

GRÜNDER ZEITEN

BMW NACHRICHTEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND -SICHERUNG Nr. 7/8

Thema: „Existenzgründungsfinanzierung“

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

Viele kleine und mittlere Unternehmen müssen mit Hilfe langfristiger Darlehen betriebliche Investitionen finanzieren. Auch Existenzgründer benötigen vielfach langfristiges Fremdkapital, um ihr Unternehmen zu starten: Geräte oder Maschinen müssen beispielsweise gekauft, An- und Umbauten oder ein erstes Warenlager finanziert werden. Aber: Mittelständische Unternehmen sowie Unternehmensgründer erhalten bei ihrer Bank in aller Regel nicht dieselben günstigen Kreditkonditionen wie Großunternehmen. Der Bund stellt daher besondere Förderprogramme zur Verfügung, um diesen Nachteil auszugleichen.

Zu wenig Eigenkapital: ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH)

Ziel dieses Programms ist es, mit langfristigen Darlehen die Gründungsinvestitionen anteilig zu finanzieren und dabei die Eigenkapitalbasis des jungen Unternehmens zu stärken sowie gleichzeitig die weitere Kreditaufnahme zu erleichtern. Neben den Gründungsinvestitionen werden auch die Warenbestände anteilig finanziert.

Aus dem Programm werden auch Folgeinvestitionen sowie die Aufstockung des Warenlagers des Gründers gefördert. Diese Investitionen müssen innerhalb von zwei Jahren in den alten und innerhalb von vier Jahren in den neuen Bundesländern nach Geschäftseröffnung begonnen werden.



Die Frist von vier Jahren kann bei größeren Investitionen überschritten werden.

Bei der ERP-Eigenkapitalhilfe handelt es sich um ein Darlehen mit eigenkapitalähnlichem Charakter. Das bedeutet, die Eigenkapitalhilfe taucht in der Bilanz nicht als Verbindlichkeit auf, sondern wird bei den Eigenmitteln ausgewiesen. Dies führt zu einer besseren Bilanzstruktur. Für die Eigenkapitalhilfe benötigt der Antragsteller keine Sicherheiten.

Die Eigenkapitalhilfe steht dem Gründer 20 Jahre lang zur Verfügung. Die Tilgung erfolgt in Jahresraten zwischen dem zehnten und zwanzigsten Jahr. In den ersten zwei Jahren fallen keine Zinsen an, und selbst die Zinsbelastung in den darauf folgenden Jahren ist wesentlich niedriger als bei banküblichen Darlehen. Der Höchstbetrag liegt bei 500.000 €.

Die ERP-Eigenkapitalhilfe können Existenzgründerinnen und -gründer

der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe nur dann in Anspruch nehmen, wenn sie über ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikationen und entsprechende Berufserfahrung verfügen. Die Eignung des Gründers und die Tragfähigkeit des Unternehmenskonzeptes muss durch unabhängige Stellen wie zum Beispiel Kammern, Berufsverbände oder Steuerberater bestätigt werden.

Günstige Zinsen – lange Laufzeiten: ERP-Existenzgründungsprogramm

Das ERP-Existenzgründungsprogramm bildet neben der Eigenkapitalhilfe

Fortsetzung auf Seite 2

Inhalt

| | |
|---|--------------|
| Gründergeschichten: Mit ERP an die (Kirchturm-)Spitze | Seite 3 |
| Checkliste Kapital | |
| Der Kapitalbedarfsplan | Seite I |
| Checkliste Finanzierung | |
| Vermeiden Sie Finanzierungsfehler! | Seite II |
| Finanzierungsbeispiele | |
| Wie viel Eigenkapital – wie viel Fremdkapital? | Seite III-IV |
| Checkliste Eigenkapitalhilfe | |
| Eigenkapitalhilfe vom Staat? | |
| Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein? | Seite V |
| Schwerpunkt Bank | |
| Sicherheit beim Bankgespräch | Seite 4 |
| Aktuelles Lexikon | |
| Das Finanzierungs-ABC | Seite 5 |
| Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung | Seite 6 |
| Literatur und Kontaktadressen (Auswahl) | Seite 7 |

Fortsetzung von Seite 1
einen weiteren Eckpfeiler bei der Förderung von Unternehmensgründungen. Die ERP-Darlehen werden mit günstigen Zinsen und langen Darlehenslaufzeiten an gewerbliche und freiberufliche Gründer (mit Ausnahme der Heilberufe) vergeben. Aus dem Programm können nicht nur die Gründung selbst, sondern auch Folge- oder Festigungsinvestitionen innerhalb der ersten drei Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit gefördert werden. Hierzu zählt auch die Aufstockung des Warenlagers.

Darlehen aus dem ERP-Existenzgründungsprogramm unterscheiden sich von banküblichen Darlehen durch eine niedrige Verzinsung und lange Laufzeiten: in den alten Bundesländern bis zu 15, in den neuen bis zu 20 Jahren. Die Tilgung setzt in der Regel erst nach drei Jahren, in den neuen Ländern nach fünf Jahren ein. Der Existenzgründer hat die Möglichkeit, das Darlehen jederzeit ohne Mehrkosten zurückzahlen. Für die Gründungs- und Festigungskosten können bis zu 500.000 € pro Jahr in den alten Bundesländern und 1 Mio. € pro Jahr in den neuen Bundesländern finanziert (bis zu 25 Prozent der förderfähigen Kosten) werden.

Sinnvolle Ergänzung:

Existenzgründungsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank (DtA)

Das DtA-Existenzgründungsprogramm ist eine Ergänzung zur ERP-Eigenkapitalhilfe und dem ERP-Existenzgründungsprogramm. Es wird insbesondere dann in Anspruch genommen, wenn die Höchstbeträge aus den genannten Programmen ausgeschöpft sind. Anders als beim ERP-Existenzgründungsprogramm können auch Heilberufe im DtA-Programm berücksichtigt werden. Neben Existenzgründern werden auch bestehende Unternehmen innerhalb der ersten acht Jahre nach der Gründung gefördert. Auch der Verwendungszweck der DtA-Mittel ist weiter gefasst als in den ERP-Programmen. So können u. a. auch Betriebsmittel aus diesem Programm finanziert werden. Für neue Arbeitsplätze können die Existenzgründer und Unternehmer zusätzlich 25.000 € pro Arbeitsplatz erhalten. Der Antrag wird, wie beim ERP-Existenzgründungsprogramm und der ERP-Eigenkapitalhilfe, immer bei der Hausbank gestellt.

Speziell für Klein Gründungen:

DtA-Startgeld

Das DtA-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 Kreditsicherheiten nicht vorhanden sind. Das Besondere für die Hausbanken dabei ist: die DtA bietet eine 80 prozentige Haftungsfreistellung.

Rat und Tat für High-tech-Gründer: BTU-Frühphasenprogramm

Mit dem BTU-Frühphasenprogramm stehen technologieorientierten Gründerinnen und Gründern bis zu 150.000 € beispielsweise für Beratungskosten, für Patentanmeldungen und für erste Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zur Verfügung. Darüber hinaus wird jedes Gründungsteam bei seinen Vorbereitungen von einem Fachmann, einem so genannten Mentor begleitet, der ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht.

Förderung für High-tech-Gründer in Ostdeutschland: FUTOUR 2000

Gründer und Unternehmen, die nicht älter als ein Jahr sind, können diese Kombination aus nicht rückzahlbaren Zuschüssen und stillen Beteiligungen in Anspruch nehmen. FUTOUR 2000

richtet sich an besonders innovative Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Die Förderung gliedert sich in zwei Phasen: In der Konzeptionsphase beraten und unterstützen die Projektträger „ihre“ Gründer bei der Ausarbeitung der Unternehmenskonzeption. In der Forschungs- und Entwicklungsphase wird entweder ein Zuschuss oder eine Kombination aus Zuschuss und stiller Beteiligung gewährt.

Wichtig: Förderprogramme der Länder und des Bundes vergleichen

Existenzgründer und junge Unternehmer sollten die Angebote der Landesförderung mit denen der ERP/DtA-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.

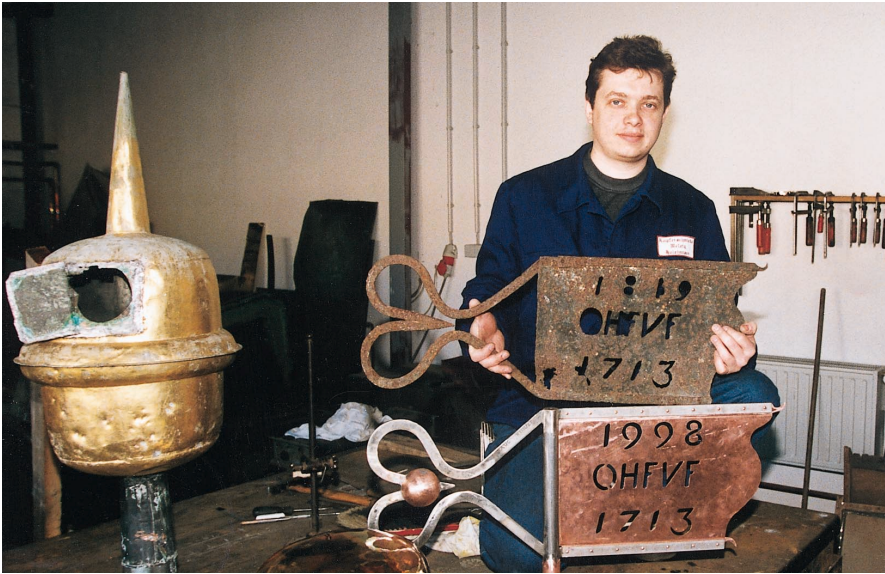
Im übrigen gibt es für alle genannten Existenzgründungsprogramme – auch unter Einbeziehung von Landesfördermitteln – eine Förderhöchstgrenze. Sie beträgt 75 Prozent. Das heißt, die Gesamtheit aller Fördermittel darf nicht über 75 Prozent liegen.

Lothar Hass, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2001

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.

| Was? | Wofür? | Für wen? |
|---|---|--|
| ERP-Eigenkapitalhilfe (Darlehen) | Eigenkapital Investitionen Warenlager Markterschließung | Handwerk, Handel, verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Fremdenverkehr, Freie Berufe (einschl. Heilberufe) |
| ERP-Existenzgründungsprogramm (Darlehen) | Investitionen Warenlager | Handwerk, Handel, verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Fremdenverkehr, Freie Berufe (außer Heilberufe) |
| DtA-Existenzgründungsprogramm (Darlehen) | Investitionen Warenlager Schulung/Beratung Arbeitsplätze Betriebsmittel | Handwerk, Handel, verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Verkehrsgewerbe, Fremdenverkehr, wirtschaftsnahe Freie Berufe (einschl. Heilberufe) |
| DtA-Startgeld (Darlehen) | Investitionen Betriebsmittel | Handwerk, Handel, verarbeitendes Gewerbe, Industrie, Verkehrsgewerbe, Fremdenverkehr, wirtschaftsnahe Freie Berufe (einschl. Heilberufe) |
| BTU-Frühphase (Beteiligungskapital) | Beratungskosten Patentanmeldungen Forschung u. Entwicklung | technologieorientierte Gründer |
| FUTOUR 2000 (Zuschuss/stille Beteiligung) | innovative Forschungs- und Entwicklungsarbeiten | technologieorientierte Gründer und Unternehmen (nicht älter als 1 Jahr) in Ostdeutschland |

Mit ERP an die (Kirchturm-)Spitze



Existenzgründer Wolfgang Wetzig

Über mangelnde Publizität kann sich Wolfgang Wetzig nicht beklagen. Wenn er eine Kirchturmspitze in 40 m Höhe montiert, ist die lokale Presse immer dabei. Der gelernte Kupferschmied restauriert in Leipzig und Umgebung mit Patina überzogene Kupferdächer, Wetterfahnen aus vergangenen Jahrhunderten und kunstvolle Wasserspeier, die alte Fassaden schmücken.

Die „Leipziger Kupferschmiede“ hat er Anfang 1997 gegründet. Davor arbeitete er als Angestellter in einer Kupferschmiede, die 1996 altersbedingt aufgelöst werden musste. Der Schritt in die Selbständigkeit war ohnehin geplant, Wolfgang Wetzig wollte seiner Kreativität endlich freien Lauf lassen – natürlich auch im Rahmen der Denkmalpflege. Nun war auch der richtige Zeitpunkt gekommen. Seine zukünftigen Kunden, Kommune und Kirche, konnte er bereits aus seiner Tätigkeit als Angestellter. Seine handwerklichen Fähigkeiten waren bekannt und wurden geschätzt, insofern war für zukünftige Aufträge gesorgt.

Nur das nötige Kleingeld für den Kauf von Maschinen und Materialien fehlte. Seltenes und daher hoch gehandeltes Spezialwerkzeug zur Bearbeitung von Kupfer musste besorgt werden. Wetzig hatte Glück, daß er es überhaupt bekommen konnte. Kostspie-

lige Versicherungen mussten abgeschlossen werden, denn schließlich müssen immer wieder einmalige Wertstücke in Wetzigs Werkstatt gelagert werden: vom 2,20 m hohen Kandelaber der russischen Gedächtniskirche bis zur 1,40 m großen Sonne der Pleißenburg zu Leipzig.

Seine ersten Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten erhielt er aus Broschüren des Bundes. Dort erfuhr er von der ERP-Eigenkapitalhilfe und dem ERP-Existenzgründungsprogramm.

Persönlich beraten ließ er sich nicht nur von der Handwerkskammer, der Sparkasse und seinem Steuerberater,

die mit ihm zusammen ein Unternehmens- und Finanzierungskonzept entwickelten, sondern auch von anderen Unternehmern. Deren Erfahrungen gaben ihm wichtige Argumentationshilfen zum Beispiel beim Gespräch mit seiner Bank.

Da er keinerlei Sicherheiten besaß, war für ihn die ERP-Eigenkapitalhilfe besonders wichtig. Damit konnte er sein Eigenkapital aufstocken, um weitere Darlehen aufnehmen zu können: ein zinsgünstiges ERP-Darlehen, ergänzt um einen Kredit seiner Bank, der zehn Prozent der gesamten Investitionssumme ausmachte. Innerhalb von drei Monaten wurde ihm die Darlehenssumme ausbezahlt.

Trotz der günstigen Konditionen und langfristigen Laufzeiten von bis zu 20 Jahren hat Wolfgang Wetzig sein ERP-Darlehen mittlerweile schon zurückbezahlt. Die bei Bankdarlehen üblichen Zusatzkosten sind ihm durch diese vorzeitige Rückzahlung nicht entstanden.

In die Zukunft blickt Wolfgang Wetzig erwartungsvoll, denn neben der industriellen Produktion von Kupfer-, Messing- und Edelstahl-Fertigteilen für die Industrie haben die Restaurierung und die Kunstschmiedearbeit im selten gewordenen Kupferschmiedehandwerk ihren festen Platz.

So sieht ein typischer Finanzierungsplan mit Förderprogramm Hilfen aus:

| | Quelle | %-Anteil der Finanzierungssumme | Fördergrenzen |
|------------|----------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Baustein 1 | eigene Mittel | 15 | |
| Baustein 2 | EKH | 25 | 40 % |
| Baustein 3 | ERP-Existenzgründung | 50 | 75 % |
| Baustein 4 | DtA-Existenzgründung | 10 | (+ 25.000 € pro Arbeitsplatz*) |
| Baustein 5 | Hausbankdarlehen | 0 | |
| Summe | | 100 | |

*max. 100 % der Finanzierungssumme
Quelle: BMWi, Wirtschaftliche Förderung, Berlin 2001

Sicherheit beim Bankgespräch

Wenn 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 Konzepts hilft Ihnen Ihr Existenzgründungsberater.

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 nicht überzeugen. Banken brauchen die Sicherheit, 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 in Kurzfassung, darin sollten beschrieben werden: Rechtsform, evtl. haftende Gesellschafter, Personalplanung, Produktions- und Leistungsprogramm, Absatz- und Kundenstruktur und die Marktposition.
- Umsatz- und Kostenplan (wenn möglich, mit Kostenvorschlägen)
- 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.

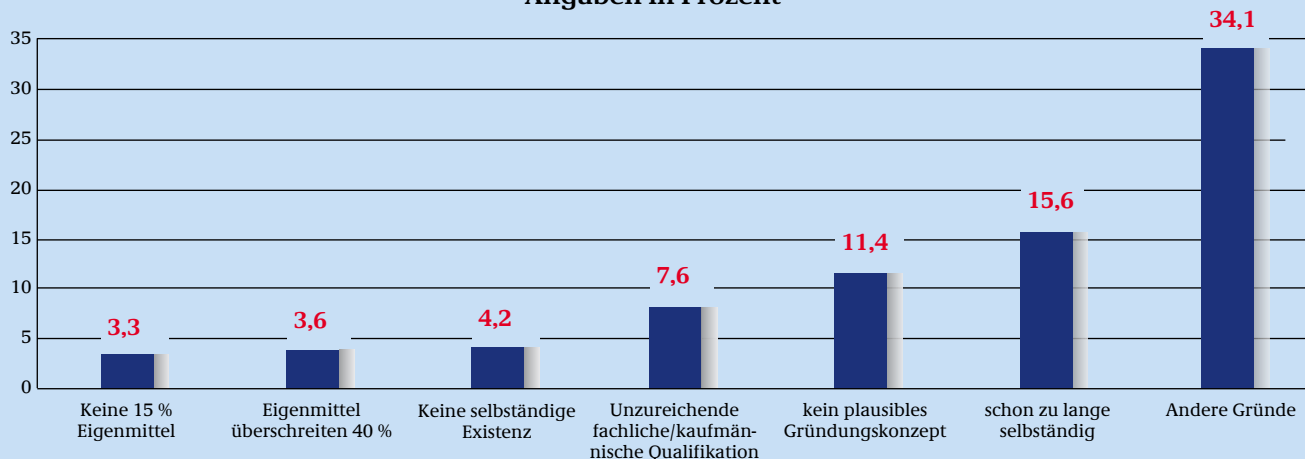
Die Bank sagt „nein“?

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“.

Ablehnungsgründe bei Kreditanfragen

Angaben in Prozent



Deutsche Ausgleichsbank, Bonn 1999

Das Finanzierungs-ABC

B 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. Faustregel sollte sein: Finanzieren Sie entsprechend der Nutzungsdauer, d. h., langfristige Darlehen für lange im Unternehmen verbleibende Investitionen, kurzfristige Mittel für nur kurze Zeit im Unternehmen verbleibende bzw. genutzte Waren, Betriebsmittel etc. Häufiger Fehler: Investitionen werden mit → Kontokorrent finanziert.

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) 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 0,75 Mio. € ab. Bürgschaften werden auch öffentlich gefördert.

E Effektivzins/anfänglicher effektiver Jahreszins: Zeigt Ihnen die

tatsächlichen Kosten für einen Kredit als Prozentzahl an. Der Effektivzins setzt sich u. a. aus den einmaligen Gebühren, den Nominalzinsen und Tilgungsraten und den jeweiligen Modalitäten, also Laufzeit, Form der Tilgung etc. zusammen. Der Effektivzins liegt in der Regel über dem Normalzins.

F Factoring: Finanzierungsgeschäft, bei dem ein spezialisiertes Finanzierungsinstitut (Factor) von einem Unternehmen offene Forderungen ankauft und deren Verwaltung (Fakturierung, Mahnwesen, Inkasso) übernimmt. (Im Außenhandelsgeschäft nennt man das „Forfaitierung“.)

Fallende Annuitätentilgung: Jährlich sinkende Zins- und Tilgungsraten während der Laufzeit des Darlehens. Der Tilgungsanteil bleibt gleich und der Zinsanteil sinkt.

Feste Annuitätentilgung: Jährlich gleich bleibende Zins- und Tilgungsraten über die gesamte Laufzeit eines Darlehens. Der Tilgungsanteil steigt, der Zinsanteil sinkt. Kürzere Tilgungszeit als bei → fallender Annuität)

I Inkasso: Einziehung fälliger Forderungen, insbesondere von Wechseln, Schecks und Rechnungen durch Banken, Handelsvertreter oder gewerbliche Unternehmen, sog. Inkassobüros.

K Kapitalbedarfsplan: Mit diesem Plan ermitteln Sie Ihren Bedarf an Kapital. Listen Sie auf, wie viel Geld Sie für Investitionen (u. a. Maschinen, Gebäude), für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, für Waren, für Gründungsberatung, Genehmigungen, für Zinsen und Tilgung von Krediten und für Ihren Privatbedarf etc. benötigen. Die Differenz zwischen Ihrem Kapitalbedarf und Ihrem Eigenkapital wird in der Regel durch Fremdkapital (Kredite) gedeckt.

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 den → Bankdarlehen.

L 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 sollte 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.

M Mitarbeiterkapitalbeteiligung: Der Mitarbeiter ist als Kapitalgeber am Gewinn seines Unternehmens beteiligt. Das Geld stammt aus Erfolgsbeteiligungen am Gewinn oder aus „eigener Tasche“ der Mitarbeiter.

Ö 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.

R 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.

S Schufa: Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung, eine Gemeinschaftseinrichtung der kreditgebenden Wirtschaft (v. a. Banken, Spar-

Fortsetzung von Seite 5

kassen, 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. Banken melden die Beantragung von Krediten und Bürgschaften ebenso wie die Aufnahme und Abwicklung von Krediten (bis zu 50.000 €) an die Schufa. Daten bleiben bis zur Rückzahlung gespeichert und werden nach drei Jahren gelöscht.

Tipp: Information und Auskunft erteilt Ihr Kreditinstitut. So können

Sie erfahren, ob Eintragungen über Sie existieren.

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.

V 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.

Eigenkapital: Der Schlüssel zur Existenzgründungsfinanzierung

von Dr. Ljuba Kokalj

Zur 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

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

Eigenkapitalhilfe-Programm

Die Bundesregierung weiß um die Bedeutung des Eigenkapitals. Darum bietet sie Existenzgründern mit tragfähigem Konzept die Möglichkeit, mit dem Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH) „haftende Eigenmittel“ zu bilden.

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. In den neuen Bundesländern können aus dem KfW-Beteiligungsfonds Ost zusätzliche Mittel aus der Eigenkapitalhilfe als Eigenkapital mobilisiert werden.

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“-Gesellschaften 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

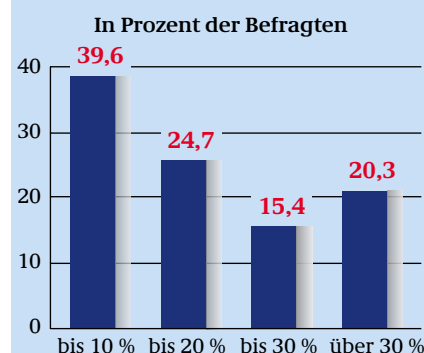
Besondere Bedeutung für den Standort Deutschland kommt technologieorientierten Gründungen zu. Die Technologie-Beteiligungsgesellschaft (tbG) der Deutschen Ausgleichsbank bietet im Verbund mit privaten Beteiligungspartnern solchen Gründungsvorhaben besondere Beteiligungen an.

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.

Fortsetzung auf Seite 7

Eigenkapitalausstattung im Mittelstand im Verhältnis zur Bilanzsumme



Quelle: Verband der Vereine Creditreform, Herbst 2001

Ohne Konzept kein Geld

Wer Kredite und finanzielle Fördermittel erhalten will, benötigt eine überzeugende Geschäftsidee und ein ausgereiftes Konzept. Denn nur ein schlüssiges Konzept überzeugt potenzielle Geldgeber – private Kreditinstitute wie Vergabeinstitute öffentlicher Fördermittel. Das Unternehmenskonzept ist die Regieanweisung für den Existenzgründer, die sein weiteres Vorgehen bestimmt. Das Konzept erklärt die Vorzüge, aber auch die Risiken der geplanten Dienstleistungen oder des Produkts und gibt eine Prognose über die Marktentwicklung. Darüber hinaus werden Aussagen über die Konkurrenz und die geplanten Geschäftsverbindungen getroffen.

Ausführliche Hinweise und interaktive Programme zur Erstellung eines Business-Plans erhalten Sie auf der CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ des BMWi oder im Internet unter www.bmwi-softwarepaket.de.

Informationen zum Thema Business-Plan erhalten Sie auch in den GründerZeiten Nr. 17 „Konzept“. Bestelladresse siehe mittlere Spalte.

Gründerwettbewerb „Multimedia“

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt gezielt innovative und tragfähige Ideen und Konzepte für Unternehmensgründungen auf dem Multimedia-Gebiet. In einem jährlichen Ideenwettbewerb werden bis zu 100 Ideen ermitteln und prämiert. Von diesen werden wiederum bis zu 20 herausragende Vorschläge ausgewählt. Diese werden bei der Erarbeitung eines Geschäftsplans sowie erster Maßnahmen zur Umsetzung der Geschäftsidee unterstützt. Kontakt: VDI/VDE-Technologiezentrum Informationstechnik GmbH Rheinstraße 10 b, 14513 Teltow Tel.: 03328-435-0 Fax: 02238-435-216 www.vdivde-it.de/futour

Fortsetzung von Seite 6

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.

Literatur (Auswahl)

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi): **Förderdatenbank im Internet**: Übersicht zur aktuellen Förderung von Bund, Ländern und EU. www.bmwi.de

BMWi: **CD-ROM – Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen**, Berlin. **Bestelladresse**: BMWi, Postfach 300265, 53182 Bonn, **Bestellfax**: 0228/4223-462, www.bmwi.de

BMWi: **Starthilfe** – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, Berlin. **Bestelladresse**: s. o. oder als Download unter www.bmwi.de

BMWi: **Wirtschaftliche Förderung** – Hilfen für Investitionen und Innovationen, Berlin, **Bestelladresse**: s. o.

BMWi: **Junge Unternehmen** – Die Schritte nach dem Start, Probleme und Lösungen bei der Existenzfestigung. Berlin. **Bestelladresse**: s. o.

BMWi: **Innovationsförderung** – Hilfen für Forschung und Entwicklung, Berlin, **Bestelladresse** s.o.

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

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

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

Kontakte (Auswahl)

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)
Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53170 Bonn
Tel.: 0228-831-0, Fax: 0228-831 25 26
info@dt.a.de, www.dta.de

DtA-Standort Berlin:

Kronenstraße 1, 10117 Berlin
Tel.: 030-85085-0, Fax: 030-85085-4299
Telefonische Infoline: 01801-242400

Finanzierungs- und Kapitaldienstpläne aus dem Computer: Fragen Sie Ihre Hausbank, ob sie über ein Computerprogramm verfügt, das Ihnen den optimalen Finanzierungs-Mix öffentlicher Bundes-, Länder- oder EU-Kredit- und Zuschussprogramme ausrechnet.

Technologie-Beteiligungsgesellschaft (tbg) der Deutschen Ausgleichsbank:
tbg, 53170 Bonn, Tel.: 0228-831-2290, Fax: 0228-831-2493, i.half@tbg.bonn.de, www.tbgbonn.de

Termin:

Im jährlichen Wechsel finden der Deutsche Eigenkapitaltag und die Fachkonferenz des BVK statt; Veranstalter ist der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK); unter o. g. Adresse können sich Interessierte nach den Teilnahme-Modalitäten erkundigen.

Redaktionsservice

Schwerpunkt der nächsten Ausgabe: „Erfolgs- und Exportstrategien mittelständischer Unternehmen“

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
bernd.geisen@t-online.de
regine.hebestreit@t-online.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
Referat Öffentlichkeitsarbeit
D-11019 Berlin
E-Mail: buero-li@bmwi.bund.de
Internet: www.bmwi.de

Redaktion und Produktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR

Satz:

Andrea Werner, Sankt Augustin

Reproduktion:

Imaging Service Flöer GmbH, Bonn

Druck:

Harz Druckerei, Wernigerode

Auflage: 40.000

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.

Der Kapitalbedarfsplan

Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrem Berater!

1. Investitionskosten

| | | |
|--|----------------------|---|
| Grundstück | <input type="text"/> | € |
| Gebäude | <input type="text"/> | € |
| Umbaumaßnahmen | <input type="text"/> | € |
| Maschinen, Geräte | <input type="text"/> | € |
| Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung | <input type="text"/> | € |
| Fahrzeuge | <input type="text"/> | € |
| Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes | <input type="text"/> | € |
| <i>Gesamt</i> | <input type="text"/> | € |

2. Sonstiger Betriebsmittelbedarf

| | | |
|--|----------------------|---|
| Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe | <input type="text"/> | € |
| unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen | <input type="text"/> | € |
| fertige Erzeugnisse und Waren | <input type="text"/> | € |
| Forderungen/Außenstände | <input type="text"/> | € |
| Reserve für besondere Belastungen in der Anlaufphase | <input type="text"/> | € |
| <i>Gesamt</i> | <input type="text"/> | € |

3. Gründungskosten

| | | |
|-----------------------------|----------------------|---|
| Beratungen | <input type="text"/> | € |
| Anmeldungen/Genehmigungen | <input type="text"/> | € |
| Eintrag ins Handelsregister | <input type="text"/> | € |
| Notar | <input type="text"/> | € |
| <i>Gesamt</i> | <input type="text"/> | € |

4. Kapitaldienst

| | | |
|--------------------------|----------------------|---|
| Zins- und Tilgungskosten | <input type="text"/> | € |
|--------------------------|----------------------|---|

| | | |
|---------------------------|----------------------|---|
| 5. Privatentnahmen | <input type="text"/> | € |
|---------------------------|----------------------|---|

| | | |
|------------------------|----------------------|---|
| Gesamter Kapitalbedarf | <input type="text"/> | € |
|------------------------|----------------------|---|

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 entsprechenden Maschinen und Geräte zur Produktion, ein

Fahrzeug für die beiden Mitarbeiter sowie die Materialausstattung. Die Handwerkskammer hat eine uneingeschränkt positive Stellungnahme abgegeben. Die Rentabilitätsvor-schau lässt eine langfristige Vollexistenz erwarten.

Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 400.000 €

| Investitionsplan | € | Finanzierungsplan | € |
|-------------------|-----|-------------------------------|-----|
| Kosten für Neubau | 250 | Eigene Mittel | 60 |
| Maschinen/Geräte | 90 | Eigenkapitalhilfeprogramm | 100 |
| Fahrzeug | 30 | ERP-Existenzgründungsprogramm | 200 |
| Material | 30 | Hausbankkredit | 40 |
| Summe | 400 | Summe | 400 |

Quelle und Grafik: BMWi 2001

Alle Anforderungen und Fördergrenzen sind beachtet: Es sind 15 Prozent Eigenmittel vorhanden; zusammen mit der Eigenkapitalhilfe EKH (25 Prozent) machen sie 40 Prozent der Investitionen aus. Der ERP-Anteil beträgt 50 Prozent der Investitionen, und alle öffentlichen Fördermittel zusammen übersteigen nicht den Satz von 75 Prozent, der für öffentliche Mittel die Obergrenze darstellt.

Unter bestimmten Voraussetzungen, beispielsweise bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze, kann zusätzlich eine Finanzierung aus dem DtA-Existenzgründungsprogramm bis zu 25.000 € je Arbeitsplatz in Betracht kommen. Der Anteil des Warenlagers (Material) bleibt unter 30 Prozent. Das ERP-Darlehen kann über 15 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 | Eigene Mittel | 45 |
| Einrichtung | 80 | Eigenkapitalhilfeprogramm | 75 |
| Medizinische Geräte | 200 | DtA-Existenzgründungsprogramm | 150 |
| Summe | 300 | Hausbankkredit | 30 |
| | | Summe | 300 |

Quelle und Grafik: BMWi 2001

ERP-Darlehen kommen für Angehörige der Heilberufe nicht in Betracht. Die Fördergrenze für EKH-Mittel und DtA-Mittel von 75 Prozent wird erreicht. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Finanzierungsanteil im Falle zusätzlicher Arbeitsplätze aus dem DtA-Existenz-

gründungsprogramm um 25.000 € je weiterem Arbeitsplatz erhöht. Weil Ärzte nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, lässt sich bei ihnen die Mehrwertsteuer ebenfalls mitfinanzieren – 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 Auftraggebern, und die zuständige IHK befürwortet das Vorhaben

aufgrund der Qualifikation des Gründers und der Marktgängigkeit des Sortiments.

Kapitalbedarf zum Zeitpunkt der Gründung: 500.000 €

| Investitionsplan | € | Finanzierungsplan | € |
|--------------------------|-----|-------------------------------|-----|
| Umbaukosten | 40 | Eigene Mittel | 50 |
| Einrichtung/Maschinen | 100 | Eigenkapitalhilfeprogramm | 150 |
| Fahrzeug | 30 | ERP-Existenzgründungsprogramm | 275 |
| Erstes Warenlager | 300 | Hausbankkredit | 25 |
| Markterschließungskosten | 30 | | |
| Summe | 500 | Summe | 500 |

Quelle und Grafik: BMWi 2001

Alle Anforderungen und Fördergrenzen sind beachtet: In den neuen Ländern sind die Förderbedingungen großzügiger als in den alten: Es gibt Eigenkapitalhilfe auch dann, wenn die 15 Prozent Eigenmittel nicht ganz erreicht werden. Für die Finanzierung des Warenlagers bestehen – anders als im Westen – keine Beschränkungen. Der Anteil der öffentlichen Mittel darf 75 Prozent nicht übersteigen. Der Firmengründer kann – zusätzlich zu den Förder-

programmen für Sachinvestitionen – ein DtA-Darlehen für die benötigten Betriebsmittel beantragen; es läuft in dieser Variante über sechs Jahre, mit einem tilgungsfreien Jahr. Wenn nicht genügend Sicherheiten vorhanden sind, kann die Hausbank für die ERP- und DtA-Darlehen 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 | DtA-Startgeld | 48 |
| Betriebsmittelbedarf | 10 | | |
| Summe | 48 | Summe | 48 |

Quelle und Grafik: BMWi 2001

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

Tipp: Erkundigen Sie sich auch nach Länderprogrammen bei den Landeswirtschaftsministerien/Senatsverwaltungen für Wirtschaft. 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 BMWi herausgegebenen Broschüre „Wirtschaftliche Förderung“ und im Internet www.bmwi.de (s. Seite 7).

Eigenkapitalhilfe vom Staat: Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?

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

- | | 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 zwischen 5.000 € und 50.000 €? | <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 Eigenkapitalhilfe vor Beginn der Investitionen bei der Hausbank gestellt? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |