

Patrick Schünemann's Company Building Philosophie

Das gestrige [Venture Apéro](#) Referat in Basel war das Beste, das ich seit langem gehört habe. [Dr. Patrick Schünemann](#) hat über seine zahlreichen Gründungen (und Verkäufe) gesprochen.

Meine Learnings:

- Man sollte immer offen, ehrlich und frühzeitig kommunizieren. Das sei vor allem bei Nachfolgeregelungen wichtig.
- Herr Schünemann ist Spezialist für die Entwicklung von Firmen von der Roh-Idee bis zu einem Umsatz von 4-10 Mio CHF. Er denkt sehr früh über einen Verkauf nach und verkauft in der Regel auch, sobald diese Umsatzgrösse erreicht ist.
- Bevor er gründet, überlegt er sich, wie er mit dieser Firma die erste Million Umsatz erreichen kann (und zwar konkret). Sobald er gründet, will er innerhalb der ersten 6 Monate 500'000 CHF Umsatz erreichen.
- Das Schreiben von Businessplänen ist generell Zeitverschwendung. Man sollte lieber Umsatz erwirtschaften und nicht Businesspläne schreiben.
- Man sollte im Optimalfall eine AG mit einem Mindestkapital von 300'000 CHF gründen. Davon 100'000 CHF Aktienkapital und 200'000 CHF Partizipationsscheine (die er an Privatleute in kleinen Tranchen verkauft). Oft kauft er die Partizipationsscheine mittels Rückkaufrecht mit einem Zins von 10-20% zurück.
- Unternehmer sein heisst, etwas zu unternehmen.
- Timing der Gründung ist wichtig. Grundsatz: Der erste scheitert, der zweite wird berühmt und der dritte wird reich :-)
- Eine hohe Marge ist wichtig: Bei Dienstleistungen 40%, bei Produkten 60-90%. Alles andere lohnt sich nicht.
- Bei Nachfolgesituationen sollte man nicht einfach wegrennen, sondern die Nachfolge proaktiv planen.
- Er schaut, dass seine Unternehmen immer profitabel sind und dass er tiefe Fixkosten hat. Grundsatz: Klein anfangen, testen und stetig wachsen.
- Wichtig: Wenns nicht funktioniert: ABBRUCH (das braucht Mut!). Abbruch heisst: Firma jemandem abgeben (Nachfolgeplanung) oder verkaufen. Liquidation sollte ein Ausnahmefall bleiben.
- Wenn Businesspläne nötig sind, sich so kurz wie möglich halten. Besser eine kurze Management-Summary oder eine Kurzpräsentation als 30 Seiten Text.
- Investoren bedeuten hohen bürokratischen Aufwand. Man sollte sich gut überlegen, ob man diesen Weg gehen will.

Fazit:

[Venture Apéros](#) können sich sehr lohnen :-).