

Chancen

DAS RATGEBERMAGAZIN DER KfW BANKENGRUPPE

SPEZIAL

EXISTENZGRÜNDUNG



Von der Idee bis zum Unternehmenserfolg – die KfW hilft allen Existenzgründern mit Service, Beratungsfinanzierung und günstigen Darlehen.



In 7 Schritten zum eigenen Chef

Wer sich selbstständig macht, steht vor vielen Fragen. Genauso wie Millionen von Gründern zuvor. Das Gute daran ist: Sie können von den Erfahrungen anderer profitieren – und von zahlreichen Tools, Checklisten und Hilfsangeboten.

Die Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2011, einer jährlichen Studie zum Gründungsgeschehen in Deutschland, machen Mut. Fast eine Million Menschen haben sich im Jahr 2010 in Deutschland selbstständig gemacht: Männer, Frauen, Arbeitslose, Hochschulabsolventen, Kreative, Handwerker, Vollerwerbsgründer, Freiberufler und Nebenerwerbsgründer. Sie alle haben dazu beigetragen, insgesamt 582.000 Jobs zu schaffen – zum Teil nur für sich selbst, vielfach aber auch für weitere Mitarbeiter.

Wie ihnen das gelungen ist, mit welchen Schwierigkeiten sie zu kämpfen hatten und wie sie diese bewältigt haben, auch das lässt sich an den Ergebnissen des Gründungsmonitors ablesen. Von der Idee bis zur Eröffnung – mit Hilfe der KfW und ihren Angeboten gelingt auch Ihnen der Start in die Selbstständigkeit.

Getty Images/Magney Images (Trel)

1 DIE IDEE

Fünf Prozent der Gründer starten mit internationalen Marktneuheiten. Immerhin 15 Prozent haben national oder regional einmalige Konzepte.

Die Idee von Katja Hettler und Julia Tüllmann aus Berlin war so einfach wie erfolgreich. Elektrogeräte wie Laptop, Handy oder Tablet-PC sind längst mehr als nur Arbeitsgeräte. Klar, dass viele Kunden ihre Geräte nicht in nüchternen schwarzen Kunststofftaschen transportieren wollen. Die Lösung: Taschen von Red Maloo. Unter diesem Label verkaufen die Industriedesignerin und die Architektin Taschen aus Filz und Leder – funktional, bunt und mindestens genauso schick wie die Geräte darin.

Haben die Marktlücke gefunden: Katja Hettler und Julia Tüllmann mit ihrem Taschenlabel Red Maloo. — www.redmaloo.com



A. Kowalski/SUPERILLU

Oft führt nicht ein zündender Gedanke, sondern eine Reihe von Fragen zu einer guten Geschäftsidee: In welchen Bereichen werden Verbraucher bisher schlecht bedient? Oder gibt es Trends wie veränderte Lebensgewohnheiten, für die neue Lösungen benötigt werden?

Wirklich neue Ideen sind bei Unternehmensgründungen allerdings selten. Nur fünf Prozent aller Konzepte sind internationale Marktneuheiten. 15 Prozent sind national oder regional einmalig. Leichter ist es, vorhandene Konzepte zu kopieren und besser an die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden anzupassen.

So wie Elmar Nyhuis von der Hostel Köln GmbH. Mit seinen Partnern hat Nyhuis ein ehemaliges Bürogebäude in der Kölner Innenstadt zu einem Hostel umgebaut, das Platz für 272 Gäste bietet. Das Konzept geht auf. Ein vergleichbares Hostel gab es vorher noch nicht in der Domstadt. Dank Nyhuis haben Reisende jetzt die Möglichkeit dort gut, und bei Preisen ab 24 Euro mit Frühstück günstig, zu übernachten.

Weitere Alternativen sind der Kauf einer Geschäftsidee als Franchisenehmer oder aber die Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Jahr für Jahr wechseln rund 71.000 Unternehmen den Besitzer. Da sich häufig kein geeigneter Nachfolger findet, werden viele dieser Firmen verkauft. Die Internetplattform — www.nexxt-change.org führt Verkäufer und potenzielle Käufer zusammen.

Erfolgreiche Gründerin im Videoporträt: Wie Katrin Wischenkämper mit „Kaethe Maerz“ ihr eigenes Modelabel in Düsseldorf etabliert. — www.youtube.com/kfw



HOSTEL KÖLN GmbH

Guter Standort. In Köln ist immer was los. Entsprechend gut gebucht ist auch das Hostel von Elmar Nyhuis. — www.hostel.ag

2 DER REALITÄTS-CHECK

Gründer, die ihre Selbstständigkeit als Chance begreifen, haben wesentlich bessere Erfolgsaussichten.

Mindestens genauso wichtig wie eine gute Idee sind Motivation und Persönlichkeit des Gründers. Angehende Unternehmer sollten sich deshalb nicht nur fragen, ob sie fachlich kompetent und gesundheitlich in der Lage sind, eine eigene Firma zu leiten, sondern auch, ob sie bereit sind, für die Selbstständigkeit Opfer zu bringen.

Müssen sie eine dieser Fragen verneinen, ist das noch lange kein Grund aufzugeben. Selbstständigkeit verlangt schließlich keine Einzelkämpfer-Mentalität. Besonders erfolgreich sind Gründungen vielfach dann, wenn sich etwa ein kaufmännischer und ein technischer Geschäftsführer ergänzen.

3. DER BUSINESSPLAN

Jeder siebte Gründer hat Schwierigkeiten bei der Finanzierung seines Vorhabens.

Ein häufig angeführter Grund: Der Businessplan war mangelhaft. Dabei ist ein schlüssiges Konzept kein Hexenwerk. Wer einige Regeln beachtet, dessen Businessplan überzeugt. Nützliche Tipps und Checklisten gibt es unter www.kfw.de/gruenderservice

BESONDERHEITEN HERAUSSTELLEN Die Idee ist oft das einzige Kapital, das Existenzgründer mitbringen. Was macht ihr Unternehmen einzigartig? Wenn ein Bankberater das anhand der Beschreibung im Businessplan verstanden hat und selbst von der Idee überzeugt ist, wird er eher bereit sein, das Geschäft zu finanzieren.

UNTERNEHMERGEIST ZEIGEN Auch Zeugnisse über berufliche Qualifikationen gehören in den Businessplan. Darüber hinaus sollten Gründer – insbesondere solche, die nicht aus kaufmännischen Berufen stammen – auch dokumentieren, dass sie in der Lage sind, ein Unternehmen zu führen, etwa durch den Nachweis von Fortbildungen und Seminaren.

MARKT ANALYSIEREN Eine Marktanalyse beinhaltet nicht nur die Beschreibung eines geeigneten Standorts, sondern auch die von möglichen Mitbewerbern, deren Produkten und Preisen sowie von möglichen Zulieferern und Dienstleistern. Brancheninformationen erhalten Gründer bei Verbänden sowie den Industrie- und Handelskammern.



Getty Images/Steven Errico

GRÜNDLICH PLANEN Hier macht sich eine detaillierte Vorrecherche bezahlt: Je genauere Aussagen Gründer aufgrund ihrer Marktanalyse über Liquidität, erwartete Umsätze, Kosten und Gewinne treffen können, desto mehr Gewicht erhalten ihre Prognosen im Businessplan. An ihnen liest der Bankberater ab, wie tragfähig die Geschäftsidee ist.

HILFE IN ANSPRUCH NEHMEN Keiner wird zum Unternehmer geboren – aber jeder kann es lernen. Hilfe gibt es etwa bei den Industrie- und Handelskammern. Einen Überblick bietet auch das Internet, etwa in der Gründungswerkstatt-Deutschland oder im Existenzgründerportal des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi). www.gruendungswerkstatt-deutschland.de



DAS KFW-GRÜNDERZENTRUM

Weitere Tipps und Tools rund um das Thema Existenzgründung finden Sie im Online-Gründerzentrum. Von der Orientierungsphase, über die Planung bis zur Umsetzung stellt die KfW dort eine Art Crashkurs für werdende Unternehmer zur Verfügung – übersichtlich aufbereitet und leicht verständlich.

www.kfw.de/gruenderzentrum





4 DIE FINANZIERUNG

Drei von vier Gründern benötigen für den Start weniger als 25.000 Euro.

Maschinen, Büroausstattung, Lebenshaltungskosten und Versicherungen – all das muss bezahlt werden. Dazu sollte im Businessplan ein finanzielles Polster eingeplant werden, für die Anfangszeit, in der die Einnahmen noch nicht so zuverlässig fließen. Dennoch sind die Mittel, die für eine Gründung aufzubringen sind, überschaubar – in der Regel reicht ein niedriger fünfstelliger Betrag. Die Finanzierung erfolgt idealerweise über ein Förderdarlehen der KfW. Denn gegenüber herkömmlichen Bankdarlehen bietet der ERP-Gründerkredit - StartGeld einige entscheidende Vorteile: Indem sie den Hausbanken 80 Prozent des Kreditrisikos abnimmt, erleichtert die KfW Gründern den Zugang zu Startkapital. Zusätzlich verringern günstige Zinskonditionen, lange Darlehenslaufzeiten von bis zu zehn Jahren und tilgungsfreie Anlaufjahre die finanzielle Belastung für Jungunternehmer. Der ERP-Gründerkredit - Universell bietet sich an, wenn schon Sicherheiten vorhanden sind. Im Vergleich zum StartGeld profitieren Gründer hier von einem gegebenenfalls günstigeren Zinssatz. Möglichkeiten gibt es also viele. Welche für wen geeignet sind, erfahren Gründer am besten im Gespräch mit einem Berater aus dem KfW-Infocenter. Ausführliche Beispiele, Tipps für den Businessplan, Checklisten und Antworten auf häufig gestellte Fragen finden sie außerdem im KfW-Gründungsberater, den sie ebenfalls im Infocenter bestellen können.

Getty Images/OJO Images

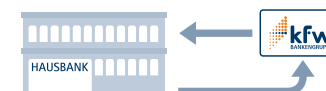


Hilfreiches Handbuch. Der Gründungsberater zeigt Ihnen, wie Sie Ihr Vorhaben intelligent und sicher finanzieren. Die 35-seitige Broschüre können Sie kostenlos im KfW-Infocenter bestellen oder unter www.kfw.de/gruendungsberater herunterladen.



DAS HAUSBANKPRINZIP

Die KfW betreibt keine eigenen Filialen. Es gilt das sogenannte Hausbankprinzip. Gründer können ihren Antrag für ein Darlehen nicht direkt bei der KfW stellen, sondern bei jeder beliebigen Hausbank. Diese leitet den Antrag an die KfW weiter. Eine anschauliche Erklärung finden Sie in dem Film **Der Weg zum Förderkredit** auf www.youtube.com/kfw



5 DAS BANKGESPRÄCH

Wer externen Finanzierungsbedarf hat, greift häufig auf Bankdarlehen oder Förderkredite zurück.

Oft steht und fällt die Gründung mit der Kreditzusage einer Bank. Oder andersherum: Wer das Bankgespräch erfolgreich meistert, hat die erste Prüfung in Sachen Unternehmertum bestanden.

GUTE VORBEREITUNG. Bringen Sie alles mit, was der Bankberater wissen muss – vom Geschäftskonzept über genaue Angaben zu Art und Umfang der erforderlichen Investitionen bis hin zur Rentabilitätsberechnung und zu geplanten Absatzwegen.

SICHER AUFTRETEN. Sehen Sie sich nicht als Bittsteller, sondern als potenziellen Kunden und Geschäftspartner der Bank. Treten Sie also selbstbewusst auf.

ÖFFENTLICHE FÖRDERMITTEL ANSPRECHEN. Informieren Sie sich vorab über Fördermöglichkeiten, zum Beispiel von der KfW, und sprechen Sie den Berater offen darauf an.

KONKURRENZ AUSNUTZEN. Lehnt eine Bank Ihr Vorhaben ab, bedeutet das nicht gleich das Aus. Lernen Sie aus Fehlern und versuchen Sie es bei einer anderen Bank. Das bietet außerdem die Gelegenheit, Konditionen zu vergleichen und mit diesem Wissen dann besser zu verhandeln.



KfW

„Gut informiert auftreten!“

Bei Fragen zur Existenzgründung helfen auch die Experten im KfW-Infocenter weiter. Einer von ihnen ist Dietmar Fabek – er berät täglich Menschen beim Start in die Selbstständigkeit.

Herr Fabek, wie kommen Unternehmer an ihr Startkapital? Jeder angehende Unternehmer muss sich spätestens im Bankgespräch zum ersten Mal als solcher beweisen. Grundsätzlich gilt: Je informierter er auftritt, desto größer sind auch die Chancen.

Das klingt ja einfach. Warum gibt es dann trotzdem so oft eine Absage von der Bank? Das liegt häufig am Vorhaben oder an der Art der Präsentation. Gründer müssen sich klar machen: Der Bankberater kennt sie im Zweifel nicht, soll ihnen aber Geld leihen, das er wiederum auch nur von den Bankkunden geliehen hat. Er geht ein Risiko ein. Es geht also darum, dieses Risiko so kalkulierbar zu machen wie möglich. Kurz: Warum ist das neue Unternehmen besser, schneller, günstiger und am Ende auch erfolgreicher als die Konkurrenz?

Wie kann die KfW Gründern helfen? Im ERP-Gründerkredit – StartGeld nehmen wir den Hausbanken 80 Prozent des Kreditausfallrisikos ab. So erhalten Gründer oft leichter eine

Kreditzusage. Außerdem helfen wir ihnen, indem wir anbieten, dass die ersten zwei Jahre des Darlehens tilgungsfrei sind. So werden sie in der Anfangszeit finanziell entlastet.

Und falls doch die Absage kommt. Gibt es eine zweite Chance? Natürlich kann man es bei der gleichen Bank ein zweites Mal versuchen, wenn man in einem freundlichen Gespräch auseinander gegangen ist und sein Konzept nachgebessert hat. Auf der anderen Seite gibt es sehr viele Banken. Diese Konkurrenz können Gründer sich auch zu nutze machen, indem sie ihr Projekt bei mehreren Instituten parallel vorstellen.

Schwierig wird es allerdings für Gründer, die bereits eine gescheiterte Selbstständigkeit hinter sich haben, oder? Nein, überhaupt nicht. Wir sehen so etwas nicht als Stigma. Schließlich kann man aus einer gescheiterten Gründung auch lernen. Den ERP-Gründerkredit – StartGeld können deshalb auch explizit Menschen beantragen, die eine vorherige Unternehmung wieder beendet haben.





6. DER START



Ein Viertel aller Gründer benötigen mehr als fünf Genehmigungen.

Bürokratischer Aufwand kann den Weg in die Selbstständigkeit unnötig verlängern. Gewerbeanmeldung, Eintrag ins Handelsregister, Kammeranmeldung und der Abschluss von Versicherungen sind nur einige Formalitäten. Hinzu kommt: Jedes Vorhaben ist anders. Gründer im Gaststättengewerbe benötigen andere Genehmigungen als ein mobiler Pflegedienst. Und: In jedem Bundesland gelten andere Vorschriften. Hilfe im Paragrafendschungel bietet die Startothek, ein Gemeinschaftsprojekt der KfW und des BMWi. In einer Eingabemaske können Gründer ihr Vorhaben detailliert beschreiben. Als Ergebnis erhalten sie eine ausführliche Liste mit rechtlichen Bestimmungen, die einzuhalten sind, empfohlenen Versicherungen, Rechtsformen und weiteren Tipps. — www.startothek.de

istockphoto

7. DIE ETABLIERUNG

Zwei von drei Existenzgründungen sind auch nach drei Jahren noch am Markt.

Die ersten Monate und Jahre nach der Gründung sind oft die schwierigsten. Das Geschäft entwickelt sich und verlangt schnelle Entscheidungen. Dabei, die richtigen zu treffen, hilft die Arbeit mit neutralen Beratern. Sie erkennen Fehler, die dem Gründer als Insider nicht auffallen, oder zeigen ihm Lösungen auf, die er aufgrund mangelnder Erfahrung nicht kennen konnte. Besonders im ersten Jahr ist die Hilfe von Coaches sehr wertvoll – und zudem günstig. Die KfW fördert Beratung für Jungunternehmer mit Zuschüssen im Gründercoaching. So übernimmt die Förderbank bei Beraterhonoraren bis zu 90 Prozent der Kosten, insgesamt maximal 4.500 Euro. Geeignete Berater für ihre Branche aus der Umgebung finden Gründer schnell und einfach in der KfW-Beraterbörse. — www.kfw-beraterboerse.de



Starten und wachsen mit Rückenwind.

Auf unserer Microsite — <https://gruenderkredit.kfw.de> finden Gründer und junge Unternehmen alle Kreditangebote und Services der KfW im Überblick.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER KfW Bankengruppe, Kommunikation, Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt
VERANTWORTLICH Michael Seyler (V.i.S.d.P.), Lena Henke **VERLAG** corps. Corporate Publishing Services GmbH, Düsseldorf **REDAKTION** Christian Raschke (Leitung), Florian Flicke **BILD-REDAKTION** Barbara Brower-Rabinowitsch **OBJEKTLEITUNG** Jan Leiskau **ART-DIRECTION** Guido Koch **LITHOGRAFIE** TiMe GmbH, Mülheim a. d. Ruhr **STAND** Februar 2012