

# GRÜNDER ZEITEN

INFORMATIONEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND -SICHERUNG Nr. 6

Thema: „Existenzgründungsfinanzierung“

## Das „Einmaleins“ der Gründungsförderung – die Basisprogramme für Existenzgründer und junge Unternehmer

Um ein Unternehmen aufzubauen, benötigen Existenzgründerinnen und -gründer Geld. Die einen mehr, die anderen weniger, denn schließlich müssen Geschäftseinrichtung, Geräte oder Maschinen, An- und Umbauten oder ein erstes Warenlager finanziert werden. Auch bereits bestehende kleine und mittlere Unternehmen finanzieren ihre Investitionen meist mit Hilfe langfristiger Darlehen. Allerdings erhalten mittelständische Unternehmen sowie Existenzgründer bei ihrer Bank in aller Regel nicht dieselben günstigen Kreditkonditionen wie Großunternehmen. Der Bund stellt daher besondere Förderprogramme zur Verfügung, um diesen Nachteil auszugleichen und um die Ausstattung mit Eigenkapital zu verbessern.

### Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0 bis 2 Jahre)

Existenzgründer und junge Unternehmen können bis zwei Jahre nach der Geschäftsaufnahme eigenkapitalähnliche Mittel in Form langfristiger Nachrangdarlehen beantragen. Gefördert werden Gründungs- bzw. Investitionsvorhaben, die eine nachhaltig tragfähige selbständige Existenz – gewerblich oder freiberuflich – als Haupterwerb erwarten lassen. Das „ERP-Kapital für Gründung“ hat dabei drei entscheidende Vorteile:

**Erstens:** Eigenkapitalähnlich bedeutet, dass - rein „bankentechnisch“ - dieses Darlehen dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet wird. Die Eigenkapitalbasis des Unternehmens wird



dadurch gestärkt. Die weitere Aufnahme von Fremdkapital (Krediten) wird dadurch erleichtert.

**Zweitens:** So genannte Nachrangdarlehen haben darüber hinaus den Vorteil, dass der Darlehensgeber für das ERP-Kapital – in diesem Fall die KfW – in der Reihe der Gläubiger ganz hinten stehen. Das heißt: Sollte das Unternehmen nicht mehr in der Lage sein, seine Kredite zu tilgen und seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, wird zunächst versucht alle anderen Darlehensgeber zu befriedigen und erst am Schluss die KfW. Ein Nachrangdarlehen erleichtert daher ebenfalls eine weitere Aufnahme von Fremdkapital, da alle anderen Darlehensgeber im „Fall der Fälle“ Vorrang haben.

**Drittens:** Das Nachrangdarlehen bzw. die KfW haftet gegenüber der Bank unbeschränkt in voller Höhe der Darlehenssumme für die Rückzahlung. Der Bank wird dadurch die Entscheidung, dem Antrag zuzustimmen leichter gemacht. Ist das Unternehmen im Krisenfall nicht mehr in der Lage das Darleh-

en plus Zinsen an die Bank zurückzahlen, muss die Bank gegenüber der KfW nicht für die Rückzahlung der Summe „gerade stehen“.

Und schließlich ein **vierter Vorteil:** Der Gründer bzw. Unternehmer muss keine Sicherheiten stellen. Er muss aber die für das Vorhaben erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen.

### Was wird gefördert?

Das „ERP-Kapital für Gründung“ fördert betriebsnotwendige Investitionen (z.B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Kosten für Betriebs- und Geschäftsausstattung) und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen. Auch die Beschaffung bzw. Aufstockung des Warenlagers kann mitfinanziert werden.

*Fortsetzung auf Seite 2*

### Inhalt

„Die richtige Finanzierung“ Interview mit Lothar Hass	Seite 3
Förderung für Kleingründungen	Seite 3
Das Finanzierungs-ABC	Seite I
Checkliste Finanzierung Vermeiden Sie Finanzierungs- Fehler!	Seite II
Finanzierungsbeispiele	Seite III-IV
Unternehmerkapital für Gründer: Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?	Seite V
Sicherheit beim Bankgespräch	Seite 5
Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung	Seite 6
Print- und Online-Informationen, (Auswahl)	Seite 7

Fortsetzung von Seite 1

### Wie wird gefördert?

15 Prozent der gesamten Investitionssumme sollte der Antragsteller aus eigenen Mitteln erbringen. Diese Eigenmittel lassen sich mit dem Nachrangdarlehen auf maximal 40 Prozent des Kapitalbedarfs anheben, wobei der absolute Höchstbetrag bei 500.000 € pro Antragsteller liegt. Der Rest wäre durch die Hausbank zu finanzieren. Bei Festigungsinvestitionen in den neuen Bundesländern und Berlin (Ost) kann das „ERP-Kapital für Gründung“ unter Anrechnung anderer öffentlicher Mittel gegebenenfalls auf bis zu 75 Prozent der förderfähigen Kosten, aber höchstens 40 Prozent des Eigenkapitals, aufgestockt werden.

In den ersten vier Jahren steigt der Zinssatz unabhängig vom jeweiligen Risiko von 0 Prozent im ersten Jahr auf 5 Prozent im vierten Jahr (Stand: 1/2004). Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beträgt maximal 15 Jahre, wobei nach spätestens sieben Jahren mit der Tilgung begonnen werden muss.

### Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Wachstum (2 bis 5 Jahre)

Auch hier werden langfristige Nachrangfinanzierungen mit Eigenkapitalfunktion kleinen und mittleren Unternehmen sowie Freiberuflern, deren Geschäftsgründung mehr als zwei und höchstens fünf Jahre zurück liegt, ERP-Mittel durch die KfW Mittelstandsbank über die Hausbanken angeboten. Das Unternehmen bzw. die freiberufliche Tätigkeit müssen am Markt etabliert sein und eine ausreichende Bonität (Ruf des Unternehmens in puncto Zahlungsfähigkeit) und positive Zukunftsaussichten aufweisen.

### Was wird gefördert?

Mitfinanziert werden neben betriebsnotwendigen Investitionen in Deutschland (z.B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung) auch Aufwendungen für die Beschaffung und Aufstockung des Warenlagers.

### Wie wird gefördert?

Eine Kofinanzierung der Investitionen durch Mittel der Hausbank ist bei diesem Förderprodukt genauso wie bei dem „ERP-Kapital für Gründung“ obligatorisch. Im Gegensatz dazu ist jedoch der Einsatz von Eigenmitteln nicht notwendig. Maximal 40 Prozent der Bemessungsgrundlage sind aus dem „ERP-

Kapital für Wachstum“ gleichfalls ohne Sicherheiten und unter der Voraussetzung finanzierbar, dass die Hausbank einen Finanzierungsanteil in wenigstens gleicher Höhe (Laufzeit mindestens 10 Jahre) übernimmt. Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beträgt maximal 15 Jahre, wobei die ersten sieben Jahre tilgungsfrei sind. Die Hausbank ist für das Nachrangdarlehen von der Haftung freigestellt. Der Kredithöchstbetrag liegt bei 500.000 € pro Investitionsvorhaben eines Antragstellers. Die Höhe des Zinssatzes richtet sich nach dem Grad der Bonität des Antragstellers.

### Unternehmerkapital: Kapital für Arbeit und Investitionen (über 5 Jahre)

Das Programm „Kapital für Arbeit und Investitionen“ richtet sich an etablierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberufler, deren Geschäftsaufnahme bereits mehr als fünf Jahre zurück liegt.

### Was wird gefördert?

Gefördert werden langfristige Investitionen, die einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen und mit denen Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert werden. Zu den förderfähigen Investitionen zählen z.B. Grundstücke und Gebäude, Baumaßnahmen, Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen oder die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bzw. der Erwerb einer tätigen Beteiligung. Darüber hinaus können Betriebsmittel anteilig in Höhe von 20 Prozent der geförderten Investitionskosten durch „Kapital für Arbeit und Investitionen“ finanziert werden. Den zu erwartende Beschäftigungseffekt der Investitionen muss der Antragsteller darlegen.

### Wie wird gefördert?

Die Antragsteller erhalten ein integriertes Finanzierungspaket, welches zu jeweils 50 Prozent aus einem klassischen Darlehen der Hausbank und aus einem Nachrangdarlehen der KfW, für das keine Sicherheiten erforderlich sind, besteht. Die Hausbank bleibt für die Nachrangtranche von der Haftung befreit. Beide Darlehen sind fest miteinander verkoppelt und haben eine Laufzeit von zehn Jahren. Sie unterscheiden sich jedoch hinsichtlich der tilgungsfreien Anlaufjahre. So muss beim Hausbankdarlehen bereits spätestens nach

zwei Jahren mit der Tilgung begonnen werden, während das Nachrangdarlehen sieben Jahre tilgungsfrei bleibt. Die Zinssätze sind für beide während der gesamten Laufzeit fest. Ähnlich wie beim „ERP-Kapital für Wachstum“ orientiert sich der Zinssatz für das Nachrangdarlehen nach dem Grad der Bonität des Antragstellers. Pro Vorhaben eines Antragstellers können max. zwei Mio. € – also jeweils eine Mio. € Hausbankdarlehen und Nachrangdarlehen beantragt werden.

### Unternehmerkredit der KfW Mittelstandsbank

Der „Unternehmerkredit“ der KfW Mittelstandsbank kann auch von Existenzgründern mit ausreichender fachlicher und kaufmännischer Qualifikation genutzt werden. Daneben steht das Programm mittelständischen Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Freiberuflern mit einem Jahresumsatz von maximal 500 Mio. Euro zur Verfügung.

### Was wird gefördert?

Der „Unternehmerkredit“ finanziert langfristige, zinsgünstige Investitionen, die einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Dazu gehören z. B. neben dem Erwerb von Grundstücken und Gebäuden auch Baumaßnahmen sowie der Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen. Ebenfalls mitfinanziert werden die Übernahme eines bestehenden Unternehmens und der Erwerb einer tätigen Beteiligung genauso wie die Beschaffung und Aufstockung des Material-, Waren- oder Ersatzteillagers.

### Wie wird gefördert?

Der Kredithöchstbetrag liegt in der Regel bei fünf Mio. Euro, allerdings kann diese Grenze von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 50 Mio. Euro überschritten werden. Der „Unternehmerkredit“ kann maximal 75 Prozent der förderfähigen Investitionskosten abdecken. Der Finanzierungsanteil richtet sich dabei nach der Umsatzgröße des Unternehmens. Bei einer Kreditsumme bis zu einer Mio. Euro können die förderfähigen Kosten sogar zu 100 Prozent mitfinanziert werden. Die Kreditlaufzeit beträgt bis zu zehn Jahren bei höchstens zwei tilgungsfreien Anlaufjahren. Für Investitionsvorhaben, bei denen mindestens 2/3 der förder-

Fortsetzung auf Seite 7

## Die richtige Finanzierung

**I**nterview mit Lothar Hass, Referatsleiter im Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA)

*GZ: Wie sieht die richtige Gründungs-Finanzierung aus?*

**Hass:** Die richtige Gründungs-Finanzierung orientiert sich an einer Reihe von Fragen. Diese sollte jeder Gründer für sein Finanzierungskonzept klären, um auf diese Weise für sein Unternehmen, eine passgenaue Finanzierung zu entwickeln: Zunächst einmal muss sich jede Finanzierung immer am Bedarf des Gründers und seines Vorhabens orientieren. Das „schönste“ Förderdarlehen nützt nichts, wenn es für sein Unternehmen nicht geeignet ist. Die erste, zugegeben recht einfache, aber wichtige Frage wäre daher: Um was für eine Gründung handelt es sich? Um eine Klein Gründung oder Nebenerwerbsgründung? Um eine Gründung im Handel oder im handwerklichen, industriell-gewerblichen oder im freiberuflichen Bereich? Kommt der Gründer aus der Forschung und will ein High-tech oder Life-Science-Unternehmen gründen? Oder handelt es sich um eine Unternehmensnachfolge,



bei der der Kaufpreis oder die Auszahlung an den bisherigen Eigentümer oder an die Erben mitfinanziert werden müssen? Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Wachstumsziele, die der Existenzgründer mit seinem Unternehmen erreichen

will. Soll es schnell wachsen und einen hohen Marktanteil in seinem Segment anstreben? Oder handelt es sich um ein kleines Büro, das nur langsam und auch nur in Maßen wachsen wird. Die Beantwortung all dieser Fragen helfen, sich über sein Vorhaben im Klaren zu werden und den richtigen Finanzierungsweg zu finden.

*GZ: Zentrales Element in jedem Finanzierungskonzept ist die Ermittlung des Finanzierungsbedarfs. Auf was sollten Gründer hier achten?*

**Hass:** Leider werden nicht selten schon bei der Ermittlung des Finanzierungsbedarfs Fehler gemacht: Viele Gründer kalkulieren zum Beispiel zu knapp und „verdurstet“ dann auf halber Strecke, sei es, weil die Geschäfte nicht so anlaufen, wie sie es sich erhofft haben oder weil

etwas anderes unvorhergesehenes geschieht. Also einen Puffer sollte man immer bei der Finanzierung berücksichtigen. Andererseits sollte man aber auch überlegen, ob die Ausstattung, die man sich für den Start anschaffen will, auch tatsächlich in dem Umfang notwendig ist. Möglicherweise ist in dem einen oder anderen Fall erst einmal eine kleinere Ausrüstung ausreichend. Überlegenswert ist auch, ob Büroausstattung, Auto oder vielleicht auch Maschinen oder Hilfsmittel zunächst anmietet oder aus zweiter Hand gekauft werden können. Das alles trägt dazu bei, den Schuldenberg, den man ja nun einmal unweigerlich anhäuft, wenn man Fremdkapital in Anspruch nimmt, so niedrig wie möglich zu halten.

*Fortsetzung auf Seite 4*

## Förderung für Klein Gründungen

### StartGeld

Das StartGeld greift Existenzgründerinnen und -gründern mit einem vergleichsweise geringem Kapitalbedarf unter die Arme. Der Gesamtkapitalbedarf einschließlich der Betriebsmittel darf dabei nicht mehr als 50.000 € betragen. Bis zu dieser Höhe kann das langlaufende Darlehen beantragt werden, auch wenn Eigenmittel und Kredit-sicherheiten nicht vorhanden sind.

### Mikro-Darlehen

Das Mikro-Darlehen unterstützt Existenzgründer mit einem maximalen Kapitalbedarf von 25.000 Euro. Es wendet sich an Gründerinnen und Gründer der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe sowie Unternehmer, die bereits bis zu drei Jahre selbständig sind. Eine Kombination mit anderen Förderprogrammen ist nicht möglich. Eine Förderung ist auch dann möglich, wenn das geplante Unternehmen zunächst nur als Nebenerwerb geführt wird. Die Hausbank wird sich vorhandene Sicherheiten geben lassen.

Beide Darlehen sind standardmäßig mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank ausgestattet. Die Förderdarlehen müssen über die Hausbank bei der KfW Mittelstandsbank beantragt werden.

## Förderung von Gründungen kleiner und mittlerer Unternehmen

Was?	Wo?	Wofür?	Für wen?
Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0 bis 2 Jahre) (Darlehen besonderer Art)	AL+NL	Eigenkapital Investitionen Warenlager Markterschließung	Handwerk, Handel, verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Freie Berufe (einschließlich Heilberufe)
Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Wachstum (2 bis 5 Jahre) (Darlehen)	AL+NL	Investitionen Warenlager	
Unternehmerkredit für Existenzgründer	AL+NL	Investitionen Betriebsmittel Warenlager ( bis 20%)	
StartGeld (Darlehen)	AL+NL	Investitionen Betriebsmittel	
Mikrodarlehen	AL+NL	Investitionen Betriebsmittel	

Quelle: BMWA, 2004

Fortsetzung von Seite 3

*GZ: Gefragt wird immer auch nach Eigenkapital. Welche Rolle spielt es?*

**Hass:** Selbstverständlich muss geklärt werden, wie viel eigenes Kapital der Gründer in sein Vorhaben investieren kann. Womöglich kann er seine Gründung sogar ganz aus eigenen Mitteln finanzieren, wenn es sich um die Einrichtung eines kleinen Büros oder eine Klein Gründung handelt. In den meisten Fällen sind aber externes Kapital notwendig. Und auch dabei geht es in der Regel nicht ohne Eigenkapital: Zum einen sollte sich niemand zu 100 Prozent von fremden Kapitalgebern abhängig machen, zum anderen wird kein Kapitalgeber einem Gründer Geld geben, der nicht selbst auch bereit ist, sein eigenes Geld im angemessenen Rahmen in sein Vorhaben zu investieren.

Weiterer Bestandteil eines Finanzierungskonzeptes ist der Faktor Zeit: Als Existenzgründer und Unternehmer sollte man wissen, über welchen Zeitraum die Finanzierung laufen soll. Es ist schließlich ein Unterschied, ob ich ein Darlehen nach einem Jahr getilgt habe und damit schuldenfrei bin, dafür aber höhere Tilgungsraten und höhere Zinsen in Kauf nehme. Oder ob ich ein Darlehen mit einer Laufzeit von fünf, zehn oder noch mehr Jahren in Anspruch nehme. Sinnvoll kann auch eine Finanzierung in Etappen sein, je nach Entwicklung des Unternehmens. Diesem Umstand tragen die Förderprogramme des Bundes für Existenzgründer, KfW-Mikrodarlehen und ERP-Unternehmerkapital, Rechnung. Beim ERP-Unternehmerkapital wird außerdem die Eigenkapitalbasis des Existenzgründers gestärkt.

*GZ: Was ist bei der Frage der Sicherheiten zu beachten?*

**Hass:** Jeder Kapitalgeber möchte sich natürlich absichern für den Fall, dass der Kreditnehmer nicht in der Lage sein sollte seinen Kredit zurückzuzahlen. Bei Bank-Darlehen werden daher Sicherheiten verlangt. Selbst bei öffentlichen Darlehen ist unter Umständen ein bestimmter Prozentsatz mit Sicherheiten abzudecken. Bei der Frage der Sicherheiten sollte man allerdings auch vorsichtig sein: Die eigene Wohnung, in der man selbst lebt, könnte ein Problem werden. Dies gilt auch für Lebensversiche-

rungen, die der Altersvorsorge dienen. Sie sollten nicht voreilig als Darlehenssicherheit angeboten werden. Bevor man Sicherheiten gibt, sollte man sich daher genau informieren.

*GZ: Wer kommt überhaupt als Kapitalgeber in Frage?*

**Hass:** Hier gibt es zunächst einmal die öffentlichen Kapitalgeber, also Bund und Länder, die vielseitige Programme zu günstigen Konditionen anbieten, um den besonderen Anforderungen von Existenzgründern und Unternehmern Rechnung zu tragen. In der Regel handelt es sich hier um Darlehen und Beteiligungskapital. Auf die Förderprogramme des Bundes, die über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) als Mittelstandsbank im Hausbankverfahren ausgereicht werden, bin ich bereits eingegangen. Daneben werden von den Banken und Sparkassen ebenfalls eigene Kredite für Existenzgründer angestrebt. Ein wichtiger Partner gerade für kapitalintensive und schnell wachsende Unternehmen sind privatwirtschaftliche Kapitalgeber. Das können Venture Capital-Gesellschaften oder Business Angels sein. Und nicht zuletzt kommen natürlich auch stille Teilhaber als

Kapitalgeber in Frage. Bei allen Kapitalgebern sollte man immer drei Dinge bedenken:

Erstens: Gehen Sie nicht als Bittsteller, sondern als potenzieller Geschäftspartner auf Ihren Gesprächspartner zu. Zweitens: Sprechen Sie ruhig mit mehreren Kapitalgebern und vergleichen Sie deren Angebote. Drittens: Lehnt ein Kapitalgeber ein Geschäft mit Ihnen ab, versuchen Sie, die Gründe dafür zu erfahren und lernen Sie daraus.

*GZ: Nun gibt es auch Gründer, die leider weder bei dem einen noch bei dem anderen Kapitalgeber Chancen haben: so genannte Kleingründer.*

**Hass:** Ja, bei Gründern, die nur 10.000 oder 20.000 Euro benötigen und über keine Sicherheiten verfügen, verhalten sich Banken und Sparkassen oftmals zurückhaltend. Hier bietet sich das KfW-Mikrodarlehen an, bei dem die Hausbank nur 20 Prozent des Risikos zu tragen hat. Weitere Förderung ist auch über das Arbeitsamt für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in Form von Überbrückungsgeld oder als Zuschuss (Ich-AG) denkbar. Voraussetzung ist hier die Beendigung oder Vermeidung von Arbeitslosigkeit.

## Typische Finanzierung mit Förderprogrammen

**Mikrodarlehen bzw. StartGeld** Ein geringer Finanzierungsbedarf kann vollständig durch das Mikrodarlehen (bis 25.000 Euro) oder das StartGeld (bis 50.000 Euro) der KfW-Mittelstandsbank gedeckt werden.

**Alternative für größere Finanzierungssummen:**

**Baustein 1: Eigenkapital** Jeder Gründer sollte, wenn er Unternehmerkapital und/oder Unternehmerkredit nutzen will, in den alten Ländern 15 Prozent und in den neuen Ländern 7,5 Prozent seiner gesamten Finanzierungssumme durch eigenes Geld abdecken können.

**Baustein 2: Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Gründung (Unternehmensalter 0 bis 2 Jahre)** Da Gründer meist deutlich mehr Eigenkapital für die gesamte Finanzierung benötigen als sie selbst aufbringen können, stockt das Unternehmerkapital - ERP-Kapital für Gründung das Eigenkapitaldepot auf maximal 40 Prozent der Finanzierungssumme auf.

Bei Festigungsinvestitionen in den neuen Ländern und Berlin können hier unter bestimmten Voraussetzungen maximal 75 Prozent der Finanzierungssumme erreicht werden.

**Baustein 3: Unternehmerkredit** Mit dem Unternehmerkredit können nun bis zu 75 Prozent der Finanzierungssumme abgedeckt werden. Liegt die Finanzierungssumme nicht über 1 Mio. Euro, können sogar 100 Prozent der Finanzierungssumme erreicht werden.

**Baustein 4: Hausbankdarlehen** Sollte im Finanzierungsplan noch eine Lücke entstehen, so wird diese durch ein Hausbankdarlehen geschlossen.

Quelle: BMWA 2004

## Sicherheit beim Bankgespräch

**W**enn Sie einen Bankkredit für Ihre Existenzgründung brauchen, haben Sie es nicht leicht. Schließlich können Sie noch keine Bilanzen vorweisen, die Ihre Kreditwürdigkeit untermauern. Daher sollten Sie sich gut auf das Bankgespräch vorbereiten. Sprechen Sie vor dem Banktermin mit Existenzgründungsberatern über das Gründungsvorhaben, geplante Investitionen und voraussichtliche Kosten und Umsätze. Ein wichtiger Schritt in Richtung Bankkredit ist ein schlüssiger Unternehmensplan, der den Bankberater überzeugen muss. Bei der Erarbeitung des Business-Plans (Konzept) hilft Ihnen Ihr Berater. Weitere Informationen finden Sie auch unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).

### Kredit heißt Vertrauen

Vereinbaren Sie rechtzeitig einen Gesprächstermin mit Ihrer Hausbank und nehmen Sie Ihren Berater mit. Ein häufiger Fehler: Viele Unternehmer kommen erst wenige Wochen vor Gründungsstart zu ihrem Kreditinstitut und können dann ihren Finanzierungspartner zunächst nicht überzeugen. Banken brauchen die Gewähr, dass Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen können. Da Sie noch keine unternehmerischen Erfolge und Erfahrungen aufweisen können, muss sich die Bank auf Ihren guten Eindruck und auf Ihre überzeugenden Pläne verlassen.

Beweisen Sie daher Ihre unternehmerische Kompetenz, indem Sie berufliche Qualifikationen vorlegen. Überzeugen Sie dabei den Banker von Ihrer Geschäftsidee. Verhandeln Sie stets selbstbewusst und seien Sie offen im Gespräch. Denn ein Kredit ist Vertrauenssache.

### Unterlagen stützen Argumente

Im Gespräch werden natürlich auch die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens und Ihre persönliche finanzielle Lage thematisiert. Stellen Sie sich darauf ein und bringen Sie möglichst folgende Unterlagen mit, die Ihre Argumentation unterstützen:

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Unternehmenskonzept auch in Kurzfassung, darin sollten beschrieben werden: Rechtsform, evtl. haftende Gesellschafter, Personalplanung, Produktions- und Leistungsprogramm, Absatz- und Kundenstruktur und die Marktposition.
- Umsatz- und Kostenplan (möglichst, mit Kostenvoranschlägen)
- Verträge (Miet-/Pacht-, Gebiet-, Leasing-, Franchise-Verträge u. a.)
- Nachweis über vorhandenes Eigenkapital
- Liquiditätsplan mit den voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben (Musterpläne gibt es bei Kreditinstituten, möglichst vorher besorgen)

- Kapitaldienstberechnung: Liste der voraussichtlichen Zins- und Tilgungskosten über die zu beantragende Kreditsumme
  - Rentabilitätsvorschau
  - Liste über Sicherheiten (z. B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungsterminen)
  - Bericht über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater.
- Wenn das Finanzierungsgespräch erfolgreich verläuft, lassen Sie den Kontakt zu Ihrem Bankberater nicht abbrechen und pflegen Sie stets Ihre Bankbeziehungen.

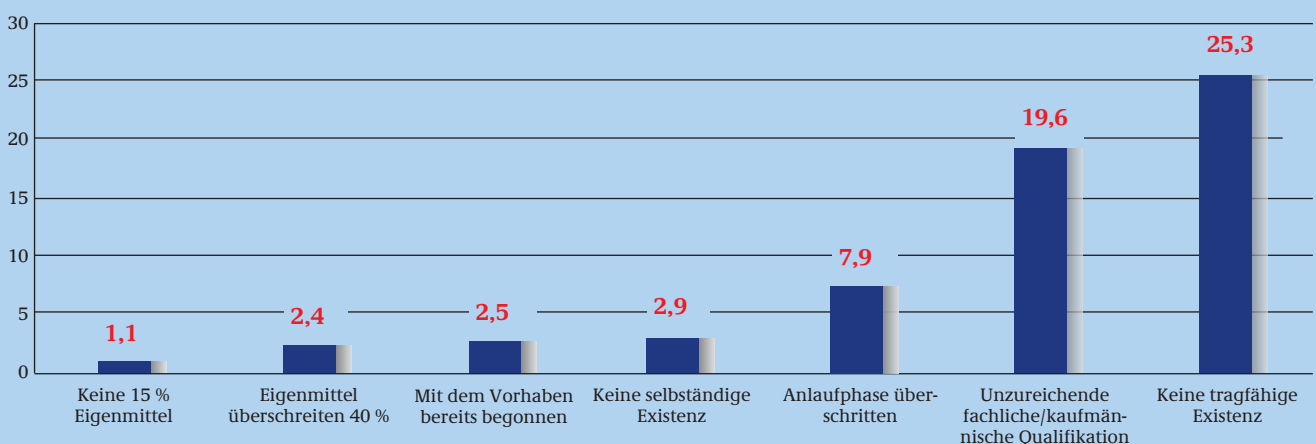
### Die Bank sagt „nein“?

Was aber tun Sie, wenn keine Bank oder Sparkasse Ihr Vorhaben finanzieren will?

- Überarbeiten Sie Ihr Konzept.
- Sprechen Sie mit den Wirtschaftsförderern Ihrer Kommune, des Landes. Fragen Sie nach Zuschüssen, die die Eigenkapitalquote erhöhen.
- Bedenken Sie, dass Kreditinstitute Risikodiversifizierung anstreben und daher viele Engagements in einer Branche meiden. Die Konsequenz: Weitere Kreditinstitute ansprechen.
- Überprüfen Sie die Rechtsform. Die „GmbH“ hat Konkurrenz bekommen: die „kleine AG“.

## Gründe für die Ablehnung von Förderdarlehen

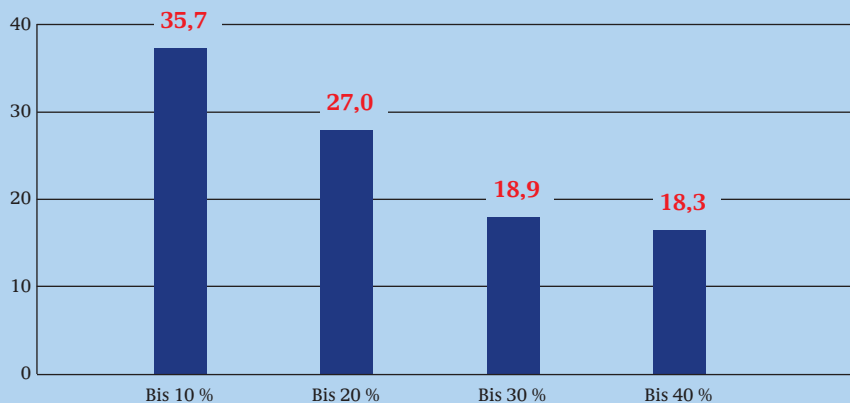
Angaben in Prozent



Daten beziehen sich auf Förderdarlehen der DTA, 2002, jetzt: KfW-Mittelstandsbank

## Eigenkapitalausstattung im Mittelstand

Eigenkapitalquote in Prozent



Quelle: Creditreform, Wirtschaftslage Mittelstand, Herbst 2003

## Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung

von Dr. Ljuba Kokalj, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn

**Z**ur Gründungsplanung gehört auch die exakte Ermittlung des kurz- und langfristigen Kapitalbedarfs. Dieser wird durch Eigen- und Fremdkapital gedeckt.

Fremdkapital wird durch Bankkredite, vor allem aber durch zinsgünstige Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen des Bundes und der Länder bereitgestellt (siehe dazu S. III und IV). Wegen der höheren Gefahren aufgrund der schwachen Eigenkapitalausstattung vieler junger Unternehmen (vor allem in den neuen Bundesländern) soll im Folgenden genauer auf die besondere Bedeutung des Eigenkapitals für Existenzgründungen eingegangen werden.

**Eigenkapital gibt Sicherheit**

Je mehr Eigenkapital, desto besser: Es verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen, die schon bei kleineren Abweichungen von den Plandaten auftreten können (z. B. durch Vorfinanzierung von Aufträgen, geringere Umsätze bei der Markteinführung, FuE-Aufwendungen etc.).

**Eigenkapital macht unabhängig**

Nur wer über ausreichendes Eigenkapital verfügt, kann auch schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investitionen bei Marktände-

rungen) reagieren. Ein zu knapp bemessener Finanzierungsrahmen engt die Reaktionsfähigkeit des Unternehmens ein.

**Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung**

Mit dem neuen Förderprogramm des Bundes bietet die KfW Mittelstandsbank Existenzgründern mit tragfähigem Konzept sogenannte Nachrangdarlehen an, die Eigenkapitalfunktion erfüllen. Die Mittel können bis zu zwei Jahre nach Geschäftseröffnung beantragt werden.

**Partner: Eigenkapital und Know-how**

Eigenkapital kann auch durch Geschäftspartner ins Unternehmen fließen. Darüber hinaus bringen diese auch zusätzliches Know-how und tatkräftige Unterstützung ins Unternehmen ein, die die Lebenschancen eines jungen Unternehmens erhöhen.

**Kapitalbeteiligungsgesellschaften**

Anstelle eines Partners kann eine öffentlich geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaft gesucht werden. Sie investiert Beteiligungssummen ab 50.000 € i.d.R. in Form einer stillen Beteiligung mit günstigen Konditionen.

**Venture Capital**

Wenn das Gründungskonzept zwar riskant ist, aber auch überdurchschnittliche Chancen birgt, so kommen auch private Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder „Venture Capital“-Gesellschaf-

ten in Betracht. Sie wollen meist deutlich höhere Summen einsetzen (ab 500.000 €) und erwarten entsprechend höhere Renditen. Ihr Vorteil liegt in ihrer hohen Finanzierungskompetenz und Finanzkraft. Gerade die wird gebraucht, wenn es darum geht, zukünftige Finanzierungsrunden, die beim Unternehmenswachstum auftreten, mitzutragen. Außerdem beraten sie den Unternehmer bei allen wichtigen Entscheidungen.

**Beteiligungen bei technologieorientierten Gründungen**

Besondere Bedeutung für den Standort Deutschland kommt technologieorientierten Gründungen zu. Die tbg Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH bietet im Verbund mit privaten Beteiligungspartnern oder Beteiligungsgesellschaften solchen Gründungsvorhaben besondere Beteiligungen an.

**Eigenes Kapital verhilft zu Fremdkapital**

Das eingesetzte Eigenkapital gilt für Banken und Sparkassen oftmals als Messlatte für die Ernsthaftigkeit eines Gründungsprojekts. Wer eigene Mittel in stärkerem Maße riskiert, kann allgemein erwarten, dass er andere von seinem Vorhaben leichter überzeugen und zur Kreditvergabe bewegen kann. Außerdem dient der Anteil eigener Mittel den Banken als ein wichtiges Bonitätskriterium: Je höher die Kreditwürdigkeit ist, desto geringere Zinssätze werden für Kredite verlangt.

**Bürgschaften**

Neben Eigenkapital verlangen die Kreditinstitute Sicherheiten. Wer keine oder nicht ausreichende Werte zur Absicherung von Krediten hat, dem bleiben die Bürgschaftsinstitute in den einzelnen Bundesländern. Sie bieten mit Rückgarantie des Bundes und des Landes so genannte Ausfallbürgschaften an.

**Geld gegen Transparenz**

Wer Dritte davon überzeugen will, dass es sich lohnt, gerade in sein Unternehmen zu investieren, der sollte den potenziellen Beteiligungsgebern vollständige und detaillierte Geschäftsunterlagen überlassen, in denen auch alle Chancen und Risiken aufgeführt sind. Der Gründer muss aber auch persönlich überzeugen können.

Fortsetzung von Seite 2

fähigen Kosten auf Grunderwerb, gewerbliche Baukosten oder den Erwerb von Unternehmen und Beteiligungen entfallen, ist sogar eine Laufzeit von bis zu 20 Jahren bei maximal drei tilgungsfreien Anlaufjahren möglich. Der Zinssatz gilt für zehn Jahre, kann für die gesamte Kreditlaufzeit festgeschrieben werden und bietet so für den Kreditnehmer eine sichere Kalkulationsgrundlage. Die Darlehen sind vom Kreditnehmer banküblich zu besichern, wobei Form und Umfang der Sicherheiten zwischen dem Antragsteller und seiner Hausbank vereinbart werden (u.a. Bürgschaften der Bürgschaftsbanken). Für Kredite in den neuen Bundesländern und Berlin (Ost), die den Betrag von zwei Mio. Euro nicht überschreiten, ist eine 50-prozentige Haftungsfreistellung für die Hausbank möglich. Für Existenzgründer oder junge Unternehmen (höchstens fünf Jahre Geschäftstätigkeit) kann auch in den alten Bundesländern und Berlin (West) eine Haftungsfreistellung von maximal 40 Prozent bei Krediten bis zu zwei Mio. Euro gewährt werden.

**Wichtig: Förderprogramme der Länder und des Bundes vergleichen**  
Existenzgründer und junge Unternehmer sollten die Angebote der Landesförderung mit denen der ERP/KfW-Förderung vergleichen. Sinnvoll kann es auch sein, die ERP-Mittel mit Förderprogrammen des jeweiligen Bundeslandes zu kombinieren. Hier ist allerdings darauf zu achten, dass bei einzelnen Landesprogrammen die gleichzeitige Inanspruchnahme von Bundes- und Landesmitteln ausgeschlossen sein kann. Im übrigen gibt es für alle genannten Existenzgründungsprogramme – auch unter Einbeziehung von Landesfördermitteln – eine Förderhöchstgrenze. Sie beträgt 75 Prozent der Bemessungsgrundlage. Das heißt, die Gesamtheit aller Fördermittel darf nicht über 75 Prozent liegen.

Die Förderdarlehen müssen über die Hausbank bei der KfW Mittelstandsbank beantragt werden.

Lothar Hass, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004

1) ERP = European Recovery Program. Marshallplanhilfen der USA, die im ERP-Sondervermögen zusammengefasst wurden und seitdem als zinsgünstige Kredite für Existenzgründer und gewerblichen Unternehmen vergeben werden.

## Ohne Konzept kein Geld

Wer Kredite und finanzielle Fördermittel erhalten will, benötigt eine überzeugende Geschäftsidee und ein ausgereiftes Konzept. Ausführliche Hinweise und interaktive Programme zur Erstellung eines Business-Plans erhalten Sie auf der CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ des BMWA oder im Internet unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de). Informationen erhalten Sie auch in den Gründer Zeiten Nr. 17 „Konzept“. Bestelladresse s.u.

## Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Gründer aus der Arbeitslosigkeit können entweder Überbrückungsgeld beantragen oder den Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) in Anspruch nehmen. Das Überbrückungsgeld dient innerhalb der ersten sechs Monate nach der Gründung zur Sicherung des Lebensunterhaltes. Mit Hilfe des Existenzgründungszuschusses zahlen Gründer über einen Zeitraum von bis zu drei Jahren Beiträge in die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung ein. Weitere Informationen: BMWA-Gründerzeiten Nr. 16, Download unter: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de).

## Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA): **Förderdatenbank im Internet**: Übersicht zur aktuellen Förderung von Bund, Ländern und EU. [www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)

BMWA: **Wirtschaftliche Förderung** – Hilfen für Investitionen und Innovationen, Berlin, [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

BMWA: **Gründerportal** unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

BMWA: **CD-ROM – Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen**, Berlin. **Bestelladresse**: BMWA, Postfach 300265, 53182 Bonn, **Bestelltel.:** 01888 615-4171, **Bestellfax:** 0228/4223-462, [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

BMWA: **Starthilfe** – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Berlin. **Bestelladresse**: s. o. oder als Download unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

BMWA: **Die ERP-Programme**, Berlin, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: GründerZeiten Nr. 7 „**Kapitalbedarf und Rentabilität**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: GründerZeiten Nr. 17 „**Gründungskonzept**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: GründerZeiten Nr. 21 „**Beteiligungskapital**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA. GründerZeiten Nr. 27 „**Bürgschaften und Sicherheiten**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: GründerZeiten Nr. 31 „**Liquidität**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: GründerZeiten Nr. 46 „**Unternehmensbewertung/Rating**“, **Bestelladresse** s.o.

BMWA: **Ich-AG und andere Kleingründungen**, **Bestelladresse** s.o.

## Kontakte (Auswahl)

**BMWA-Telefon Hotline** für Mittelstand und Existenzgründung (0,12 €/Min.). Montag bis Donnerstag von 08:00 bis 20:00 Uhr, Freitag von 08:00 bis 12:00 Uhr, Tel. 0180 5 615 001

**KfW Bankengruppe**, Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt, Tel.: 069 7431-0, Fax: 069 7431-2944, [info@kfw.de](mailto:info@kfw.de), [www.kfw.de](http://www.kfw.de)  
**Niederlassung Berlin**, Charlottenstr. 33/33a, 10117 Berlin, Telefon: 030 20264-0, Telefax: 030 20264-5188, [info@kfw.de](mailto:info@kfw.de), [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

**Niederlassung Bonn**: KfW Mittelstandsbank; Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn, Tel.: 0228 831-0, Fax: 0228 831-7255, [info@kfw.de](mailto:info@kfw.de), [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

**tbG Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH**, tbG, 53170 Bonn, Tel.: 0228 831-7290, Fax: 0228 831-7493, [www.tbgbonn.de](http://www.tbgbonn.de)

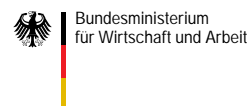
## Redaktionservice

Schwerpunkt der nächsten Ausgabe: „Kapitalbedarf/Rentabilität“. Wenn Sie dazu Informationen oder Anregungen haben oder Fragen zu anderen Themen der GründerZeiten, wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit  
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR  
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef  
Tel.: 02224/90034-0, Fax: 02224/90034-1  
[geisen@pid-net.de](mailto:geisen@pid-net.de), [hebestreit@pid-net.de](mailto:hebestreit@pid-net.de)

## Impressum

Herausgeber:



Kommunikation und Internet (LP4)  
D-11019 Berlin  
[buero-lp4@bmwa.bund.de](mailto:buero-lp4@bmwa.bund.de)  
[www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de)

**Redaktion und Produktion**:  
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR

**Satz**: Andrea Werner, Sankt Augustin

**Repro**: Imaging-Service, Bonn

**Druck**: Harz-Druckerei, Wernigerode

**Auflage**: 50.000

**Hinweis in eigener Sache**:  
Aus technischen Gründen kann jeder Abonnent jeweils nur ein Exemplar der GründerZeiten erhalten. Einzelne Ausgaben können in höherer Zahl extra bestellt werden. Wir bitten um Ihr Verständnis.

## Das Finanzierungs-ABC

**Bankdarlehen:** Darlehen zu banküblichen Zinsen, bei dem der Darlehensbetrag in einer Summe bereitgestellt wird. Die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten oder in einer Summe am Ende der Laufzeit. Ein Darlehen kann langfristig (ab 4 Jahre Laufzeit), mittelfristig (ab 6 Monate) oder kurzfristig (bis 6 Monate) sein. Das Bankdarlehen ist i. d. R. günstiger als der → Kontokorrentkredit.

**Bereitstellungsprovision:** Die Bank berechnet für einen eingeräumten, aber nicht in Anspruch genommenen Kredit zusätzliche Kosten.

**Beteiligungsfinanzierung:** Bezeichnung für die Beschaffung von Eigenkapital eines Unternehmens durch Kapitaleinlagen neu hinzukommender Gesellschafter (tätige Beteiligung, auch unter Einsatz öffentlicher Mittel) oder durch eine → stille Beteiligung. Vorsicht: Es müssen die rechtlichen Vorschriften der jeweiligen Gesellschaftsart beachtet werden (z. B. Aktiengesetz bei AG, GmbH-Gesetz bei GmbH).

**Beteiligungsgesellschaft:** Stellt Kapital zur Verfügung, ohne dafür bankübliche Sicherheiten zu verlangen. Behält sich dafür u. a. Mitspracherechte, Gewinnbeteiligung und Zinsen für das eingesetzte Kapital vor → Risikokapital.

**Bürgschaftskredit:** Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für die Gewährung eines Kredites. Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, können Bürgschaften weiterhelfen. Öffentlich geförderte Bürgschaftsbanken in allen Bundesländern sichern Kredite mit einer Bürgschaft von maximal 1 Mio. € ab.

**Effektivzins/anfänglicher effektiver Jahreszins:** Zeigt Ihnen die tatsächlichen Kosten für einen Kredit als Prozentzahl an. Der Effektivzins berücksichtigt auch die einmaligen Gebühren, ein mögliches Disagio (Auszahlung unter 100 %) und den Nominalzins. Der Effektivzins liegt in der Regel über dem Nominalzins.

**Hausbank:** Die Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto haben und ggf. Kredite in Anspruch nehmen und über die Sie öffentliche Förderdarlehen beantragen.

**Kontokorrentkredit:** Kredit, der über das Geschäftskonto läuft. Er kann innerhalb einer festgesetzten Laufzeit bis zu einer vereinbarten Kredithöhe in Anspruch genommen werden. Entspricht dem Dispositionskredit für Privatpersonen. Für den Kontokorrentkredit müssen i. d. R. höhere Zinsen gezahlt werden als für das → Bankdarlehen.

**Leasing:** Darunter versteht man eine Mischform zwischen Kauf und Miete von Investitionsgütern. Vorteil: Sie brauchen wenig Eigenkapital und keine Sicherheiten. Sie bleiben liquide. Nachteil: Sie haben i. d. R. höhere Kosten als bei einem Sofort-Kauf. Also: Mit dem Steuerberater entscheiden, ob Leasing für Sie geeignet ist. Nach Ablauf der Grundvertragsdauer kann der Leasing-Nehmer – wenn er das vorher vereinbart hat – die geleaste Maschine, das Fahrzeug etc. kaufen.

**Lieferanten(höchst)kredit:** Sie bezahlen eine Ware oder Dienstleistung nicht sofort, sondern lassen sich ein „Zahlungsziel“ bei Ihren Lieferanten einräumen.

**Liquiditätsrechnung:** Neben dem → Kapitalbedarfsplan muss Ihr Gründungskonzept auch eine Abschätzung Ihrer Liquidität beinhalten: Die voraussichtlichen Einnahmen des Unternehmens werden den voraussichtlichen Ausgaben gegenübergestellt. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder der Fehlbetrag, der dann auch auf Ihren zukünftigen Kapitalbedarf rückschließen lässt.

**Mezzanine:** Mezzanine-Finanzierung ist eine Zwischenform von klassischem Eigenkapital und von Fremdkapital. Dazu gehören u.a. Nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen, Verkäuferdarlehen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.

**Nachrangdarlehen:** Für die Ausreicherung von Nachrangdarlehen werden keine Sicherheiten benötigt. Bei einer Insolvenz werden diese Darlehensgeber nachrangig berücksichtigt, also erst dann, wenn alle anderen Kreditgebern ihre Forderungen befriedigt haben. Das Risiko für den Darlehensgeber ist also vergleichsweise größer, der Zins für ein Nachrangdar-

lehen ist daher in der Regel höher als für einen Bankkredit.

**Öffentliche Fördermittel:** Der Bund, die Länder und die EU unterstützen mit Fördergeldern. Neben Zuschüssen handelt es sich dabei vor allem um Kredite mit langen Laufzeiten, niedrigen Zinssätzen und tilgungsfreien Jahren.

**Risikokapital, auch Venture-Capital:** Ein Unternehmen, eine Bank oder eine Beteiligungsgesellschaft stellt Ihnen Kapital zur Verfügung, obwohl Sie keine ausreichenden Kredit-sicherheiten vorweisen können. Grundlage sind allein die geschätzten Ertragschancen des zu finanzierenden Objekts.

**Schufa:** Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung, eine Gemeinschaftseinrichtung der kreditgebenden Wirtschaft (v. a. Banken, Sparkassen, Einzelhandelsunternehmen). Die Gesellschaft sammelt Daten über Kredite und Bürgschaften und stellt sie Kreditinstituten auf Anfrage zur Verfügung. So kann z. B. eine Bank feststellen, ob ein Kunde seinen bisherigen Kreditverpflichtungen nachgekommen ist und erneut kreditwürdig ist.

**Sicherheiten:** Eine Bank gibt nur dann ein Darlehen, wenn es sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Darlehen werden daher in der Regel nur gegen Sicherheiten gegeben. Dazu zählen z. B. Kfz, Maschinen, Geräte, Grundstücke. Sicherheiten werden von der Bank verwertet (verkauft), wenn der Kreditnehmer zahlungsunfähig sein sollte.

**Stille Beteiligung:** Durch Geldeinlage bei einem Unternehmen kann man Gesellschafter werden. Geht die Einlage in das Vermögen des Geschäftsinhabers ein und tritt der Geldgeber selbst nicht in Erscheinung, liegt eine stille Beteiligung vor.

**Variable Verzinsung:** Der Nominalzins steigt oder fällt je nach Entwicklung am Geld- und Kapitalmarkt.

**Vorfälligkeitsentscheidung:** Zusätzliche Kosten entstehen bei vorzeitiger Ablösung eines Darlehens in der Festzinszeit. Der Restkreditbetrag erhöht sich entsprechend.

## Vermeiden Sie Finanzierungs-Fehler!

- Zu hohe Fixkostenbelastung
- Bei Betriebsübernahme: zu hoher Übernahmepreis
- Unterschätzung des Betriebsmittelbedarfs (z. B. Werkzeug, Büroeinrichtung)
- Hohe Personal- und Personalnebenkosten
- Diskrepanz zwischen Umsatzentwicklung und Personalkostensteigerungen
- Überschreitung des Finanzbudgets durch nicht eingeplante zusätzliche Investitionen
- Wettbewerbsbedingte Preise, die unter den Kosten liegen
- Zu hohe Abhängigkeit von Kunden (ein Großkunde) und Lieferanten
- Vernachlässigung des Rechnungswesens
- Zu schmale Eigenkapitalbasis
- Chronische Mittelknappheit, die zu ständiger Kreditüberziehung führt
- Hergabe letzter Kreditsicherheiten, die dann zur Finanzierung des Umsatzwachstums fehlen
- Hausbank verweigert Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit, weil z. B. nicht rechtzeitig mit der Bank verhandelt wurde
- Überschätzung der Zahlungsmoral von Kunden mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände
- Öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. Kombinationsmöglichkeiten nicht ausgeschöpft
- Verwendung kurzfristiger Kredite (Kontokorrent) für die Finanzierung langfristiger Investitionen

## Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital?

### 1. Finanzierungsbeispiel für eine gewerbliche Unternehmensgründung in den alten Bundesländern

Eine Bau- und Möbeltischlerei wird gegründet. Zu finanzieren sind: ein Hallenneubau für die Fertigung von Fenstern, Türen und Rolläden aus Holz und Kunststoff, die entspre-

chenden Maschinen und Geräte zur Produktion, ein Fahrzeug für die beiden Mitarbeiter sowie die Materialausstattung.

**Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 400.000 €**

Investitionsplan	€	Finanzierungsplan	€
Kosten für Neubau	250.000	Eigene Mittel	60.000
Maschinen/Geräte	90.000	ERP-Kapital für Gründung	100.000
Fahrzeug	30.000	Unternehmerkredit	240.000
Material	30.000		
Summe	400.000	Summe	400.000

Grafik: BMWA, Quelle: KiW, Niederlassung Bonn.

Alle Anforderungen und Fördergrenzen sind beachtet: Es sind 15 Prozent Eigenmittel vorhanden; zusammen mit dem ERP-Kapital für Gründung (25 Prozent) machen sie 40 Prozent der Investitionen aus. Der Anteil an öffentlichen Fördermitteln übersteigt nicht den Satz von 75

Prozent, der für öffentliche Mittel die Obergrenze darstellt. Der Unternehmerkredit liegt unter 1 Mio. €. Der Unternehmerkredit kann über 20 Jahre laufen, weil die Baukosten einen Großteil der Investitionen ausmachen.

### 2. Finanzierungsbeispiel für einen Freiberufler

Eine Ärztin für Hals-Nasen-Ohren macht sich in langfristig gemieteten Räumen eines Ärztehauses selbständig. Die kassenärztliche Vereinigung befürwortet die Förderung

der Gründung aufgrund der ärztlichen Qualifikation und des Standortes.

**Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 300.000 €**

Investitionsplan	€	Finanzierungsplan	€
Umbaukosten	20.000	Eigene Mittel	45.000
Einrichtung	80.000	ERP-Kapital für Gründung	75.000
Medizinische Geräte	200.000	Unternehmerkredit	180.000
Summe	300.000	Summe	300.000

Grafik: BMWA, Quelle: KiW, Niederlassung Bonn.

Der Unternehmerkredit übersteigt nicht den Betrag von 1 Mio. €. Weil Ärzte nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, lässt sich bei ihnen die Mehrwertsteuer ebenfalls mit-

finanzieren – im Gegensatz zu Vorhaben der gewerblichen Wirtschaft.

## Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital?

### 3. Finanzierungsbeispiel für eine gewerbliche Unternehmensgründung in den neuen Bundesländern

Ein Zuliefererbetrieb für den Maschinenbau soll errichtet werden. Es bestehen bereits gute Verbindungen zu Auftrag-

gebern, der Gründer ist qualifiziert, das Sortiment ist markt-gängig.

**Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 500.000 €**

Investitionsplan	€	Finanzierungsplan	€
Umbaukosten	40.000	Eigene Mittel	37.500
Einrichtung/Maschinen	100.000	ERP-Kapital für Gründung	162.500
Fahrzeug	30.000	ERP-Regionalförderprogramm	212.000
Erstes Warenlager	300.000	Hausbankkredit	88.000
Markterschließungskosten	30.000		
<b>Summe</b>	<b>500.000</b>	<b>Summe</b>	<b>500.000</b>

Grafik: BMWA, Quelle: KfW, Niederlassung Bonn.

Alle Anforderungen und Fördergrenzen sind beachtet: In den neuen Ländern sind die Förderbedingungen großzügiger als in den alten: Es gibt Unternehmerkapital für Gründer als Eigenkapitalhilfe auch dann, wenn die 15 Prozent Eigenmittel nicht ganz erreicht werden. Der Anteil der öffentlichen Mittel darf 75 Prozent nicht übersteigen. Der Firmengründer kann – zusätzlich zu den Förderprogrammen für Sachinvestitionen – einen

Unternehmerkredit für die benötigten Betriebsmittel beantragen; er läuft in dieser Variante über sechs Jahre, mit einem tilgungsfreien Jahr. Wenn nicht genügend Sicherheiten vorhanden sind, kann die Hausbank für das ERP-Regionaldarlehen und den Unternehmerkredit eine Haftungsfreistellung von 50 Prozent oder eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank beantragen.

### 4. Finanzierungsbeispiel für eine Klein(st)gründung in den alten oder neuen Bundesländern

Für die Einrichtung eines Übersetzungsbüros werden ein leistungsfähiger PC mit Internetzugang, geeigneter

Software, ein Faxgerät, diverse Literatur und Arbeitsmaterialien benötigt.

**Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 48.000 €**

Investitionsplan	€	Finanzierungsplan	€
Investitionen	38.000	StartGeld	48.000
Betriebsmittelbedarf	10.000		
<b>Summe</b>	<b>48.000</b>	<b>Summe</b>	<b>48.000</b>

Grafik: BMWA, Quelle: KfW, Niederlassung Bonn.

Der Finanzbedarf liegt unter 50.000 € und kann daher komplett über ein Darlehen aus dem StartGeld abgedeckt werden.

**Tipp:** Erkundigen Sie sich auch nach Länderprogrammen. Fragen Sie nach speziellen Programmen für Forschung, Entwicklung und Innovation, für die Teilnahme an Messen im In- und Ausland, nach Umweltprogrammen oder nach der steuerlichen Förderung (u. a. Investitionszulagen).

Eine ausführliche Darstellung der Programme finden Sie in der vom BMWA herausgegebenen Broschüre „Wirtschaftliche Förderung“ und im Internet in der Förderdatenbank unter [www.bmwa.bund.de](http://www.bmwa.bund.de) (s. Seite 7).

## Unternehmerkapital für Gründer (ERP-Kapital für Gründung) als Eigenkapitalhilfe vom Staat: Welche Voraussetzungen müssen Sie erfüllen?

Wenn Sie die folgenden Fragen mit „Ja“ beantworten, erfüllen Sie die Voraussetzungen

- |  | Ja                       | Nein                     |
|--|--------------------------|--------------------------|
| 1. Ist die geplante Existenzgründung entweder der gewerblichen Wirtschaft oder den Freien Berufen zuzuordnen?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Werden Sie Ihre Selbständigkeit hauptberuflich ausüben, und ist sie Erfolg versprechend?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Besitzen Sie branchenspezifische fachliche und kaufmännische Qualifikationen?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Sind Sie Teilhaber oder Eigentümer des zu gründenden Unternehmens, und werden Sie es leiten?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Liegt Ihr Bedarf an Eigenkapitalhilfe bei maximal 500.000 €?  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Verfügen Sie über Eigenkapital in Höhe von mindestens 15 % der geplanten Investitionssumme?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Liegt eine positive Stellungnahme einer unabhängigen, fachlich kompetenten Stelle (z. B. Industrie- und Handelskammer, Unternehmensberater) zu Ihrem Gründungsvorhaben vor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Wurde der Antrag auf ERP-Kapital für Gründung vor Beginn der Investitionen bei der Hausbank gestellt?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |