



GründerZeiten 06

Existenzgründungsfinanzierung



04/2016

Quellen für das Startkapital

Wer ein Unternehmen gründen, aufbauen und in der Startphase sicher über die Runden bringen will, braucht ausreichend Startkapital. Für das Startkapital zu sorgen bedeutet zunächst, genau zu berechnen, wie hoch der Kapitalbedarf eigentlich ausfällt. Das betrifft nicht allein die Investitionen. Auf keinen Fall sollte man die eigenen Lebenshaltungskosten dabei vergessen. Denn erfahrungsgemäß fallen die Einkünfte nach dem Start eher gering aus. Wie man den Kapitalbedarf ermittelt, erfahren Sie in dieser Ausgabe der GründerZeiten.

Eigenkapital

Erste und beste Quelle, das benötigte Startkapital auf die Beine zu stellen, ist eigenes Geld: Eigenkapital. Der Anteil des Eigenkapitals sollte möglichst nicht unter 20 Prozent liegen. Denn Gründerinnen oder Gründer, die sich den restlichen Teil des Startkapitals leihen wollen, können mit diesem Eigenanteil signalisieren, dass auch sie für ihr unternehmerisches Risiko geradestehen und dies nicht allein der Kredit gebenden Bank oder Sparkasse überlassen.

Bankkredite

Meist reicht das Eigenkapital für den Start nicht aus. Also muss zusätzliches Fremdkapital her, sprich: Kredite (auch Darlehen genannt). Die erhält man von der Bank, die man sich aussucht, um mit ihr im weiteren Geschäftsleben zusammenzuarbeiten (Hausbank). Kredite gibt es hier zu den jeweils aktuellen Zinssätzen.

Fördermittel

Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen bekommen bei ihrer Hausbank in aller Regel nicht dieselben günstigen Kreditkonditionen wie Großunternehmen. Bund und Bundesländer bieten daher besondere Förderprogramme an, um ggf. Nachteile auszugleichen und den „Kleinen“ den Zugang zum Kapitalmarkt zu erleichtern.

Beteiligungskapital

Banken und Sparkassen lehnen Kredite für das Startkapital oftmals ab, weil sie die gewünschten Sicherheiten vermissen. Vor allem dann, wenn der Eigenanteil zu niedrig ist, können Teilhaber für zusätzliches Eigenkapital sorgen.

Eigenkapital – Schlüssel zur Gründungsfinanzierung



Wenn Sie wissen, wie hoch Ihr Startkapitalbedarf ist, müssen Sie sich um die Finanzierung kümmern. Das erste und beste Mittel zu diesem Zweck ist Ihr eigenes Geld: Eigenkapital. Für diejenigen, die ihren Eigenkapitalanteil aufstocken wollen, gibt es dafür verschiedene mögliche Eigenkapitalquellen.

Eigenkapitalquellen

Verwandte und Freunde: Bei geringeren Kapitalbedarfssummen.

Partner/Gesellschafter: Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings möchten sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht.

Nachrangdarlehen: Das Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ ist für Gründerinnen und Gründer gedacht und verhilft ihnen zu „haftenden Eigenmitteln“.

Beteiligungsgesellschaften: Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen.

Wirkungen von Eigenkapital

Abgesehen davon, dass die Banken und Sparkassen für die meisten Kredite einen bestimmten Anteil an Eigenkapital erwarten, ist verfügbares eigenes Geld ein wichtiges „Überlebenselixier“ für jedes Unternehmen.

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, Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben usw.).

Eigenkapital macht unabhängig

Nur wer über ausreichend Eigenkapital verfügt, kann schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investition bei Marktänderung) reagieren.

Eigenkapital verbessert Rating

Wer eigene Mittel 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 Kriterium bei der Bonitätsbeurteilung im Ratingverfahren: Je höher die Kreditwürdigkeit ist, desto geringere Zinssätze werden für Kredite verlangt.

Eigenkapital und Know-how

Eigenkapital kann auch durch Geschäftspartner ins Unternehmen fließen. Darüber hinaus bringen solche Partner oft auch zusätzliches Know-how und tatkräftige Unterstützung ins Unternehmen ein.



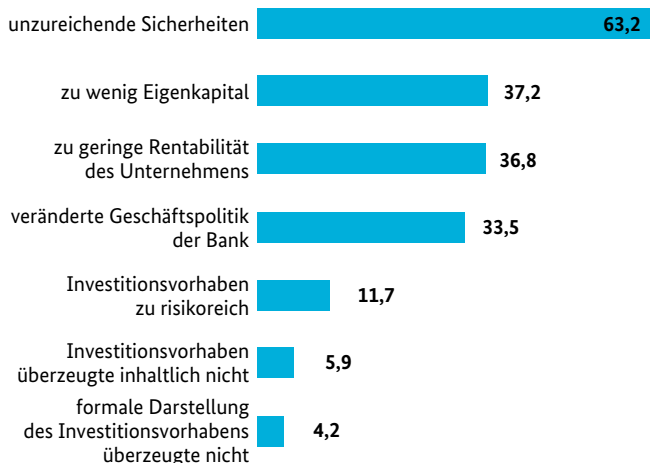
INFORMATION IM INTERNET

www.existenzgruender.de

Finanzierungswissen: Eigenkapital

Gründe für Ablehnung eines Investitionskredits

Angaben in Prozent (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: KfW-Unternehmensbefragung 2014

Bankkredite

Wer als Gründer oder auch als Unternehmer mehr Kapital benötigt, als er selbst zur Verfügung hat, wird sich in der Regel Geld leihen. Banken und Sparkassen vergeben für diesen Zweck Kredite. Solche Kredite werden je nach ihrer Laufzeit in kurz-, mittel- oder langfristig unterschieden.

Kurzfristige Kredite (bis zwölf Monate Laufzeit)

Kontokorrentkredit: Dabei handelt es sich um einen Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel: beispielsweise, um eine fällige Rechnung fristgerecht zu bezahlen. Er kommt nicht für größere Investitionen wie etwa für Maschinen infrage, die lange im Unternehmensvermögen bleiben und das dafür erforderliche Kapital langfristig binden. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen ausreichenden Kreditrahmen für Ihren Kontokorrentkredit. Faustregel: einen Monatsumsatz. Achtung: Wenn Sie den Kreditrahmen überziehen, fallen die Zinsen oft „saftig“ aus.

Mittelfristige/langfristige Kredite (ab zwölf Monate Laufzeit)

Investitionskredit: Der Investitionskredit dient zur Finanzierung von Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw. (= Anlagevermögen). Die Laufzeit des Kredits ist vor allem abhängig von der Kreditsumme und der Höhe der Raten, die Sie bezahlen können oder wollen. Gerade in der Anfangsphase kann es sinnvoll sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lange zu strecken. So fallen die Raten geringer aus, und man verbessert die Zahlungsfähigkeit des jungen Unternehmens. Man sollte dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass lange Laufzeiten einen Kredit insgesamt verteuern, weil man über längere Zeit Zinsen bezahlen muss.

Hausbank suchen

Wenn Sie noch keine Hausbank haben: Nehmen Sie sich die Zeit, die Bank Ihrer Wahl zu finden. Prüfen Sie dafür die Leistungen und Konditionen verschiedener Häuser. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen. Reden Sie mit den entscheidenden Ansprechpartnern: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.

Sicherheiten und Bürgschaften

Banken oder Sparkassen vergeben nur dann Kredite, wenn sie sicher sind, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Diese Gewissheit kann ihnen der Kreditnehmer selbst vermitteln: durch Sicherheiten. Als Sicherheiten kann man in die Waagschale werfen:



- ➔ das Erfolg versprechende Unternehmenskonzept
- ➔ Eigenkapital
- ➔ bewertbare bzw. „bankübliche“ Sicherheiten

Wenn Kreditnehmer keine oder zu geringe Sicherheiten anbieten haben, können private (eher selten) oder öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen.

Geld gegen Vertrauen: Rating

Gründer bzw. Unternehmer, die von Bank oder Sparkasse einen Kredit erhalten wollen, müssen dafür ein sogenanntes Rating über sich ergehen lassen. Mit Rating (von englisch „to rate“ – jemanden einschätzen, beurteilen) ist die Beurteilung der voraussichtlichen wirtschaftlichen Fähigkeit des (angehenden) Kreditnehmers gemeint, seinen Zahlungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen. Dafür macht die Bank eine Bestandsaufnahme der Gesamtsituation des betreffenden Unternehmens. Resultat ist eine Art Gutachten über seine Kreditwürdigkeit. Je nachdem wie hoch das Risiko für das Kreditinstitut ist, fallen auch die Konditionen (Zinsen) für Kredite aus.



INFORMATION IM INTERNET

➔ www.existenzgruender.de
Finanzierungswissen: Sicherheiten

➔ www.existenzgruender.de
Finanzierungswissen: Rating

Crowdfunding

Gründerinnen und Gründer, aber auch expandierende Unternehmen können per Crowdfunding viele Geldgeber für ihren Start in die Selbständigkeit oder ein anderes Finanzierungsvorhaben finden. Eine zentrale Rolle spielen dabei Crowdfunding-Plattformen im Internet. Hier präsentieren Gründer oder Unternehmen ihre Geschäftsidee und werben um finanzielle Unterstützung. Potenzielle Geldgeber wählen die Projekte oder Gründungsvorhaben aus, die sie für unterstützenswert halten. Kommt das erforderliche Kapital zusammen, so erheben die Crowdfunding-Plattformen von den Geldempfängern üblicherweise eine Gebühr. Sie beläuft sich auf fünf bis zehn Prozent der Finanzierungssumme.

Es gibt vier Crowdfunding-Varianten:

Für karitative Projekte: Donation-based Crowdfunding

Das Donation-based Crowdfunding entspricht dem Online-Fundraising vieler gemeinnütziger Organisationen und Vereine. Es kommt vor allem für karitative Projekte in Frage. Einige Plattformen bieten aber auch an, Spenden für Projekte zu sammeln, die einen gemeinwohlorientierten Zweck haben: zum Beispiel eine investigative Recherche im Journalismus.

Geld gegen „Dankeschön“: Reward-based Crowdfunding

Mit Reward-based Crowdfunding finanzierbar sind vor allem soziale, kulturelle, künstlerische oder ökologische Projekte. Es kann eine einfache und schnelle Möglichkeit sein, das notwendige Kapital für ein Gründungsprojekt oder ein anderes Finanzierungsvorhaben zu bekommen. Als Gegenwert erhalten die Geldgeber kein Geld, sondern ein eher ideelles „Dankeschön“ (= reward) wie beispielsweise die Nennung auf der Homepage oder die Zusendung von Eintrittskarten, CDs oder Gutscheinen. Sicherheiten der Geldempfänger sind in der Regel nicht erforderlich.

Für innovative Unternehmen: Crowdfunding (Equity-based Crowdfunding)

Crowdfunding ist ein Finanzierungsinstrument für innovative Unternehmen. Hier werden Kapitalgeber gesucht, die sich am Erfolg eines Unternehmens beteiligen wollen. Es ist dem Kauf oder Verkauf von Stammaktien an einer Börse oder der Aufnahme von Risikokapital ähnlich. Beim Equity-based Crowdfunding handelt es sich in der Regel um stille Beteiligungen, Genussrechte oder um sogenannte partiarische Nachrangdarlehen. Die Geldgeber erwarten einen Anteil an der

wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens oder Projekts. Sicherheiten der Geldempfänger sind in der Regel nicht erforderlich.

Alternative zum Bankkredit: Crowdlending (Lending-based Crowdfunding)

Crowdlender bieten Darlehen sowohl für Selbständige als auch für Privatpersonen an. Genauer gesagt: Sie vermitteln diese Darlehen zwischen Kreditnehmern und privaten Kreditgebern. Das Lending-based Crowdfunding ist eine Alternative zu einem Bankkredit vor allem für diejenigen, deren Kreditantrag bei einer Bank abgelehnt wurde. Die Geldgeber erwarten die Rückzahlung des Darlehens plus Zinsen. Bei Privatkrediten sind meist keine Sicherheiten erforderlich. Bei Unternehmenskrediten muss der Unternehmer eine private Bürgschaft über die Kreditsumme stellen (selbstschuldnerische Bürgschaft).

Leasing

Der Begriff „Leasing“ kommt aus dem Englischen und bedeutet „Mieten“ oder „Vermieten“. Dabei können viele Arten von Investitionsgütern oder langlebigen Wirtschaftsgütern heute geleast werden: beispielsweise Kfz, Immobilien, Büromaschinen, IT-Ausstattungen oder ganze Produktionsanlagen. Für Leasing gibt es einige Argumente.

Liquidität: Leasing kann der Liquidität nützen. Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Er kann sein Geld anderweitig einsetzen und benötigt kein zusätzliches Eigenkapital.

Steuern: Leasingraten können als Betriebsausgabe steuerlich geltend gemacht werden. Aber: Vorteile durch Steuerersparnis greifen bei Gründerinnen und Gründern anfangs kaum, da sie erfahrungsgemäß in den ersten Jahren mehr Kosten als Umsätze haben und daher kaum Steuern bezahlen müssen.

Sicherheiten: Viele Gründerinnen und Gründer sehen Leasing als Möglichkeit, eine zusätzliche Kreditquelle zu erschließen. Aber: Leasinggesellschaften prüfen nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft.

Pflichten: Der Leasingnehmer haftet für Beschädigungen und ggf. für den Ausfall des Produkts. Er muss Reparaturen ausführen und das Objekt instand halten.



INFORMATION IM INTERNET

Finanzierungswissen:

Crowdfunding + Leasing

➔ <http://www.existenzgruender.de>

Förderkredite

Der Bund sowie das ERP-Sondervermögen, die Länder und die EU unterstützen den Start in die unternehmerische Selbständigkeit durch Förderprogramme. Dabei handelt es sich meistens um Kredite. Typisch für öffentliche Förderkredite sind u. a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Anlaufphase, bis man mit der Tilgung beginnen muss. So hat man Zeit, erst einmal in Ruhe „Geld zu verdienen“.

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Zweck: Für Investitionen und Betriebsmittel. Gefördert wird auch eine Gründung im Nebenerwerb, wenn das Unternehmen mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet ist. Außerdem finanziert der ERP-Gründerkredit – StartGeld nach einem unternehmerischen Scheitern auch erneute Gründungen.

Frist: Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von fünf Jahren möglich.

Höchstbetrag: 100.000 Euro. Ist der Finanzierungsbedarf höher, kommt der ERP-Gründerkredit – Universell infrage.

Sicherheiten: Sind Eigenkapital und „bankübliche“ Sicherheiten (z. B. Hypotheken, Lebensversicherungen) vorhanden, erwartet die Hausbank in der Regel, dass diese auch zur Absicherung des Darlehens „verpfändet“ werden. Allerdings kann ein Kredit auch dann bewilligt werden, wenn diese nicht ausreichen, da die KfW Bankengruppe der Hausbank 80 Prozent von deren Haftung abnimmt.

Zinssatz: Der Zinssatz ist fest.

Antragstellung: Der ERP-Gründerkredit – StartGeld muss vor Beginn des Vorhabens beantragt werden. Der Antrag an die KfW Bankengruppe muss über die Hausbank (Bank oder Sparkasse) gestellt werden.

ERP-Gründerkredit – Universell

Zweck: Für Investitionen und Betriebsmittel.

Frist: Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von fünf Jahren möglich.

Höchstbetrag: 25 Millionen Euro je Vorhaben.

Sicherheiten: Bankübliche Sicherheiten sind notwendig.

Zinssatz: Er orientiert sich an der Bonität und den Sicherheiten des Antragstellers.

Antragstellung: s. o.



ERP-Kapital für Gründung (Kredit)

Zweck: Aufstockung der eigenen finanziellen Mittel (Eigenkapital) bis zu einer Quote von 45 Prozent (in den alten Bundesländern) bzw. 50 Prozent (in den neuen Bundesländern und Berlin) der förderfähigen Kosten. Für Investitionen (z. B. Grundstücks- und Gebäudekosten, Kosten für Betriebs- und Geschäftsausstattung) und branchenübliche Markterschließungsaufwendungen. Auch die erste Beschaffung bzw. Aufstockung des Warenlagers kann mitfinanziert werden.

Frist: Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich.

Höchstbetrag: 500.000 Euro.

Sicherheiten: Bankübliche Sicherheiten sind nicht notwendig.

Zinssatz: Der Zinssatz ist in den ersten zehn Jahren der Laufzeit aus Mitteln des ERP-Sondervermögens vergünstigt.

Antragstellung: s. o.

Besonderheiten: Das „ERP-Kapital für Gründung“ wird – rein „bankentechnisch“ – dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet. Damit fällt es ihm leichter, weitere Kredite zu erhalten. Es handelt sich dabei um ein sogenanntes Nachrangdarlehen. Damit ist gemeint: Die KfW, die der Hausbank das ERP-Kapital leiht, damit diese es wiederum an Gründerinnen und Gründer ausreichen kann, steht für den Fall der Fälle in der Reihe der Gläubiger ganz hinten. Für das Nachrangdarlehen trägt die Hausbank damit kein Risiko. Ihr wird dadurch die Entscheidung, dem Kreditantrag zuzustimmen, leichter gemacht.



INFORMATION IM INTERNET

➔ www.existenzgruender.de
Förderprogramme

Förderung für technologieorientierte Gründungen

Technologieunternehmen benötigen besonders viel Gründungskapital. Da sie oft technisches Neuland betreten, ist das Risiko groß – Bankkredite sind daher schwierig zu erhalten. Darum unterstützen spezielle Förderprogramme solche technologieorientierten Gründungen.

EXIST-Gründerstipendium

EXIST-Gründerstipendium ist für Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen gedacht, die ihre Gründungsidee in einen Businessplan umsetzen möchten. Dabei sollte es sich um innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben oder wissensbasierte Dienstleistungen handeln. Gefördert werden Wissenschaftler, Hochschulabsolventen und Studierende in Gründerteams bis zu drei Personen. Teams, die sich mehrheitlich aus Studierenden zusammensetzen, werden nur in Ausnahmefällen akzeptiert. Die Förderung besteht aus einem Stipendium plus Kinderzuschlag sowie der Erstattung von Sachausgaben oder Coaching-Kosten. Der Antrag wird über die staatliche Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung gestellt. Das EXIST-Gründerstipendium ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und wird durch den Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

Kontakt: Gründungsberatung der Hochschule.

EXIST-Forschungstransfer

EXIST-Forschungstransfer unterstützt herausragende forschungsbasierte Gründungsvorhaben, die mit aufwändigen und risikoreichen Entwicklungsarbeiten verbunden sind. In der ersten Förderphase sollen Forschungsergebnisse, die für eine Unternehmensgründung genutzt werden könnten, weiterentwickelt werden. Ziel ist es, die prinzipielle technische Machbarkeit der Produktidee sicherzustellen und die Gründung des Unternehmens vorzubereiten. In der zweiten Förderphase geht es darum, die Geschäftstätigkeit aufzunehmen und eine externe Anschlussfinanzierung sicherzustellen. EXIST-Forschungstransfer ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und wird durch den Europäischen Sozialfonds kofinanziert.

Kontakt: Gründungsberatung der Hochschule



Zusammenspiel der Förderprogramme

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Ein Fremdfinanzierungsbedarf bis 100.000 Euro kann vollständig durch den ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW Bankengruppe gedeckt werden.

Alternative für größere Finanzierungssummen

Baustein 1: Eigenkapital. Jeder Gründer sollte, wenn er das ERP-Kapital für Gründung nutzen will, in den alten Ländern 15 Prozent und in den neuen Ländern zehn Prozent seiner gesamten Finanzierungssumme durch eigenes Geld abdecken können.

Baustein 2: ERP-Kapital für Gründung (Unternehmensalter null bis drei Jahre). Da Gründer meist deutlich mehr Eigenkapital für die gesamte Finanzierung benötigen, als sie selbst aufbringen können, stockt das ERP-Kapital für Gründung das Eigenkapitaldepot auf maximal 45 Prozent in den alten bzw. 50 Prozent in den neuen Ländern der Finanzierungssumme auf.

Baustein 3: ERP-Gründerkredit – Universell. Mit ihm können nun bis zu 100 Prozent der Finanzierungssumme erreicht werden.

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



INFORMATION IM INTERNET

➔ www.existenzgruender.de

Förderprogramme

➔ www.exist.de

Gründerstipendium

➔ www.exist.de

EXIST-Forschungstransfer

Beteiligungskapital: Geld und Know-how

Bei Gründungen ist es – anders als bei erfolgreichen Unternehmen – schwierig, die Erfolgchancen vor allem eines neuen Produktes oder eines neuen Verfahrens sicher zu beurteilen. Banken und Sparkassen lehnen Kredite für das Startkapital oftmals ab, weil sie die gewünschten Sicherheiten vermissen. Hier können Beteiligungsgesellschaften oder private Geldgeber einspringen. Sie geben Beteiligungskapital ohne die banküblichen Sicherheiten.

Beteiligungskapital ist dabei nichts anderes als Eigenkapital, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder außenstehenden Privatpersonen für eine bestimmte Zeit zur Verfügung gestellt wird.

Für wen kommt Beteiligungskapital infrage?

Beteiligungskapital wird meist mit technologieorientierten Gründungen in Verbindung gebracht. Es stimmt zwar, dass technologieorientierte, innovative Unternehmen für viele Investoren besonders interessant sind. Aber auch viele andere mittelständische Unternehmen könnten Beteiligungskapital gut gebrauchen: z. B. zur Finanzierung größerer Investitionen wie Immobilien, Maschinen und Geräte.

Wer gibt Beteiligungskapital?

Es gibt in Deutschland rund 250 Beteiligungsgesellschaften.

- **Mittelständische Beteiligungsgesellschaften:** Sie wurden als Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft gegründet. Es gibt sie in jedem Bundesland. In der Regel investieren sie Beteiligungssummen ab 100.000 Euro in Form von stillen Beteiligungen, viele bieten aber Sonderprogramme für Existenzgründer mit verbilligten Konditionen bereits ab 20.000 Euro an. Außerdem fordern sie keine Teilnahme am Zuwachs des Unternehmenswerts. Zum Ende der Beteiligungsphase ist die Beteiligungssumme lediglich zum Nominalwert (= ursprüngliche Beteiligungssumme) „fällig“.
- **Private Beteiligungsgesellschaften:** Die meisten Beteiligungsgesellschaften sind private Gesellschaften, die eine angemessene Rendite erwarten. Sie trennen sich nach durchschnittlich vier bis sieben Jahren vom Unternehmen über einen Verkauf oder einen Börsengang. Die Beteiligungssumme liegt in der Regel über eine Million Euro. Kontakt: Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK). www.bvkap.de
- **Venture-Capital-Gesellschaften (VC-Gesellschaften):** Wenn das Gründungskonzept zwar riskant ist, aber auch überdurchschnittliche Chancen birgt, so kommen auch sogenannte Venture-Capital-Gesellschaften von Banken und Industrieunternehmen sowie private Finanziere (auch aus dem Ausland) in Betracht. Ihr Vorteil liegt in ihrer hohen Finanzierungskompetenz und Finanzkraft: wichtige Eigenschaften, um zukünftige Finanzierungsrunden, die

beim Unternehmenswachstum auftreten, mitzutragen. Außerdem unterstützen sie den Unternehmer bei allen wichtigen Entscheidungen. Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 500.000 Euro.

- **Business Angels:** Business Angels sind gestandene Manager oder Unternehmer. Sie stellen jungen Unternehmen nicht nur ihr Kapital, sondern auch ihr Know-how und ihr Kontaktnetzwerk mit Unternehmen zur Verfügung. Sie steigen in der Frühphase ein, vermitteln Kontakte zu Geschäftspartnern und stehen für alle betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung, ohne am operativen Geschäft teilzunehmen. Business Angels verlassen nach einer vereinbarten Frist von vier bis sechs Jahren das Unternehmen. Sie bieten in der Regel Minderheitenbeteiligungen von 25.000 Euro bis zu 1,5 Millionen Euro an.



Beteiligungsgeber suchen

Die Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Berlin (BVK) sind es, die 80 bis 90 Prozent aller Beteiligungskapital-Engagements in Deutschland übernehmen. Darüber, welche Gesellschaft für welches Projekt geeignet ist, informiert der BVK auf seinen Internetseiten. Reine Sanierungen sind keine Fälle für Beteiligungsgesellschaften. Konsolidierungen mit schlüssigem Konzept haben eher Chancen.

Förderung von Beteiligungskapital



Beteiligungen werden auf zweierlei Weise gefördert: entweder durch eine direkte Beteiligung öffentlicher Förderinstitutionen an innovativen Unternehmen oder aber durch die Förderung von „dritten“ Beteiligungsgebern.

➤ Beteiligungen an Gründungen und Unternehmen:

Mikromezzaninfonds Deutschland.

Aus diesem Fonds stellen die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer Gründern oder Unternehmen stille Beteiligungen zur Verfügung. Eine solche Beteiligung wird in der Bilanz des Gründers oder Unternehmens als Eigenkapital ausgewiesen. Mit Hilfe dieses Eigenkapitals wird es leichter, einen Bankkredit oder öffentliche Förderdarlehen von der Bank zu erhalten. Die Beteiligung verbessert die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers. Kontakt: Mittelständische Beteiligungsgesellschaft des Bundeslandes.

➤ Zuschuss für Beteiligungsgeber:

INVEST – Zuschuss für Wagniskapital.

Bei INVEST erhalten private Investoren 20 Prozent der Summe erstattet, mit der sie sich an einem jungen innovativen Unternehmen beteiligt haben. Das bedeutet: Das Risiko ihrer Kapitalbeteiligung wird durch den Zuschuss verringert. Wenn er seine Anteile nach einer Mindesthaltedauer von drei Jahren verkauft, muss er den Zuschuss nicht zurückzahlen. Das gilt auch für den Fall, dass das Unternehmen scheitert. Junge Unternehmen, die einen Investor suchen und mittelbar von diesem Zuschuss profitieren wollen, müssen zunächst einen Antrag stellen. Im Rahmen dieser Antragstellung wird ihnen bescheinigt, dass sie alle Voraussetzungen dafür erfüllen, dass eine Beteiligung durch

einen Investor bezuschusst werden kann. Diese positive Förderfähigkeitsbescheinigung können sie dann dafür nutzen, um bei interessierten Investoren um Kapital zu werben. Kontakt: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). ↗ www.bafa.de

➤ Beteiligung an innovativen Unternehmen:

High-Tech Gründerfonds.

Der High-Tech Gründerfonds investiert Beteiligungskapital in junge Technologieunternehmen. Sofern die Gründung im Kern eine technologiebasierte Innovation ist, bietet der gemeinsam von Bund, KfW und Industrie aufgelegte Fonds eine spezielle Finanzierung des Startkapitals als Kombination aus Beteiligungen und Darlehen an. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen nicht älter als ein Jahr ist. Kontakt: High-Tech Gründerfonds Management GmbH.

➤ Förderung von Beteiligungsgebern: ERP-Startfonds.

Die KfW bietet innovativen Gründungsvorhaben im Verbund mit Beteiligungsgesellschaften oder auch privaten Beteiligungspartnern, sogenannten Leadinvestoren, besondere Beteiligungen an. Voraussetzung ist, dass sich diese Leadinvestoren in mindestens gleicher Höhe wie die KfW am Unternehmen beteiligen, das Gründungsunternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft geführt wird und nicht älter als zehn Jahre ist. Kontakt: KfW.

➤ Förderung von Beteiligungsgebern:

ERP-Beteiligungsprogramm.

Bei diesem Programm erhalten Kapitalbeteiligungsgesellschaften Kredite zur Refinanzierung von Beteiligungen, die sie mit kleinen und mittleren Unternehmen eingehen. Das Programm dient auf diesem Wege der Erweiterung der Eigenkapitalbasis von kleinen und mittleren Unternehmen. Kontakt: KfW.

➤ Bundesländer.

Einzelne Bundesländer haben spezielle förderorientierte Beteiligungsgesellschaften aufgelegt, um Beteiligungskapital für junge Unternehmen zur Verfügung zu stellen.



INFORMATION IM INTERNET

↗ www.existenzgruender.de

Finanzierungswissen: Beteiligungskapital

Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital?



1. Finanzierungsbeispiel für den Aufbau einer freiberuflichen Existenz

Ein Ingenieur eröffnet ein Consultingbüro. Für kleine Umbaumaßnahmen, eine Büroeinrichtung, Computer, Geräte und Verbrauchsmaterial benötigt er 115.000 Euro. 15.000 Euro eigene Mittel kann er einsetzen.

Investitionsplan	Euro	Finanzierungsplan	Euro
Umbauten	65.000	Eigene Mittel	15.000
Büroausstattung, TK-Anlage, Computer	30.000	ERP-Gründerkredit – StartGeld	100.000
Erste Werbeauftritte, Verbrauchsmaterialien	20.000		
Summe	115.000	Summe	115.000

Eine ausführliche Darstellung der Programme finden Sie im Internet in der Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de

2. Finanzierungsbeispiel für eine Betriebserweiterung

Ein junger Schreinermeister übernimmt einen bereits bestehenden Betrieb, um sich eine eigene Existenz aufzubauen. Dazu soll der Betrieb anschließend grundlegend modernisiert werden. Der Kaufpreis beträgt 140.000 Euro. Für Umbauten, Maschinen, Geräte und Fahrzeuge werden weitere 160.000 Euro fällig, 20.000 Euro verschlingt das erste Warenlager.

Investitionsplan	Euro	Finanzierungsplan	Euro
Kaufpreis	140.000	Eigene Mittel	48.000
Umbauten, Maschinen, Geräte, Fahrzeuge	160.000	ERP-Kapital für Gründung	96.000
Erstes Warenlager	20.000	ERP-Gründerkredit – Universell	176.000
Summe	320.000	Summe	320.000

Mit 48.000 Euro Eigenkapital (15 Prozent) und 96.000 Euro (30 Prozent) Fördermitteln aus dem Programm „ERP-Kapital für Gründung“ sowie 176.000 Euro (55 Prozent) aus dem „ERP-Gründerkredit – Universell“ kann das Vorhaben von insgesamt 320.000 Euro zu 100 Prozent finanziert werden.

Eine ausführliche Darstellung der Programme finden Sie im Internet in der Förderdatenbank des Bundes unter www.foerderdatenbank.de

Mikrokreditfonds Deutschland

Mit nur wenigen tausend Euro kommen viele Gründerinnen, Gründer und Kleinunternehmen bei anstehenden Investitionen oder Liquiditätsgpässen über die Runden. Wer der Bank keine Sicherheiten anzubieten hat oder sich nur einen kleinen Betrag leihen möchte, kann sich den Weg meist sparen. Eine Finanzierungsalternative sorgt für Kleinkreditnehmer für Abhilfe: der Mikrokreditfonds Deutschland mit „Mein Mikrokredit“. Er ist mit einem Volumen von 100 Millionen Euro ausgestattet. Die Gelder stammen aus dem Haushalt des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS).

Erste Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer: Mikrofinanzinstitute

Wer „Mein Mikrokredit“ erhalten möchte, muss sich dafür an eines der akkreditierten Mikrofinanzinstitute wenden. Dabei handelt es sich um Partnerorganisationen des Fonds, z. B. Gründungszentren, Genossenschaften oder Unternehmensberatungen. Eine Übersicht aller Mikrofinanzinstitute gibt es auf www.mein-mikrokredit.de

Besonderheiten des Mikrokreditfonds Deutschland

- **Persönlicher Kontakt:** Die Kleinunternehmen wenden sich an einen Mikrofinanzierer vor Ort und nicht an eine Bank oder Sparkasse. Nicht selten kommt der Kreditbetreuer des Mikrofinanzinstituts beim Interessenten vorbei, sichtet mit ihm dessen Kontoauszüge und bespricht mit ihm das Projekt, für das Geld benötigt wird.
- **Bürgschaften als Sicherheit:** Die Mikrofinanzinstitute akzeptieren auch kleine Einzelbürgschaften von Personen aus dem Verwandten- und Bekanntenkreis oder von Geschäftspartnern.
- **Kosten:** Für die Kreditvermittlung fällt eine Bearbeitungsgebühr von 100 Euro für das Mikrofinanzinstitut an. Diese ist bei Auszahlung des Darlehens sofort fällig. Die Kreditbetreuung während der Kreditlaufzeit ist kostenlos. Mikrofinanzinstitute dürfen hierfür keine Gebühren erheben. Wird ein Kredit vertragsgemäß zurückgezahlt, fallen neben den Zinsen für den Kreditnehmer keine weiteren Kosten an. Einige Mikrofinanzinstitute bieten darüber hinaus zusätzliche kostenpflichtige Leistungen an. Hierzu zählt zum Beispiel ein begleitendes Monitoring.
- **Krisenberatung durch Mikrofinanzinstitut:** Zeichnen sich anhand des Monitorings erste Warnsignale ab, wird das Mikrofinanzinstitut eingreifen, und zwar sofort und persönlich. Auf diese Weise lässt sich das Ruder noch rechtzeitig „herumreißen“.

So erhalten Sie „Mein Mikrokredit“

- **Kontaktaufnahme mit einem Mikrofinanzinstitut:** Mikrofinanzinstitute unterscheiden sich voneinander durch ihre jeweiligen besonderen Angebote für spezielle Zielgruppen, Branchen, geforderte Sicherheiten usw.
- **Mikrofinanzinstitut prüft den Kredit:** Das Mikrofinanzinstitut prüft die ersten Angaben zum gewünschten Kredit und entscheidet, ob es diesen empfehlen wird. Bei einem positiven Ergebnis gibt das Mikrofinanzinstitut gegenüber der GRENKE BANK AG eine Kreditempfehlung ab. Interessenten, die bei einem Mikrofinanzinstitut abgelehnt werden, beispielsweise weil sie nicht zu seiner Zielgruppe passen, haben die Möglichkeit, es bei einem anderen zu versuchen.
- **Kreditvergabe durch GRENKE BANK AG:** Das Mikrofinanzinstitut übermittelt der GRENKE BANK AG elektronisch die Kreditdaten und erhält den Kreditvertrag zur Unterschrift durch den Kreditnehmenden. Nach Rücksendung zahlt die GRENKE BANK AG direkt an den Kreditnehmenden aus.

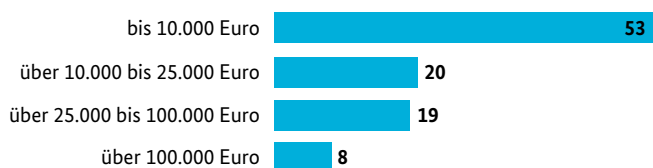


INFORMATION IM INTERNET

➔ www.mein-mikrokredit.de

Finanzierungsbedarf von Existenzgründern

Verteilung der von Gründern 2014 genutzten externen Finanzmittel in Prozent



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2015



Wirtschaftliche Förderung Hilfen für Investitionen und Innovationen

Die BMWi-Broschüre ist ein Wegweiser durch die Förderlandschaft: Sie informiert ausführlich über die verschiedenen Förderangebote für Gründung und Unternehmensführung, deren Konditionen und Antragswege.

10 Tipps für das Bankgespräch

1 Gründlich vorbereiten

Zur Vorbereitung gehören für Gründerinnen und Gründer ein schriftlicher Businessplan (in Kurzform), für Unternehmerinnen und Unternehmer eine Unternehmens- und Vorhabensbeschreibung. Überlegen Sie sich überzeugende Antworten auf mögliche Fragen. Nutzen Sie dafür die vielfältigen Informations- und Beratungsangebote der für Ihren künftigen Geschäftssitz zuständigen Industrie- und Handelskammer bzw. Handwerkskammer.

2 Rechtzeitig Termin vereinbaren

Vereinbaren Sie frühzeitig einen Gesprächstermin mit der Bank. Aber nicht zu früh: Viele Gründerinnen und Gründer kommen erst kurz vor dem Gründungsstart und können dann die Bank im ersten Durchgang nicht überzeugen. Folge: Zeitdruck.

3 Selbstbewusst auftreten

Treten Sie selbstbewusst auf. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen. Verhalten Sie sich also nicht wie ein Bittsteller. Übertreiben Sie es dabei aber nicht. Schaffen Sie vielmehr Vertrauen. Machen Sie deutlich, dass Sie Ihr „Handwerk“ verstehen und dass Sie einen Kredit zuverlässig zurückzahlen werden.

4 Berater mitnehmen

Sie können sich als „Verstärkung“ einen Gründungs- oder Unternehmensberater Ihrer Wahl zum Bankgespräch mitnehmen. Er kann zu wichtigen Fragen eine fundierte Stellungnahme abgeben. Stimmen Sie aber auf alle Fälle die Gesprächsinhalte und -taktik vorher ab. Letztendlich müssen Sie über alle Details Ihres Vorhabens Bescheid wissen und Auskunft geben können.

5 Rentabilität darlegen

Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial Sie anpeilen. Belegen Sie Ihre Argumente mit Zahlen und den dazugehörigen Unterlagen.

6 Vergleichsangebote einholen

Gehen Sie nicht nur zu einer Bank oder Sparkasse. Holen Sie unbedingt Alternativangebote von anderen Kreditinstituten ein. Erwähnen Sie bessere Angebote in Verhandlungsgesprächen.

7 Verhandeln ist erlaubt

Verhandeln Sie ruhig. Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechte Unternehmerin bzw. schlechter Unternehmer. Spielräume für Entscheidungen und Konditionen gibt es fast immer. Dafür lohnt es sich, die Angebote der Konkurrenz-Institute zu kennen.

8 Unterlagen stützen Argumente

Geben Sie Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen. Zu diesem Zweck sollten Sie diese Unterlagen dabei haben:

- ➔ Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- ➔ Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- ➔ Businessplan in Kurzfassung (Produktions- und Leistungsprogramm, Absatz- und Kundenstruktur, Rechtsform, evtl. haftende Gesellschafter, Personalplanung)
- ➔ Umsatz- und Kostenplan (möglichst mit Kostenvoranschlägen)
- ➔ Verträge (Miet-/Pacht-, Gebiets-, Leasing-, Franchise-Verträge u. a.)
- ➔ Nachweis über vorhandenes Eigenkapital
- ➔ Liquiditätsplan
- ➔ Rentabilitätsvorschau
- ➔ Liste über Sicherheiten
- ➔ Kapitaldienstberechnung: Liste der voraussichtlichen Zins- und Tilgungskosten über die zu beantragende Kreditsumme
- ➔ Ggf. Bericht über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater

9 Protokoll schreiben

Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse in einem Protokoll schriftlich fest. Schicken Sie es an Ihre Gesprächspartnerin und bitten Sie um eine Bestätigung.

10 Wenn die Bank „nein“ sagt

Das bedeutet nicht unbedingt das Aus für Ihr Vorhaben. Fragen Sie nach den Gründen für die Ablehnung. Überarbeiten Sie Ihr Konzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Wenn die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund angibt, sollten Sie mit der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland über eine Unterstützung sprechen. Verhandeln Sie auch mit anderen Kreditinstituten.



INFORMATION IM INTERNET

➔ www.existenzgruender.de

Finanzierungswissen: Bankgespräch

Förderdatenbank im Internet

Mit der Förderdatenbank im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und vermittelt zugleich Detailinformationen zu den Förderkriterien und Antragsmodalitäten. Angebote:

Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart

Förderassistent: hilft, durch Eingabe von Suchkriterien geeignete Förderprogramme auszuwählen

Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm

Einführende und erläuternde Informationen: über die Grundlagen und die Praxis der Förderung

➔ www.foerderdatenbank.de



Förderberatung des BMWi

Die Förderberatung des BMWi informiert Unternehmerinnen und Unternehmer unbürokratisch und kostenlos über

- ➔ Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU für kleine und mittlere Unternehmen
- ➔ Antragsverfahren
- ➔ Anlaufstellen sowie
- ➔ entsprechende Konditionen

Die Förderberatung erreichen Sie so: Tel.: (030 18) 6 15-80 00
(Montag - Donnerstag 09:00 bis 16:00 Uhr, Freitag 09:00 bis 12:00 Uhr)
E-Mail: foerderberatung@bmwi.bund.de

Persönliche Beratungsgespräche können telefonisch vereinbart werden.

eTraining: Finanzierung



Mit den interaktiven Lernprogrammen „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ und „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ unterstützt das BMWi Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen dabei, die Finanzierung ihres Vorhabens vorzubereiten. Die eTrainings enthalten vielfältige Übungsaufgaben, praxisnahe Informationen und weiterführende Links.

Ergänzend steht jeweils eine Begleitbroschüre im pdf-Format zur Verfügung. Direkt zum eTraining: www.existenzgruender.de

Print- und Online-Informationen

[Broschüren und Infoletter](#)

Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

GründerZeiten 07 „Businessplan“

[Bestellmöglichkeiten](#)

Bestelltelefon: 030 182722721

publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:

www.existenzgruender.de

Internet

➔ www.bmwi.de

➔ www.existenzgruender.de

➔ www.existenzgruenderinnen.de

➔ www.bmwi-unternehmensportal.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an:
gruenderzeiten@bmwi.de

Stand

April 2016

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis

Gina Sanders (Titel), mma23 (S. 2), absent84 (S. 4), Joerg Lantelme (S.4), momius (S. 5), Syda Productions (S. 7), iceteaimages (S.8), – alle Fotolia; Warchi (S. 3), nicolas_ (S. 6), Rawpixel Ltd (S. 7), RomoloTavani (S. 8) – alle iStock

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR, Berlin

Auflage
20.000

