

Von der Idee bis

Zu Beginn jeder Selbstständigkeit steht ein **zündender Einfall**. Dann hat man erst mal etliche Fragen im Kopf: Wo muss das Business angemeldet werden, gibt es eine Finanzierung? Dabei helfen Gründungsberater

Es gibt viele Fragen, die bedacht werden müssen. Eine der wichtigsten: Wie kommt das Produkt auf den Markt? Seriöse Gründungsberater arbeiten daher mit System und einem konkreten Coaching-Fahrplan.

1. Es beginnt mit einer Idee



Carsten Hokema, Koordinator garage Berlin

Geschäftsideen entstehen nicht im luftleeren Raum, „im Idealfall haben sie eine gesellschaftliche Relevanz“, sagt Carsten Hokema von der „garage Berlin“, einem zertifizierten

Zentrum für Gründungsberatungen. „Gründungsideen lösen ein existierendes Problem.“ Häufig haben Gründer bereits in der Branche gearbeitet, die sie sich aussuchen, sich schon lange mit der Idee beschäftigen können. Alternativ entstehen Einfälle, wenn Gründer feststellen, was sie im Alltag vermissen, wenn sie also einen „Engpass“ entdecken. Liefer- oder Fahrservices im ländlichen Raum etwa sind eine häufige Gründungsidee von Frauen.

2. Das Alleinstellungsmerkmal

Als Nächstes sollte überprüft werden, ob es die Idee am Markt schon gibt. Entweder hat man einen völlig neuen Einfall oder man gründet ein Geschäft an einer Stelle, an der es so etwas noch nicht gibt. „Bestes Beispiel:

eine Eisdiele“, sagt Hokema. „Davon gibt es viele. Nun kommt es darauf an, ob in der näheren Umgebung nur diese eine existiert, oder ob sie Spezielles anbietet, beispielsweise veganes, Bio-Eis oder ungewöhnliche Geschmacksrichtungen. Beides, Nachahmung und Innovation, kann sehr gut funktionieren. Es hängt, wie so oft, vom Kontext ab.“

3. Frühzeitig Beratung suchen

Nun ist es sinnvoll, eine Gründungsberatung aufzusuchen. „Wir machen dann eine gründliche Anamnese“, so Hokema. „Wir schauen auf die Person und ihren Kontext: Was macht sie gern, was nicht. An welcher Stelle ist Unterstützung eventuell nötig?“

Eine gute Gründungsberatung arbeitet mit den Gründern sehr intensiv am Geschäftsmodell, hier liegt der Schlüssel zum Erfolg. Das kann sechs bis acht Wochen oder länger dauern und ist der eigentliche Prozess von der Idee zum Produkt und schließlich zum Geschäft.

4. Businessplan zum Erfolg

Was sich Gründer ehrlich fragen sollten, ist, wie groß der Markt für ihre Unternehmensidee ist. „Manche Märkte sind einfach kaum vorhanden“, sagt Hokema. „Zahlen darüber bekommt man bei Branchenverbänden, der IHK oder beispielsweise Statista.“ Mit diesen Infos ausgestattet, kann man sich mit dem Businessplan befassen, einer Art Geschäftsplan. Auch



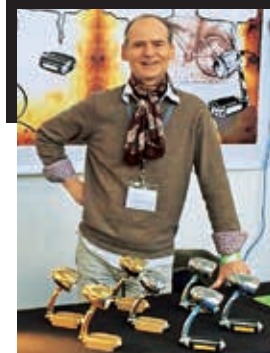
Ideenfindung

Alleinstellungsmerkmal



„Als der Verkauf zäh lief, habe ich mich beraten lassen“

Stuart Wolfe machte sich mit Designobjekten aus Fahrradteilen selbstständig



Gemeinsames Gründen hat den Vorteil, dass vie

mutung im Hinblick auf die Zukunft – und diese ist immer unsicher.

5. Finanzierung aus eigener Kraft

Auch wenn Gründershow wie „Die Höhle der Löwen“ im

wenn sich viele Gründer am liebsten davor drücken würden, ist der wichtig, um realistisch überblicken zu können, ob die Gründungsidee das Leben finanzieren kann.

Ein Businessplan ist auch wichtig, wenn Investoren oder Banken davon überzeugt werden sollen, Geld zu investieren. Denn die wollen wissen, ob sich ein Investment rentiert. Auch dafür werden die Kerninformationen so präzise wie möglich beschrieben. Doch so ein Plan birgt auch Risiken: Er ist kein sicheres Faktum, sondern vielmehr eine Ver-

Was gehört in den

- **Idee, Angebot und Zielgruppe** erläutern das Konzept des Unternehmens.
- **Markt und Wettbewerb** analysieren auch die Mitbewerber.
- **Ziele:** Wenn das klar ist, kann mit passenden Maßnahmen darauf hingearbeitet werden.
- **Strategie:** Hier wird definiert, welchen Nutzen das eigene Unternehmen Kunden bringt.
- **Marketing** Mit welchen Mitteln wird die Gründung bekannt gemacht?
- **Rechtsform und Steuern**



zum Start-up

71%

aller Gründer finanzieren sich nur aus eigenen Mitteln. 10% nutzen dagegen nur externe Investitionen.

Beratung



Planung



Finanzierung



Buchhaltung



Die nötige Kompetenzen im Team vorhanden sind

Fernsehen durch großzügige Investitionen beeindrucken, sieht die Realität meist anders aus. Investoren an Bord zu holen, ist gar nicht so leicht, schließlich bekommen diese häufig Anfragen für Start-up-Finanzierungen. 71 Prozent der Gründer starten ohne Fremdkapital, so

eine Auswertung im KfW-Gründungsmonitor. Nur 10 Prozent können sich auf eine volle Finanzierung stützen, 20 Prozent auf einen Mix. Alternativ gibt es verschiedene Gründungszuschüsse.

6. Buchführung / Betriebswirtschaft

Wenn das Business offiziell angemeldet ist, braucht es eine gewissenhafte Buchführung. „Doch man sollte die richtige Reihenfolge beachten“, sagt Hokema. „Am wichtigsten ist, dass das Produkt oder die Leistung von echten Menschen wirklich gewollt wird. Das sind dann die späteren Kunden! Vorher braucht es weder eine Unternehmensgründung, noch Steueranmeldung oder anderes.“ Diese Dinge stehen am Ende, nicht am Anfang. Darüber sollte

man sich Gedanken machen, sobald zu erkennen ist, dass tatsächlich Geld fließt und Einnahmen deklariert werden müssen.

Zu Beginn reiche eine Excel-Tabelle, so der Gründungsberater, um zu lernen, mit Zahlen zu spielen. Hier sollten Gründer Einnahmen, Ausgaben und vor allem ihr Zeiteinsatz vermerken. Nur so können sie die Rentabilität im Auge behalten. Man sollte sich immer wieder die Frage stellen: Kann ich von dem Leben, was ich in der aufgewendeten Zeit verdiene?

7. Gründen und gesund wachsen

Gerade Alleingründer, sogenannte Solo-Selbstständige, brauchen ein tragfähiges Netzwerk. Niemand kann und muss alles allein machen: Wer kreativ arbeitet, kennt sich vielleicht mit der Buchhaltung nicht so gut aus. Wer gut analytisch planen kann, hat vielleicht weniger Ahnung vom Marketing.

In Netzwerken tauschen Experten ihr Wissen aus, unterstützen sich mit ihren Stärken und Fähigkeiten gegenseitig. Und wo lernt man schneller und effektiver die nächsten Teammitglieder kennen, als wenn man schon in dem ein oder anderen Projekt zusammenarbeitet.

Kerstin Butenhoff

FÖRDER-PROGRAMME:

● **Förderkredite der KfW-Bank:** Die KfW unterstützt Gründerinnen und Gründer mit dem ERP-Gründerkredit – Startgeld, ERP-Kapital für die Gründung und weiteren Angeboten. kfw.de/inlandsfoerderung

● **Gründungszuschuss** der Agentur für Arbeit für Gründer, die aus der Arbeitslosigkeit starten. arbeitsagentur.de

● **Crowdfunding,** eine Schwarmfinanzierung, ermöglicht das Sammeln von Geld. startnext.com

● **EXIST Gründerstipendium:** Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie für Studierende. exist.de/DE

INTERVIEW

Gründen Frauen wirklich anders als Männer?

► Warum machen sich Frauen selbstständig?

Oft geraten sie im Job an eine „gläserne Decke“ und entscheiden dann, dass sie lieber für sich selbst arbeiten als in einem Unternehmen, in dem sie nicht weiterkommen. Viele Frauen gründen mit Kind, weil sie damit am Arbeitsmarkt nicht erwünscht sind.



Jeannette Zeidler, Gründerinnenzentrale Berlin

► Haben Frauen andere Ideen als Männer?

Die meisten Frauen gehen ins Coaching, die Beratung oder den Kreativbereich. Viele gründen auch in Gesundheitsbereichen. Meist entstehen die Ideen, wenn sie selbst merken, dass an dieser Stelle etwas fehlt.

► Wird häufiger allein oder im Team gegründet?

Eine Gründung im Team ist nicht ganz leicht. Das muss passen, so wie eine funktionierende Partnerschaft. Daher gründen viele Frauen allein, wünschen sich allerdings Partnerinnen, jemanden, mit dem sie die Ideen entwickeln können, sodass man sich sozusagen die Bälle zuwerfen kann. Auch aus diesem Grund bietet die Gründerinnenzentrale viele Netzwerk-Events an, zum Beispiel das Gründerinnenfrühstück oder Erfolgsteam.

► Was bringen Netzwerke?

Sie ermöglichen Motivation, Erfahrungsaustausch und sind wichtiges Akquisement. Frauen sind nämlich, entgegen vieler Vorurteile, sehr solidarisch.

