

# Gute Ideen reichen nicht! Mit erfahrenen Partnern gelingt der Unternehmens-Start

Am Anfang der Gründung war die Idee und für manchen Unternehmensgründer auch die Vision, dass sein Unternehmen über den Tod hinaus der Name unsterblich wird. Allerdings sind solche Unternehmen eher die Ausnahme, wie zum Beispiel die Adam Opel AG oder die Siemens AG. Vielmehr ist das Leben eines Unternehmens einem Zyklus unterworfen. Vom Ideenkonzept, über Start-up- und Early-stage-Finanzierung und Expansion bis hin zum Verkauf. In dieser und den nächsten Ausgaben des *feder brief* stellen wir in vier Teilen diesen Lebenszyklus und unser Leistungsangebot für jede Phase vor. Der erste Teil widmet sich der Seed- und Start-up-Phase, also von der Idee zur Produktionsreife.

## Mit guter Vorbereitung gelingen die ersten Schritte

Der erste Schritt in die Selbständigkeit scheint noch leicht. Am Anfang steht die Idee. Man hat eine vage Vorstellung, wie das eigene Unternehmen aussehen und wie Profit erwirtschaftet werden könnte. Doch schon im nächsten Schritt beginnt die Arbeit. Hier ist es besonders wichtig, mit Überblick, gut vorbereitet und informiert alle Punkte auf dem Weg zur Unternehmensgründung abzuwickeln. Von einem tragfähigen Unternehmenskonzept über Formalien, welche Rechtsform und welchen Namen das Unternehmen erhalten soll, bis hin zur Finanzierung sind zahlreiche Bereiche zu beachten.

Besonders hier ist eine fundierte Beratung oder ein Coaching sehr wichtig, denn bei Unachtsamkeiten kommt es zu Zeitverzögerungen und der Zugang zu lukrativen Kapitalquellen bleibt verwehrt. *feder consulting* bietet Gründern in dieser frühen Phase das Know-

how, damit die ersten Schritte in die Selbständigkeit nicht gestolpert werden.

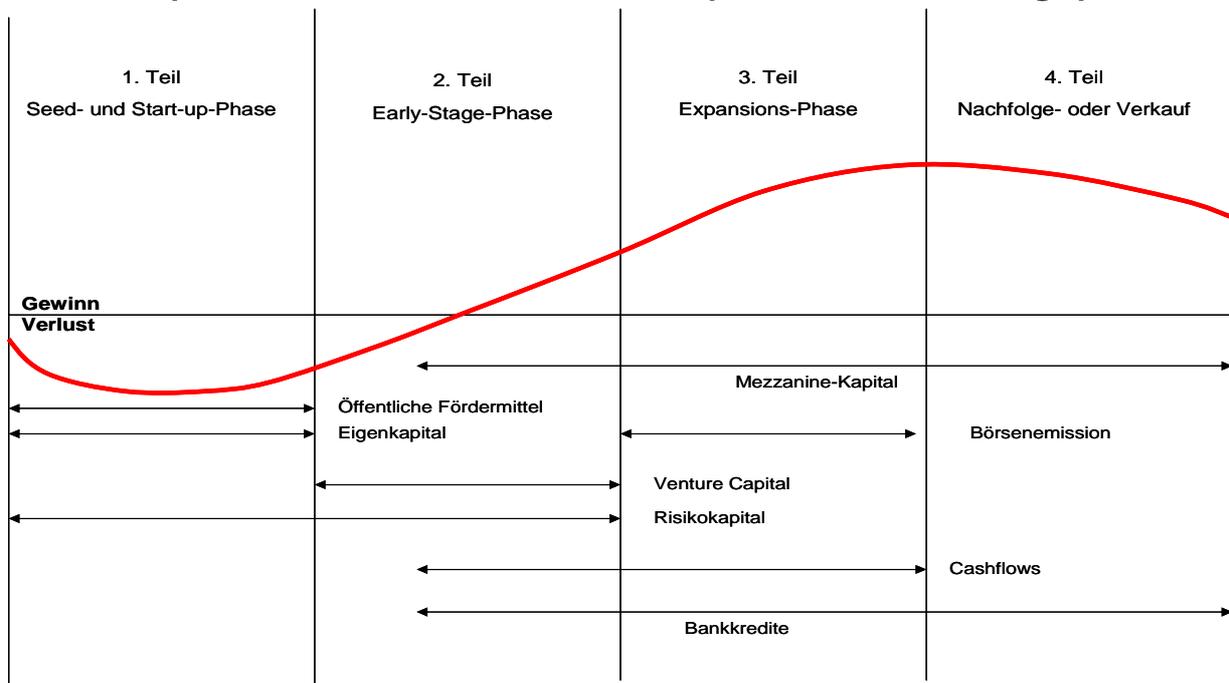
## Profitieren von erfahrenen Kontakten

Wichtig ist es deshalb, sich bereits zu Beginn des Vorhabens erfahrene Partner zur Seite zu stellen, die mit ihrem Wissen einen Mehrwert für das noch nicht existierende Unternehmen bieten:

- ⇒ Schlummernde Potenziale werden frühzeitig erkannt und dem Existenzgründer aufgezeigt für eine optimale Entwicklung
- ⇒ Hilfe bei bürokratische Hürden
- ⇒ Tipps für einen vielversprechenden Businessplan
- ⇒ Gestaltung von Finanzierungsmöglichkeiten

*feder consulting* hat in diesem Bereich weitreichende Erfahrung und bietet für angehende Unternehmer

## Lebensphasen eines Unternehmens und ihre spezifischen Finanzierungsquellen



Quelle: feder consulting research



Coachings von Unternehmensfinanzierungen, Kapitalbedarfsanalysen und Finanzierungskonzepte für Gründungsfinanzierungen an

#### **Gute Strategie für das Bankgespräch**

Besonders der finanzielle Rahmen eines Unternehmens in der Seed- und Start-up-Phase gestaltet sich schwierig. Banken sind oft die erste Anlaufstelle für Existenzgründer, die über ein innovatives Produkt verfügen oder eine vielversprechende Geschäftsidee haben. Einfach ist die Kapitalsuche auf diesem Wege nicht, denn es ist wichtig mit einer guten Strategie in das Gespräch zu gehen, um nicht zu Beginn einen Rückschlag zu erleiden.

Seit Einführung von Basel II werden Unternehmen in Risikoklassen eingestuft. Je besser die der Businessplan und die Eigenkapitaldecke, desto besser sind die Chancen einen Kredit von der Bank zu bekommen. Mit einer maßgeschneiderten Vorbereitung durch ein Gründercoaching können hier Türen geöffnet werden, die sonst verschlossen bleiben. Es gibt aber nicht nur einen Weg zum Unternehmensfinanzierung. Auch die Alternativen sollten Gründer beachten.

Diese Alternativen sind vielfältig und nicht jede Form passt zu jedem Unternehmen. Als Gründer und Unternehmer sollte man sich über die verschiedenen Formen ein fundiertes Bild machen. Denn die geeignete Finanzierungsform hängt wesentlich ab vom Umfang des benötigten Kapitals, vom Entwicklungsstadium des Projektes (Seed- oder Markteinführungs-Phase) und vom Branchentyp.

#### **Doppelte Hilfe durch Business Angels**

In der Seed-Phase hängt die Finanzierung im Wesentlichen vom Gründer selbst ab, meist auch vom Business Angel. Business Angels, das können vermögende Topmanager, Unternehmen oder einfach nur Kapitalgeber sein, die neben ihrem Investment auch ihr Wissen und die Erfahrung aus langjähriger Tätigkeit in das junge Unternehmen einbringen, bieten zwar relativ wenig Kapital an, können den vermeidlichen Nachteil jedoch durch ihren informellen und schnellen Einsatz wettmachen.

feder consulting kann in diesem Bereich durch eine Vielzahl von Netzwerkzugängen zu Privaten Investoren und Business Angels in dieser sehr entscheidenden Phase eine wichtige Brücke bauen zu einer soliden Unternehmensfinanzierung des jungen Unternehmens und ihm damit eine Perspektive für die Zukunft geben. Feder consulting hat in seiner fast 12-jährigen Geschäftstätigkeit Zugang zu einer Vielzahl von Netzwerken zu Business Angels und privaten Investoren aufgebaut und kann Gründer mit den richtigen Partnern bekannt machen.

#### **Alle Finanzquellen ausschöpfen**

Eine weitere Möglichkeit, wie Existenzgründer ihre Finanzkraft stärken können, ist die Beantragung von Förderkrediten bei Förderbanken wie zum Beispiel die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder regionale Institute, wie NBank in Niedersachsen, NRW Bank, Bayern Bank und andere.

Ebenso sind Bürgschaftsbanken interessante Ansprechpartner für angehende Unternehmer. Hier werden jedoch erhöhte formelle Anforderungen gestellt, die im Vorfeld erfüllt werden müssen, um eine Bewilligung zu bekommen. Auf diesem Feld ist feder consulting Spezialist und kann Existenzgründer auf Stolperfallen hinweisen, sodass es mit Sicherheit Kapital aus dieser Quelle fließt. Zu den Leistungen von feder consulting gehören die Unterstützung und Beratung zur Gestaltung eines aussagekräftigen Businessplans sowie Fördermittelresearch und Fördermittelkonstruktionen.

## **Das erwartet Sie in der nächsten Ausgabe im 2. Teil:**

**Early Stage: Finanzierungsmöglichkeiten bei Markteinführung, Start der Produktion und Wachstum des Unternehmens**

