GRÜNDERERFAHRUNGEN AUS ERSTER HAND

Was auf dem Weg in die Selbstständigkeit wirklich zählt.

Fünf Geschichten über Förderung, Finanzierung, Businessplan und den Mut zum ersten Schritt. Mit Erkenntnissen zum Mitnehmen.

TF
TOM FISCHER
EXISTENZGRÜNDER-BERATUNG

Eine gute Idee ist der Anfang.

Klarheit entsteht unterwegs.

In meiner Beratung geht es selten nur um Formulare. Es geht um Entscheidungen, die Zeit, Geld und den Start in die Selbstständigkeit beeinflussen. Diese Geschichten zeigen, was Gründer beschäftigt hat und was ihnen weitergeholfen hat.

01 **A & E Bau: Handwerkskammer und Gründungszuschuss**

02 **Planungsbüro Rondello: Vom Planer zum Unternehmer**

03 **Silikontalent: Ein Geschäftsmodell, das Banken überzeugt**

04 **Tramontana: Vertrauen aufbauen im Allgäu**

05 **VAONS: Zukunftstechnologie finanzieren**

GESCHICHTE 1

A & E Bau, Augsburg

Wir sind zu zweit gestartet: Einer von uns ist gelernter Maurer, der andere kommt aus dem Hochbau. Unsere Idee war klar, aber wir mussten die Handwerkskammer davon überzeugen, dass unsere Tätigkeit anerkannt wird. Gemeinsam entwickelten wir ein tragfähiges Konzept, und am Ende stand die Genehmigung. Beim Gründungszuschuss wurde es zäh: Die Anträge waren kompliziert, und die Sprache machte es zusätzlich schwer. Im gemeinsamen Gespräch fanden wir die richtige Geschichte. Wir sind beide jung, und genau deshalb passt die Selbstständigkeit zu uns. Heute beschäftigen wir über 15 Mitarbeiter und wickeln deutlich größere Projekte ab als am Anfang.

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Die richtige Geschichte für die Arbeitsagentur entscheidet mit.

GESCHICHTE 2

Planungsbüro Haustechnik Rondello

Als Planer in meinem damaligen Unternehmen fühlte ich mich verheizt. Meine Ideen wurden nicht gehört, und ich merkte, dass ich so nicht weitermachen wollte. Daraus entstand der Gedanke an die Selbstständigkeit, und mit ihm kam die Unsicherheit. Würde das tragen? Neben dem Gründungszuschuss bekam ich ein KfW-Förderdarlehen. Heute führe ich ein erfolgreiches Planungsbüro mit eigenem Team.

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Unsicherheit gehört zum Schritt. Mit Förderung und Plan wird sie tragbar.

GESCHICHTE 3

Silikontalent, München

Ich habe ein System entwickelt, mit dem ich hoch qualifizierte KI-Talente an passende Unternehmen vermittle. Der Markt wächst, und ich wuchs so schnell mit, dass ich Unterstützung brauchte. Doch ohne Startkapital zu gründen ist bei Banken ein schweres Thema: Ohne belastbare Planzahlen sind sie sehr zurückhaltend. Mit meinem Berater habe ich Businessplan und Finanzierung überarbeitet und das Geschäftsmodell neu positioniert, als Boutique: eine Handvoll erlesener Fachkräfte statt Massenware wie bei meinen Wettbewerbern.

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Eine klare Positionierung macht ein Modell für Banken greifbar.

GESCHICHTE 4

Tramontana, Allgäu

Italienisches Eis und Backwaren, das ist meine Leidenschaft. Im Allgäu habe ich den richtigen Standort gefunden, doch für Umbau, Erstausstattung, Vorlaufkosten und Personal brauchte ich eine hohe Finanzierung. Die Herausforderung war, bei den Einheimischen Vertrauen aufzubauen, meine Zielgruppe genau zu definieren und die Bank mit einem überzeugenden Businessplan zu gewinnen. Wir prüften verschiedene Finanzierungsmodelle und erstellten einen belastbaren Plan. Heute bin ich mit meinem Geschäftsmodell in der Region etabliert.

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Vertrauen vor Ort, klare Zielgruppe, belastbarer Plan.

GESCHICHTE 5

VAONS GmbH

Wir wollten Escape Rooms und digitale Spielwelten in virtueller Realität anbieten, vor einigen Jahren eine echte Zukunftstechnologie. Die Bank davon zu überzeugen, war die große Hürde, denn die Investition war hoch. Mit einem plausiblen Businessplan gelang es uns, das Vorhaben umzusetzen. Heute haben wir mehrere Standorte, darunter München.

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Auch neue Technologien überzeugen Banken, wenn der Plan plausibel ist.

DREI FRAGEN FÜR DEINEN NÄCHSTEN SCHRITT

Passt mein Angebot zu einer klaren Zielgruppe? Sind Kosten und Finanzierung realistisch? Welche Förderung kommt für meine Situation infrage?

Du musst nicht alle Antworten schon kennen.

In einem kostenfreien Erstgespräch schauen wir gemeinsam auf deine Ausgangslage und die nächsten sinnvollen Schritte.

Kostenloses Erstgespräch vereinbaren

Tom Fischer · 0172 8222 188 · contact@marketing-tf.de

Die Geschichten zeigen individuelle Verläufe und sind keine Erfolgsgarantie. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der Agentur für Arbeit.