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. Die folgenden Gründer habe ich persönlich auf ihrem Weg begleitet. Ihre Geschichten zeigen, was sie beschäftigt hat und was ihnen am Ende 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

Zwei Handwerker, eine klare Idee und heute über 15 Mitarbeiter

Wir sind zu zweit gestartet. Einer von uns ist gelernter Maurer, der andere kommt aus dem Hochbau. Auf den Baustellen haben wir gesehen, wie Projekte laufen, und irgendwann war klar: Das können wir auch auf eigene Rechnung. Die Idee war schnell geboren. Der Weg dorthin war es nicht.

Die erste Hürde war die Handwerkskammer. Wir mussten nachweisen, dass unsere Tätigkeit anerkannt wird und wir sie ausüben dürfen. Allein hätten wir nicht gewusst, welche Unterlagen zählen und wie wir unser Vorhaben beschreiben sollen. Mit Tom Fischer haben wir unser Konzept Schritt für Schritt aufgebaut: was wir anbieten, für wen und mit welcher Qualifikation. Am Ende stand die Genehmigung.

Beim Gründungszuschuss wurde es zäh. Die Anträge waren kompliziert, und die Amtssprache machte es uns zusätzlich schwer. Tom hat uns erklärt, worauf die Arbeitsagentur schaut, und mit uns die richtige Geschichte erarbeitet: Wir sind beide jung, bringen viel Praxis vom Bau mit, und genau deshalb passt die Selbstständigkeit zu uns. Diese Geschichte konnten wir im Gespräch überzeugend erzählen.

Heute beschäftigen wir über 15 Mitarbeiter und wickeln deutlich größere Projekte ab als am Anfang. Im Rückblick war es nicht die eine große Entscheidung, sondern die gute Vorbereitung, die den Unterschied gemacht hat.

SO HAT TOM FISCHER BEGLEITET

- Konzept für die Handwerkskammer
- Antrag Gründungszuschuss
- Vorbereitung auf die Arbeitsagentur

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Die richtige Geschichte für die Arbeitsagentur entscheidet mit.

GESCHICHTE 2

Planungsbüro Haustechnik Rondello

Vom verheizten Angestellten zum eigenen Planungsbüro

Als Planer für Haustechnik habe ich in meinem damaligen Unternehmen viel Verantwortung getragen. Trotzdem fühlte ich mich verheizt. Meine Ideen wurden nicht gehört, Vorschläge verschwanden in der Schublade, und irgendwann merkte ich: So will ich nicht weitermachen.

Der Gedanke an die Selbstständigkeit kam nicht über Nacht. Und mit ihm kam die Unsicherheit. Würde das tragen? Finde ich genug Aufträge? Was, wenn es nicht klappt? Diese Fragen haben mich lange begleitet.

Mit Tom Fischer habe ich diese Fragen nicht weggeschoben, sondern beantwortet. Wir haben mein Vorhaben durchgerechnet, die Anlaufphase realistisch geplant und geprüft, welche Förderungen für mich infrage kommen. Am Ende standen zwei Bausteine: der Gründungszuschuss für die erste Zeit und ein KfW-Förderdarlehen, das mir den finanziellen Spielraum für den Aufbau gab.

Heute führe ich ein erfolgreiches Planungsbüro mit eigenem Team. Die Ideen, die früher niemand hören wollte, setze ich jetzt für meine eigenen Kunden um.

SO HAT TOM FISCHER BEGLEITET

- Finanz- und Liquiditätsplanung
- Gründungszuschuss
- KfW-Förderdarlehen

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

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

GESCHICHTE 3

Silikontalent, München

Wie eine klare Positionierung ein Geschäftsmodell greifbar macht

Ich habe ein System entwickelt, mit dem ich hoch qualifizierte KI-Talente an passende Unternehmen vermittle. Der Markt für künstliche Intelligenz wächst rasant und mit ihm die Nachfrage nach Fachkräften, die wirklich etwas können. Mein Geschäft wuchs so schnell mit, dass ich allein nicht mehr hinterherkam. Ich brauchte Unterstützung.

Doch ohne Startkapital zu gründen, ist bei Banken ein schweres Thema. Ohne belastbare Planzahlen sind sie sehr zurückhaltend, ganz gleich, wie gut die Idee klingt. Meine ersten Gespräche liefen entsprechend ernüchternd.

Mit Tom Fischer habe ich Businessplan und Finanzierung grundlegend überarbeitet. Dabei ging es um eine entscheidende Frage: Was unterscheidet mich eigentlich von den anderen Vermittlern? Die Antwort hat mein Geschäftsmodell verändert. Wir haben es neu positioniert, als Boutique: eine Handvoll erlesener Fachkräfte statt Massenware wie bei vielen Wettbewerbern.

Mit dieser klaren Positionierung wurden auch meine Zahlen nachvollziehbar. Ich konnte der Bank endlich erklären, wofür ich das Geld brauche und warum mein Modell trägt.

SO HAT TOM FISCHER BEGLEITET

Positionierung | Businessplan | Finanzierungskonzept

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Eine klare Positionierung macht ein Modell für Banken greifbar.

GESCHICHTE 4

Tramontana, Allgäu

Mit Leidenschaft und einem belastbaren Plan in einer neuen Region

Italienisches Eis und Backwaren, das ist meine Leidenschaft. Ich wollte ein Stück italienische Lebensart in eine Region bringen, in der man Qualität schätzt. Im Allgäu habe ich den richtigen Standort dafür gefunden.

Doch Leidenschaft allein bezahlt keinen Umbau. Für die Räume, die Erstausstattung, die Vorlaufkosten und das Personal brauchte ich eine hohe Finanzierung. Und ich wusste: Als Neuer im Ort muss ich bei den Einheimischen erst Vertrauen aufbauen.

Mit Tom Fischer haben wir drei Dinge angepackt. Zuerst haben wir meine Zielgruppe genau definiert: Wer kauft bei mir, und warum? Dann haben wir verschiedene Finanzierungsmodelle geprüft und miteinander verglichen. Und schließlich haben wir einen belastbaren Businessplan erstellt, mit dem ich die Bank gewinnen konnte.

Heute bin ich mit meinem Geschäftsmodell in der Region etabliert und habe mir das Vertrauen erarbeitet, das am Anfang noch gefehlt hat.

SO HAT TOM FISCHER BEGLEITET

- Zielgruppenanalyse
- Vergleich der Finanzierungsmodelle
- Businessplan für die Bank

DAS LÄSST SICH MITNEHMEN

Vertrauen vor Ort, klare Zielgruppe, belastbarer Plan.

GESCHICHTE 5

VAONS GmbH

Eine Zukunftstechnologie, die zuerst die Bank überzeugen musste

Wir wollten Escape Rooms und digitale Spielwelten in virtueller Realität anbieten. Vor einigen Jahren war das eine echte Zukunftstechnologie. Für uns war klar, dass darin großes Potenzial steckt. Für die Bank war es vor allem eines: neu und damit schwer einzuschätzen.

Die Investition war hoch. Technik, Räume und Ausstattung mussten finanziert werden, bevor der erste Kunde durch die Tür kam. Die Bank davon zu überzeugen, war die große Hürde.

Mit Tom Fischer haben wir unser Vorhaben so aufbereitet, dass es auch jemand versteht, der noch nie eine VR-Brille aufhatte. Wir haben das Geschäftsmodell greifbar beschrieben, die Kosten realistisch kalkuliert und die Einnahmen nachvollziehbar hergeleitet. So entstand ein plausibler Businessplan, mit dem wir das Vorhaben umsetzen konnten.

Heute haben wir mehrere Standorte, darunter München. Aus einer Idee, die anfangs viele nicht verstanden haben, ist ein funktionierendes Unternehmen geworden.

SO HAT TOM FISCHER BEGLEITET

- Businessplan
- Kosten- und Umsatzplanung
- Bankgespräch

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.