

So gelingt die Gründungsfinanzierung



-  **Finanzierungsarten**
-  **Förderbanken & Fördermittel**
-  **Tipps für erfolgreiches Bankgespräch**
-  **Checklisten**

Vorwort

Liebe Gründerin, lieber Gründer,

eine solide Finanzierung ist entscheidend für den Erfolg Ihres Gründungsvorhabens.

Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren **Business- und Finanzplan** gründlich vorbereiten, um Ihren Kapitalbedarf zu ermitteln. Denn Finanzierungsprobleme sind laut KfW Gründungsmonitor 2023 die zweithöchste Gründungsbarriere. Während lediglich 14 % der Gründer und Gründerinnen im Jahr 2022 Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung hatten, haben 45 %, ihre Gründungspläne aufgrund dessen abgebrochen.

Daher ist es wichtig, sich über **Eigenkapital, Fördermittel** und Angebote der **Hausbank** zu informieren und sich gründlich auf das Bankgespräch vorzubereiten. Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie Kapitalgeber überzeugen. Unser Partner, die Commerzbank, informiert, worauf sie bei der Kreditvergabe achtet und welche Rolle das Thema **Nachhaltigkeit** spielt.

Viel Erfolg bei Ihrer Gründung!

Verena v. Herwarth-Molland



Leitende Redakteurin

Inhaltverzeichnis

3. **Gründungsfinanzierung: Ein Überblick**
4. **Förderbanken in Deutschland**
5. **Mit passenden Fördermitteln finanzieren**
7. **Vorbereitung des Bankgesprächs**
8. **Erfolgreich das Finanzierungsgespräch meistern**
9. **Darum lohnt sich die Hausbank**
10. **Wie geht es nach dem Bankgespräch weiter?**
11. **Darauf kommt es bei Business- und Finanzplan an**
13. **Nachhaltigkeit ist der Schlüsselfaktor**
15. **Checkliste Gründungsfinanzierung**
16. **Kontakt**

Gründungsfinanzierung: Ein Überblick

Wer gründet, braucht eine hervorragende Geschäftsidee und Geld. Wer seine Gründungsfinanzierung nicht ordentlich aufsetzt, dem geht schnell die Puste aus. Diese Finanzierungsmöglichkeiten gibt es.



Der Start als Gründer und Gründerin setzt ein gewisses **Start- und Eigenkapital** voraus. Dies kommt in der Regel aus den eigenen Ersparnissen, von Familie und Freunden als Spenden oder zinsfreie Darlehen. So bleibt das Unternehmen in eigener Hand, ohne Unternehmensanteile abgeben zu müssen.

Wer sich Kapital und Expertise sichern möchte, kann sich an externe Investoren wenden. Die Eigenkapitalgeber werden in der Regel Miteigentümer des Unternehmens. Fördermittel und Crowdfunding sind Alternativen.

- ▶ **Business Angel** investieren ihr privates Geld in junge Unternehmen sowie Start-ups und erhalten im Gegenzug Anteile.
- ▶ **Venture Capital** von Investoren, die insbesondere Start-ups mit starkem Wachstumspotenzial fördern und meist den Exit im Blick haben.
- ▶ **Wandeldarlehen**, bei dem der Investor Fremdkapital gibt, das ggf. durch Wandlung in Unternehmensteile zu Eigenkapital werden kann.
- ▶ **Fördermittel** vom Staat oder von Förderbanken,

wie Zuschüsse oder Beteiligungen

- ▶ **Crowdfunding** ermöglicht es, dass viele Menschen über eine Internetplattform mit kleinen Beträgen Geschäftsideen unterstützen. Die Rückzahlung muss hier nicht immer finanzieller Natur sein.

Kapital von Investoren zu erlangen, stellt nicht immer ein leichtes Unterfangen dar. Es gibt meist noch keine aussagekräftige Unternehmensbewertung und nicht jede Geschäftsidee ist innovativ oder modern genug.

Wer eher ein klassisches Geschäftsmodell verfolgt oder seine Besitzverhältnisse beibehalten möchte, der setzt auf **Fremdkapital** von Kreditinstituten oder Förderbanken.

Dazu zählen z. B.:

- Kredite von Banken oder anderen Kreditinstituten
- Kredite von Förderbanken, wie der KfW
- Kontokorrentkredit für das laufende Geschäft

Dafür fallen meist Zinsen an und die Rückzahlung muss nach einer gewissen Zeit komplett oder in

regelmäßigen Teilbeträgen erfolgen. Im Gegensatz zu Eigenkapitalgebern haben Fremdkapitalgeber kein Mitspracherecht im Unternehmen und erhalten keine Anteile.

Für angehende Gründer und Gründerinnen sind Bankkredite ohne Sicherheiten häufig schwer zu bekommen. Von daher lohnt es sich, über die Hausbank Kredite der **Förderbanken (siehe Seite 4)** zu beantragen. Diese sind in der Regel speziell auf Unternehmensgründungen zugeschnitten, bieten oft einen attraktiven Zins und eine tilgungsfreie Anlaufphase. Auch Zuschüsse sind attraktiv, da sie größtenteils nicht zurückgezahlt werden müssen. **(siehe Seite 5).**

Je nach Phase und Geschäftsmodell Ihres Unternehmens kommen verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten infrage. Wichtig ist: Bereiten Sie Ihre Unterlagen sorgfältig vor **(siehe Seite 11)** und gehen Sie professionell in die Gespräche **(siehe Seite 7).**

Förderbanken in Deutschland

Fördermittel werden in Deutschland dezentral vergeben. Neben der bundesweit agierenden KfW gibt es in den einzelnen Bundesländer Förderbanken und weitere lokale Anlaufstellen, die Fördermittel anbieten. Informieren Sie sich abhängig von Ihrem Unternehmenssitz bei der passenden Förderbank über die jeweiligen Angebote. Die Antragstellung läuft in der Regel über die Hausbank. Ein grafischer Überblick.

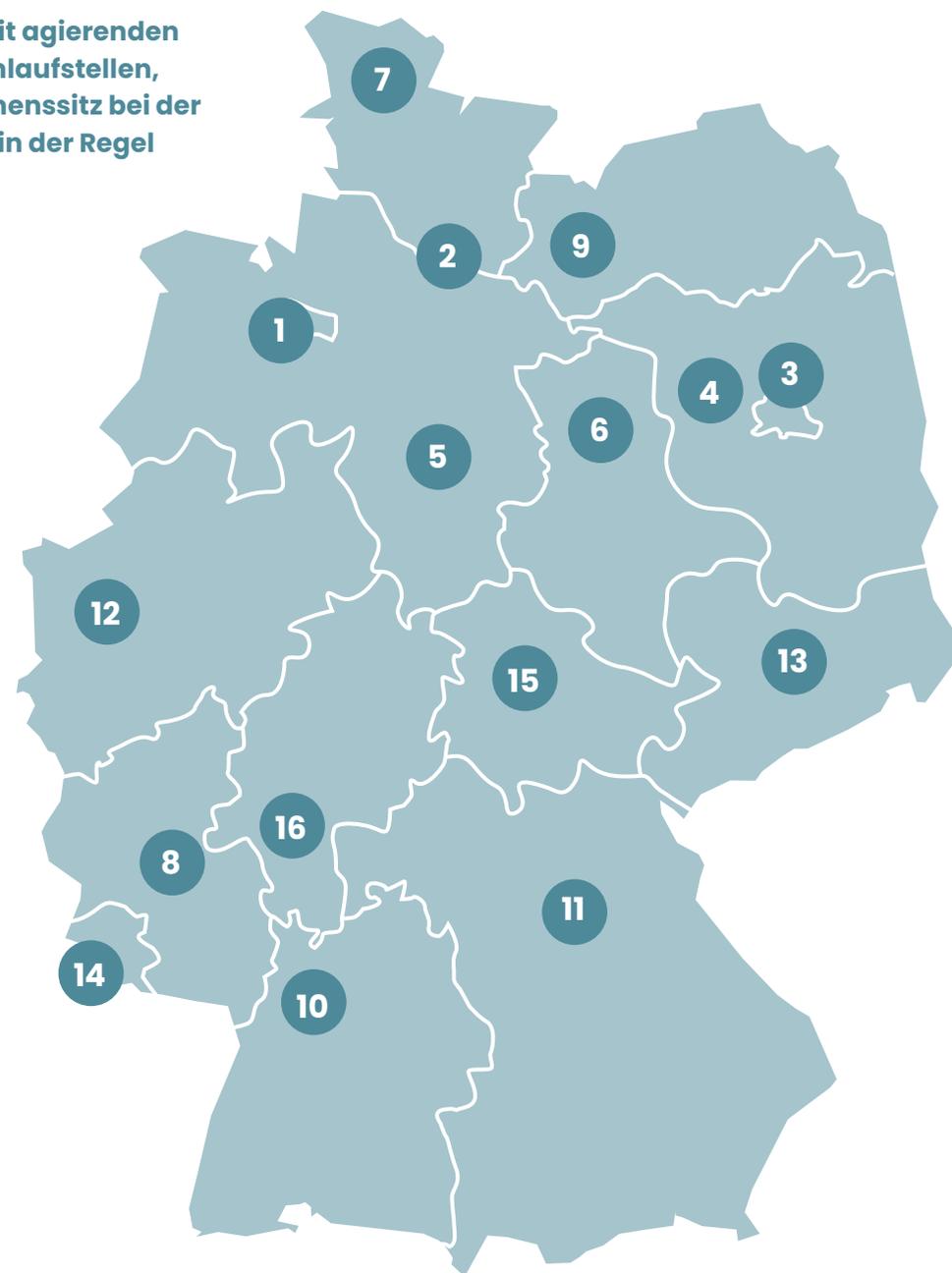
Förderbanken auf Landesebene

1. BAB Bremer Aufbau-Bank GmbH
2. Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB)
3. Investitionsbank Berlin (IBB)
4. Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)
5. Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank
6. Investitionsbank Sachsen-Anhalt
7. Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)
8. Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)
9. Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI)
10. L-Bank, Staatsbank für Baden-Württemberg
11. LfA Förderbank Bayern
12. NRW.BANK
13. Sächsische Aufbaubank – Förderbank - SAB
14. SIKB Saarländische Investitionskreditbank AG
15. Thüringer Aufbaubank
16. WIBank Hessen

Förderbanken auf Bundesebene

KfW Bankengruppe
Landwirtschaftliche Rentenbank

Neben den Angeboten der Förderbanken gibt es auch zahlreiche weitere Fördermittel ([Seite 5](#)). Warum sich eine Hausbank bei jeder Gründung lohnt, erfahren Sie auf [Seite 8](#).



Mit passenden Fördermitteln erfolgreich finanzieren

Fördermittel unterstützen Gründer und Gründerinnen bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und beim Unternehmensaufbau. Je nach aktueller Situation kommen unterschiedliche Förderungen seitens des Staats, der Förderbanken oder lokalen Institutionen in Frage. Eine Auswahl an Top-Fördermitteln für Existenzgründer, Selbstständige, KMUs sowie Start-ups.

Fördermittel	Definition	Für was
AVGS	Der Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein der Bundesagentur für Arbeit bietet kostenfreie Hilfe von zertifizierten Coaches.	Gründungsberatung, Erstellung Business- oder Finanzplan, Marketingstrategie, Softskills-Training
Gründungszuschuss	Monatlicher Zuschuss für Gründer aus der Arbeitslosigkeit seitens der Bundesagentur für Arbeit	10.000 bis 15.000 Euro Förderung ohne Rückzahlung für den Unternehmensstart, kostenfreies Coaching durch AVGS
KfW Gründerkredit Startgeld	Der Gründerkredit ist für Neugründungen, Selbstständige, Freiberufler bis zu 5 Jahre nach Gründung, KfW übernimmt 80% des Kreditrisikos.	Bis zu 125.000 Euro für Finanzierung von Investitionen und laufenden Kosten
KfW ERP-Förderkredit KMU	Der Förderkredit richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler und Freiberuflerinnen.	Es gibt bis zu 25 Mio. Euro Kredit für Investitionen, Betriebsmittel, Material- und Warenlager sowie Unternehmensgründung, -nachfolge und -beteiligung.
EXIST Gründungsstipendium	Das Stipendium ist für Studierende, Hochschulabsolventen und Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen mit einer innovativen, technologieorientierten oder wissensbasierten Geschäftsidee.	Für 12 Monate sichert das Stipendium den persönlichen Lebensunterhalt von bis zu drei Teammitgliedern und stellt Geld für Sachausgaben und Coaching zur Verfügung. Neu ist die Förderlinie „EXIST Women“.
HTGF	Der High-Tech Gründerfonds fördert als Venture Capital Investor innovative Technologien und Geschäftsmodelle.	High-Tech-Start-ups, die max. 3 Jahre alt sind, können bis zu 1 Mio. Euro in der Seedrunde und insgesamt 4 Mio. über alle Finanzierungsrunden hinweg erhalten.
INVEST	Das Förderprogramm des BMWK bringt privates Wagniskapital von Business Angels und kapitalsuchende Start-ups zusammen.	Das Wagniskapital dient als Startkapital für Start-ups. Investoren erhalten 25% bei einer Investitionssumme von mind. 10.000 Euro steuerfrei zurück.
Mikromezzaninfonds Deutschland	Das Förderprogramm verhilft sehr kleinen Unternehmen sowie Gründerinnen und Gründern zu wirtschaftlichem Eigenkapital. Es handelt sich um eine stille Beteiligung über die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften.	Die maximale Beteiligungshöhe beträgt 50.000 Euro bei einer Laufzeit von 10 Jahren. Es verbessert das Rating und neuer Kreditspielraum wird geschaffen. Gefördert werden die Gründung oder Fortführung eines bestehenden Unternehmens, darunter auch Unternehmensnachfolgefinanzierungen oder Betriebsmittelfinanzierungen.
Förderung von Unternehmensberatungen für KMU	Die Förderung ist für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe gedacht.	Zuschuss zu den Beratungskosten, um sich bei unternehmerischen Herausforderungen Rat holen zu können. Der Fördersatz beträgt zweimal jährlich max. 1.750 oder 2.800 Euro je nach Standort.
Förderprogramme in einzelnen Bundesländern	Je nach Programm erhalten Gründer und Gründerinnen unterschiedliche Angebote, um ihr Unternehmen zu starten.	Zu den Leistungen können zählen: Finanzierungsmöglichkeiten, Darlehen, Bürgschaften, Zuschüsse, Weiterbildung, Coaching, Netzwerk.



Zur Förderung der Existenz- und Firmengründung gibt es zahlreiche Fördermittel. Ob Zuschüsse, Förderkredite, Bürgschaften oder Beteiligungskapital – analysieren Sie, welche Förderprogramme für Sie infrage kommen. Es lohnt sich auch einen Fördermittelexperten bei der Auswahl heranzuziehen, denn es gibt weit über 1.000 Förderprogramme.



© Michele Henderson



Auf Für-Gründer.de finden Sie einen **kostenlosen Fördermittelcheck** mit über **1.000 Förderprogrammen**.

Vorteile von Fördermitteln

Im Vergleich zum klassischen Bankkredit bieten Förderkredite günstigere Konditionen an – mit niedrigen Zinsen und tilgungsfreier Zeit. Fördergelder, die Sie als Zuschuss erhalten, müssen nicht zurückgezahlt werden. Mit einer Kombination aus verschiedenen Fördermitteln können Sie Ihre Investitionen leichter tätigen.

Wie beantrage ich Fördermittel?

Die Förderrichtlinien des jeweiligen Programms geben Ihnen vor, welche Voraussetzungen Sie für das jeweilige Fördermittel erfüllen müssen, wie Sie es beantragen und welche Unterlagen Sie benötigen.

Oft kommt auch das Hausbankprinzip ins Spiel. Sie beantragen zum Beispiel die Förderkredite nicht bei der KfW direkt, sondern über eine Hausbank wie die Commerzbank oder Sparkasse.

Schritt für Schritt zu einem erfolgreichen Bankgespräch

Es gibt nur eine überschaubare Anzahl an Banken, die Kredite an Gründer und Gründerinnen vergeben. Daher ist die Vorbereitung für das Bankgespräch das A und O, damit es erfolgreich ausgeht.

Bevor Sie dem Impuls folgen, die Bank einfach anzurufen, um sich über Gründerkredite zu informieren, halten Sie inne. Zunächst beantworten Sie für sich folgende Fragen:

- Welche Art und in welcher Höhe brauche ich einen Kredit?
- Welche Banken kommen für mich in Frage?
- Bietet meine Hausbank etwas für Jungunternehmer an?
- Habe ich meinen Businessplan und Finanzplan bereits gründlich vorbereitet?

Mit einer gründlichen Recherche und gegebenenfalls mit einem Berater finden Sie die Antworten.

Neben den örtlichen Sparkassen und Volksbanken haben sich auch die überregionalen Privatbanken

wie die Commerzbank auf die Zielgruppe der Jungunternehmer spezialisiert, begleiten diese bei ihrem Gründungsvorhaben und beraten bei der Auswahl der passenden Finanzierungsbausteine. Ob Darlehen der regionalen Landesförderanstalten oder der KfW, Betriebsmittelkredite oder hauseigene **Investitionsdarlehen** – mithilfe des Businessplans lassen sich die richtigen Finanzierungsbausteine gemeinsam zusammenstellen.

Aktuell setzen besonders ambitionierte Gründer und Gründerinnen, die über die Regionsgrenzen hinaus wachsen wollen oder gar internationale Märkte in Betracht ziehen, auf Privatbanken. Aber nicht nur für die sind Privatbanken als Hausbank für Unternehmer, Gewerbetreibende und Freiberufler eine echte Alternative.

Vorab ein Konto eröffnen?

Prinzipiell haben es Kontoinhaber etwas leichter bei der Kontaktaufnahme bezüglich ihrer Kreditanfrage.

Wenn Sie noch Zeit bis zur benötigten Finanzierung haben, eröffnen Sie im ersten Schritt ein Konto bei der Wunschbank und lassen erste Zahlungseingänge einlaufen.



Tipp

Schauen Sie auf den Internetseiten der Banken nach speziellen Angeboten für ein Geschäftskonto. Die Commerzbank bietet zum Beispiel ein **Gründerangebot + 100 € Bonus fürs Geschäftskonto**

Wie spreche ich die Bank richtig an?

Wie bei einem Bewerbungsgespräch sollte auch beim Bankgespräch der erste Eindruck professionell sein. Denn das Gespräch kann zwei Stunden dauern und entscheidet, ob Ihr Kreditantrag weiterbearbeitet wird und Ihnen schließlich ein oder mehrere Angebote unterbreitet werden.

- ! Rufen Sie nicht einfach an oder gehen spontan vorbei. Nutzen Sie das Kontaktformular für die Anfrage. So kann diese dem richtigen Mitarbeiter weitergeleitet werden.
- ! Reichen Sie die gewünschten Unterlagen ein. Am besten nicht alles in einem Dokument, sondern sinnvoll nach einzelnen Inhalten geordnet (z. B. Businessplan, Finanzplan, Lebenslauf).
- ! Wenn die Einladung zum Gespräch kommt, ist Pünktlichkeit das oberste Gebot. Kleiden Sie sich passend zu Ihrem Business.
- ! Das Gespräch soll fachlich und auf Augenhöhe stattfinden.

Worauf achten Bankberater?

Es gibt nicht das klassische Bankgespräch, das bei allen Instituten gleich ist. Das Gespräch dient in erster Linie dazu, die Fragen zu Ihrem Business- und Finanzplan zu klären sowie auf Ihr Geschäftsmodell zu schauen.

Bei der Commerzbank werden u. a. folgende Punkte durchleuchtet:



Gibt es Abhängigkeiten von Lieferanten und/oder Ressourcen und wie wird diesen begegnet?



Wie entwickeln sich die Kosten im Unternehmen zu den angegebenen Wachstumsraten?



Wie wird das Geschäftswachstum in den Kapazitäten berücksichtigt?



Wurde auf operative Risiken wie z. B. Personal- oder Produktionsausfälle eingegangen?



Wurden Referenzwerte oder Quellen zu den getroffenen Annahmen angegeben?



Darum lohnt sich bei jeder Gründung die Hausbank



Frank Denkmann
Unternehmerkundenberatung
Berlin, Commerzbank

Warum sollte ich bei Gründung auf jeden Fall eine Hausbank hinzuziehen?

Bei der Gründung benötigt es neben der guten Vorbereitung starke Partner, um erfolgreich zu sein. Dieser starke Partner kann die Hausbank sein. Nicht nur ein **Geschäftskonto zu guten Konditionen** ist wichtig, sondern insbesondere die persönliche Betreuung. Eine regelmäßige Kontaktaufnahme mit relevanten Inhalten schafft Vertrauensverhältnis.

Welche Vorteile bietet sie?

Die Hausbank versteht das Geschäftsmodell des Kunden und weiß, wie der Kunde „tickt“ und wie sein Unternehmen funktioniert. Unsere Unternehmenskundenberater bieten bereits bei der Erstellung des Businessplans Hilfestellungen und beraten zu den passenden Gründungsfinanzierungen. Auch mit dem Blick in die Zukunft ist es gut. Durch das Vertrauensverhältnis und Verständnis können der Wachstums- und Entwicklungskurs besser begleitet sowie Herausforderungen frühzeitig erkannt und gemeinsam gemeistert werden.

Mit welchen Finanzierungsmöglichkeiten werden Gründer und Gründerinnen unterstützt?

Insbesondere für die Gründungsphase bietet die deutsche Förderbank KfW passende Darlehensmodelle mit attraktiven Konditionen. Eine Hausbank bietet Ihnen die für Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Lösung und nicht das Produkt „one-size-fits-all“. In der Wachstums- oder Innovationsphase kann die Aufnahme eines **Investitionsdarlehens** sinnvoll sein, um die Produktionskapazitäten zu erweitern, nachhaltiger zu produzieren oder das Fehlen von Fachkräften durch neue Produktionsverfahren abzumildern. Bei Liquiditätsengpässen z. B. hilft der **Commerzbank Gewerbekredit** genauso wie bei der Skontoziehung. Liquiditätsmanagement ist das A und O, um flexibel zu bleiben.

Wie wähle ich die für mich passende Finanzierung aus?

Die goldene Bankregel kann in der Anfangsphase Unterstützung bei der richtigen Auswahl der Finanzierungsform liefern. Anschließend treffen Sie im Detail mit Ihrem Unternehmenskundenberater die Auswahl der richtigen Finanzierungsform für Ihr Unternehmen.

Insbesondere steht die Person hinter der Geschäftsidee im Vordergrund. Wie präsentiert sich der Gründer oder die Gründerin und ist er oder sie authentisch?

„Ein gut vorbereiteter Businessplan ist das Herz jeder erfolgreichen Gründung. Als Gründer oder Gründerin hilft er Ihnen, an den relevanten Punkten vorbeizukommen und Ihr Geschäftsmodell ‚vorauszu-denken‘.“ Frank Denkmann

Interessant ist, wie der Kunde gewonnen wird und warum er die Produkte kaufen soll. Weitere Fragen werden überprüft:

- ✓ **Haben sich der Gründer oder die Gründerin die passenden Kompetenzen in der Vergangenheit angeeignet?**
- ✓ **Wie reagieren Sie auf Stressfragen?**
- ✓ **Wie gehen Sie mit Krisen um?**

Vermeiden Sie Konjunktive und rechtfertigen Sie sich nicht. Es ist aber auch kein Pitch! Überzeugen Sie lieber von Ihrer Geschäftsidee und begeistern Sie Ihr Gegenüber von Ihrem Produkt.

Wie geht es nach dem Bankgespräch weiter?

Sie haben sich und Ihre Unterlagen präsentiert. Jetzt gilt es noch die wichtigsten Fragen mit Ihrem Bankberater zu klären und das Gespräch nachzubereiten.

Kurz bevor Sie sich freundlich und mit Dank für das Gespräch verabschieden, dürfen Sie ruhig fragen, wie der weitere Ablauf sein wird.

- ✓ **Was sind die nächsten Schritte?**
- ✓ **Fehlen noch Unterlagen und welche sind bis wann einzureichen?**
- ✓ **Braucht es (Zusatz)sicherheiten?**
- ✓ **Wann gibt es eine Rückmeldung?**

Normalerweise gibt es keinen Kredit ohne Sicherheiten. Aber bei einigen Gründungskrediten bis zu 125.000 Euro verlangen die Förderbanken keine Sicherheiten. Wie die Hausbanken es handhaben, entscheiden sie selbst. Beim Förderkredit erhalten die Hausbanken in der Regel eine Haftungsfreistellung.

Ihr Antrag wird dann geprüft:

- ✓ **Gründungs idee**
- ✓ **Businessplan**
- ✓ **Finanzierungsstruktur**
- ✓ **Persönliche und wirtschaftliche Bonität**

Rechnen Sie auch damit, dass eventuell die Kredit-Abteilung mit Rückfragen auf Sie zukommt.

Ab dem Tag des Banktermins sollte es nicht länger als 14 Tage dauern, bis Sie ein Ergebnis haben. Bis dahin ist es offen, ob Ihnen ein Kredit der Förderbank oder ein Darlehen der Bank angeboten wird oder ob Sie eine Absage erhalten.

Halten Sie ein Kreditangebot in den Händen, gehen Sie es durch und prüfen die Bedingungen.

- ✓ **Passen die Bedingungen für mein Unternehmen?**
- ✓ **Wie viel Geld brauche ich?**
- ✓ **Falls Sie weniger oder mehr brauchen: Kann ich noch nachverhandeln und Anpassungen vornehmen lassen?**

Haben Sie über Ihre Hausbank Darlehensmittel der KfW beantragt, wird Ihr Antrag parallel von der KfW mitentschieden. Liegen alle Genehmigungen vor, sendet Ihnen Ihre Hausbank den Kreditvertrag zu. Wenn Ihnen das Angebot gefällt, unterschreiben Sie den Kreditvertrag und senden diese an die Hausbank zurück.



© Scottn Graham

Unverzichtbar und überzeugend – Darauf kommt es bei Business- und Finanzplan an

Der Weg zum Gründerzuschuss, zu Fördermitteln oder Bankkredit gelingt nur mit einem sorgfältig aufbereiteten Business- und Finanzplan. Die Kunst: nicht zu viel und nicht zu wenig, selbsterklärend und auf den Punkt. Folgende Tipps helfen Ihnen, die Bank zu überzeugen und keine Fragen offenzulassen.

Die Unterlagen bereiten Sie nicht nur für Bankberater und andere Geldgeber vor. Sie sind in erster Linie für Sie ein Überblick und eine Überprüfung, ob Ihr Gründungsvorhaben solide aufgestellt ist. Denn ohne ausreichendes Kapital und eine realistische (Finanz-)Planung können Sie Ihr Geschäftsmodell nicht zum Erfolg führen. Daher lohnt es sich, den Business- und Finanzplan ordentlich zu erstellen.

Übersichtlich und keine Fragen offenlassend

Wenn Sie Ihren Businessplan Bankberatern oder Investoren senden, denken Sie daran, dass die Adressaten wenig Zeit haben. Stechen Sie positiv aus der Masse heraus, hinterlassen Sie einen guten ersten Eindruck und fassen Sie bestmöglich alles übersichtlich zusammen.

Anschreiben: Professionell und schnell erfassbar

- ✓ Ordentliches Anschreiben mit kurzer persönlicher Vorstellung, Ihrem Vorhaben, gewünschter Kreditsumme und Aufzählung der angehängten Unterlagen
- ✓ Sinnvolle Gliederung der Businessplan-

Anhänge mit klarer Benennung z. B. Konzept, CV, Finanzplan (mehrere Dateien), Selbstauskunft, Brancheninformationen

Businessplan und Finanzplan: Aussagekräftige Kapitel

- ✓ **Summary:** Überzeugen Sie auf max. 2 Seiten von Ihrer Geschäftsidee, dann wird der Businessplan weitergelesen.
- ✓ **Unternehmer/Gründerteam:** Motivation und Qualifikationen (CV) beweisen, dass Sie Ihr Gründungsvorhaben erfolgreich umsetzen können.
- ✓ **Geschäftsidee/Unternehmen:** Schreiben Sie verständlich und auf den Punkt gebracht über Ihre Produkte und Dienstleistungen, wo der Kundennutzen liegt, wie Branche und Marktumfeld sowie der Wettbewerb aussehen, welche Zielgruppe Sie haben und mit welchen Marketingmaßnahmen Sie Kunden gewinnen wollen.
- ✓ **Unternehmensorganisation:** Welchen

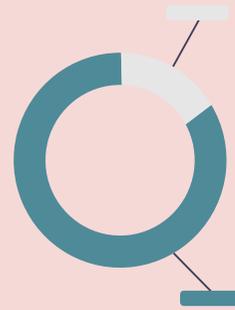
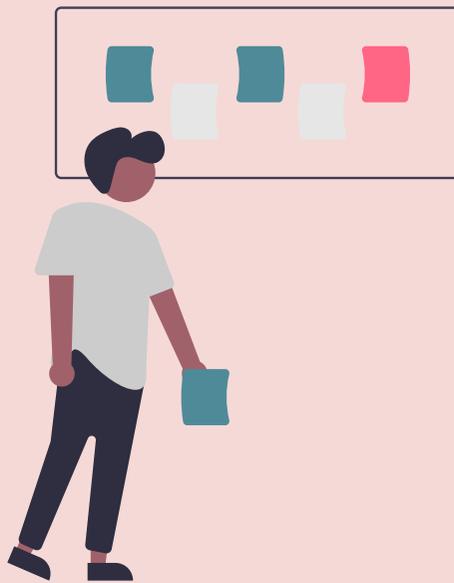
Firmennamen, welche Rechtsform, welchen Standort und wie viele Mitarbeiter planen Sie? Können Sie Patente anmelden?

- ✓ **Chancen & Risiken:** Mithilfe der SWOT-Analyse ermitteln Sie die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens und leiten Maßnahmen ab, um erfolgreich zu gründen.
- ✓ **Finanzplan:** Ziel der Finanzplanung ist es aufzuzeigen, wie viel Geld Sie für Ihre Gründung brauchen. Hinein gehören ein Investitionsplan, Umsatzplan, Rentabilitätsplan sowie der Liquiditätsplan (je für 12 Monate).



Tipp

Auf Für-Gründer.de finden Sie Tipps, Vorlagen und Beispiele für **Businessplan** und **Finanzplan**.



„Zeigen Sie Ihrem Bankberater, dass Sie voll und ganz hinter Ihrer Idee stehen und erläutern Sie, wie und wodurch Sie erfolgreich sein werden.“

Bei den Inhalten kommt es darauf an, dass Sie nicht nur alles auflisten, sondern Ihre Kompetenzen aufzeigen und wie Sie sich von Ihren Wettbewerbern abheben werden. Dafür reichen Sie zum Beispiel nicht nur eine Liste der Wettbewerber ein, sondern informieren über deren Standort, Angebot, Zielgruppe etc. und schlagen eine Brücke zu sich und der eigenen Geschäftsidee.

- **Was werde ich anders und besser als meine Wettbewerber machen?**
- **Wie möchte ich meine Kunden gewinnen?**
- **Wie kann ich mich positionieren und abgrenzen?**
- **Wie sehen meine geplanten Investitionen und Umsätze aus?**

Eine Marktanalyse und ggf. ein Markttest Ihres

Produktes sind aussagekräftiger und beantworten automatisch die Fragen der Bankberater und möglichen Investoren. Natürlich dürfen Vision, Mission und Meilensteine nicht fehlen.

Die Commerzbank legt auf folgende Punkte großen Wert:

- **Wie ist der Businessplan aufbereitet, ist er in sich schlüssig?**
- **Steht der Gründer/die Gründerin fest hinter seinem Produkt/seiner Idee und kann diese verteidigen?**
- **Wurden unterschiedliche Eintrittswahrscheinlichkeiten im Businessplan berücksichtigt oder wurde sich nur auf den „besten Fall“ konzentriert?**
- **Gab es eventuell schon einen „Markttest“?**

- **Wie stark engagiert sich der Gründer mit eigenem Kapital?**

Klar, ernsthaft und plausibel vermeiden Ablehnung

Wenn Sie alle erforderlichen Unterlagen gründlich vorbereitet haben und sich und Ihr Gründungsvorhaben plausibel dargestellt haben, gehen Sie gestärkt in das Bankgespräch. Denn der häufigste Ablehnungsgrund ist zum falschen Zeitpunkt eine falsche Kredithöhe zu verlangen.

Bedenken Sie, dass Sie als Gründer (noch) keine Historie haben und dem erfahrenen Bankberater bei Sichtung Ihrer Kreditanfrage so überzeugen müssen, dass er Ihnen sein Vertrauen schenkt, dass Ihre Gründung gelingen wird. Erläutern Sie Ihr Vorhaben und Ihre Zahlen so weit, dass keine Rückfragen entstehen. Dann klappt es auch mit der Gründungsfinanzierung.

Nachhaltigkeit ist der Schlüsselfaktor

Investitionen in Ihr Unternehmen sind wichtig für den Start und die Zukunft. Warum das Thema Nachhaltigkeit so bedeutend ist und worauf Geldgeber wie die Commerzbank bei der Gründungsfinanzierung diesbezüglich achten.

Weltweit gibt es unzählige ökologische und soziale Herausforderungen, die gelöst werden müssen. Als Gründungsunternehmen haben Sie die Chance, gleich ein modernes, nachhaltiges und zukunftsfähiges Geschäftsmodell aufzubauen und Lösungen anzubieten.

Sie können:

-  mit nachhaltigen innovativen Produkten und moderne, zukunftsfähigen Leistungen die eigene Wettbewerbsposition stärken,
-  sich Zugang zu neuen, wachsenden Märkten sowie Geschäftsfeldern verschaffen,
-  mit neuen Ansätzen und aufgrund endlicher Ressourcen bestehende Bereiche, Industrien oder Branchen auf das nächste Level heben und Marktanteile von etablierten Marktteilnehmern gewinnen,
-  durch nachhaltiges Wirtschaften spürbar Kosten einsparen und die betriebliche Effizienz steigern: Ressourcenschonung, Abfallvermeidung, Energieeinsparung
-  Mitarbeiter durch nachhaltige Geschäfts-

modelle gewinnen und binden



sicherstellen, dass Ihre Lieferkette verantwortungsvoll und nachhaltig ist und Menschenrechte sowie Umweltschutz respektieren.

Tipp von Frank Denkmann, Commerzbank:

„Berücksichtigen Sie als Gründer oder Gründerin gegenwärtige und zukünftige Herausforderungen im Geschäftsmodell. Sie greifen so die Wettbewerbsvorteile von morgen auf und schaffen eine tragfähige Basis für langfristiges sowie profitables Wachstum.“

Nachhaltigkeit im Businessplan

Führen Sie Ihre Nachhaltigkeitsinitiativen proaktiv im Businessplan auf. Wenn es dadurch zum Beispiel zu Abweichungen bei den Kosten für Waren, Rohstoffe, Betriebsmittel oder Investitionen gegenüber Referenzwerten kommt, begründen Sie diese und beschreiben die langfristigen positiven Effekte.

Reflektieren Sie außerdem die nachhaltigkeitsorientierte Zielgruppe Ihres Produktes. Gleiches gilt selbstverständlich für Investitionen in erweiterbare Maschinen oder Produktionsstrecken (z. B. Modulbauweise). Zeigen Sie auf, wie sinnvoll diese Vorgehensweise für Ihr geplantes Wachstum ist.

Substituieren Sie herkömmliche Rohstoffe oder Waren mit innovativen, nachhaltigen Lösungen? Gehen Sie kurz auf deren Markterprobung und bisherigen Einsatzgebiete ein. Relevant ist, dass Sie erläutern, welche Strategien und Maßnahmen Sie in den Teildimensionen Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung verfolgen.

Auch der Einsatz von nachwachsenden Rohstoffen sowie die Berücksichtigung von Umwelt- und Klimaschutz im Unternehmen zeugen von unternehmerischer Verantwortung und den Willen, ein stabiles und langfristig erfolgreiches Unternehmen zu errichten. Ihre Nachhaltigkeitsinitiativen können Sie zudem auf Ihrer Website aufzeigen. Mithilfe des kostenlosen Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) können Sie eine Nachhaltigkeitsstrategie zielgerichtet aufbauen und in die Nachhaltigkeitsberichterstattung einsteigen.

„Nachhaltiges Wirtschaften bietet Gründern die Chance, Risiken wie steigende Rohstoffpreise, regulatorische Änderungen oder Reputationsrisiken zu mindern. Nachhaltige Geschäftsmodelle werden als widerstandsfähiger wahrgenommen.“



Frank Denkmann

Unternehmerkundenberatung
Berlin, Commerzbank

Welche Unterlagen benötigt es für die Gründungsfinanzierung?

Im Anhang des Businessplans können gut Produktblätter oder Referenzkarten zu den Materialien oder Rohstoffen aufgeführt sein. Ebenfalls sind Studien oder Statistiken zu bestimmten nachhaltigen Themenbereichen hilfreich, die Sie in Ihrem Unternehmen etablieren möchten.

Als Ergänzung zu Ihrem Lebenslauf sollten Zertifikate zu Weiterbildungen oder Seminaren rund um ESG-Themen nicht fehlen, sofern diese vorhanden sind. Sie stabilisieren Ihre Angaben und zeigen auf, dass Sie fachlich gut gerüstet sind, Ihr Vorhaben umzusetzen.

Worauf kommt es im Bankgespräch an?

Das Gespräch eines nachhaltigen Gründungsunternehmens unterscheidet sich marginal von anderen Gründungsgesprächen. Ziel ist es, dass wir Ihr Geschäftsmodell sowie Ihre Wertschöpfungskette verstehen. Eine nachhaltige Ausrichtung Ihres Unternehmens in Kombination mit einer betriebswirtschaftlich positiven Entwicklung lässt auf ein Geschäftsmodell schließen, welches zum Beispiel resilienter gegenüber Lieferketten- und Energiekrisen sein könnte sowie eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung in sich verankert hat.

Darauf schaut die Commerzbank

In den Gesprächen mit unseren Bankberaterinnen und -beratern prüfen und plausibilisieren Sie gemeinsam Ihr nachhaltiges Geschäftsmodell. Aussagekräftige und vollständige Businesspläne sind dafür eine wichtige Grundlage, denn der Berater trifft später auch die Entscheidung, ob wir Ihr Projekt finanziell begleiten. Bei größeren Finanzierungsanfragen erfolgt noch die Einbindung eines zweiten Kreditentscheiders.

Geschäftsmodelle, welche die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen nicht berücksichtigen, sind unter Umständen nur kurzzeitig erfolgreich oder sie bergen Reputations- oder Geschäftsrisiken, denen der Gründer oder die Gründerin nur eingeschränkt begegnen kann.

Unser gemeinsames Ziel ist es, dass sich das Unternehmen in ein langjähriges, etabliertes und erfolgreiches Unternehmen entwickelt.

Welchen Einfluss hat Nachhaltigkeit auf die Erfolgchancen einer Finanzierung?

Ein nachhaltiges Geschäftsmodell ist langfristig angelegt. Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden langfristig wachsen. Nachhaltigkeit ist mehr als den Müll zu trennen und grünen Strom zu verwenden. Für uns als Bank stellt sich in der Kreditvergabe für Unternehmen und Firmenkunden seit jeher die Frage „Kann der Gewinn nachhaltig erzielt werden?“.

Was heißt das genau?

Die Einflussfaktoren für eine nachhaltige Gewinnerzielung haben sich in den letzten Monaten stark verändert. Einige langjährig stabile Faktoren wie Energie- und Rohstoffpreise unterliegen nun größeren Amplituden. Diverse Rohstoffe werden knapp oder deren Bezug ist aus ethischen Gründen nicht vertretbar. Zunehmend beklagen Unternehmen einen erschwerten Zugang zu Fachpersonal. Auch die Marktteilnehmer fordern vermehrt den verantwortungsvollen Umgang mit unserer Umwelt von Unternehmen ein. Kurz gesagt: Neben Qualität, Preis und User-Experience sind die ESG-Kriterien wichtige Erfolgsfaktoren für Unternehmen und damit für die „Nachhaltige Gewinnerzielung“ geworden.

Checkliste Gründungsfinanzierung

Gründer und Gründerinnen haben alle Hände voll zu tun, wenn sie sich selbstständig machen. Mit einem sehr guten Plan und einer gründlichen Vorbereitung lässt sich das benötigte Kapital für die Gründung einsammeln. Diese Checkliste hilft bei der Planung der Gründungsfinanzierung.

Vorbereitung:

- ✓ Wie viel Eigenkapital [\(s. 3\)](#) kann ich aufbringen?
- ✓ Wie viel Fremdkapital [\(s. 3\)](#) benötige ich für meine Gründung?
- ✓ Welche Investitionen stehen in den nächsten 12 bis 36 Monaten an?
- ✓ Welche Förderbanken [\(s. 4\)](#), Fördermittel [\(s. 5\)](#) und Kredite kommen für mich in Frage?
- ✓ Was bietet meine Hausbank [\(s. 9\)](#) an?

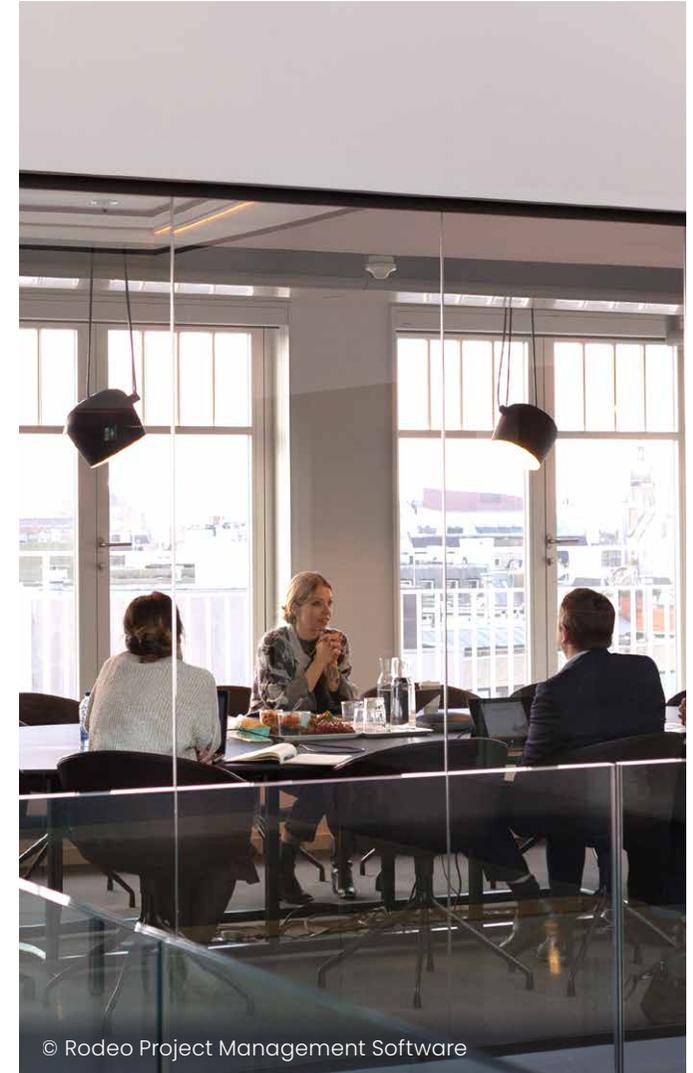
Business- und Finanzplan:

- ✓ Habe ich alle Informationen, um den Business- und Finanzplan [\(s. 11\)](#) zu erstellen?
- ✓ Ist mein Gründungsvorhaben solide aufgestellt?
- ✓ Sind meine Kapitel für den Businessplan selbsterklärend und übersichtlich aufbereitet?

- ✓ Habe ich alle notwendigen Pläne zu Investitionen, Umsatz, Rentabilität und Liquidität aufgestellt?
- ✓ Stelle ich meine Geschäftsidee, meinen Wettbewerb, meine Zahlen und meine Zukunftspläne schlüssig und überzeugend dar?

Rund ums Bankgespräch:

- ✓ Habe ich eine realistische Einschätzung der benötigten Kredithöhe [\(s. 7\)](#)?
- ✓ Habe ich die richtige(n) Bank(en) für die Kreditanfrage ausgewählt?
- ✓ Welche Ansprache und Unterlagen wünschen die Unternehmenskundenberater [\(s. 8\)](#)?
- ✓ Bin ich auf die möglichen Fragen der Bankberater [\(s. 8/9\)](#) vorbereitet?
- ✓ Ist mir bewusst, wie es nach dem Bankgespräch weiter geht und welche Unterlagen ich nachreichen muss [\(s. 10\)](#)?



© Rodeo Project Management Software

Kontakt

Redaktion



René S. Klein
[LinkedIn](#)



Verena v. Herwarth-Molland
[LinkedIn](#)

Partner



- passion4business.de
- facebook.com/Passion4Business.de
- twitter.com/P4B_Online
- linkedin.com/company/f-r-gr-nder-de/
- instagram.com/passion_4_business/



- fuer-gruender.de
- linkedin.com/showcase/fuer-gruender/

- Commerzbank AG
Kaiserstr. 16
60311 Frankfurt am Main
- 069 5 8000 8000
- www.commerzbank.de/gruender

Gründerservice und Gründerangebot

Die Commerzbank bietet Unternehmensgründern:



Ratgeber für jede Phase der (Start-up) Gründung



Gründerstudie: Was Gründer bewegt



Regionale Ansprechpartner für die telefonische Beratung



Für den Einzelhandel gibt es beispielsweise Lösungen für Wareneinkaufsfinanzierung



Gründerangebot + 100 € Bonus fürs Geschäftskonto

[Zum Commerzbank GründerAngebot](#)