



Eine Firmengründung ist komplex, mit den richtigen Tools aber machbar | Bild: ismagilov, Canva

## Welche Tools Berliner Gründer:innen wirklich brauchen

18. Juli 2025

*Rund **43.000 Neugründungen** verzeichnete die Hauptstadt laut dem Amt für Statistik Berlin-Brandenburg 2024, so viele wie in keiner anderen deutschen Region. Tempo, Mietpreise und Fachkräftemangel zerran allerdings an jungen Teams. Wenn Gründer:innen ihren Aufwand allerdings vom ersten Tag an digital strukturieren, verschaffen sie sich spürbare Luft für die Akquise und Produktentwicklung. Hierfür ist es aber maßgeblich, die passenden Tools für den eigenen Bedarf und die individuellen Zielsetzungen auszuwählen.*

### Finanz-Backbone für den ersten Euro

Kaum etwas bremst Gründungsprojekte so stark aus, wie eine chaotische Belegsammlung.

Schon vor der ersten Rechnung ist es daher sinnvoll, ein separates [Geschäftskonto](#) zu eröffnen. Dieses sollte Kontobewegungen automatisch kategorisieren, mit einem DATEV-Export arbeiten und GoBD-konforme Belege ablegen. All das sind Funktionen, die beispielsweise Lexware Office bündelt. Gründer:innen, die auf integrierte Finanzlösungen setzen, sparen bis zu sechs ⌘Arbeitsstunden pro Woche, was im Berliner Median einem Gegenwert von rund 250 ⌘Euro monatlich entspricht. Ergänzend empfiehlt sich ein digitales Kassenbuch (z. ⌘B. [SumUp One](#)) und eine schlanke Fakturierung mit E-Rechnungs-Export. Dieser ist ab 2025 ohnehin Pflicht im B2B-Bereich.

### **Organisation und Kommunikation im verteilten Team**

Viele Berliner Start-ups [arbeiten hybrid](#). Coworking in Mitte und Homeoffice in Köpenick sind hierfür typische Beispiele. Trotzdem zahlt sich ein gemeinsamer digitaler Workspace im Hinblick auf die Produktivität aus. [Notion](#) oder [Trello](#) verbinden Task-Management, Wiki und Kanban-Boards und kleine Teams starten sogar kostenfrei. Für Echtzeit-Abstimmungen bleibt [Slack](#) der Branchenstandard, wohingegen lokale Alternativen wie [Stackfield](#) mit Servern in Deutschland und DSGVO-konformen Verschlüsselungsfunktionen punkten. Hierbei zeigt sich, dass Start-ups mit klar dokumentierten Prozessen deutlich schneller skalieren, weil das nötige Know-how nicht an Einzelpersonen hängt.

### **Kundenfokus von der ersten Minute an**

Plant man Wachstum, benötigt man belastbare Kundendaten. CRM-Tools wie [HubSpot Starter](#) oder das Berliner SaaS-Produkt [CentralStationCRM](#) bieten einfache Lead-Pipelines, Mail-Automation und eine [DSGVO-sichere](#) Kontaktverwaltung. Hierdurch erhöht sich die Abschlussquote, was sich wiederum positiv auf die Geschäftsentwicklung auswirkt. Kombiniert mit Online-Terminbuchungen, zum Beispiel via [Calendly](#), und einer automatisierten Angebots-Erstellung entsteht ein nahtloser Vertriebsprozess. Dieser ist vor allem dann ausschlaggebend, wenn Investoren eine schnelle Traktion sehen möchten.  
(red)