Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Gründerland Deutschland
Guten Start

Aktualisierte Ausgabe **Mai 2011**

GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Nr. 06 Thema: Existenzgründungsfinanzierung

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

Um ein Unternehmen aufzubauen, benötigen Existenzgründerinnen und -gründer Geld für Geschäftseinrichtung, Geräte oder Maschinen, An- und Umbauten oder ein erstes Warenlager. Auch bereits bestehende kleine und mittlere Unternehmen finanzieren ihre Investitionen meist mithilfe langfristiger Darlehen. Allerdings erhalten mittelständische Unternehmen sowie Existenzgründer bei ihrer Bank in aller Regel nicht dieselben günstigen Kreditkonditionen wie Großunternehmen. Der Bund bietet daher besondere Förderprogramme an, um diesen Nachteil auszugleichen und um die Ausstattung mit Eigenkapital zu verbessern.

KfW-Gründerkredit – StartGeld

Gefördert werden Existenzgründerinnen und Existenzgründer, kleine Unternehmen und Freiberufler, die über die erforderlichen fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen verfügen und deren Gesamtfremdfinanzierungsbedarf 100.000 Euro nicht übersteigt. Ist der Finanzierungsbedarf höher, kommt der KfW-Gründerkredit – Universell infrage. Finanziert werden Investitionen, auch Betriebsmittel, und zwar bis zu 100 Prozent. Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich. Gefördert wird auch eine Gründung im Nebenerwerb,

wenn das Unternehmen mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet ist. Außerdem finanziert der KfW-Gründerkredit – StartGeld nach einem unternehmerischen Scheitern auch erneute Gründungen.

Höchstbetrag: 100.000 Euro

Laufzeit: Fünf bis zehn Jahre und ein bis zwei tilgungsfreie Anlaufjahre. Eine außerplanmäßige Tilgung ist nur gegen Vorfälligkeitsentschädigung möglich.

Teamgründung: Bei mehreren Gründern kann für das gleiche Vorhaben der Höchstbetrag je Gründer in Anspruch genommen werden.

Zinssatz: Der Zinssatz ist fest.

Sicherheiten: Sind Sicherheiten vorhanden, müssen sie auch zur Absicherung des Darlehens mit herangezogen werden. Allerdings wird ein Darlehen auch dann bewilligt, wenn die Sicherheiten nicht ausreichen, da die KfW Bankengruppe die Hausbank obligatorisch zu 80 Prozent von der Haftung freistellt.

Inhalt

KfW-Gründerkredit – Startgeld oder KfW-Gründerkredit – Universell 2
Das Finanzierungs-ABC 4
Übersicht:
Mikrokreditfonds Deutschland ..... I–II
Finanzierungsbeispiele:
Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital? ..... III–IV
Öffentliche Unterstützung:
BMWi-Internet-Förderdatenbank..... 5
Förderung für technologieorientierte Gründungen 5
Typische Gründungsfinanzierung mit Förderprogrammen 5
10 Merkpunkte für das Bankgespräch.. 6
eTrainings zur Finanzierung für Gründer und Unternehmen..... 6
Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung 7
Geld gegen Vertrauen: Rating 8
Gründung aus der Arbeitslosigkeit 8
Nachrangtranche: für wen?..... 8
Print- und Online-Informationen, Kontakte (Auswahl) 8

Kombination mit anderen Fördermitteln: Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich. Der Gründungszuschuss der Arbeitsagentur kann allerdings zeitgleich in Anspruch genommen werden.

Antragstellung: Der KfW-Gründerkredit – Startgeld muss vor Beginn des Vorhabens beantragt werden. Der Antrag an die KfW Bankengruppe muss über die Hausbank (Bank oder Sparkasse) des Gründers bzw. Unternehmers gestellt werden. Bei einer Kreditsumme von maximal 25.000 Euro ist dabei kein Liquiditätsplan notwendig.

KfW-Gründerkredit – Universell

Gefördert werden gewerbetreibende oder freiberufliche Existenzgründerinnen, Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen mit einem Fremdfinanzierungsbedarf von bis zu zehn Millionen Euro. Die Antragsteller müssen über die erforderliche fachliche und kaufmännische Eignung für die unternehmerische Tätigkeit verfügen. Finanziert werden Investitionen und Betriebsmittel. Eine Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich.

Höchstbetrag: zehn Millionen Euro

Laufzeit: Fünf, zehn oder zwanzig Jahre mit ein bis drei tilgungsfreien Anlaufjahren

Sicherheiten: Bankübliche Sicherheiten sind notwendig.

Eigenkapital: Die Höhe des erforderlichen Eigenkapitals hängt u. a. vom Wert der Sicherheiten ab.

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

Kombination mit anderen Fördermitteln: Eine Kombination mit anderen Existenzgründungsprogrammen ist möglich.

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

Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung (0 bis 3 Jahre)

Existenzgründer und junge Unternehmen können bis drei Jahre nach der Geschäftsaufnahme eigenkapitalähnliche Mittel in Form von langfristigen Nachrangdarlehen beantragen. 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.

Besonderheiten: Das „ERP-Kapital für Gründung“ hat dabei vier entscheidende Vorteile:

Dieses Darlehen wird – rein „bankentechnisch“ – dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet. Die Eigenkapitalbasis des Unternehmens wird dadurch gestärkt. Die weitere Aufnahme von Fremdkapital (Krediten) wird dadurch erleichtert.

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 steht. 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.

Für das Nachrangdarlehen trägt die Bank kein Risiko. Ihr wird dadurch die Entscheidung, dem Antrag zuzustimmen, leichter gemacht. Ist das Unternehmen im Krisenfall nicht mehr in der Lage, das Darlehen plus Zinsen an die Bank zurückzuzahlen, muss die Bank gegenüber der KfW nicht für die Rückzahlung der Summe „geradestehen“.

Eigenkapital: 15 Prozent (alte Bundesländer) bzw. zehn Prozent (neue Bundesländer und Berlin) der gesamten Investitionssumme sollte der Antragsteller aus eigenen Mitteln erbringen.

Höchstbetrag: Diese Eigenmittel lassen sich mit dem Nachrangdarlehen auf maximal 45 bzw. 50 Prozent des Kapitalbedarfs anheben, wobei der absolute Höchstbetrag bei 500.000 Euro pro Antragsteller liegt.

Laufzeit: Die Laufzeit des Nachrangdarlehens beträgt maximal 15 Jahre, wobei nach spätestens sieben Jahren mit der Tilgung begonnen werden muss.

Sicherheiten: Der Gründer bzw. Unternehmer muss keine Sicherheiten

KfW-Gründerkredit – StartGeld oder KfW-Gründerkredit – Universell?

„Wir gehen davon aus, dass für die meisten Gründerinnen und Gründer, die einen Kredit von nicht mehr als 100.000 Euro brauchen, der KfW-Gründerkredit – StartGeld die erste Wahl ist. Erfahrungsgemäß haben Gründerinnen und Gründer in diesem Kleingründersegment kaum ausreichende Sicherheiten. Genau für diese Zielgruppe ist der KfW-Gründerkredit – StartGeld gedacht. Für diejenigen allerdings, die genügend Sicherheiten haben und Eigenkapital nachweisen können, kommt als Alternative der KfW-Gründerkredit – Universell infrage. Denn ausreichende Sicherheiten und Eigenkapital führen zu einem guten Rating-Ergebnis und damit zu günstigen Zinskonditionen, da der Zins beim „Universell“ risikoabhängig ist. Beim KfW-Gründerkredit – StartGeld ist er dagegen fest.“
(Anja Bukowski, KfW Bankengruppe)

stellen. Er muss aber über die für das Vorhaben erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen.

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

Kombination mit anderen Fördermitteln: Die Mittel aus dem ERP-Kapital für Gründung können z. B. mit dem KfW-Gründerkredit – Universell aufgestockt werden.

Antragstellung: Das ERP-Kapital für Gründung muss vor Beginn des Vorhabens beantragt werden. Der Antrag an die KfW Bankengruppe muss über die Hausbank (Bank oder Sparkasse) des Gründers bzw. Unternehmers gestellt werden.

KfW-Unternehmerkredit

Gefördert werden mittel- und langfristig Vorhaben von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) sowie größeren mittelständischen Unternehmen ab drei Jahre nach Aufnahme der Selbständigkeit, in Ausnahmefällen auch nach zwei Jahren. Der KfW-Unternehmerkredit finanziert Investitionen, z. B. für Grundstücke und Gebäude, Baumaßnahmen, den Kauf von Maschinen, für Anlagen und Einrichtungsgegenstände, die Kosten für die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder auch den Erwerb einer tätigen Beteiligung.

Programmteil A für Fremdkapitalfinanzierungen:

- bis zu zehn Millionen Euro
- bankübliche Sicherheiten
- in Ausnahmefällen 50-prozentige Haftungsfreistellung. Der Antragsteller muss in diesem Fall nur für einen Teil der Kreditsumme Sicherheiten zur Verfügung stellen.
- Zinshöhe je nach Bonität und Sicherheiten
- tilgungsfreie Anlaufzeit je nach Laufzeit: ein bis drei Jahre
- bei Betriebsmittelvariante: fünf Jahre Laufzeit
- bei Betriebsmittelvariante mit Haftungsfreistellung: zwei Jahre Laufzeit

Programmteil B für Nachrangkapital:

- Nachrangdarlehen bis maximal zwei Millionen Euro
- keine Sicherheiten erforderlich
- nur in Kombination mit Darlehen ohne Haftungsfreistellung aus Programmteil A
- Darlehen und Nachrangdarlehen müssen gleich hoch sein (insgesamt maximal vier Millionen Euro)
- Laufzeit: zehn Jahre
- sieben Jahre tilgungsfrei

Antragstellung: Der KfW-Unternehmerkredit muss vor Beginn des Vorhabens beantragt werden. Der Antrag an die KfW Bankengruppe muss über die Hausbank (Bank oder Sparkasse) des Gründers bzw. Unternehmers gestellt werden.

Förderprogramme der Länder

Gründer und junge Unternehmer sollten auch die Förderangebote der Länder nutzen und sie ggf. mit denen des Bundes (KfW) kombinieren.

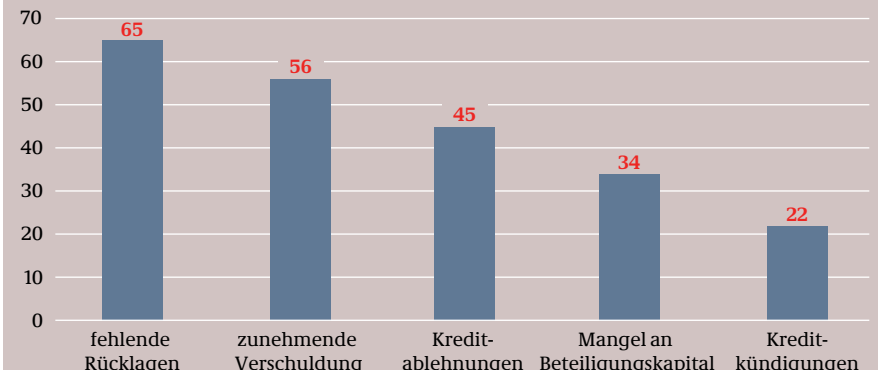
Defizite bei der Unternehmensgründung

So viel Prozent der Gründer in der IHK-Gründungsberatung...

Quelle: DIHK-Gründerreport 2010

Finanzielle Probleme als Gründe für das Scheitern des Unternehmens

in % befragter Unternehmen



Quelle: Ursachen für das Scheitern junger Unternehmen in den ersten fünf Jahren ihres Bestehens. ZEW 2010

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 vier Jahre Laufzeit), mittelfristig (ab sechs Monate) oder kurzfristig (bis sechs Monate) sein. Das Bankdarlehen ist in der Regel 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 banküblliche Sicherheiten zu verlangen. Behält sich dafür u. a. Mitspracherechte, Gewinnbeteiligung und Zinsen für das eingesetzte Kapital vor→ Risikokapital.
Bürgschaftskredit: Jedes Kreditinstitut verlangt banküblliche 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 einer Mio. Euro ab.

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

Haftungsfreistellung: Das KfW-StartGeld der KfW Mittelstandsbank ist immer mit einer Haftungsfreistellung ausgestattet. Das bedeutet: Die KfW Mittelstandsbank haftet – für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Kredit nicht zurückzahlen kann – gegenüber der Hausbank für 80 Prozent der Kreditsumme. Der Gründer haftet natürlich trotzdem für die vollständige Rückzahlung des Darlehens.
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 in der Regel 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 in der Regel 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 usw. kaufen.
Lieferanten(höchst)kredit: Sie bezahlen eine Ware/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 Fremdkapital. Dazu gehören u. a. → Nachrangdarlehen, 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 Ausreichung von Nachrangdarlehen werden keine Sicherheiten benötigt. Bei einer Insolvenz werden diese Darlehensgeber nachrangig berücksichtigt, also erst dann, wenn alle anderen Kreditgeber ihre Forderungen befriedigt haben. Das Risiko für den Darlehensgeber ist also vergleichsweise größer, der Zins für ein Nachrangdarlehen ist daher in der Regel höher als für einen Bankkredit.

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

Risikogerechter Zins: Die Höhe des Zinssatzes ist (z. B. beim KfW-Unternehmerkredit) abhängig von der Bonität des Kreditnehmers (z. B. Höhe seines Eigenkapitals, Höhe seiner Schulden) und dem Wert seiner Sicherheiten. Damit gilt: Je besser die Bonität und je höher der Wert der Sicherheiten, desto günstiger ist der Zinssatz für den Kreditnehmer.
Risikokapital, auch Venture Capital: Ein Unternehmen, eine Bank oder eine Beteiligungsgesellschaft stellt Ihnen Kapital zur Verfügung, obwohl Sie keine ausreichenden Kreditsicherheiten vorweisen können. Grundlage sind allein die geschätzten Ertragschancen des zu finanzierenden Objekts.

Schufa: Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung. Die Schufa 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 und erneut kreditwürdig ist.
Sicherheiten: Eine Bank gibt nur dann ein Darlehen, wenn sie sicher ist, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Darlehen werden daher in der Regel nur gegen Sicherheiten gegeben. Dazu zählen z. B. Kfz, Maschinen, Grundstücke. Sicherheiten werden von der Bank verwertet (verkauft), wenn der Kreditnehmer zahlungsunfähig ist.

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

Mikrokreditfonds Deutschland

Mit nur wenigen tausend Euro kommen viele Gründerinnen, Gründer und Kleinunternehmen bei anstehenden Investitionen oder Liquiditätsengpässen über die Runden. Wer dieses Geld nicht hat, muss für einen Kredit zur Bank. Wer der Bank aber keine Sicherheiten anzubieten hat, kann sich den Weg meist sparen. Eine Finanzierungsalternative sorgt für Kleinkreditnehmer nun für Abhilfe: der Mikrokreditfonds Deutschland. Er ist mit einem Volumen von 100 Millionen Euro ausgestattet. Knapp 60 Millionen Euro stammen aus dem Europäischen Sozialfonds; etwas mehr als 40 Millionen Euro kommen aus dem Haushalt des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS). Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) plant, später 1,5 Millionen Euro beizusteuern.

Erste Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer: Mikrofinanzinstitute

Wer einen Kleinkredit aus dem Mikrokreditfonds Deutschland erhalten möchte, muss sich dafür an eines der derzeit zwölf Mikrofinanzinstitute wenden. Dabei handelt es sich um Partnerorganisationen des Fonds: z. B. Gründungszentren oder Unternehmensberatungen. Alle Mikrofinanzinstitute werden zuvor vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert.

Besonderheiten des Mikrokreditfonds Deutschland

Der Mikrokreditfonds Deutschland unterscheidet sich von anderen Förderprogrammen vor allem durch die enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung.

- **Persönliche Einschätzung**
  Nicht selten kommt der Kreditberater des Mikrofinanzinstituts beim Interessenten vorbei, sichtet mit ihm dessen Kontoauszüge und bespricht mit ihm das Projekt, für das Geld nötig ist. Am liebsten mit Angehörigen und Freunden gemeinsam: Denn deren Referenzen spielen für die Kreditvergabe eine wichtige Rolle.
- **Bürgschaften als Sicherheit**
  Die Mikrofinanzinstitute akzeptieren auch kleine Einzelbürgschaften von Personen aus dem Verwandtschafts- und Bekanntschaftskreis oder von Geschäftspartnern. Um diese Bürgen müssen sich die Kreditnehmer selbst kümmern.
- **Kreditnehmer verpflichtet sich zur Teilnahme am Monitoring**
  Mit der Bewilligung des Kredits verpflichtet sich der Kreditnehmer, für die gesamte Kreditlaufzeit an einem Monitoring teilzunehmen. Dabei muss er monatlich Basiszahlen zu Umsatz, Forderungen, Verbindlichkeiten und Kunden an seinen Berater übermitteln. Dieser kann sich darüber jederzeit ein Bild über den aktuellen Zustand des Unternehmens machen. Die regelmäßige Übermittlung der Daten ist übrigens ein „harter Punkt“: Kommen Kreditnehmer dieser Verpflichtung nicht nach, kann dies zur Kündigung des Kredits führen.
- **Krisenberatung durch Berater**
  Zeichnen sich anhand des Monitorings erste Warnsignale ab, wird der Berater eingreifen, und zwar sofort und persönlich. Auf diese Weise lässt sich das Ruder noch rechtzeitig „herumreißen“. Abgesehen davon kann sich der Kreditnehmer auch selbst jederzeit an seinen Berater wenden, um unternehmerische Fragen zu klären.
- **Beratung und Monitoring unabhängig von Kreditaufnahme**
  Die Begleitung durch einen Berater ist nicht unbedingt an eine Kreditaufnahme gebunden. Im Gegenteil: Im Idealfall bereiten Gründer oder Unternehmer gemeinsam mit einem Mikrofinanzierer ihr Vorhaben vor, nehmen nach dem Unternehmensstart am Monitoring teil und erhalten dann bei Bedarf, beispielsweise zur Vorfinanzierung von Aufträgen, schnell und unbürokratisch einen Kredit aus dem Mikrokreditfonds.
- **Kosten für Beratung**
  Je nach Mikrofinanzinstitut kann die Beratungsleistung kostenpflichtig sein. Allerdings stehen sowohl auf Landes- als auch auf Bundesebene vielfältige Förderprogramme zur Verfügung, die die Kosten für eine solche Beratung erstatten. Auch darüber informieren die Berater der Mikrofinanzinstitute.

Pilotphase

Der Mikrokreditfonds befindet sich zum jetzigen Zeitpunkt noch in einer Pilotphase und wird daher noch nicht bundesweit angeboten. Ziel ist es, in den nächsten zwei bis drei Jahren ein bundesweites Netz an Mikrofinanzinstituten zu schaffen, die als Anlaufstelle für Unternehmen dienen.

Weitere Informationen: www.mikrokreditfonds.de (Übersicht der Mikrofinanzinstitute unter „Kredit erhalten“)

So funktioniert eine Kreditvergabe aus dem Mikrokreditfonds

- **Kontaktaufnahme mit regionalem Mikrofinanzinstitut**
  Gründer und Unternehmer, die sich für Mikrokredite aus dem Mikrokreditfonds interessieren, wenden sich an ein Mikrofinanzinstitut in ihrer Nähe. Dort wird ihnen ein persönlicher Berater zur Seite gestellt. Der Berater prüft den Stand des Investitionsvorhabens und wird bei Bedarf gemeinsam mit dem Gründer oder Unternehmer die Planung und ggf. weitere Unterlagen vervollständigen.

- **Mikrofinanzinstitut prüft den Kredit**
  Stellt sich bei der Kapitalbedarfsplanung heraus, dass Fremdkapital notwendig ist, wird der Gründer oder Unternehmer gemeinsam mit seinem Berater einen Kreditantrag erstellen. Ein Kredit aus dem Mikrokreditfonds ist mit folgenden Konditionen verknüpft:

  - **Eigenkapital**
    Das Investitionsvorhaben sollte so weit wie möglich über Eigenkapital finanziert werden. Es gibt aber auch Fälle, bei denen Mikrofinanzinstitute Vorhaben unterstützt haben, die über keinerlei Eigenkapital verfügt haben. Durch monatliche Ansparraten können sich Gründer oder Unternehmen einen Kreditanspruch erarbeiten. Von dem angesparten Guthaben kann zunächst das Dreifache, später das bis zu Zehnfache als Kredit aufgenommen werden.

  - **Stufenkredite für verschiedene Phasen**
    Darüber hinaus arbeitet der Mikrokreditfonds Deutschland mit so genannten Stufenkrediten. Gründer und Unternehmer können beispielsweise einen ersten Kredit in Anspruch nehmen, um Aufträge vorzufinanzieren. Danach kann ein weiterer Kredit beantragt werden, um ggf. Liquiditätsengpässe zu überbrücken. Der erste Kredit sollte nicht mehr als 10.000 Euro betragen. Die Kreditsumme sollte nur so hoch sein, dass sie auch zurückgezahlt werden kann, wenn die unternehmerischen Aktivitäten nicht erfolgreich sind. Ein Kleinstbetrag von z. B. 2.000 Euro kann in jedem Fall zurückgezahlt werden – und sei es in kleinsten Raten. Für die Kreditentscheidung ist darum eine verlässliche Einschätzung der Rückzahlungsmotivation ausreichend, ohne umfangreiche Dokumente. Im Erfolgsfall kann danach eine Kreditbiografie mit Beträgen bis zu 20.000 Euro aufgebaut werden. Eine Kredituntergrenze gibt es nicht.

  - **Zinsen und Tilgung**
    Die Zinsen sind marktüblich und damit höher als die vieler klassischer Förderangebote. Grund dafür: Kredite durch die Förder-Klassiker sind Subventionen, die die Geförderten subventionieren und ihnen die raue Wirklichkeit des Marktes „vom Halse halten“. Aber: Diese Subventionen sind nicht von Dauer. Der Schock der Realität ist für viele Kleinunternehmen schwer zu verkraften. Daher probt der Mikrokreditfonds Deutschland von Anfang an den „Ernstfall“. Die Tilgung erfolgt in monatlichen Raten oder in einer Rate am Ende der Laufzeit.

  - **Laufzeit**
    Die Laufzeiten betragen für Auftragsfinanzierungen meist nur wenige Monate, für investive Finanzierungen maximal drei Jahre.

  - **Kombination mit anderen Förderinstrumenten**
    Die Mittel aus dem Mikrokreditfonds können mit anderen Förderinstrumenten kombiniert werden.

  - **Bearbeitungszeit**
    Für die eigentliche Kreditentscheidung benötigen die Mikrofinanzinstitute in der Regel bis zu einer Woche; bei einer Auftragsfinanzierung an einen bekannten Kunden weniger als eine Stunde. Wurde der Antrag bewilligt, dauert es bis zu einer Woche, bis alle Verträge unterschrieben sind und die Summe ausgezahlt ist.

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	KfW-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 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	Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung	96.000
Erstes Warenlager	20.000	KfW-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 „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ sowie 176.000 Euro (55 Prozent) aus dem „KfW-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 unter www.foerderdatenbank.de

Quelle: BMWi, 2011

Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital? (Fortsetzung)

3. Finanzierungsbeispiel für eine Unternehmenserweiterung (neue Bundesländer)

Ein junger Kfz-Meister will seine vor zwei Jahren von den Eltern übernommene Werkstatt zu einer großen Autolackiererei für Spezialfahrzeuge erweitern. Sein Investitionsplan enthält Sachinvestitionen (Grundstück, Gebäude und Maschinen) in Höhe von 1.900.000 Euro sowie Waren in Höhe von 100.000 Euro. Er selbst muss für ein Vorhaben dieser Größenordnung etwa mindestens 300.000 Euro Eigenmittel (15 Prozent) einsetzen.

Investitionsplan	Euro	Finanzierungsplan	Euro
Kauf des Nachbargrundstücks	600.000	Eigene Mittel	300.000
Bauinvestitionen, Maschinen	1.300.000	Unternehmerkapital –	
Warenlager	100.000	ERP-Kapital für Gründung	500.000
		KfW-Gründerkredit – Universell	1.200.000
Summe	**2.000.000**	**Summe**	**2.000.000**

Sein Finanzierungsplan enthält Fördermittel aus dem Programm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ in Höhe von 500.000 Euro (Höchstbetrag). Mit dem „KfW-Gründerkredit – Universell“ können unter Berücksichtigung der anderen Fördermittel bis zu 100 Prozent der gesamten Finanzierungssumme abgedeckt werden; d. h., aus diesem Programm werden Fördermittel in Höhe von 1.200.000 Euro (60 Prozent) bereitgestellt. Er kann diese Förderprogramme für Gründungsinvestitionen auch noch längstens drei Jahre nach Gründung beantragen und in Anspruch nehmen.

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

4. Finanzierungsbeispiel für eine Kleinstgründung (alte oder neue Bundesländer)

Eine bildende Künstlerin benötigt für die Einrichtung eines Ateliers eine Finanzierung zur Zahlung der Mietkaution und für den Druck von Flyern. Ferner benötigt sie in den ersten sechs Monaten ihrer beruflichen Selbständigkeit ein Budget für Reisekosten zu Galeristen und eine Überbrückungsfinanzierung der Anlaufphase. An eigenen Mitteln kann sie 1.500 Euro beisteuern. Sie wendet sich an ein Mikrofinanzinstitut in ihrer Region und überprüft gemeinsam mit ihrem Berater ihren Kapitalbedarf:

Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 8.500 Euro

Investitionsplan	Euro	Finanzierungsplan	Euro
Mietkaution	1.100	Mikrokredit	7.000
Druckkosten	800	Eigene Mittel	1.500
Reisekosten (Zeitraum 6 Monate)	600		
Überbrückungsfinanzierung (Zeitraum 6 Monate)	6.000		
Summe	**8.500**	**Summe**	**8.500**

Der Berater des Mikrofinanzinstituts bestätigt den Finanzbedarf und erstellt gemeinsam mit der Gründerin einen Kreditantrag über 7.000 Euro, der beim Mikrokreditfonds Deutschland eingereicht wird.

Eine ausführliche Darstellung der Programme finden Sie unter www.mikrokreditfonds.gls.de und in der Förderdatenbank unter www.foerderdatenbank.de

Quelle: BMWi, 2011

Öffentliche Unterstützung: BMWi-Internet-Förderdatenbank

Mit der Förderdatenbank im Internet gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Sie wurde vollständig überarbeitet und präsentiert sich nun noch nutzerfreundlicher als vorher.

Such- und Selektionswege

Schnell- und Detailsuche: z. B. nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich, Förderart
Förderassistent: hilft, durch Eingabe von Suchkriterien geeignete Förderprogramme auszuwählen
Inhaltsverzeichnis: sortiert nach Förderthemen
Suche nach FuE-Bereichen: möglich für technologieoffene und technologiespezifische Förderung
Ergebnisliste: Kurztext zu jedem gefundenen Programm
Dokumentansicht: aktuelle Hinweise zu Programmen (Verfügbarkeit, Ansprechpartner, weiterführende Informationen usw.)

Informationsrubriken

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

www.foerderdatenbank.de

Förderung für technologieorientierte Gründungen

High-Tech Gründerfonds

Der High-Tech Gründerfonds investiert Beteiligungskapital in junge Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist. Mithilfe einer „Seed-Finanzierung" sollen die Gründungen und das Forschungs- und Entwicklungsvorhaben bis zur Bereitstellung eines Prototyps bzw. eines „proof of concepts" oder zur Markteinführung führen. Das junge Unternehmen muss in den alten Bundesländern 20 Prozent, in den neuen Bundesländern zehn Prozent der Beteiligungssumme aufbringen. Neben dem Startkapital wird durch Coaching-Maßnahmen die notwendige Betreuung und Unterstützung des Managements vermittelt.

Der High-Tech Gründerfonds wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, der KfW und sechs privaten Investoren finanziert.
Weitere Informationen:
www.high-tech-gruenderfonds.de

EXIST-Gründerstipendium

Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die ihre Gründungsidee in einen Businessplan umsetzen möchten. Dabei muss es sich um innovative technologieorientierte Gründungsvorhaben im produzierenden Gewerbe oder innovative wissensbasierte Dienstleistungen handeln.

Gefördert werden Wissenschaftler, Hochschulabsolventen und ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter, Studierende sowie Gründerteams bis zu drei Personen. Teams, die sich mehrheitlich aus Studierenden zusammensetzen, werden nur in Ausnahmefällen gefördert.

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 Forschungseinrichtungen gestellt.
Weitere Informationen:
www.exist.de

Typische Gründungsfinanzierung mit Förderprogrammen

KfW-Gründerkredit – StartGeld

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

Alternative für größere Finanzierungssummen

Baustein 1: Eigenkapital Jeder Gründer sollte, wenn er Unternehmerkapital – 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: Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung (Unternehmensalter 0 bis 3 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 45 Prozent bzw. 50 Prozent in den neuen Ländern der Finanzierungssumme auf.
Baustein 3: KfW-Gründerkredit – Universell Mit dem KfW-Gründerkredit – Universell können nun bis zu 100 Prozent der Finanzierungssumme erreicht werden.
Baustein 4: Hausbankdarlehen Sollte im Finanzierungsplan noch eine Lücke entstehen, so wird diese durch ein Hausbankdarlehen geschlossen.

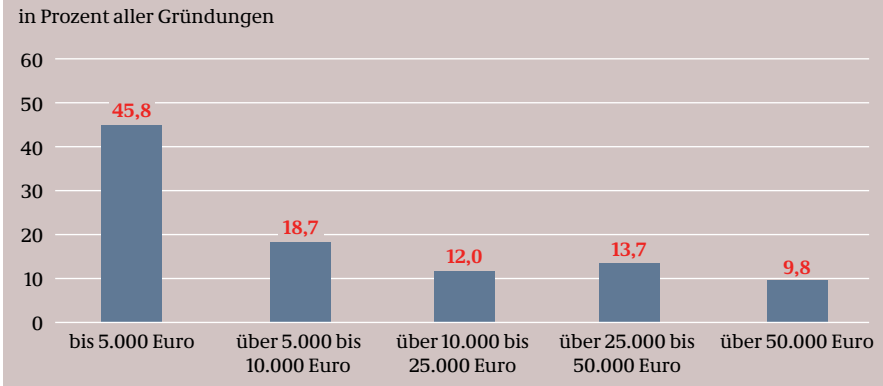
Quelle: BMWi, 2011

10 Merkpunkte für das Bankgespräch

1. Gründlich vorbereiten
Zur Vorbereitung gehören für Existenzgründer ein schriftlicher Businessplan (in Kurzform), für Unternehmer eine Unternehmens- und Vorhabensbeschreibung. Überlegen Sie sich überzeugende Antworten auf mögliche Fragen.

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

Finanzierungsbedarf von Existenzgründungen



Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2010

3. Selbstbewusst auftreten
Treten Sie selbstbewusst und nicht als Bittsteller auf. Übertreiben Sie dabei aber nicht. Schaffen Sie vielmehr Vertrauen. Machen Sie deutlich, dass Sie Ihr „Handwerk" verstehen, dass Sie einen Kredit zuverlässig zurückzahlen werden.

4. Berater mitnehmen
Ein Gründungs- oder Unternehmensberater kann zu wichtigen Fragen seinen Eindruck ergänzen. 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.

5. Rentabilität darlegen
Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben. Belegen Sie Ihre Argumente mit den entsprechenden Unterlagen.

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

7. Durchaus verhandeln
Verhandeln Sie ruhig. Wer nicht verhandelt, zeigt sich als 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
- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Businessplan in Kurzfassung. Darin sollte beschrieben werden: 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
- 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 Gesprächspartner 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. Sprechen Sie weitere Kreditinstitute an.

eTrainings zur Finanzierung für Gründer und Unternehmen

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 Informationstexte und weiterführende Links.

Ergänzend steht jeweils eine Begleitbroschüre im pdf-Format zur Verfügung.

Start der eTrainings unter www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt

Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung

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

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 usw.).

Eigenkapital macht unabhängig

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

Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung

Mit dem Förderprogramm des Bundes bietet die KfW Mittelstandsbank Existenzgründern mit tragfähigem Konzept so genannte Nachrangdarlehen an, für die der Gründer keine Sicherheiten stellen muss. Durch die nachrangige Haftung und den Verzicht auf Sicherheiten erfüllen diese zinsgünstigen Mittel die Eigenkapitalfunktion. Sie 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 solche Partner oft auch zusätzliches Know-how und tatkräftige Unterstützung ins Unternehmen ein.

Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Anstelle eines Partners kann eine private oder öffentlich geförderte Kapitalbeteiligungsgesellschaft, eine so genannte Mittelständische Beteiligungsgesellschaft, gesucht werden. Mittelständische Beteiligungsgesellschaften sind regional tätig und es gibt sie in jedem Bundesland. In der Regel investieren sie Beteiligungssummen ab 100.000 Euro, viele bieten aber Sonderprogramme für Existenzgründer mit verbilligten Konditionen bereits ab 20.000 Euro an. Mittelständische Beteiligungsgesellschaften engagieren sich meist in Form einer stillen Beteiligung mit günstigen Konditionen, ohne sich an der Geschäftsführung des Unternehmens zu beteiligen. Außerdem fordern sie keine Teilnahme am Zuwachs des Unternehmenswerts, der Unternehmer muss am Ende der Laufzeit die Beteiligungssumme lediglich zum Nominalwert zurückzahlen. Bei den gewinnorientierten privaten Beteiligungsgesellschaften stehen individuelle Konditionengestaltung, Teilnahme am Wertzuwachs und Mitspracheregelungen stärker im Vordergrund.

Venture Capital

Wenn das Gründungskonzept zwar riskant ist, aber auch überdurchschnittliche Chancen birgt, so kommen auch so genannte „Venture Capital"-Gesellschaften in Betracht. Sie wollen meist deutlich höhere Summen einsetzen (ab 500.000 Euro) und erwarten höhere Renditen. Ihr Vorteil liegt in ihrer hohen Finanzierungskompetenz und Finanzkraft. Wichtige Eigenschaften, um zukünftige Finanzierungsrunden, die beim Unternehmenswachstum auftreten, mitzutragen. Außerdem beraten sie den Unternehmer bei allen wichtigen Entscheidungen.

Beteiligungen bei technologieorientierten Gründungen: ERP-Startfonds

Besondere Bedeutung für den Standort Deutschland kommt technologieorientierten Gründungen zu. Die KfW Mittelstandsbank bietet innovativen Gründungsvorhaben im Verbund mit Beteiligungsgesellschaften oder auch privaten Beteiligungspartnern, so genannten „Business Angels", besondere Beteiligungen an. Voraussetzung ist, dass sich Partner oder Partnergesellschaft 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.

High-Tech Gründerfonds

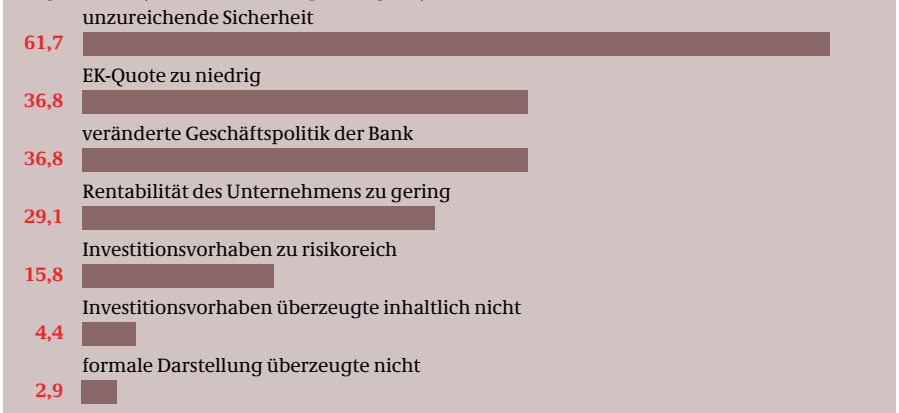
Sofern die Gründung im Kern ein FuE-Vorhaben ist, bietet der gemeinsam von Bund, KfW und Industrie aufgelegte High-Tech Gründerfonds eine spezielle Finanzierung des Startkapitals als Kombination aus verbilligten Beteiligungen und Darlehen bis zu 500.000 Euro an. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen nicht älter als ein Jahr ist.

Eigenes Kapital verhilft zu einem guten Rating und zu Fremdkapital

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.

Dr. Ljuba Haunschild, Institut für Mittelstandsforschung, Bonn

Gründe für Kreditablehnungen



Quelle: KfW – Unternehmensbefragung Unternehmensfinanzierung, 2010

Nachrangtranche: für wen?

„Es liegt auf der Hand, dass die Kombination mit der Nachrangtranche beim KfW-Unternehmerkredit für diejenigen Unternehmen interessant ist, deren Eigenkapitalausstattung es ihnen schwer macht, einen Kredit zu bekommen. Man muss aber auch sehen, dass sich die KfW die Inanspruchnahme der Nachrangtranche natürlich bezahlen lässt. Unternehmen mit einem guten Rating-Ergebnis brauchen diese Nachrangtranche nicht. Sie können allein einen Kredit aus dem Programmteil A nutzen. Die Zinsen sind hier risikoabhängig. Es ist wie beim KfW-Gründerkredit – Universell: Ein gutes Rating heißt geringes Risiko. Und entsprechend niedrigere Zinsen."
(Anja Bukowski, KfW Bankengruppe)

Geld gegen Vertrauen: Rating

Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmerinnen und Unternehmer, die von Bank oder Sparkasse einen Kredit erhalten wollen, müssen dafür ein so genanntes 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.

Beim Rating werden analysiert:

- die wirtschaftliche Situation des Unternehmens
- die Qualität des Managements und der Unternehmensorganisation
- die Situation des Unternehmens im Markt und die Zukunft des Marktes und der Branche
- die Beziehung zwischen Unternehmen und Hausbank
- die Unternehmensentwicklung und die Unternehmensplanung

Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Bezieher von Arbeitslosengeld können bei einer Gründung den Gründungszuschuss in Anspruch nehmen.

Phase 1: In den ersten neun Monaten nach dem Unternehmensstart erhalten Gründer Leistungen in Höhe ihres individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes. Zusätzlich gibt es eine monatliche Pauschale von 300 Euro, damit sie sich freiwillig in den gesetzlichen Sozialversicherungen absichern können.

Phase 2: Nach Ablauf der ersten neun Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren sechs Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt. Allerdings müssen Gründerinnen und Gründer vor Beginn der zweiten Förderphase ihre Geschäftstätigkeit und ihre hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen. Es werden nur Haupterwerbsgründungen gefördert (also keine Nebenerwerbsgründungen), die einen Arbeitsumfang von mindestens 15 Stunden pro Woche haben müssen. Gefördert wird nur, wer auch tatsächlich arbeitslos ist und bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen hat. Für Bezieher von ALG II kommt für eine Gründung das Einstiegsgeld infrage (s. GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit").

Achtung: Eine Neuregelung zum Gründungszuschuss tritt voraussichtlich im November 2011 in Kraft.

Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen
- GründerZeiten Nr. 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität"
- GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept/Businessplan"
- GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften"

CD-ROM:

- Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Bestellmöglichkeiten:
Bestelltel.: 01805 778090
publikationen@bundesregierung.de
Download und Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de
www.bmwi-unternehmensportal.de

Internet:

- www.existenzgruender.de
- www.bmwi-unternehmensportal.de
- www.bmwi.de

Kontakte (Auswahl)

BMWi-Förderberatung
Tel.: 03018 615 8000

Infocenter der KfW Mittelstandsbank
Tel.: 01801 241124
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 74 31-0, Fax: 069 74 31-29 44
E-Mail: info@kfw.de
www.kfw.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association
Residenz am Deutschen Theater
Reinhardtstraße 27c, 10117 Berlin
Tel.: 030 30 69 82-0, Fax: 030 30 69 82-20
E-Mail: bvk@bvkap.de

Impressum

Herausgeber:
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
oeffentlichkeitsarbeit@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Redaktion:
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

Diese Ausgabe ist in Zusammenarbeit mit der KfW Mittelstandsbank entstanden.

Gestaltung und Produktion:
PRpetuum GmbH, München

Druck:
Harzdruckerei GmbH, Wernigerode

Gedruckt auf nachhaltig hergestelltem Papier

Auflage: 10.000