

Gründen mit Plan – der Weg in die Selbstständigkeit

Wer ein eigenes Unternehmen gründen oder übernehmen möchte, braucht mehr als eine gute Idee. Existenzgründer benötigen eine Bank mit spezialisierter Beratung, um Hürden auf dem Weg zur Selbstständigkeit im Vorfeld zu erkennen und zu überwinden ... | VON HORST GEIGER

Gründungen: der Motor der Wirtschaft

Die Zahl der Unternehmensgründungen gilt als Kennziffer für Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit, denn neue Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und Wachstum. Laut Statistischem Bundesamt stieg die Anzahl der Gewerbenuegründungen in der ersten Jahreshälfte 2025 um 4,6% gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf insgesamt 325.300 Betriebe. Gleichzeitig bieten auch Übernahmen einen Weg in die Selbstständigkeit. Und der Zeitpunkt dafür ist gerade günstig, denn Nachfolger für bestehende Unternehmen werden händeringend gesucht: Bis 2035 erreichen etwa 50% der mittelständischen Unternehmer das Rentenalter.

Ganzheitliche Beratung

Für die Aufnahme der Selbstständigkeit braucht es meistens im Vorfeld finanzielle Mittel. Rund 90% der Existenzgründerinnen und -gründer greifen auf Ersparnisse zurück oder nutzen für die Umsetzung ihres Vorhabens einen Kredit.

„Bis 2027 brauchen rund 125.000 Unternehmen pro Jahr eine Nachfolgelösung.“

Damit gehen sie wirtschaftlich ins Risiko. Weil bei Selbständigen die privaten und geschäftlichen Finanzen oft eng verzahnt sind, haben spezialisierte Banken wie die BW-Bank für diese Fälle einen ganzheitlichen Beratungsansatz entwickelt.

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Gute Geschäftsideen haben viele. Entscheidend ist, daraus ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsmodell zu entwickeln. Dabei muß konkret durchdacht sein, was das Geschäftsmodell besonders macht. Ein frühzeitiges Beratungsgespräch von Spezialisten vereinfacht den Gründungsprozeß erheblich. Viele Gründungsfinanzierungen könnten beispielsweise über subventionierte Förderkredite erfolgen, die Gründungsberater detailliert erläutern können.

Partner auf Augenhöhe

Eine zentrale Rolle hat hierbei der erstellte Businessplan: Er zeigt, ob ein Geschäftsmodell zukunftsfähig, dauerhaft und wirtschaftlich belastbar ist; die kalkulierten Erlöse ausreichen, um alle finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen und den Lebensunterhalt zu sichern.

Diese und viele weitere Aspekte, bis hin zur Unterstützung des Vorhabens durch Familie und Partner, werden im Dialog mit der Fachberatung hinterfragt. Denn das Gesamtpaket ist entscheidend, und jede Gründung ist einzigartig. Detailliertes Fachwissen, individuelle Lösungsansätze und enge Begleitung sind notwendig – vom ersten Gespräch über die Beantragung von Förderkrediten bis zum letzten Nachweis. Wenn Gründer ihre Vorhaben frühzeitig optimieren, zahlt sich das später aus.

Effizienter Prozeß

Eine gründliche Vorbereitung ist entscheidend, damit der Beratungsprozeß zügig verläuft: Nach Kontaktaufnahme, beispielsweise über die Terminanfrage auf der Website der BW-Bank oder per E-Mail, findet das telefonische Erstgespräch meist innerhalb von wenigen Werktagen statt. Im Gespräch zeigt sich, wie weit das Vorhaben gediehen ist.

Einige Gründer stehen am Anfang. Andere haben neben einem fertigen Businessplan auch alle sonstigen wesentlichen Unterlagen parat und sind bereits startklar. Sind alle Unterlagen vorhanden, prüft die Bank diese, und es folgt zeitnah das persönliche Gespräch. In der umfassenden Beratung werden dann offene Fragen geklärt. Ist alles geregelt, kann im Anschluß die Bereitstellung der Finanzierung >>

» oft innerhalb von sechs bis acht Wochen bewerkstelligt werden.

So geht's zum Businessplan

Fehlt der Businessplan, kann z. B. zunächst eine Gründungsberatung weiterhelfen. Zu finden bei:

- Industrie- und Handelskammern (IHK)
- Handwerkskammern (HWK)
- dem Mittelstandsnetzwerk RWK

Umfassende Informationen rund um das Thema Gründung sind auf der Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie www.existenzgruendungsportal.de zusammengestellt.

Informationen zu Förderungen gibt es unter anderem bei Förderbanken und Bürgschaftsbanken der Bundesländer sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Über die Gründung hinaus an der Seite der Selbständigen

Mit der Gründung allein ist es jedoch nicht getan. Das Geschäftsmodell, die Dienstleistung oder das Produkt müssen sich dauerhaft im Wettbewerb behaupten. Gründer müssen dabei permanent ihre unternehmerischen Fähigkeiten zeigen. Im Alltag sind Themen wie Kalkulation, Preisverhandlungen, Kundenakquise, Personalgewinnung, Buchführung und vieles mehr zu meistern.

Die BW-Bank z. B. begleitet Selbständige deshalb von Beginn an sehr eng. Neben den Spezialisten aus dem Gründerzentrum steht Jungunternehmern ein Beratungs-Tandem aus dem Geschäftskundenbereich zur Seite. Es kümmert sich um alle sonstigen Themen. Dieses Tandem besteht aus einem Ansprechpartner für Anlage- und Vorsorgethemen und einem für Kreditfragen.

Gründen – die wichtigsten Fragen

Wie wichtig ist der Businessplan?

Sehr wichtig. Der Businessplan ist der Leitfaden Ihrer Gründung. Er strukturiert Ihr Vorhaben und enthält fast alle Informationen, die für die Gründung notwendig sind. Der Businessplan ist zudem die Basis für Kredite und öffentliche Fördermittel. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, Ihren Businessplan zu erstellen und zu überprüfen.

Welche Informationen enthält der Businessplan?

Der Businessplan enthält alle wichtigen Informationen Ihres Vorhabens und besteht im Wesentlichen aus sieben Bereichen. Das sind eine kurze Zusammenfassung des Vorhabens, die Benennung der Rechtsform Ihres Betriebs, die Positionierung, die Darstellung Ihrer Kompetenz, Kalkulationen (Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditäts- und Finanzplan), die Verkaufsstrategie und der konkrete Kapitalbedarf.

Fangen Sie frühzeitig mit der Arbeit am Businessplan an und holen Sie sich rechtzeitig Hilfe. Der Businessplan ist zentral für Kredite und Fördermittel.

Welche Informationen sollte die Zusammenfassung enthalten?

Die Kurzdarstellung (Management Summary) sollte auf einer Seite Ihre Geschäftsidee, Ihre langfristigen Ziele sowie Erfolgsfaktoren und Risiken zeigen. Unser Rat: Schreiben Sie die Zusammenfassung, wenn Sie die anderen Punkte Ihres Businessplans bereits erarbeitet haben.

Warum muß ich die Rechtsform im Businessplan angeben?

Die Rechtsform wirkt sich wesentlich darauf aus, welche steuerlichen und haftungsrechtlichen Vorschriften für Ihren Betrieb gelten. Außerdem spielen dabei persönliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftliche Kriterien mit hinein. Entscheidend bei der Wahl der Rechtsform ist zudem, ob Sie allein oder im Team gründen. Binden Sie frühzeitig einen Steuerberater oder Rechtsanwalt mit ein.

Wie sieht eine Verkaufsstrategie aus?

Ein erfolgreiches Marketing- und Vertriebskonzept besteht aus Produkt, Preis, Kommunikation/Werbung und Vertrieb. Diese vier Elemente beeinflussen sich gegenseitig: Ein deutlicher Wettbewerbsvorsprung beispielsweise kann einen höheren Preis als im

Marktdurchschnitt rechtfertigen. Feilen Sie an Ihrer Verkaufsstrategie. Sie möchten für Ihre Idee begeistern.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?

Banken können eine Vielzahl von Finanzierungsmodellen darstellen: Kreditlinie, klassische Bankdarlehen, Beteiligungskapital von Dritten, öffentliche Förderdarlehen oder Leasing – vieles ist möglich. Fachberaterinnen und -berater ermitteln die individuell bestmögliche Lösung. Sprechen Sie Ihre Bank frühzeitig an.

Statt neu zu gründen, ist auch die Übernahme eines Betriebs ein Weg in die Selbständigkeit. Wie stehen die Chancen dafür?

Die Chancen für eine Übernahme sind aktuell sehr gut: Bis 2035 erreichen rund 50 Prozent der mittelständischen Unternehmerinnen und Unternehmer das Rentenalter. Bis 2027 benötigen jährlich etwa 125.000 Unternehmen eine Nachfolgelösung. Überlegen Sie vor einer Neugründung, ob eine Übernahme für Sie in Betracht kommt.

Sind kleine und mittlere Betriebe bei der BW-Bank an der richtigen Adresse?

Absolut. Für die sind wir Spezialisten. Die BW-Bank unterstützt bei der Fortführung von Handwerksbetrieben, beim Aufbau medizinischer Praxen und bei der Gründung innovativer Startups. Mit dem

Gründerzentrum verfügt die Bank über eine eigene Einheit, in der sie ihre Gründungsexpertise gebündelt hat. Gründungen und Übernahmen sind anspruchsvoll. <<

„Der Businessplan ist der Leitfaden Ihrer Gründung und zentral für Kredite und Fördermittel.“



Horst Geiger ist Leiter Gründerzentrum der BW-Bank
Bild: BW-Bank

Noch Fragen?

Für Baden-Württemberg:
<https://www.bw-bank.de/fi/home/branchen-und-berufe/geschaeftskunden/gruendung-und-uebernahme/uebersicht.html?n=true&stref=hnav>