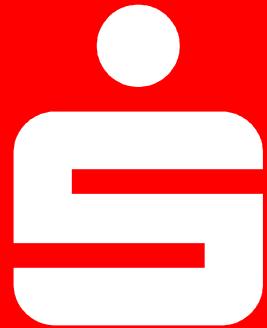


# Herzlich Willkommen!



# Warum sind Sie heute hier





# Unsere Starthilfe für Ihre Unternehmens- gründung



**Thomas Felsl**  
Gewerbekundenberater

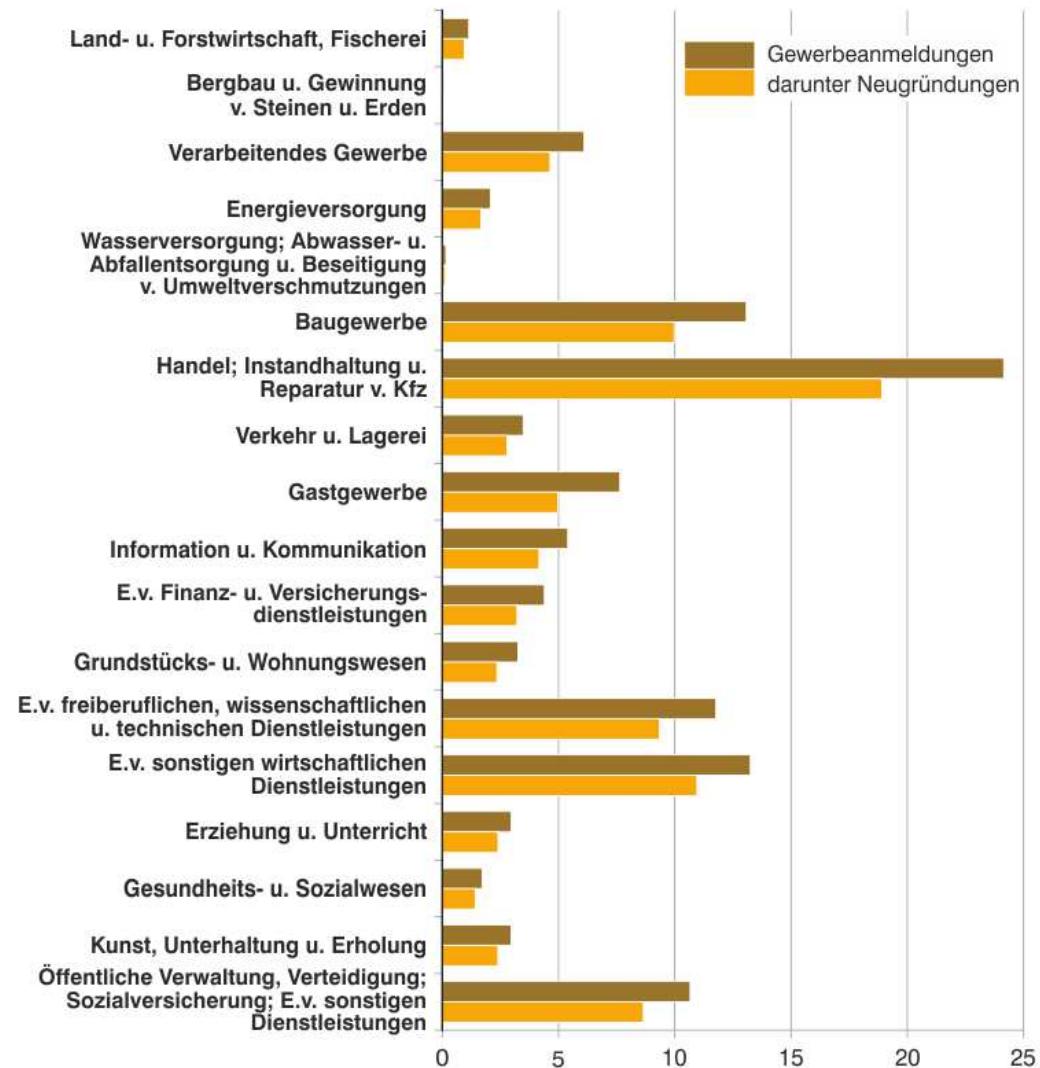


# Agenda

1. Aktuelles
2. Worauf legen Sie Wert?
3. Das Finanzierungsgespräch: Darauf kommt es an.
4. Warum ist der Businessplan wichtig?
5. Welche inhaltliche Voraussetzungen sollte der Businessplan erfüllen?
6. Wofür benötigt die Bank Sicherheiten?
7. Risikominimierung durch qualifizierte Beratung.

# Gewerbeanmel- dungen

Gewerbeanmeldungen und Neugründungen\* in Bayern 2018  
nach Wirtschaftsabschnitten\*\*  
in Tausend



\* Ohne Reisegewerbe.

\*\* Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 2008 (WZ 2008), Kurzbezeichnung.

Bayerisches Landesamt für Statistik, Fürth 2019

# Worauf legen Sie Wert?

Stellen Sie sich vor, Sie hätten die Aufgabe geschäftsmäßig Kredite auszugeben....

Worauf würden Sie Wert?

- Sie möchten Ihr **Geld wieder haben.**
- Sie möchten eine risikoadäquate **Verzinsung** erzielen.
- Sie müssen das Vermögen Ihrer Einlagenkunden **schützen.**

Welche Kriterien sind subjektiv geeignet, dies sicherzustellen:

- Ihr Kunde ist **vertrauenswürdig**.
- Ihr Kunde verfügt über ordentliche **wirtschaftliche Verhältnisse**.
- Ihr Kunde geht so weit es ihm/ihr möglich ist auch selbst **ins Risiko**.
- Ihr Kunde kann Ihnen sein Vorhaben so gut darstellen, dass Sie die **Erfolgsfaktoren** der zukünftigen Unternehmung verstehen.

# Aus dem Nähkästchen..

Bei größeren Kreditinstituten, in denen die Existenzgründungsfinanzierung spezialisiert angesiedelt ist, sind **Absagequoten von 80 – 90 %** nicht ungewöhnlich.

**Die häufigsten Gründe dafür sind:**

- Unklares oder nicht plausibles Geschäftskonzept/ Businessplan
- Fehlender oder zu wenig Eigenkapitaleinsatz
- Unklare Zielformulierung

# Das Finanzierungs- gespräch

## Überzeugungskraft:

- Sehen Sie das Gespräch mit Ihrem Kundenberater in diesem Fall wie ein Bewerbungsgespräch, in dem Sie jemanden Dritten von Ihrer Person, Ihren Ideen und Ihren Fähigkeiten überzeugen wollen.

## Geschäftskonzept:

- Noch vor dem persönlichen Gespräch steht meist die Erarbeitung eines tragfähigen Konzeptes an.
- Sehen Sie dieses bitte nicht als „notwendiges Übel“ um andere (Finanzmittelgeber, Arbeitsagentur usw.) für Ihr Vorhaben zu gewinnen, sondern als Ihr persönliches Analyseinstrument zur Planung einer erfolgreichen Unternehmung.
- So schade es ist, aber:  
  
Wenn das Konzept vorab nicht überzeugt, kommt es manchmal gar nicht mehr zu einem persönlichen Gespräch.

# Businessplan

## Warum ist der Businessplan so wichtig ?

- Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ Sie dazu, alle wichtigen Punkte Ihrer Gründung, **alle Chancen und Risiken, alle Stärken und Schwächen** zu überdenken.
- Je durchdachter Ihre Gründungsplanung ist, desto größer die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt.
- Kein ins Blaue hinein wirtschaften.
- Jedes Problem, das Sie schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst haben, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart.
- Dazu kommt: Wenn Sie schon den Start sorgfältig geplant haben, werden Sie auch in der Lage sein, auf **Veränderungen zu reagieren.**

**Gute Vorbereitung:**  
**HOLEN SIE MEHR AUS IHRER IDEE HERAUS.**

# Businessplan

## Strategie

- Die Fähigkeit eines Unternehmens, künftig hohe Cash-flows und damit ausreichende Werte für die Eigentümer zu generieren.
- Hierzu ist ein klare Positionierung im Markt notwendig:  
Hohe Margen (Qualität, Service, Innovation)  
vs. niedriger Preis (geringe Kosten, innovative Prozesse und hohe Kapazitätsauslastung)

**Es geht um Ihre finanzielle Existenz und Unabhängigkeit!**

Sehen Sie es als Chance, wenn ein Dritter Ihre Planungen kritisch hinterfragt.

# Businessplan

## Persönlicher Inhalt des / der Gründer:

- Lebenslauf
- Fachliche Qualifikation
- Aus - / Weiterbildung
- Berufliche Erfahrung
- Spezialisierung
- Persönliche Vermögens- / Schuldenaufstellung sowie privater monatlicher Ein- / Ausgaben

# Businessplan

## Inhalt des Businessplans:

- Geschäftsidee
- Standortwahl
- Marketing / Vertrieb
- Unternehmensorganisation
- Rechtsform
- SWOT -Analyse  
( Chancen/Risiken vs. Stärken / Schwächen)
- Zukunftsaussichten

## Inhalt zur Finanzierung:

- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsplanung

# Ihre Geschäftsidee

- Was ist Ihre **Geschäftsidee** (Produkt oder Dienstleistung) ?
- Welchen **Nutzen** hat Ihr Angebot?
- Wie **bekannt** ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welchen **Service** bieten Sie?
- Was bieten Sie im **Unterschied** zu anderen Wettbewerbern?
- Warum soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen?

# Vorteile Ihres Konzepts

- Sie gewinnen **Kompetenz**
- Typische **Zusammenhänge** und die **Abhängigkeiten** einzelner Positionen voneinander werden Ihnen bewusst
- Sie erkennen besonders wichtige Details als **Schlüsselpositionen** Ihres wirtschaftlichen Erfolgs
- **Variantenvergleiche** machen Sie flexibel für spätere Situationen nach Eröffnung Ihres Geschäfts.
- Sie bekommen ein Gefühl für die **finanziellen Auswirkungen** Ihrer Entscheidung

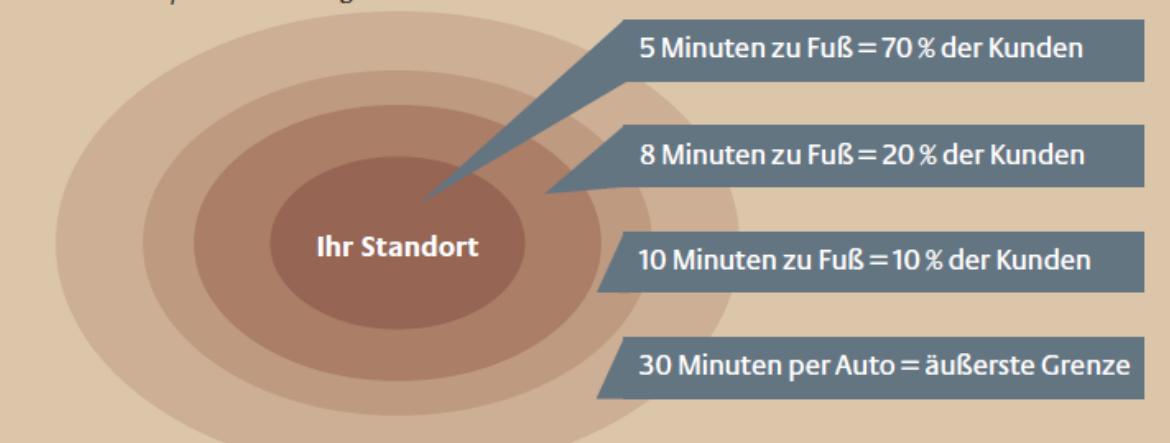


# Standortwahl

- Welche **Bedingungen** muss der Standort erfüllen?
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es **genügend Kunden** im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die **Verkehrsanbindung** des Standortes?

## Wie weit ist der Einzugsbereich des Standortes?

Einzelhandel/Dienstleistungen

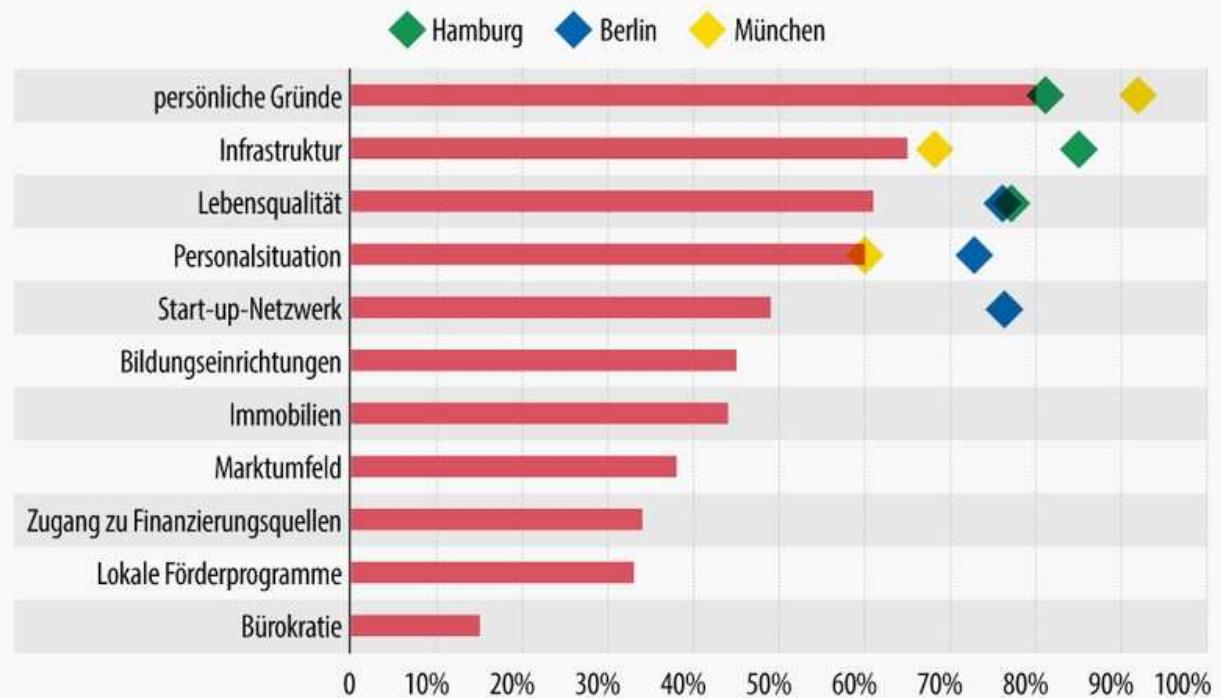


Quelle: Jürgen Arnold: Existenzgründung – Von der Idee zum Erfolg.

# Standortwahl

## Standortwahl bei Gründern oft aus persönlichen Gründen

Faktoren, die für Gründer bei der Standortwahl eine bedeutende Rolle spielen

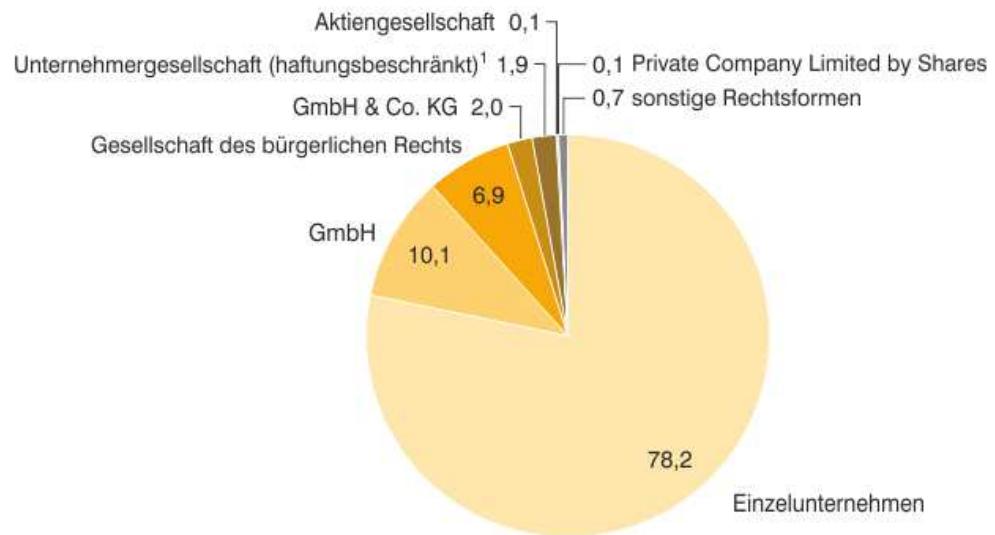


Quelle: Bitkom. n=227 Gründer von IT- und Internet-Start-Ups

**Frankfurter Allgemeine**

# Unternehmensform

**Neugründungen\* in Bayern 2018 nach der Rechtsform**  
in Prozent



\* Ohne Reisegewerbe.

<sup>1</sup> Ohne Reisegewerbe.

Bayerisches Landesamt für Statistik, Fürth 2019

# Unternehmensform

Bei der Wahl Ihrer Unternehmensrechtsform sollten Sie folgende Punkte berücksichtigen:

- **Steuerliche und haftungsrechtliche Auswirkungen**
- **Persönliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftliche Kriterien**
- **Sologründer oder Teamgründer**
- **Es kann sinnvoll sein, frühzeitig einen Steuerberater oder Rechtsanwalt einzubinden.**

# SWOT-Analyse

- Welche **Ziele** haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen **Maßnahmen** wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die **Entwicklung Ihrer Branche** aussehen?
- Wie wird sich die **Nachfrage** nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr **Konkurrenten** in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf **negative Markt- / Nachfrageveränderungen**?
- Gibt es **vergleichbare Branchen**, die Orientierungshilfe bieten?

# Kapitalbedarfs - plan

**Der Kapitalbedarfsplan dient der Ermittlung von Finanzierungskosten für den Start Ihres Vorhabens.**

Ein Kapitalbedarfsplan gehört in jeden Businessplan,

- unabhängig davon, ob Sie Ihr Vorhaben allein aus Ihren Ersparnissen oder mit Hilfe von Darlehen finanzieren.
- Wer auf eine genaue Planung verzichtet, riskiert, dass am Ende das Geld nicht ausreicht.
- Auf die Schnelle muss dann eine Fremdfinanzierung gefunden werden...

# Kapitalbedarf

Unterscheiden Sie in **Anlagevermögen** wie z.B. Lizenzen, Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und in **Umlaufvermögen**.

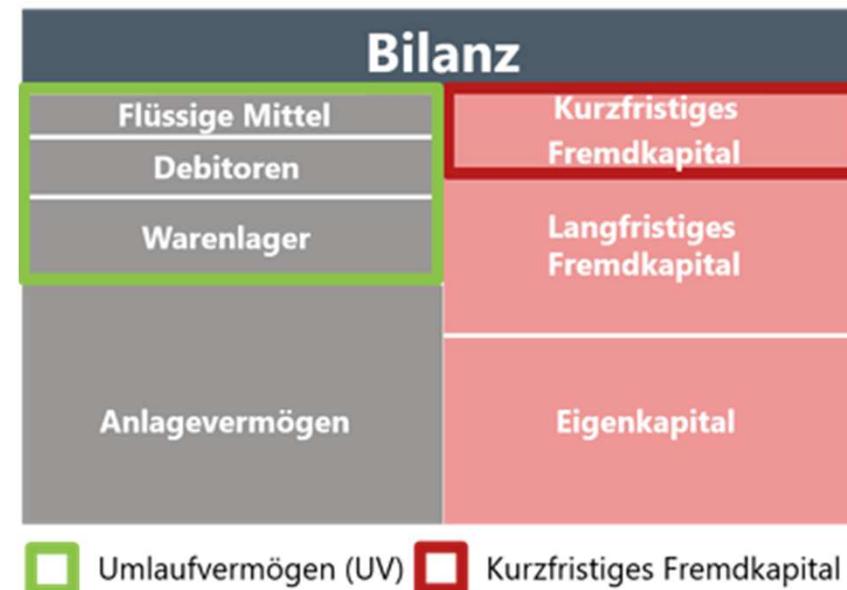
- Für einen Kapitalgeber ist es ein wesentlicher Unterschied was es zu finanzieren gilt.
- Während **Anlagevermögen** sowie Warenlagererstausstattung **längerfristig** finanziert wird und eventuell auch als geeignete Kreditsicherheit dient, sind **Betriebsmittel** in dem Moment, in dem Sie verwendet werden, **praktisch verbraucht**.

# Ihr Finanzierungs- plan

Ihr Unternehmen benötigt aber auch **Umlaufvermögen**.

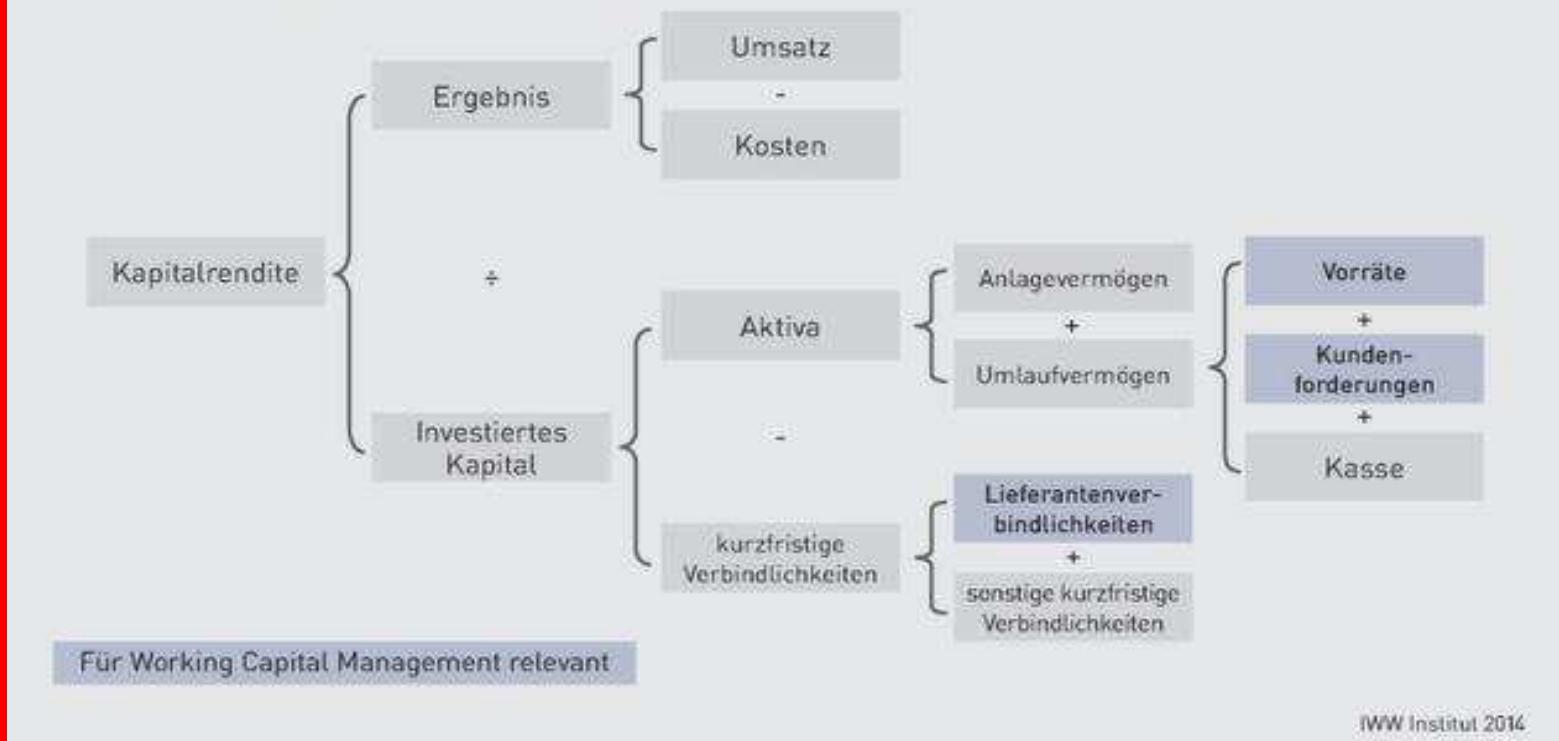
- **Umlaufvermögen bindet Kapital.**
- **Kapital kostet Geld.**

Wie ermittle ich den Finanzierungsbedarf im Umlaufvermögen?



# Umlaufvermögen

Abb. 1: Stellgrößen für das Working Capital Management



# Kapitalbedarf - plan

## Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Notwendige Investitionen (Anschaffungen, Gründungskosten)	Betrag
Maschinen	50.000,00 €
Geschäftsausstattung	10.000,00 €
Gründungskosten	5.000,00 €
<b>Investitionsbedarf, gesamt</b>	<b>65.000,00 €</b>

### Finanzierung

#### Eigene Mittel

Bauvermögen	- €
Bankguthaben	10.000,00 €
Bausparverträge	
Eigenleistungen (wenn aktivierbar)	5.000,00 €
Sonstiges	

#### Eigenmittel, gesamt

Gründerkredit	30.000,00 €
Bankdarlehen	25.000,00 €
Privatdarlehen	
Sonstiges	
<b>Fremdmittel, gesamt</b>	<b>55.000,00 €</b>

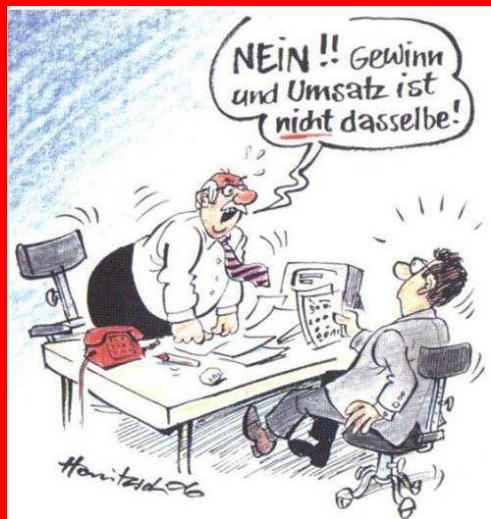
<b>Finanzmittel, gesamt</b>	<b>70.000,00 €</b>
Investitionsbedarf w. o.	65.000,00 €
Reserve (+) / Unterdeckung (-)	5.000,00 €

#### Sicherheiten

Haus- und Grundbesitz	100.000,00 €
Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	70.000,00 €
Sonstiges	
<b>Summe Sicherheiten</b>	<b>170.000,00 €</b>

25.09.201

# Liquidität vs. Rentabilität



## Liquidität:

- Dient der Planung Ihrer „**Zahlungsfähigkeit**“
- Alle Zahlungen werden auf Basis des tatsächlichen Zu- oder Abflusses von Geld betrachtet.

## Wichtig bei:

- Zahlungsziele Kunden / Lieferanten
- Nicht erfolgswirksame Zahlungen (z. B. Tilgungen, Privatentnahmen)

## Rentabilität:

- Dient der Planung Ihrer „**Profitabilität**“
- Sind Ihre Investitionen in die neue Existenz wirtschaftlich sinnvoll?

## Variable Kosten:

*(umsatzabhängige Kosten)*

- Wareneinsatz
- Fremdleistungen
- Fracht und Versand
- Provisionen
- Saisonkräfte
- Honorare
- Gewährleistung / Garantie

## Fixe Kosten:

*(umsatzunabhängige Kosten)*

- Personalkosten
- Leasingraten
- Raumkosten
- Kraftfahrzeugkosten
- Werbung
- Reisekosten
- Bürobedarf, Porto
- Telefon, Fax, Internet
- Steuerberatung
- Beiträge
- Zinsen für Fremdkapital
- Abschreibungen / Sonstige Kosten

# Risikofaktoren

- zu hohe **Fixkostenbelastung**
- überdimensionierter **Personalbestand und Betriebsmittelbedarf** mit hohen Kosten
- Überschreitung des Finanzplans durch **nicht geplante Investitionen** (z.B. Fuhrpark)
- **Wettbewerbsdruck** führt zu nicht auskömmlichen Preisen
- zu hohe **Abhängigkeit** von Großkunden oder Lieferanten
- zu geringe **Sorgfalt** im Rechnungswesen oder bei der Zahlungsüberwachung
- zu schmale **Eigenkapitalbasis**
- ständige **Kreditüberziehung**
- öffentliche **Finanzierungshilfen** werden nicht ausgeschöpft

# Woran kann es doch noch scheitern...

- Mangelhafte Businesspläne
- Leichtfertige Beschäftigung mit der Thematik
- **Unterschätzung des Umfangs einer Existenzgründung**
- Fehlende Vorstellungen bezüglich der **Sicherheiten**
- Gründung mit zu wenig Motivation angegangen
- Zu hoher **zeitlicher Druck**

# Ihre Sicherheiten

## Welche Arten von Sicherheiten gibt es?

- Grundstücke / Immobilien
- Guthaben bei Banken, Bausparkassen, Lebensversicherungen
- Wertpapiere
- Bürgschaften (bonitätsabhängig)

## Sonstiges:

- Warenlager
- Betriebs – und Geschäftsaustattung
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

## Fazit:

Die Höhe des Ansatzes von Sicherheiten kann bei den Kreditinstituten oft sehr unterschiedlich ausfallen und hängt von der Risikopolitik des Instituts ab.

# Ihr Eigenkapital

Das **Eigenkapital** stellt für den Eigentümer sowie den Fremdkapitalgeber einen **Puffer** zur Abfederung möglicher **Risiken** dar.

## Finanzierung:

- Aufgrund der ungleich schwierigeren Einschätzbarkeit des Erfolgs einer Existenzgründung im Vergleich zu einem bestehenden Unternehmen sollte der **Eigenmitteleinsatz mindestens 20 %** (besser höher) ausmachen.

## Finanzierung einer Immobilie:

- Hier sind ebenfalls üblicherweise 20 % an Eigenkapital zuzüglich der Erwerbsnebenkosten einzubringen.

# Beteiligungs-kapital

## Erfolg mit stillen Beteiligungen

Sie wollen eine Firma gründen. Oder Sie möchten sich durch einen Einstieg in ein bestehendes Unternehmen eine selbstständige Existenz schaffen.

Als Gründer haben Sie zwar Ideen, hohes fachliches und betriebswirtschaftliches Know-how, nicht immer aber größere finanzielle Mittel.

Neben den allgemeinen Gründungsmodalitäten steht das Thema Finanzierung ganz oben auf Ihrer To-do-Liste.

Um Ihr junges Unternehmen zukunftsfest aufzustellen, brauchen Sie eine stabile Eigenkapitalbasis, die auch als Türöffner für zusätzliche Kredite wirkt.

Nutzen Sie die Möglichkeiten einer stillen Beteiligung, mit der Sie Ihr vorhandenes Eigenkapital erhöhen können. Sie benötigen hierfür keine dinglichen Sicherheiten. Obwohl wirtschaftliches Eigenkapital, sind mit einer stillen Beteiligung keine operativen Mitspracherechte verbunden. So ist sichergestellt: Sie sind und bleiben Herr im Haus – von Anfang an.

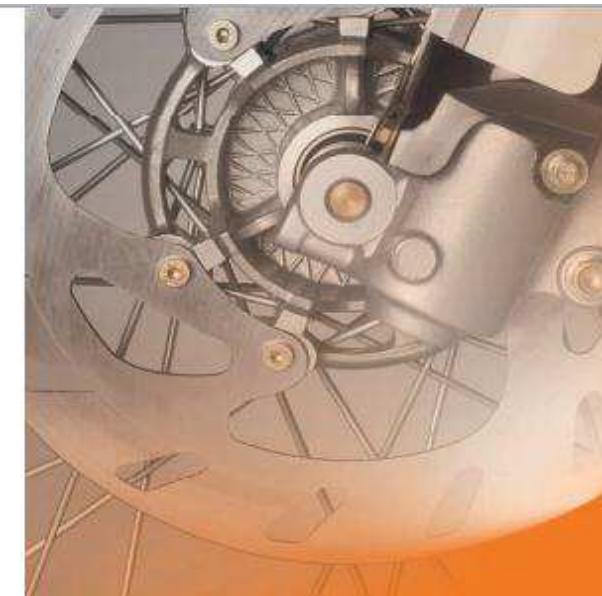
## Die BayBG – Ihr verlässlicher Partner

In Zusammenarbeit mit der LfA Förderbank Bayern bietet die BayBG ein speziell auf Existenzgründer maßgeschneidertes Beteiligungsmodell an. Als verlässlicher, stabiler, langfristiger Finanzierungspartner hat die BayBG seit 1997 mehr als 350 Existenzgründern den Start in die Selbstständigkeit ermöglicht.

## Ein Eigenkapitalgeber hat höhere Renditeerwartungen!

## Ihre Vorteile im Überblick

- Ausgewogene Finanzierung
- Günstige Konditionen
- Lange Laufzeiten
- 10 Jahre tilgungsfrei
- Verbesserte Bonität
- Mehr Kreditspielraum
- Verbessertes Rating
- Keine dinglichen Sicherheiten notwendig



## Existenzgründung mit stillen Beteiligungen

### Noch Fragen? Sprechen Sie mit uns

joachim.schroeder@baybg.de Tel.: 089 12 22 80-132  
andreas.breitmoser@lfa.de Tel.: 089 2124-26 07  
barbara.karch@baybg.de Tel.: 089 12 22 80-242

BayBG Bayerische  
Beteiligungsgesellschaft mbH  
Königinstraße 23 | 80539 München

Weitere Informationen: [www.baybg.de](http://www.baybg.de)

**BayBG**  
Bayerische  
Beteiligungsgesellschaft mbH

# Wenn Sie ein bestehendes Unternehmen kaufen möchten...

S-Unternehmerplattform:

- Kauf - / Verkauf von Unternehmen deutschlandweit in Zusammenarbeit mit den Sparkassen und der BayernLB



25.09.2019

Unternehmensbörse des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie



# Holen Sie sich weiteren Input von außen.

Das Fördernetzwerk der Freisinger Wirtschaft.

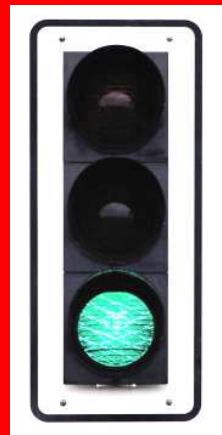
will eine aktive Hilfestellung und kompetente Ansprechpartnerinnen und -partner bieten, damit Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Ideen umsetzen und dazu beitragen können, dass der Landkreis auch weiterhin ein attraktiver Wirtschaftsstandort bleibt.

## Partner des Fördernetzwerkes

Kostenlose Beratungsangebote im Landkreis Freising finden Sie bei den Partnern des Fördernetzwerkes:

- Industrie- und Handelskammer
- Kreishandwerkerschaft Freising
- Aktivsenioren Freising
- Unternehmerfrauen im Handwerk Freising
- Agentur für Arbeit Freising
- Krankenkassen
- Deutsche Rentenversicherung

**Viel Erfolg für  
Ihre Existenzgründung!**



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

## Ihr Ansprechpartner

Thomas Felsl  
Sparkasse Freising  
Erdinger Str. 43b  
85356 Freising

Telefonnummer: 08161/ 56-162  
E-Mail-Adresse: [thomas.felsl@sparkasse-freising.de](mailto:thomas.felsl@sparkasse-freising.de)



# Vertraulichkeit und Nutzung dieser Unterlage.

- Der Inhalt dieser Unterlage ist vertraulich zu behandeln. Vertrauliche Behandlung bedeutet, dass Inhalte und Informationen Dritten nicht zugänglich gemacht und durch diese nicht wirtschaftlich verwertet werden dürfen. Eine darüber hinausgehende Verwendung oder die Weitergabe an Dritte bedarf der schriftlichen Zustimmung der Urheber oder des Auftraggebers.
- Alle Abbildungen, Texte in dieser Präsentation sind urheberrechtlich geschützt. Die Rechte liegen bei den Urhebern. Jegliche externe Verwendung oder Reproduktion in elektronischer oder gedruckter Form bedarf der ausdrücklichen Zustimmung durch die Urheber.