



Start Up Loans

Der unverzichtbare
Leitfaden zur

startuploans.co.uk
#startuploans

Inhalt

1. Entwicklung Ihrer Geschäftsstrategie	3	Erfolgsgeschichten	19
Entdecken Sie die Bedeutung eines Geschäftsplans und wie dieser Ihrem Unternehmen hilft		London Sock Company	
2. Marktforschung: Kunden verstehen	6	Andere kostenfreie Toolkits	20
Den Markt und Ihre Kunden verstehen			
Wer sind Ihre Mitbewerber?			
SWOT-Analyse für Ihr Unternehmen			
3. Die Struktur Ihres Unternehmens	10		
Einzelkaufmann oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung			
Steuern und Gebühren			
Unternehmensversicherung			
4. Berechnung Ihrer Geschäftsfinanzen	15		
Was ist eine Umsatzprognose?			
Was ist eine Cashflow-Prognose und wie kann diese Ihnen helfen?			
Finanzierung Ihrer Geschäftsidee			

Lassen Sie Ihre Geschäftsidee Realität werden

Dieser kurze Leitfaden befasst sich mit einigen der wichtigsten Aspekte, die bei der Gründung eines Unternehmens zu berücksichtigen sind, einschließlich der Durchführung von Marktforschung, der Erstellung einer Cashflow-Prognose und der Auswahl einer Unternehmensstruktur.

Abschnitt 1.

Entwicklung Ihrer

Entdecken Sie die Bedeutung eines
Geschäftsplans und wie dieser Ihrem
Unternehmen hilft



1. Entwicklung Ihrer

Sind Sie bereit Ihre Geschäftsidee voranzutreiben? Das ist großartig! Der erste Schritt ist Marktforschung, um sicherzustellen, dass Ihre Idee solide ist und Nachfrage auf dem Markt besteht.

Entdecken Sie die Bedeutung eines Geschäftsplans und wie dieser Ihrem Unternehmen hilft

Definieren Sie die Tätigkeit Ihres Unternehmens

Eine Kurzpräsentation – ein 30- bis 60-sekündiger Überblick über Ihr Unternehmen — ist ein großartiges Hilfsmittel, um mit der Entwicklung Ihrer Geschäftsstrategie zu beginnen. Es ist eine kurze und knackige Zusammenfassung Ihrer Antwort auf diese Frage: „Was macht Ihr Unternehmen?“

Dies kann zum Networking verwendet werden, kann Ihnen aber auch dabei helfen, den Zweck und die Mission Ihres Unternehmens zu klären.

Was ist ein Geschäftsplan und wie kann dieser Ihnen helfen?

Ein Geschäftsplan ist ein schriftliches Dokument, das Ihre Geschäftsziele

beschreibt und einen Plan skizziert, wie Sie diese erreichen wollen. Es erläutert Geschäftsziele und -strategien und enthält Ihre Verkaufs-, Marketing- und Finanzprognosen. Ein guter Geschäftsplan kann Ihnen helfen, Ihre Gedanken und Ideen zu fokussieren, und er ist eine Gelegenheit, alles an einem Ort zusammenzufassen.

Ihr Geschäftsplan sollte folgendes zusammenfassen:

- Das Kundenbedürfnis, das Sie erfüllen möchten
- Wie Ihr Unternehmen diesen Bedarf decken und Gewinne erzielen kann

Ein Geschäftsplan sollte ein Arbeitsdokument sein, das sich parallel zu Ihrem Unternehmen entwickelt. Ihre Geschäftsstrategie sollte drei wichtige Themen abdecken, auf die wir in diesem Leitfaden näher eingehen werden:

- Marktforschung (S. 6)

- die Struktur Ihres Unternehmens (S. 10)
- Berechnung Ihrer Geschäftsfinanzen (S. 15)

Vorlage für einen Geschäftsplan



Wenn Sie noch keinen Geschäftsplan haben, laden Sie unsere kostenlose, benutzerfreundliche Vorlage von der Website für Start Up Loans herunter.



Aktivität

Erstellen Sie eine Kurzpräsentation von 30-60 Sekunden. Fassen Sie Ihr Geschäft und was es tut zusammen. Diese sollte folgendes enthalten:

- Das Problem, den Bedarf oder den Mangel, den Ihr Geschäft löst
- Erklären Sie genau, wie Ihr Geschäft dies lösen wird
- Gestalten Sie die Präsentation interessant, diese Zusammenfassung kann später als Verkaufsargument dienen.

A large grid of dots for taking notes or drawing.



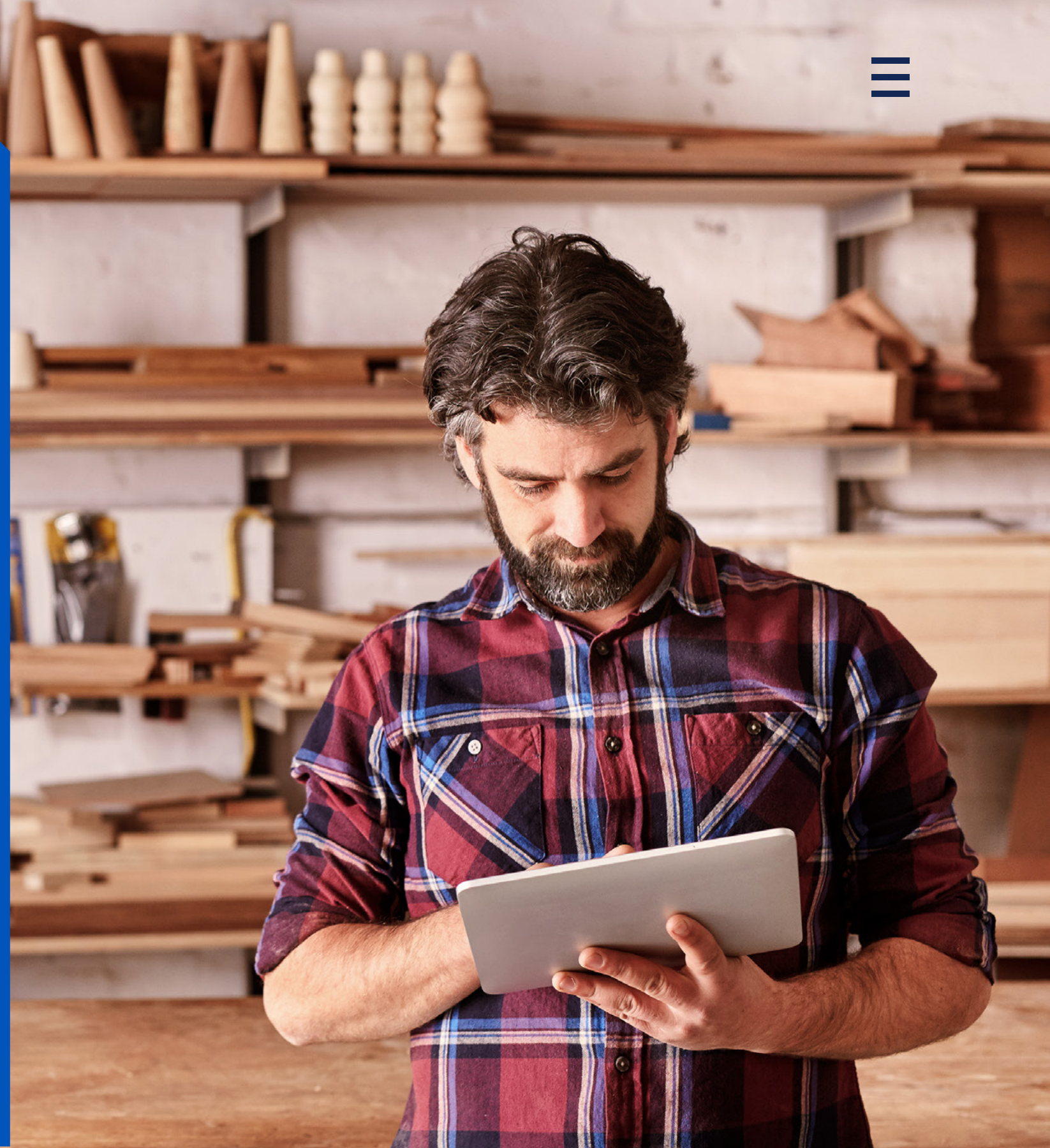
Abschnitt

Marktforschung: Kunden verstehen

Den Markt und Ihre Kunden verstehen

Wer sind Ihre Mitbewerber?

SWOT-Analyse für Ihr Unternehmen



2. Marktforschung: Kunden verstehen

So, Sie haben also Ihre Geschäftsidee. Jetzt ist es an der Zeit, sich über den Markt und Ihre potenziellen Kunden zu informieren – das heißt, ob es welche gibt und ob Ihre Geschäftsidee tragfähig ist.

Marktforschung kann Ihnen auch helfen zu verstehen, was Ihre Kunden wollen und was sie bereit sind zu zahlen, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu bekommen.

Den Markt und Ihre Kunden verstehen

Marktforschungsmethoden für Ihr Unternehmen:

Versenden Sie eine Umfrage

Sie können eine Umfrage erstellen und diese an Ihre Kontakte versenden. Sie können hierfür sogar kostenlose Tools wie SurveyMonkey verwenden. Soziale Medien sind eine großartige Möglichkeit, um mehr Antworten zu erhalten.

Bewerben Sie die Umfrage in sozialen Medien. Wussten Sie, dass Sie Beiträge auf Social-Media-Kanälen relativ günstig bewerben können?

Nehmen Sie an Networking-Events teil

Halten Sie Ausschau nach Veranstaltungen (kostenlos und gebührenpflichtig) in Ihrer Nähe. Suchen Sie das Gespräch mit relevanten Geschäftsinhabern und potenziellen Kunden. Erfahren Sie, was für sie funktioniert und was nicht.

Die meisten Geschäftsinhaber sprechen gerne über ihr Geschäft und unterstützen andere Unternehmer, wenn sie können. Scheuen Sie sich nicht Fragen zu stellen!

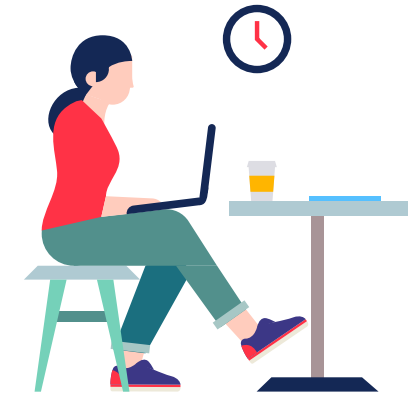
Sprechen Sie mit Familienmitgliedern und Freunden

Sie benötigen konstruktive Kritik und Feedback dazu, was Ihr Unternehmen besser machen könnte.

Nehmen Sie an einer Fokusgruppe teil

Fokusgruppen stellen ihr Unternehmen, ihr Produkt oder ihre Dienstleistung relevanten Kunden vor, um deren Feedback zu erhalten.

Halten Sie Ausschau nach relevanten Gruppen und Veranstaltungen in Ihrer Nähe. Versuchen Sie ein Babyprodukt auf den Markt zu bringen? Wenden Sie sich an Krabbelgruppen und prüfen Sie, ob Sie dort teilnehmen und Ihr Unternehmen präsentieren können.



Wer sind Ihre Mitbewerber?

Schauen Sie sich Unternehmen an, die etwas Ähnliches tun, wie Sie es tun möchten. Identifizieren Sie, was sie gut und was sie schlecht machen, und überlegen Sie, was Ihr Unternehmen besser machen könnte.

Untersuchen Sie zwei Arten von Mitbewerbern:

- **Direkte Konkurrenten:** Unternehmen, die genau das gleiche tun wie Sie. Möchten Sie ein Café eröffnen? Sie konkurrieren mit bekannten Namen wie

Starbucks, ebenso wie mit den lokalen Cafés.

- **Indirekte Konkurrenten:** Nur weil sich ein anderes Unternehmen von Ihrem unterscheidet, heißt das nicht, dass Sie nicht etwas von ihm lernen können.

Das müssen Sie berücksichtigen, wenn Sie die Konkurrenz recherchieren

- **Preis:** Bietet Ihr Konkurrent das gleiche Produkt oder die gleiche Dienstleistung zu einem niedrigeren Preis an? Wenn Sie teurer sind, können Sie dies rechtfertigen?
- **Qualität:** Ist das Produkt oder die Dienstleistung Ihres Konkurrenten von hoher Qualität? Ist diese Qualität etwas, das Sie erreichen oder verbessern können?
- **Standort:** Konkurrenten befinden sich nicht nur vor Ort. Mit dem Internet können Ihre Konkurrenten aus der ganzen Welt kommen, also beschränken

Sie Ihre Recherche nicht nur auf Ihre Region.

Der Standort schließt sie als Konkurrenten nicht immer aus – insbesondere, wenn Sie ein Online-Geschäft betreiben.

SWOT-Analyse für Ihr Unternehmen

Die SWOT-Analyse kann Ihnen helfen, die Stärken und Schwächen Ihrer Geschäftsidee sowie die externen Chancen und Risiken zu identifizieren, die sich darauf auswirken könnten.

- **Stärken (S) und Schwächen (Schw)**
Stärken und Schwächen beziehen sich auf die Fähigkeiten Ihres Unternehmens.
Arbeitsbeispiel: Eine Stärke Ihres Cafés ist die Qualität des verkauften Kaffees. Ein Schwachpunkt sind jedoch die hohen Produktionskosten, die Ihren Kaffee für die Kunden teuer machen.

- **Chancen (C) und Gefahren (G)**

Chancen und Gefahren beziehen sich auf externe Faktoren, die sich auf Ihr Geschäft auswirken könnten.

Arbeitsbeispiel: Eine Chance könnte eine neue Bushaltestelle in der Nähe Ihres Cafés und eine Zunahme der Passanten sein. Eine Gefahr könnten die Preissteigerung von Kaffeebohnen sein.



Aktivität

Erstellen Sie die SWOT-Analyse für Ihr Unternehmen:

- Was macht Ihr Unternehmen besser als das von Konkurrenten?
- Welchen Stärken können Sie verwenden, um externe Chancen zu nutzen?
- Wie können Sie die Anzahl der Schwächen Ihres Unternehmens reduzieren?

Abschnitt

Die Struktur Ihres

Einzelkaufmann oder Gesellschaft mit
beschränkter Haftung

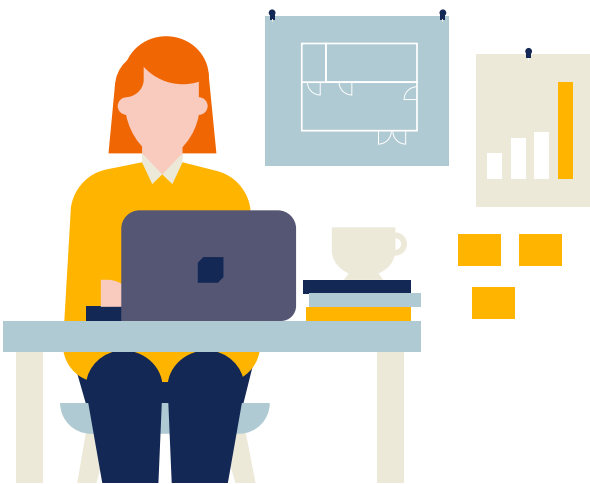
Steuern und Gebühren

Unternehmensversicherung



3. Die Struktur Ihres

Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, müssen Sie entscheiden, unter welcher Struktur Sie handeln möchten.



Einzelkaufmann oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Es gibt zwei hauptsächliche Optionen für Ihr neues Unternehmen:

- Die Anmeldung als Einzelkaufmann
- Die Anmeldung als Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Oder melden Sie Ihr Unternehmen als Partnerschaft an

Wenn zwei oder mehr Personen ein Unternehmen gründen, ist die Registrierung als Partnerschaft eine einfache Möglichkeit, die Verantwortung zu teilen.

Sie können dies tun, indem Sie sich als Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Einzelkaufmann

Sie führen das Geschäft als Einzelperson und sind für das Geschäft verantwortlich

Sie müssen Ihr Unternehmen nicht beim Companies House anmelden

Es wird nicht zwischen den Finanzen des Unternehmens und Ihren persönlichen Finanzen unterschieden

Sie können Angestellte beschäftigen

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Das Unternehmen ist eine separate juristische Person, deren Geschäftsführer Sie sind

Sie müssen Ihr Unternehmen beim Companies House anmelden

Die Unternehmensfinanzen sind von Ihren persönlichen Finanzen getrennt

Sie können Angestellte beschäftigen Als Geschäftsführer sind Sie Mitarbeiter des Unternehmens

Einzelkaufmann	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Sie müssen für jedes Geschäftsjahr beim HMRC eine Steuererklärung mit Selbsteinschätzung ausfüllen	Sie müssen für jedes Geschäftsjahr beim HMRC eine Steuererklärung mit Selbsteinschätzung ausfüllen
Sie müssen Einkommensteuer auf die Gewinne zahlen, die Ihr Unternehmen erzielt	Sie müssen Körperschaftsteuer zahlen
Sie müssen National Insurance zahlen	Das Unternehmen muss National Insurance und Einkommenssteuer zahlen
Sie haften persönlich für Verluste, die das Unternehmen erleidet	Das Unternehmen haftet für Verluste, die es erleidet
Sie müssen keine Jahresabschlüsse beim Companies House einreichen	Sie müssen Jahresabschlüsse beim Companies House einreichen

Steuern und Gebühren

Die Wahl der Rechtsform Ihres Unternehmens ist eine große Sache, da sie sich darauf auswirkt, wie viel Steuern Sie zahlen, welche Unterlagen Sie ausfüllen müssen und welche Haftung für Sie gilt.

Es ist wichtig, dass Sie sich vor der Anmeldung etwas Zeit nehmen, um die Ihnen zur Verfügung stehenden Optionen zu recherchieren.

Die Steuern und Abgaben, die Ihr Unternehmen zu entrichten hat, hängen von der gewählten Struktur ab.

Nachfolgend haben wir die üblichen Unternehmenssteuern und die steuerpflichtigen Unternehmensstrukturen skizziert. Lesen Sie diese Liste und verwenden Sie sie, um zu entscheiden, welche Struktur für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist, und

denken Sie daran, dass Sie diese Steuern und Gebühren in Ihre Cashflow-Prognose aufnehmen müssen.

Zu berücksichtigende Unternehmenssteuern und -gebühren

Körperschaftsteuer

Wenn Sie Ihr Unternehmen als Gesellschaft mit beschränkter Haftung anmelden, müssen Sie Körperschaftsteuer zahlen. Sobald Sie es beim Companies House angemeldet haben, müssen Sie es beim HMRC für die Körperschaftssteuer registrieren.

Pay As You Earn (PAYE)

Beschäftigen Sie Angestellte? Wenn ja, ist PAYE ein System, das es Ihnen ermöglicht, Einkommensteuer und Sozialversicherungsbeiträge zu berücksichtigen, bevor Sie Gehälter zahlen. Arbeitnehmern wird eine Steuerkennung zugeordnet, die bestimmt, welcher Anteil ihres Gehalts von ihrem

Beachten Sie, dass sich die Rechtsform Ihres Unternehmens ändern kann. Wenn Sie sich also als Einzelkaufmann anmelden, später aber entscheiden, dass eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung besser geeignet ist, können Sie dies ändern.

Gehalt abgezogen wird.

Kapitalertragssteuer

Die Erträge Ihres Unternehmens sind steuerpflichtig. Wenn Sie einen Tisch für 100 £ kaufen und für 150 £ verkaufen, wird der Gewinn von 50 £ aus dem Verkauf besteuert, nicht der volle Betrag von 150 £, den Sie erhalten haben.

Gewerbesteuern

Wenn Sie beabsichtigen, Ihr Unternehmen nicht von zuhause aus zu führen, sondern

von einem Gebäude wie einem Geschäft oder Büro aus, müssen Sie bei der Gemeinde Gewerbesteuern zahlen. Diese unterscheiden sich je nachdem, wo sich Ihr Unternehmen befindet. Überprüfen Sie daher die Tarife, bevor Sie sich für Räumlichkeiten anmelden.

Einkommenssteuer

Jeder Arbeitnehmer im Vereinigten Königreich sollte Einkommensteuer zahlen, wenn sein Einkommen einen bestimmten Betrag übersteigt. Einkommen unterhalb der von HMRC festgelegten Schwelle werden nicht besteuert, es gibt jedoch auch andere Steuersätze, die vom Einkommen bestimmt werden. Diese werden von der britischen Regierung festgelegt und können sich ändern.

Sehen Sie sich die aktuellen britischen Einkommensteuersätze an

National Insurance

Es gibt unterschiedliche Sozialversicherungsbeitragssätze (National Insurance), wenn Sie selbstständig sind, und diese sind von Ihrem Gewinn anhängig.

Sehen Sie sich die aktuellen britischen Sozialversicherungsbeitragssätze an

Umsatzsteuer

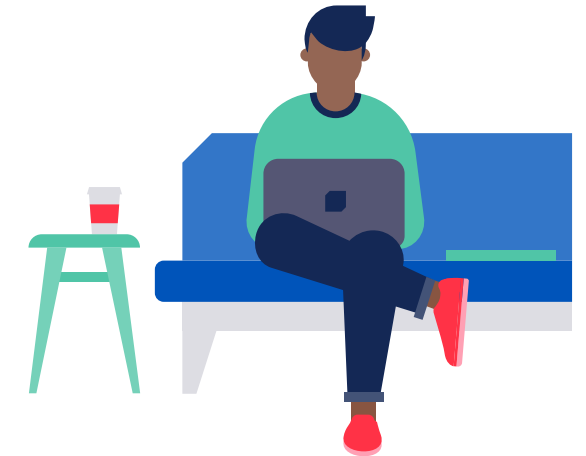
Wenn der „umsatzsteuerpflichtige Umsatz“ Ihres Unternehmens innerhalb von 12 Monaten einen bestimmten Betrag überschreitet, müssen Sie sich für die Umsatzsteuer registrieren. Sie tun dies über den HMRC.

Sehen Sie sich die aktuellen britischen Umsatzsteuersätze an

Steuerdatum der Selbsteinschätzung

Das Steuerjahr läuft vom 6. April bis zum 5. April des Folgejahrs.

Wenn Sie selbstständig sind und als Einzelunternehmer oder Geschäftsführer



einer GmbH tätig sind, müssen Sie bis zu einem bestimmten Datum eine Selbsteinschätzungs-Steuererklärung abgeben. Tragen Sie das Datum in Ihren Kalender ein und denken Sie daran, die Anmeldefristen zu überprüfen.

Companies House hat einen **E-Mail-Erinnerungsservice**, mit dem Sie sicherstellen können, dass Sie keine Anmeldefrist verpassen.

Unternehmensversicherung

Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, ist es wichtig, dass Sie die Risiken verstehen, denen Sie wahrscheinlich ausgesetzt sind.

Arbeitgeberhaftung

Diese Versicherung kann Sie schützen, wenn ein Mitarbeiter aufgrund der Arbeit, die er für Ihr Unternehmen verrichtet, krank wird oder sich verletzt. Auch wenn Sie nur einen Mitarbeiter haben, ist diese Versicherung gesetzlich vorgeschrieben.

Betriebshaftpflicht

Diese schützt Sie, wenn eine Person infolge Ihres Unternehmens verletzt wird (oder ihr Eigentum verloren geht oder beschädigt wird) und sie für diese Verletzung (oder diesen Verlust) entschädigt werden will. Wenn Kunden Ihre Dienste in Anspruch nehmen können, bitten sie möglicherweise um Einsicht in Ihre

Betriebshaftpflichtversicherung.

Produkthaftpflicht

Schützt Sie, wenn jemand aufgrund des Produkts, das das Unternehmen herstellt, verletzt wird.

Berufshaftpflicht

Wenn Ihr Unternehmen von einem nicht zu Wohnzwecken genutzten physischen Standort (z. B. einem Büro) aus operiert, müssen Sie Gewerbesteuern an die Gemeindeverwaltung zahlen. Diese unterscheiden sich je nach Standort Ihrer Räumlichkeiten.

Gewerbeimmobilie

Wenn Ihr Unternehmen von einem physischen Standort aus tätig ist, schützt diese Versicherung Sie vor den Kosten für die Reparatur des Eigentums und den Ersatz verlorener oder beschädigter Bestände, falls ein Unfall passiert.

Entscheidende Person

Wenn Sie selbstständig sind, tragen Sie die alleinige Verantwortung für Ihr Unternehmen. Dies ist eine Form der Lebensversicherung, die darauf abzielt, das Unternehmen für Verluste zu entschädigen, die durch den Tod oder die längere Krankheit eines wichtigen Mitarbeiters entstehen würden.



Abschnitt

Berechnung Ihrer

Was ist eine Umsatzprognose?

Was ist eine Cashflow-Prognose und wie kann diese Ihnen helfen?

Finanzierung Ihrer Geschäftsidee



4. Berechnung Ihrer

Probleme mit dem Cashflow Ihres Unternehmens können für Start-ups tödlich sein. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Sie wissen, wie viel Geld Sie in Ihr Unternehmen einbezahlen und wieder auszahlen und was Sie verdienen müssen, damit Ihr Unternehmen Gewinne erzielt.

Was ist eine Umsatzprognose?

Eine Verkaufsprognose ist eine Schätzung, wie viele Einheiten Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung Sie jeden Tag, jede Woche oder jeden Monat verkaufen werden. Nachdem Sie alle Kosten berechnet haben, die mit der Herstellung und Vermarktung Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung verbunden sind, sollten Sie

sich darüber im Klaren sein, wie viel Sie verkaufen müssen, um einen gesunden Gewinn zu erzielen.

Ihre Wege zum Markt

Berücksichtigen Sie die Kanäle, über die Sie verkaufen, und wie sich die Verkäufe in Bezug auf jeden Kanal unterscheiden werden – sind Sie online, in einem Geschäft oder auf einem Marktplatz?

Produktvariationen

Wenn Sie mehr als ein Produkt haben, wie werden die Verkäufe für jedes dieser Produkte variieren? Denken Sie an Faktoren wie Preis, Vertriebskanal, Verfügbarkeit sowie Kundenwunsch oder -bedarf.

Benchmarking

Vergleich mit früheren Verkäufen. Haben Sie einen Testhandel durchgeführt? Ob Flohmarkt, Marktstand oder Pop-up-Geschäft, dies ist ein guter Ausgangspunkt, um zukünftige Verkäufe zu prognostizieren.

Dieser wird auch alle Schwachstellen in Ihrer Geschäftsstrategie hervorheben, die möglicherweise geändert werden müssen, z.B. wenn Ihr Preis zu hoch ist.

Was ist eine Cashflow-Prognose und wie kann diese Ihnen helfen?

Eine Cashflow-Prognose ist unerlässlich, um Ihnen bei der Verwaltung Ihres Unternehmens und seiner Kosten zu helfen. Anhand der Ihnen zur Verfügung stehenden Informationen können Sie prognostizieren, wie viel Geld Sie zu jedem beliebigen Zeitpunkt in Ihr Unternehmen einbezahlen und wieder auszahlen.

Die goldenen Regeln der Cashflow-Prognose:

- Seien Sie realistisch.
- Denken Sie an die Definitionen von „Einkommen“ (Geld aus Arbeit und/oder Investitionen) und „Kosten“ (Gelder, die

für die Herstellung Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung benötigt werden).

- Planen Sie mehrere Szenarien, auch für den Fall, dass etwas schief geht.
- Berücksichtigen Sie Fixkosten (konstante Kosten wie Miete und Gehälter) und variable Kosten (Kosten, die davon abhängen wieviel Sie produzieren, wie Material).
- Planen Sie Saisonabhängigkeit ein und berücksichtigen Sie die zu erwartenden geschäftigen und ruhigen Zeiten des Jahres.

Der Netto-Cashflow Ihres Unternehmens

= Einkommen insgesamt + Ausgaben insgesamt

Vorlage für ein persönliches Überlebensbudget

Was ist ein persönliches Überlebensbudget und wie kann dies Ihnen helfen?



Ihr persönliches Überlebensbudget ist eine Liste Ihrer persönlichen Finanzen. Es zeigt Ihnen den Betrag, den Sie aus dem Unternehmen herausnehmen müssen, um davon zu leben.

Finanzierung Ihrer Geschäftsidee

Geldeingang: Einnahmen

Durch das Ausfüllen einer Cashflow-Prognose werden Sie den Geldbetrag ermittelt haben, den Sie benötigen, um Ihre Geschäftsidee in die Realität umzusetzen.

Seien Sie realistisch.

Es ist unwahrscheinlich, dass Ihre Verkäufe jeden Monat gleich sind, und das Geschäft wird geschäftige und ruhige Phasen durchlaufen.

Regelmäßige Zahlungen

Wenn Ihr Unternehmen regelmäßige Zahlungen zu leisten hat, sei es monatlich, vierteljährlich oder jährlich, wählen Sie den Monat und den entsprechenden Betrag sorgfältig aus, z.B.

Versicherungsbeiträge können monatlich, vierteljährlich oder jährlich gezahlt werden.

Umsatzsteuer

Wenn Sie sich für die Mehrwertsteuer registrieren (Ihr Umsatz liegt über einem bestimmten Betrag, wie vom HMRC festgelegt), vergessen Sie nicht, Ihre vierteljährlichen Zahlungen anzugeben. Der Umsatz ist der Geldbetrag, den das Unternehmen in einer bestimmten Zeit, typischerweise einem Geschäftsjahr, einnimmt.

Anmerkungen

Grid of dots for notes.

Erfolgs- geschichten

“

Wir waren schon immer unternehmerisch veranlagt und wussten, dass unser Weg darin besteht, für uns selbst zu arbeiten. Nach dem Aufbau erfolgreicher Karrieren war das ein Risiko, aber die Unterstützung, die wir von der Start Up Loans Company erhalten haben, hat zur Realisierung beigetragen.

”

Ryan Palmer und David Pickard
Mitbegründer, London Sock Company



Andere kostenfreie

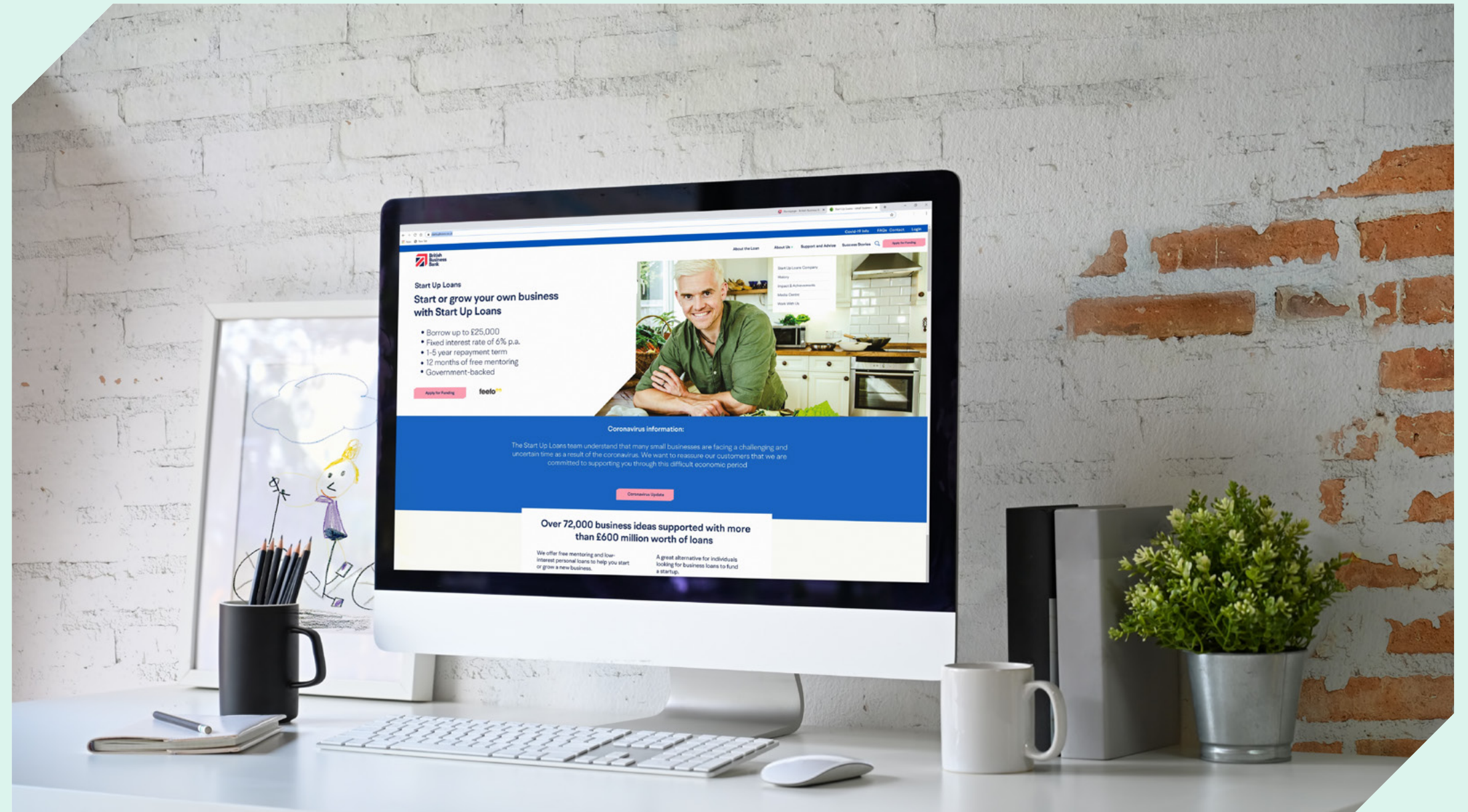
Wir haben kostenlose Toolkits erstellt, die einige der wichtigsten Themen für Start-ups wie Ihres abdecken, darunter:

[Social-Media-Toolkit](#) ➤

[PR-Toolkit](#) ➤

[Marketing-Toolkit](#) ➤

[SEO-Toolkit](#) ➤



British Business Bank plc

Steel City House
West Street
Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

Kundenservice:

0344 264 2600

Wir sind werktags telefonisch zwischen
09:00 bis 18:00 Uhr erreichbar

 **startuploansuk**

 **StartUpLoansUK**

Datum der Veröffentlichung:
November 2020

Haftungsausschluss: Dieser Leitfaden soll neuen Unternehmen dabei helfen, mehr über die Gründung eines Unternehmens zu erfahren. Obwohl wir angemessene Anstrengungen unternehmen, um die Informationen in diesem Leitfaden auf dem neuesten Stand zu halten, garantieren oder gewährleisten wir nicht (implizit oder anderweitig), dass sie aktuell, genau oder vollständig sind. Die Informationen dienen nur allgemeinen Informationszwecken und berücksichtigen weder Ihre persönliche Situation noch stellen sie eine Rechts-, Finanz-, Steuer- oder sonstige professionelle Beratung dar. Sie sollten immer überlegen, ob die Informationen auf Ihre besonderen Umstände anwendbar sind, und gegebenenfalls professionellen oder spezialisierten Rat oder Unterstützung einholen.

Die Start Up Loans Company ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der British Business Bank plc. Sie ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, eingetragen in England und Wales, Registernummer 08117656, eingetragener Sitz in 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, England, WC2H 9JQ. Die British Business Bank plc ist eine Entwicklungsbank, die sich vollständig im Besitz der britischen Regierung befindet. Die British Business Bank plc und ihre Tochtergesellschaften sind keine Bankinstitute und werden auch nicht als solche betrieben. Sie sind nicht von der Prudential Regulation Authority (PRA) oder der Financial Conduct Authority (FCA) zugelassen oder reguliert. Ein vollständiges Diagramm der rechtlichen Struktur der Gruppe finden Sie unter www.british-business-bank.co.uk