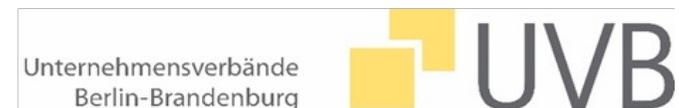




BPW 2020

Finanzforum



Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Thema:

Finanzierung auf sichere Beine stellen

Potsdam, 3. März 2020

Referent: Uwe Struck, Unternehmensberater

- 1 Ich habe mir erlaubt, auf Bilder zu verzichten, dann passen mehr Hinweise auf eine Seite.
- 2 Die Folien kann man auf meiner Webseite herunterladen.
www.uwe-struck.de
- 3 Fragen bitte im Verlauf des Vortrages stellen.

Finanzierung auf sichere Beine stellen

Finanzierungsformen

- 1 Ersparnisse
- 2 Kredite
- 3 Zuschüsse
- 4 Beteiligungskapital
- 5 Crowdfunding

Unterlagen für Kapitalakquise

- 1 Businessplan
- 2 Finanzplanung
- 3 Standardnachweise
- 4 Sonstige Unterlagen

Finanzierungsformen: 1. Ersparnisse

Was tun?

Ersparnisse zusammenhalten und erhöhen (bei Kreditfinanzierungen).

3F Eigenkapital besorgen (3F=family, friends and fools); ist Quasi-Eigenkapital.

Sachanlagen einbringen (auch gebrauchte), sie erhöhen das Eigenkapital.

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Hohes Eigenkapital ermöglicht hohe Bankkredite.

Zuschüsse des Staates betrachtet eine Bank wie Eigenkapital.

Eigenkapital nicht wieder herausnehmen (es ist zum Teil illegal).

Ohne Ersparnisse geht gründen auch.

Finanzierungsformen: 2. Kredite = Darlehen

Was tun?

Wieviel brauchen Sie? >> Kreditbetrag überschlägig berechnen.

Maximalen Kredit berechnen. >> Kredithöhe = 4 bis 6 mal Eigenkapital

Businessplan (BPL) schreiben. >> Ohne BPL gibt es keinen Kredit!

Reichen 25.000 Euro als Kredit? >> Dann ist die ILB ein guter Partner.

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Die Bank hilft bei der Auswahl des passenden Kreditprogramms.

Entwicklungsarbeiten sind nur sehr begrenzt mit Krediten finanzierbar.

Haftungsfreistellung gilt nur für die Bank, nicht für den Kreditnehmer.

Sicherheiten sind in der Regel kein Problem bei Gründerkrediten.

Selbstschuldnerische Bürgschaft ist immer erforderlich.

Es dauert. Oder: Geld ist nicht so schnell auf dem Konto.

Finanzierungsformen: 3. Zuschüsse (vom Staat)

Was tun?

Gut informieren (lassen). Zuschüsse beantragen (Hilfe ist verfügbar.)

Voraussetzungen prüfen. Missverständnisse sind in der Praxis häufig.

Businessplan schreiben. Ohne BPL gibt es i.d.R. keine Zuschüsse.

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Vorfinanzierung von Zuschüssen beachten, dazu ist Geld erforderlich.

Förderung = Zuschuss ist falsch. Förderung kann auch Kredit sein.

Es dauert. Oder: Geld ist nicht so schnell auf dem Konto.

Zuschüsse für Beratung vor der Gründung (coaching) sind möglich.

Finanzierungsformen: 4. Beteiligungskapital

Was tun?

Team und MVP intensiv vorantreiben. Man muss viel vorzeigen können.

Pitchen, Pitchen, Pitchen Keinen Pitch verschicken, besser einen Kurz-BPL!

Businessplan schreiben, ist für Beteiligungskapital ein MUSS!

Networking ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor zum Aufbau guter Kontakte.

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Ein Investoren reicht. Die allermeisten Investoren werden absagen.

Beteiligungskapital suchen ist fast ein full time job.

"investor readiness" ist ein aktuelles buzzword

Suche und Verhandl. dauern. Geld ist erst in ca. 5 bis 7 Monaten auf dem Konto.

Investoren wollen das ideale startup; schafft kein startup, es gibt trotzdem Kapital.

Finanzierungsformen: 5. Crowdfunding



Was tun?

Informieren! >> www.crowdfunding.de

Eine gute Story entwickeln und ein gutes Video erstellen.

Anhänger, Fans, Zielgruppen schon vor der Campagne identifizieren

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Crowdfunding ist viel Arbeit (kein Selbstläufer) und man braucht Geld.

Werbung vor und während der Campagne ist die Hauptarbeit.

(Gut sind Magazine mit großer Reichweite, wie WiWo, Hdl-Blatt usw.).

Es dauert (Monate). Oder: Geld ist nicht so schnell auf dem Konto.

Venture Capital mag Crowdfunding eher nicht (zu viele Gesellschafter).

B2C-Produkte eignen sich gut, B2B-Produkte sind eher weniger geeignet.

Unterlagen zur Kapitalakquise: 1. Businessplan

Was tun?

Businessplan (BPL) anfangen, schreiben dauert länger als man denkt.

1. Gutes Geschäftsmodell darstellen; d. h. schnelle Skalierung, hohe Umsätze

2. Gutes Team darstellen; d. h. sich ergänzendes Wissen und Erfahrungen!

Zusammenfassung: 4 Schwerpunkte: Produkt/DL, Markt, Geschäftsmodell, Team

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

BPL schlank halten (30 bis 40 Seiten). Viel Text bringt eher keinen Mehrwert.

Geschäftsmodell ist sehr wichtig, MVP ist wichtig.

Hygienefaktoren: ordentliche Finanzplanung, Design, Stil und Rechtschreibung

Der BPW vermittelt alles was man braucht, um einen BPL zu schreiben.

Unterlagen zur Kapitalakquise: 2. Finanzplanung

Was tun?

Frühzeitig eine grobe Finanzplanung erstellen und später verfeinern.

Finanzplanung = Gewinn- und Verlustrechn., Liquiditätsplan. u. Invest.Plan

Planungshorizont: 3 Jahre bis 200k€ Kap.-Bedarf >> 5 Jahre wenn > 200k€.

Unterschied kennen zwischen Liquiditätsplanung und GuV

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Umsatzmodelle einfach halten. Investoren hassen komplizierte Umsatzmodelle.

Gewinn- und Verlustrechnung: Sehr hohe Gewinne sind kontraproduktiv.

EBIT¹⁾ und Kapitalbedarf sind die Hauptbeurteilungskriterien für Investoren.

Nich zu viel Arbeit in Berechnungen stecken, die marginale Auswirkungen haben.

Tilgungen: Die Finanzplanung muss zeigen, dass die Tilgungen leistbar sind.

1) EBIT(earnings bevor interest and taxes) = Betriebsergebnis

Unterlagen zur Kapitalakquise: 3. Nachweise



Was tun?

Kammern ansprechen: Erlaubnispflichtige und genehmigungspflichtige Tätigkeiten

Fachliche Qualifikation nachweisen: Pflicht in den meisten Kreditprogrammen

Banken ansprechen: Welche Nachweise dauern am längsten?

Nicht-EU-Bürger: Gesetzliche Voraussetzungen für Gewerbeanmeldung recherchieren.

Tipps, die nicht in den Broschüren stehen

Investoren wollen alle Genehmigungen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit sehen.

Investoren: Es gibt kein Geld, bevor nicht alle Genehmigungen vorliegen.

Bauamt und Gesundheitsamt: Standard-Genehmigungen nicht vergessen.

Gewerbeanmeldung nicht vergessen!

Unterlagen zur Kapitalakquise: 4. Sonstige Unterlagen



Was tun?

Investoren ansprechen: Welche Unterlagen werden gefordert?

Anhang an den Businessplan: Immer Presseartikel und gewonnene Preise.

Unterlagen, die fast immer eingefordert werden:

Handelsregisterauszug (immer)

Jahresabschlüsse und/oder BWA (immer)

Eigenkapitalnachweise (immer)

Verträge: Mietvertrag, GmbH-Satzung, Beteiligungs- und Kreditverträge (immer)

Negativklärungen des Finanzamtes und der Krankenkassen (manchmal)

Patenterteilungen, Patentanmeldungen (manchmal)

Lebenslauf (manchmal)

polizeiliches Führungszeugnis (manchmal)