


Gründungsfinanzierung

 franchiseone.de/glossar/gruendungsfinanzierung/

Was bedeutet Gründungsfinanzierung (Anschubfinanzierung)?

Die Anschubfinanzierung wird als Maß für den Kapitalbedarf und die Kapitalbeschaffung bei der Unternehmensgründung definiert. Dazu gehören finanzielle Entscheidungen, Finanzplanung, Finanzierung, Eigenkapital ^o, Verschuldung. Nachfolgende Finanzierungstransaktionen im Lebenszyklus eines Unternehmens, die der Finanzierung der Expansion ^o dienen, müssen von diesen unterschieden werden.

Die Anschubfinanzierung bezieht sich, wie der Name schon sagt, auf den Gründungszeitraum des Unternehmens.

Eine detaillierte Planung ist unerlässlich

Wer seine Geschäftsidee gefunden hat und ein Unternehmen gründen will, ist schnell mit dem Thema Finanzierung konfrontiert.

Insbesondere in der Anfangsphase sind manchmal große Investitionen erforderlich, um das Geschäft aufzubauen. Die Gründung eines Unternehmens ist oft eine lange und schwierige Reise, die nur begonnen werden sollte, wenn sie sorgfältig geplant ist. Eine detaillierte Einschätzung der Erfolgsaussichten ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Anschubfinanzierung. Hier müssen Chancen und Risiken gegenübergestellt werden. Dies wirft dann weitere Fragen auf, wie Produkte und Dienstleistungen erstellt werden und das neue Geschäft organisiert werden muss. Wenn Sie diese Fragen beantwortet haben, erhalten Sie mindestens Informationen über die Ertragsaussichten oder die zu erzielenden Vorteile.

Finanzierung eines Start-up ^o-Projekts

Nur wenige Gründer ^o haben so viel Kapital, dass sie ein Unternehmen aus eigener Tasche finanzieren und gründen können.

Muss oder muss ein Unternehmer Geld bei einer Bank ausleihen? Die vorstehenden Überlegungen und viele andere sind notwendig. Die Bank als Kreditgeber möchte nicht nur eine detaillierte Analyse der Geschäftsidee, sondern auch die Aufstellung eines tragfähigen Finanzierungsplans. Ebenso ist die entsprechende Rechtsform des Gründungsunternehmens für den Verkäufer von großer Bedeutung.

Bereinigt um die Höhe des vorgeschlagenen Darlehens wird der Darlehensgeber vom Darlehensnehmer eine entsprechende Garantie verlangen. Dies erfordert fast immer Eigenkapital in Form von Geld, Wertsachen, Immobilien, Lebensversicherungen usw. Wenn kleinere Beträge erforderlich sind, reicht oft eine Garantie der Familie oder des Freundeskreises aus.

Darüber hinaus können die Gründer verschiedene öffentliche Zuschüsse in Anspruch nehmen. Dies sind hauptsächlich staatliche Institutionen, die spezielle Programme für Gründungsdarlehen aufgelegt haben. Es ist auch möglich, Saatgutzuschüsse zu beantragen, die im Gegensatz zum Förderdarlehen nicht zurückgezahlt werden sollten.

Einige Firmengründer suchen neben oder anstelle von Krediten auch Unterstützung bei Investoren oder Investmentgesellschaften.

Ein Franchise-Unternehmen finanzieren

Gründer, die Franchisenehmer werden (im Gegensatz zu Gründern, die ein Unternehmen unter ihrem eigenen Namen gründen), benötigen fast immer eine Anschubfinanzierung, da sie größere Anschubinvestitionen haben. Dies beinhaltet beispielsweise Registrierungsgebühren, und je nach Vereinbarung müssen Teile des Umsatzes oder des Gewinns an den Franchisegeber gezahlt werden. Darüber hinaus können Franchise-Gründer ihr Geschäft nicht Stück für Stück aufbauen und wachsen, sondern müssen ab dem Tag ihrer Eröffnung ein vollständiges Unternehmen unter dem Markennamen des Franchise präsentieren.

Franchisenehmer gelten als rechtlich selbständige Unternehmer und können auf die gleichen Finanzmittel wie andere Gründer zugreifen.

noch mehr zur **Gründungsfinanzierung** auf FranchiseCheck

Businessplan - Muster für Gründer und Start-ups