

„Entscheidungen im Vorfeld bestimmen über den Erfolg“

Gernot Weinandy von der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling über Erfahrungen aus dem hauseigenen Existenzgründerkonzept

Rosenheim – Im Rahmen des Rosenheimer Gründerpreises, der im Februar 2019 verliehen wird, widmen sich zahlreiche regionale Experten den Teilnehmern mit Tipps und Erfahrungen aus der Praxis. Ziel der Gründer ist es, mit Hilfe der Profis einen ausgereiften Businessplan bei der Jury einzureichen. Gernot Weinandy von der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling ist einer der Experten, die ihr Wissen in Workshops weitergeben.

Unternehmens sind. Nach umfassenden Gesprächen mit unseren Existenzgründungs-Spezialisten gehen wir gemeinsam Schritt für Schritt vor, damit die Gründer ihr Konzept in die Praxis umsetzen können und finanziell auf sicheren Beinen stehen. Hilfreich ist auch das große Gründer-Netzwerk mit zahlreichen Kontakten zu Institutionen und weiteren Unternehmern, das wir ihnen zur Verfügung stellen.

■ *Die Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling hat ein Konzept für Existenzgründer entwickelt. Wie sieht dieses Konzept aus?*

Bei der Sparkasse ist es uns wichtig, die Existenzgründer schon früh bei ihrem Vorhaben zu begleiten und zu unterstützen. Denn hier treffen sie bereits wichtige Entscheidungen, die ausschlaggebend für den weiteren Erfolg ihres

■ *Gründer stehen abgesehen vom Angebot ihrer Hausbank vor einer unübersichtlichen Fülle an Finanzierungsoptionen: Crowd Funding, Investoren, private Kapitalgeber. Wo sehen Sie Vor- und Nachteile gegenüber dem Bankkredit?*

Grundsätzlich gilt: Die Finanzierung sollte immer ausgewogen sein und einen Eigenkapitalanteil enthalten.



Gernot Weinandy berät Existenzgründer.

FOTO RE

Wenn wir als Fremdkapitalgeber einen Bankkredit ausreichen, beziehen wir mögliche Fördermittel mit ein. Wir erstellen gemeinsam mit dem Gründer einen Finanzplan, der ihn selbst absichert, die Gründung auf ein solides Fundament stellt und das Unternehmen auch in der Zukunft – unter Berücksichtigung verschiedener Entwicklungsszenarien – sicher begleitet. Wenn private oder

institutionelle Investoren beteiligt werden, empfehlen wir, die Absichten des Investors im Vorfeld genau zu erfragen. Versteht der Investor das Geschäftsmodell und sieht er sich auf lange Sicht beteiligt? Oder spekuliert er auf einen kurzfristigen Gewinn mit schnellem Ausstieg, der vielleicht gar nicht im Interesse des Gründers liegt? Pauschale Vor- und Nachteile gibt es weder bei der Finanzierung durch die Hausbank, noch durch weitere Kapitalgeber. Es kommt ganz auf das Gründungsvorhaben an. Die möglichen Finanzierungsformen und Finanzierungsmittel – auch in Kombination – erörtern wir mit den Gründern in einem individuellen Gespräch. Eine fachkundige Finanzberatung bei der Sparkasse lohnt sich für Existenzgründer in jedem Fall.

■ *Es heißt, Frauen gründen risikobewusster und*

meist mit geringerer Kapitalausstattung. Welche Erfahrungen haben Sie mit Gründerinnen diesbezüglich gemacht?

Die langjährige Erfahrung in der Existenzgründungsberatung bei der Sparkasse zeigt uns, dass die Risikobereitschaft und Eigenkapitalausstattung bei den Gründerinnen und den Gründern sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Diese Faktoren sind viel mehr abhängig vom Vorhaben, als vom Geschlecht.

■ *Wenn Gründer zur Finanzierung die Bank heranziehen, was müssen sie dazu grundsätzlich wissen?*

Der Gründer sollte wissen, dass er in der Zeit bis zur Markteinführung einige Kosten tragen muss, aber noch keinen Umsatz erwirtschaftet. Deshalb braucht er ein durchdachtes Gründermanagement mit Markterschlie-

ßungs- und Vertriebskonzept und muss sich finanziell gut aufstellen: Wie viel Eigenkapital brauche ich oder welche Eigenkapital-Ersatzmittel stehen zur Verfügung? Welche Fördermittel gibt es? Der Geschäftsplan sollte verschiedene Szenarien festhalten, also: „Was passiert, wenn...?“ Auf dieser Basis erarbeiten wir gemeinsam mit dem Gründer einen Finanzplan, der das Unternehmen von der Gründung und auch über die weitere Entwicklung hinweg begleitet. Hierzu gehört auch eine Umsatz-, Ertrags- und vor allem Liquiditätsplanung für drei Jahre auf monatlicher Basis, in die alle Finanzierungskomponenten eingearbeitet sind. Der Gründer muss jederzeit abgesichert sein und mit seinem Vorhaben Erträge erwirtschaften, die seinen Lebensunterhalt sowie die Rückführung der Kredite decken. Interview: Elisabeth Sennhenn