

auf finanzielle Unterstützung angewiesen sind, um ihre unternehmerischen Träume zu realisieren, besonders einschüchternd wirken kann. Doch es gibt gute Nachrichten: Grundsätzlich existieren durchaus Wege, trotzdem eine Finanzierung zu erhalten – vorausgesetzt, man kennt die passenden Strategien. "Ein herausragendes Geschäftsmodell wird sich auch unter schwierigen Umständen behaupten – die Schwierigkeit besteht allerdings darin, dass die Bank das Modell als solches anerkennt", erklärt Peter Schmidt, der gemeinsam mit Prof. Dr. Mark Ayoub BusinessplanDeutschland betreibt. "Die rasche Ablehnung eines Kredits und die selten gewährte zweite Chance machen diesen Weg jedoch zu einer emotional belastenden Reise für aufstrebende Gründer."

"In Deutschland gibt es jedes Jahr zahlreiche Geschäftsvorhaben, darunter Gründungen und Unternehmensnachfolgen, die auf eine Bankfinanzierung angewiesen sind", fährt Prof. Dr. Mark Ayoub fort. "Dennoch scheitert ein Großteil bereits an genau dieser Hürde." Diesen Bedenken begegnen Peter Schmidt und Prof. Dr. Mark Ayoub regelmäßig in ihrem beruflichen Umfeld. Den Schritt zur eigenen Gründung oder Übernahme zu wagen erfordert zweifellos Entschlossenheit, jedoch ist dies mit einem sorgfältig ausgearbeiteten Businessplan, der auf die Bedürfnisse der Bank zugeschnitten ist, durchaus realisierbar. Im Folgenden erläutern die beiden Experten anhand eines konkreten Projekts aus ihrer täglichen Praxis, wie eine erfolgreiche Finanzierung möglich wurde – und das sogar ohne Eigenkapital, fachspezifische Qualifikation und Sicherheiten.

Zum Thema

[Mehr über die Gründungsexperten von BusinessplanDeutschland erfahren](#)

[Kostenfreies Beratungsgespräch vereinbaren](#)

Gelungene Hotelübernahme trotz finanzieller Hürden – eine wahre Geschichte

Ein aufstrebender Unternehmer entschied sich für eine Selbstständigkeit in der Hotellerie und beauftragte für die Erstellung eines professionellen Businessplans die Unternehmensberatung BusinessplanDeutschland. In voller Kenntnis der Herausforderungen, die mit der Unternehmensgründung einhergehen, suchte er gezielt die professionelle Unterstützung des Teams. Sein Vorhaben war eindrucksvoll: die Übernahme eines Hotels in der begehrten Tourismusregion Süddeutschlands am Bodensee. Diese Region zählt besonders bei Urlaubern aus Deutschland, der Schweiz und Österreich zu den beliebtesten deutschen Urlaubszielen. Der Gründer plante, das Hotel als Familienbetrieb weiterzuführen. Dennoch handelte es sich um ein beachtliches Vorhaben, denn das Hotel war groß, mit einer beträchtlichen Bettenanzahl. Das Projekt hatte einen hohen Kapitalbedarf in Höhe von rund drei Millionen Euro. Die größte Herausforderung bestand von Anfang an darin, dass der Gründer kein Eigenkapital, keine fachspezifische Qualifikation und keine Sicherheiten vorzuweisen hatte. Doch er sah das

Potenzial: Zwei Jahre nach der Corona-Pandemie stiegen die Übernachtungszahlen wieder, was voraussichtlich ein neues Wachstum in dieser Branche zeigt. Ungeachtet aller Hürden entschloss er sich deshalb dazu, daran festzuhalten und seinen Traum mit professioneller Unterstützung zu verfolgen.

"Der Mann schien uns kein Utopist zu sein", erzählt Peter Schmidt. "Also erläuterten wir ihm, dass wir in der Lage seien, einen Businessplan für ihn zu erstellen, jedoch erhebliche Bedenken in Bezug auf die Finanzierung sehen. Außerdem hatte er kaum Erfahrungen in der Führung eines Hotels. Trotzdem entschied er sich dafür, mit uns zusammenzuarbeiten. Wir erstellten seinen Businessplan und vermittelten ihm Bankkontakte, mit denen wir eng zusammenarbeiten." Wie erwartet, gab es zunächst keine Finanzierungszusage seitens mehrerer Banken. Mit einer Bank wurde nach vielen Gesprächen dann eine spezielle Deal-Struktur vereinbart: Der Gründer erwarb sowohl die Immobilie als auch die Hotel Betriebs GmbH. Letztere mietete die Immobilie und führte den Hotelbetrieb darin fort. Der Deal wurde durch drei Darlehen abgebildet, wobei zwei dem Gründer für den Erwerb von Immobilie und GmbH gewährt wurden und das dritte der GmbH als Startfinanzierung sowie für Umbau- und Erweiterungsinvestitionen diente. Durch eine Beteiligung der Bank an der Hotel Betriebs GmbH wurde die Bank zu einem Mitunternehmer des Projekts und konnte damit das fehlende Eigenkapital relativieren – so wurde die Finanzierung möglich.

Auch die Herausforderung der mangelnden fachspezifischen Kenntnisse des Gründers wurde erfolgreich bewältigt: Der angestellte Hotelmanager wird das Hotel für mindestens zwei weitere Jahre führen. Zusätzlich dazu hat sich der Verkäufer des Objektes bereit erklärt, für mindestens ein Jahr weiterhin aktiv am Betrieb teilzunehmen, um eine reibungslose und erfolgreiche Übergabe zu gewährleisten. Die Immobilie und das Grundstück wurden als Sicherheit gestellt, insbesondere in Anbetracht bestimmter Umstände, die in den kommenden Jahren voraussichtlich zu einem erheblichen Wertzuwachs führen werden – darunter die geplante Umwandlung von Ackerland in Bauland. Durch diese Entwicklung konnten erfolgreich die drei Hürden des fehlenden Eigenkapitals, der Sicherheit und der Qualifizierung gemeistert werden.

Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Finanzierung

Mittels eines durchdachten Businessplans, der eine eingehende Unternehmensanalyse, eine Wettbewerbs- und Marktwachstumsstrategie, Finanzplanung sowie ausgearbeitete Konzepte für Marketing und Kommunikation beinhaltet, gelang es dem engagierten Unternehmer, sein Hotelprojekt am Bodensee erfolgreich umzusetzen. Der Plan bot eingehende Einblicke in Chancen und Risiken und präsentierte praxisorientierte Lösungen für Herausforderungen, die auf dem Weg zum Erfolg auftauchen. Dieses erfolgreiche Projekt verdeutlicht die wesentlichen Faktoren für eine gelungene Finanzierung: Eine überzeugende Geschäftsidee, eine starke Gründerpersönlichkeit und ein

durchdachter Businessplan sind unverzichtbar. Besonders in Situationen, in denen Eigenmittel, spezielle Qualifikationen und Sicherheiten fehlen, gewinnen diese Faktoren an Bedeutung.

"Am Fallbeispiel ist zu sehen, dass die tiefgehenden Ängste und Hoffnungen, mit denen Gründer konfrontiert sind, überwunden werden können und unterstreicht die Relevanz professioneller Unterstützung bei der Erstellung eines fundierten Businessplans", betont Prof. Dr. Mark Ayoub. "Die Investition in professionelle Begleitung zahlt sich nicht nur kurzfristig, sondern vor allem auch langfristig aus. Heute läuft das Hotel hervorragend – und bleibt somit ein stolzes Aushängeschild für die Erfolge von BusinessplanDeutschland."

Professionelle Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans gesucht? Jetzt mit [Peter Schmidt und Prof. Dr. Mark Ayoub](#) ein kostenfreies Beratungsgespräch vereinbaren!

IMPRESSUM

DCF Verlag GmbH
Frau Lorena Lohmar
Barbarossastr. 2
53489 Sinzig
Deutschland
T: 0049-1520-4907120
@: ruben.schaefer@dcfverlag.com
dcfverlag.de

EIN ANGEBOT VON ADVERTORIAL.DE • IMPRESSUM
