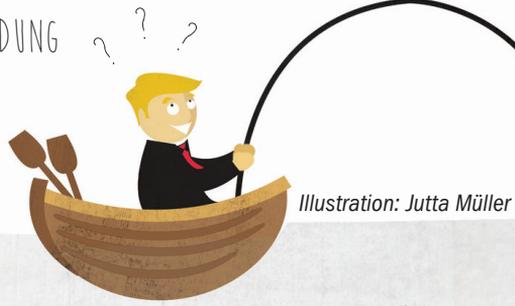
Text & Idee: Gesa Johannsen



Existenzgründung

Im Mittelpunkt steht die Gründerperson, die eine selbstständige Tätigkeit aufnimmt, meistens kleinere oder mittelständische Unternehmungen (zum Beispiel die neue Bäckerei um die Ecke).

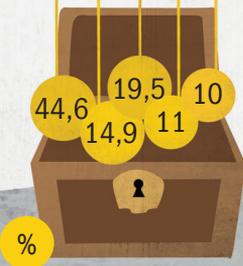
EXISTENZGRÜNDUNG



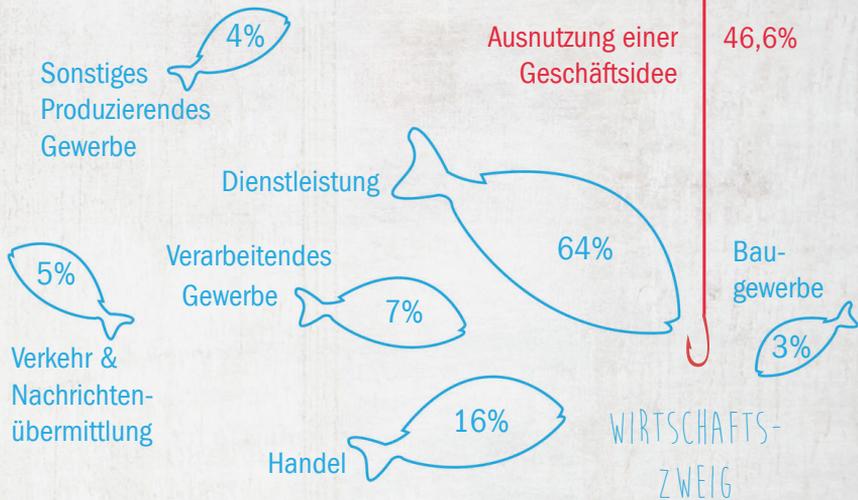
GRÜNDUNGSMOTIVATION

Selbstverwirklichung	5,5%
Pekuniäre Gründe	7,3%
Sonstige Gründe	9,8%
Fehlende Erwerbsalternative	30,4%
Ausnutzung einer Geschäftsidee	46,6%

1 - 5.000 €
 5.001 - 10.000 €
 10.001 - 25.000 €
 25.001 - 50.000 €
 über 50.000 €



FINANZBEDARF



Start-up

Eine kürzlich gegründete Firma mit hohem Innovationsgrad (also nicht die neue Bäckerei um die Ecke).

Entrepreneurship

Das Unternehmertum inklusive Allem rund um den Prozess der Gründung und die Gründerperson.