



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

## Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

Begleitbroschüre zum eTraining „Gründungs- und  
Wachstumsfinanzierung“

**Redaktion**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit

PID Arbeiten für Wissenschaft  
und Öffentlichkeit GbR, Berlin  
Regine Hebestreit, Bernd Geisen

**Gestaltung und Produktion**

PRpetuum GmbH, München

**Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft  
und Technologie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

**Stand**

Januar 2008



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

# Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

Begleitbroschüre zum eTraining „Gründungs- und  
Wachstumsfinanzierung“

# Inhalt

<b>Einleitung</b> .....	<b>6</b>
<b>Finanzierung planen (siehe eTraining Lektion 1)</b> .....	<b>7</b>
Finanzierungsanlässe .....	7
Finanzierungsquellen .....	8
Finanzierung planen .....	13
<b>Gründungsfinanzierung (siehe eTraining Lektion 2)</b> .....	<b>14</b>
Finanzplan .....	14
Finanzierungsplan .....	17
Förderprogramme .....	19
<b>Wachstumsfinanzierung (siehe eTraining Lektion 3)</b> .....	<b>21</b>
Investitionsplanung .....	21
Rating .....	25
Förderprogramme .....	26
<b>Sicherheiten und Bürgschaften (siehe eTraining Lektion 4)</b> .....	<b>29</b>
Bankübliche Sicherheiten .....	29
Förderprogramme und Bürgschaften .....	31
<b>Checklisten und Übersichten</b> .....	<b>33</b>
Finanzierungsfehler. Vermeiden Sie Finanzierungsfehler .....	33
Unternehmerlohn ermitteln .....	34
Kapitalbedarf. Finanzierung der Gründung und der betrieblichen Anlaufphase .....	35
Kostenplan .....	36
Rentabilitätsvorschau .....	37
Liquiditätsvorschau .....	38
Finanzierungsplan .....	39
Leasingvertragsarten .....	40

Darlehen beantragen. Welche Unterlagen benötigen Sie? .....	41
Beteiligungsantrag .....	42
ERP-Kapital für Gründung .....	43
Bankgespräch. Darauf kommt es an! .....	44
Investitionsplan. Lohnt sich Ihre Investition? .....	45
So können Sie sich auf das Rating vorbereiten .....	46
Sicherheiten .....	50
Ausfallbürgschaft. Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande? .....	52
<b>Glossar .....</b>	<b>53</b>

**Hier geht's zum eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“:**

**[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) → Gründungswerkstatt → Online-Training**

## Einleitung

Jede Unternehmensgründung braucht Startkapital. Gründerinnen und Gründer kleiner Unternehmen nutzen dazu meist ihr Sparguthaben oder ein Darlehen von Verwandten oder Bekannten. Größeren Vorhaben verhelfen Bankkredite und öffentliche Förderdarlehen zum Start.

Ist die Anlaufphase erfolgreich überstanden, wächst das Unternehmen. Zusätzliche Ausstattung, Geräte und Maschinen müssen angeschafft, der Warenbestand erhöht oder auch neue Arbeitsplätze eingerichtet werden. Auch hierfür müssen Eigenkapital, Fremdkapital oder weitere Finanzierungsquellen zur Verfügung stehen.

Jede Form der Finanzierung, sei es nach Art, Umfang oder Finanzierungszweck, wirft dabei eigene Fragen auf. Beispiel: Finanzierung über Eigenkapital. Bleibt dem Unternehmen eine ausreichend große Reserve zur freien Verfügung, um Zahlungsengpässe oder andere unvorhergesehene Ereignisse zu überbrücken? Beispiel: Finanzierung über einen Bankkredit. Ist sich der Unternehmer darüber im Klaren, welche Sicherheiten er zur Verfügung stellen sollte und welche eher nicht?

Diese sowie viele weitere Fragen, die mit einer Gründungs- oder Wachstumsfinanzierung verbunden sind, spielen für jede Gründerin, jeden Gründer

und Unternehmer eine zentrale Rolle. Oder besser gesagt: „sollten“. Denn in seinem Gründerreport von 2006 stellt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag fest, dass über 50 Prozent der Gründerinnen und Gründer, die die IHK-Gründungsberatung in Anspruch genommen haben, die notwendigen Startinvestitionen und laufenden Kosten zu niedrig einschätzen und darüber hinaus die Finanzierung ihres jungen Unternehmens nicht gründlich genug durchdacht haben. Mit fatalen Folgen, denn eine unzureichende Finanzierung bedeutet für viele Betriebe das schnelle „Aus“.

Sicher, für viele Gründerinnen, Gründer und Unternehmer ist das Thema Finanzierung ein „Buch mit sieben Siegeln“ und die Scheu davor, sich mit abstrakten Zahlen und Finanzierungsbegriffen zu beschäftigen, ist groß. Wir möchten Ihnen daher mit dem eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ die Scheu davor nehmen und Interesse für dieses wichtige und eigentlich auch ganz spannende Thema wecken: mit vielfältigen Aufgaben, Schaubildern, Informationstexten und weiterführenden Links. In dieser Broschüre, die ausschließlich im pdf-Format vorliegt, finden Sie Texte aus dem eTraining sowie ergänzende Texte, Checklisten und Übersichten.

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr  
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

# Finanzierung planen

Zugegeben: Viele Gründerinnen und Gründer, aber auch Unternehmerinnen und Unternehmer, machen um das Thema „Finanzierung“ einen großen Bogen. Dabei ist es gar nicht so schwer, die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten für das eigene Vorhaben auszuloten. Vor allem aber: Je intensiver sie sich mit der Finanzierung ihrer Gründung oder ihrer Unternehmenserweiterung beschäftigen desto größer sind ihre Erfolgchancen. Das bedeutet, sie haben dafür gesorgt, dass...

- ▶ sie in der Gründungsphase über ausreichend finanzielle Mittel verfügen, um sich in Ruhe auf Ihr Vorhaben vorzubereiten.
- ▶ sie auch in der Anlaufphase liquide (zahlungsfähig) sein werden und laufende Rechnungen bezahlen können.
- ▶ ihr Unternehmen über ausreichend Betriebsmittel in der Nachgründungsphase verfügt.
- ▶ sie günstige Kreditkonditionen erhalten, weil Ihre Bank oder Sparkasse Ihre gute Planung zu schätzen weiß und Ihr Ratingergebnis gut ausfällt.
- ▶ sie keine zusätzliche Zeit und Arbeit investieren müssen, um nachträglich finanzielle Mittel zu akquirieren.
- ▶ ihr Unternehmen stetig wachsen kann.

Es lohnt sich also im wahrsten Sinne des Wortes, sich frühzeitig mit dem Thema Finanzierung vertraut zu machen.

## Finanzierungsanlässe

Es gibt viele Gründe, sich mit dem Thema Finanzierung zu beschäftigen. Die wichtigsten stellen wir Ihnen vor. Kurz gefasst, geht es immer darum, für ausreichend Kapital zu sorgen, um ein Unternehmen zu gründen und zu führen und die Liquidität, also die Zahlungsfähigkeit, zu sichern.

### Gründung oder Unternehmenskauf

Zunächst einmal bauen Sie Ihr Unternehmen auf. Je nach Vorhaben müssen Sie also erst einmal in Geschäftsausstattung, Geräte, Maschinen oder ein erstes Warenlager investieren. Außerdem nehmen Sie kostenpflichtige Beratung in Anspruch, bereiten Werbemaßnahmen oder auch Messebeteiligungen vor.

### Anlaufphase und Betriebsmittel

Sie eröffnen Ihr Unternehmen und müssen dafür sorgen, dass Sie fortlaufend produzieren bzw. Ihr Angebot bereitstellen können. Das heißt, Sie müssen für Betriebsmittel wie Miete, Strom, Wasser, Treibstoff, Büromaterial, Personal, Rohstoffe usw. aufkommen. Und nicht zu vergessen: Sie müssen Ihre Lebenshaltungskosten finanzieren.

### Liquiditätssicherung

Erste Unternehmerpflicht ist, dafür zu sorgen, dass die Zahlungsfähigkeit, die Liquidität, Ihres Unternehmens gesichert ist. Sie müssen jederzeit in der Lage sein, Ihre Rechnungen zu bezahlen. Auch dann, wenn es um die Auftragslage nicht so gut steht.

### Unternehmenserweiterung

Ihrem Unternehmen geht es gut. Sie haben mittlerweile sogar so viele Kunden, dass die Arbeit kaum zu schaffen ist. Sie möchten Personal einstellen, müssen dafür aber erst einmal einen oder mehrere Arbeitsplätze einrichten oder neue Räumlichkeiten anmieten und vielleicht zusätzliche Maschinen anschaffen.

### Marktentwicklung

Der Markt und die Kundenbedürfnisse ändern sich. Sie müssen Ihr Angebot anpassen. Dafür müssen Sie beispielsweise den zusätzlichen Zeit- und Materialaufwand finanzieren, Ihr Personal schulen oder Werbung treiben.

### Krisenvermeidung

Ihre Auftragslage ist zwar gut, aber leider haben Sie einen Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten. Die Zahlungsverzögerung müssen Sie finanziell überbrücken. Und Sie sollten überlegen, welche Schritte Sie einleiten können, wenn ein kompletter Zahlungsausfall droht.

Vermeiden Sie eine unzureichende Finanzierung. Eine vorausschauende Finanzplanung kann Ihnen helfen, auch Krisenzeiten zu überstehen.

#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ Lektion 1: Finanzierung planen  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)



## Finanzierungsquellen

Das notwendige Kapital, kann aus unterschiedlichen Finanzierungsquellen kommen. Das können zum Beispiel Ihre privaten Ersparnisse sein oder die Rücklagen, die Ihr Unternehmen erwirtschaftet hat. Das können aber auch Darlehen von Banken oder Sparkassen oder öffentliche Förderdarlehen sein.

### Eigenkapital

Sparguthaben, Wertpapiere, aber auch Kfz, Werkzeuge, Grundstück, Gebäude.

#### Vorteile

- ▶ Unabhängigkeit vom Kreditgeber
- ▶ Keine Zinszahlung, keine Bindung an Rückzahlungstermine
- ▶ Erleichtert Kreditaufnahme

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Finanzierungsrisiken werden nicht ausreichend kalkuliert, da keine Prüfung durch Kreditinstitut
- ▶ Ersparnisse werden gebunden und stehen evtl. für wichtigere Investitionen bzw. Sicherung des Lebensunterhaltes nicht mehr zur Verfügung

Kleine Gründungsvorhaben und überschaubare Investitionen werden von Gründern und Unternehmern meist über Eigenkapital finanziert. Die wichtigste Voraussetzung dafür liegt auf der Hand: Sie müssen über genügend Eigenkapital verfügen. „Genügend“ heißt, dass Ihnen trotz Investition immer noch eine Eigenkapitalreserve bleiben muss.

Diese Reserve sollte so bemessen sein, dass Sie damit mindestens drei Monate überbrücken können. Nicht selten vergessen Gründer mögliche Folgekosten einer Anschaffung wie bspw. notwendige Versicherungen bei einem Kfz oder die Kosten für bauliche Auflagen bei Installation einer elektrischen Anlage.

Hinzu kommt, dass absehbare zukünftige Ausgaben nicht berücksichtigt werden und dann kein Eigenkapital mehr zur Verfügung steht. Wenn Sie zum Beispiel wissen, dass im nächsten Jahr eine hohe Steuernachzahlung ins Haus steht, müssen Sie dafür genug auf der „hohen Kante“ haben.

Ganz wichtig ist auch eine Reserve für unvorhergesehene Ereignisse. Wenn zum Beispiel eine größere Reparatur anfällt.

Um die Risiken einer Eigenkapitalfinanzierung zu vermeiden, sollten Sie Ihre Finanzplanung immer prüfen lassen: Von einem Existenzgründungs- oder Unternehmensberater und von Ihrer Bank.

### Erwirtschaftete Gewinne

Genauer: Überschussfinanzierung oder auch Cash-Flow-Finanzierung.

#### Vorteile

- ▶ Unabhängigkeit vom Kreditgeber
- ▶ Keine Zinszahlung, keine Bindung an Rückzahlungstermine
- ▶ Keine Sicherheiten notwendig

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Renditechance und Verlustrisiken der geplanten Investitionen werden unter Umständen nicht ausreichend kalkuliert, da keine Prüfung durch Kreditinstitut
- ▶ Kapital wird gebunden und steht evtl. für wichtigere Investitionen nicht mehr zur Verfügung

### Beteiligungskapital

Direkte Beteiligung durch Gesellschafter, Unternehmer, Privatpersonen oder Beteiligungskapitalgesellschaften am Stammkapital

#### Vorteile

- ▶ Keine Zinszahlung
- ▶ Keine Sicherheiten notwendig
- ▶ Eigenkapital in der Bilanz erhöht sich, dadurch bessere Bonität
- ▶ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ erleichtert weitere Kreditaufnahme

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Beteiligungskapitalgeber erwarten Gewinnbeteiligung und ggf. Mitspracherechte.

Welche Voraussetzungen Sie bei einer Finanzierung über Beteiligungskapital erfüllen müssen, hängt vor allem von der Art der Beteiligung ab. Ganz gleich, ob sich eine Privatperson, ein Unternehmer, ein Gesellschafter oder eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft an Ihrem Unternehmen beteiligt: In jedem Fall müssen Sie zeigen, dass sich diese Beteiligung für die Be-

treffenden lohnt. Sie müssen also die Rentabilität Ihrer Investition deutlich machen. Dazu gehört auch, dass Sie Ihrem Kapitalgeber vermitteln, dass Sie in der Lage sind, die Investition gewinnbringend umzusetzen. Eine Beteiligung kann unterschiedlich aussehen. Sie müssen daher klären, ob Sie Mitspracherechte des Kapitalgebers dulden oder sogar wünschen. Oder bevorzugen Sie eine stille Teilhaberschaft? Diese ist gesetzlich geregelt. Oder möchten Sie einen Gesellschafter „ins Boot holen“? Welche Rechtsform ist geeignet? Wie hoch soll der Erlös für den Kapitalgeber sein? Auf welche Dauer ist die Beteiligung angelegt? Prüfen Sie, welche Form der Beteiligung sinnvoll ist.

### Mezzanine Kapital

Mischform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Beispiele: stille Beteiligung, Förderprogramme „Unternehmerkapital“: „ERP-Kapital für Gründung“ und „ERP-Kapital für Wachstum“

#### Vorteile

- ▶ Keine Sicherheiten notwendig
- ▶ Eigenkapital in der Bilanz erhöht sich, dadurch bessere Bonität
- ▶ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ erleichtert weitere Kreditaufnahme

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Höhere Finanzierungskosten durch Risikoaufschlag, aber: steuerlich absetzbar

### Fremdkapital

#### Bankkredit

Kontokorrentkredit, Investitionskredit, Betriebsmittelkredit

#### Vorteile

- ▶ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ ermöglicht betriebliche Anschaffungen

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ ausreichende Sicherheiten und Eigenkapital notwendig
- ▶ je nach Ratingergebnis: hohe Zinsen
- ▶ ggf. vorzeitige Kreditkündigung durch Bank

Um einen Kredit von Ihrer Bank oder Sparkasse zu erhalten, benötigen Sie Sicherheiten. Auf diese Sicherheiten greift die Bank zu, wenn Sie nicht in der Lage

sein sollten, Ihren Kredit zurückzubezahlen. Zu banküblichen Sicherheiten zählen zum Beispiel Wertpapiere, Lebensversicherungen und natürlich auch Immobilien. Außerdem erwartet die Bank immer einen Eigenkapitalanteil.

Wenn Sie einen Kredit beantragen, werden Sie von Ihrer Bank einem Rating unterzogen. Dabei wird Ihre Bonität, also Ihre Kreditwürdigkeit, eingeschätzt. Die Bank will wissen, in wie weit Sie in der Lage sind, das entliehene Geld zurückzuzahlen. Sie stellt also fest, wie groß das Risiko ist, Ihnen Geld zu leihen. Zum Beispiel, indem sie Ihre unternehmerischen Fähigkeiten, Ihre bisherige Kontoführung, die bisherige Unternehmensentwicklung oder auch die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihres Gründungsvorhabens beurteilt. Das Ratingergebnis legt fest, ob Sie einen Kredit bekommen und wie viele Zinsen Sie dafür zahlen müssen.

Wichtig ist daher Ihre Vorbereitung auf das Bankgespräch. Haben Sie alle notwendigen Unterlagen und sind die von Ihnen ermittelten Zahlen nachvollziehbar? Stellen Sie genau fest, wie hoch die Zinsbelastung und die monatlichen Tilgungsraten sind. Bei kurzfristigen Krediten ist beides hoch. Dies wirkt sich auf Ihre Liquidität aus. Versuchen Sie den Anteil an Eigenkapital so hoch wie möglich zu halten, um die Abhängigkeit gegenüber der Bank und die Kreditkosten niedrig zu halten. Achten Sie aber darauf, dass Ihnen dennoch genug Eigenkapital zur freien Verfügung bleibt

#### Förderdarlehen

von Bund und Ländern. Beispiele: KfW-StartGeld, KfW-Unternehmerkredit, ERP-Kapital

#### Vorteile

- ▶ günstige Konditionen, z. B. niedrige Zinsen, tilgungsfreie Anfangsjahre, lange Laufzeiten
- ▶ zum Teil eigenkapitalähnliche Mittel, die weitere Kreditaufnahme erleichtern
- ▶ zum Teil keine bzw. geringe Sicherheiten und kein Eigenkapital erforderlich

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Antragstellung bei Bank oder Sparkasse ggf. schwierig bei Kleinstbeträgen

Wenn Sie Fremdkapital in Anspruch nehmen, informieren Sie sich auf alle Fälle auch über öffentliche Förderprogramme Ihres Bundeslandes und des Bundes. Eine Kombination aus Bankkredit und Förderdarlehen bietet viele Vorteile. Öffentliche Förderdarlehen oder Bürgschaften beantragen Sie in der Regel immer bei Ihrer Hausbank, also bei Ihrer Bank oder Sparkasse. Diese prüft, ähnlich wie bei einem Antrag für einen Bankkredit, ob Sie die Voraussetzungen für ein Förderdarlehen erfüllen – auch dann, wenn Sie nur einen geringen Anteil an Sicherheiten oder Eigenkapital benötigen.

Genauso wichtig sind Ihr Ratingergebnis und Ihre Vorbereitung auf das Bankgespräch. Nur wenn die Bank zu dem Schluss kommt, dass sich Ihr Investitionsvorhaben rentiert und Sie das Darlehen zurückzahlen können, wird sie den Antrag auf das Förderdarlehen an das Förderinstitut des Bundeslandes oder des Bundes weiterleiten. Geprüft wird außerdem, ob Sie die speziellen Voraussetzungen des Förderprogramms erfüllen, also ob Ihr Vorhaben dem Zweck der Förderung entspricht, ob die Fördergrenze eingehalten wird, ob Sie der Zielgruppe angehören usw.

Darüber hinaus erwartet die Bank oder Sparkasse immer, dass Sie Ihre Investition nicht komplett über ein Förderdarlehen, sondern auch zum Teil über einen Bankkredit finanzieren. Stellen Sie genau fest, wie hoch die Zinsbelastung und die monatlichen Tilgungsraten sind. Achten Sie auf Ihre Liquidität. Versuchen Sie den Anteil an Eigenkapital so hoch wie möglich zu halten, um die Abhängigkeit gegenüber der Bank und die Kreditkosten niedrig zu halten. Achten Sie aber darauf, dass Ihnen dennoch genug Eigenkapital zur freien Verfügung bleibt.

### Weitere Finanzierungsquellen

#### Lieferantenkredit

Lieferant bietet Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen

#### Vorteile

- ▶ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ einfache Handhabung

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ ggf. erhält Unternehmen den Ruf schlechter Bonität

- ▶ Eigentumsvorbehalt: Lieferant bleibt Eigentümer bis Zahlung eingegangen ist.

#### Leasing

Zeitlich begrenzte Überlassung von Maschinen, Kfz, Immobilien, Arbeitskräften usw. zu festgelegten Raten.

#### Vorteile

- ▶ ermöglicht Anschaffungen ohne Einsatz von Eigenkapital oder Krediten
- ▶ i.d.R. neueste Ausstattung durch vertragliche Austauschoption
- ▶ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ keine Sicherheiten
- ▶ bilanzneutral, Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen verschlechtert sich nicht
- ▶ Leasingraten sind steuerlich absetzbar

#### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ ggf. hohe Ratenbelastung
- ▶ Gesamtkosten meist höher als bei Kreditfinanzierung
- ▶ Kündigung während Grundmietzeit bilanzschädlich
- ▶ starke Bindung an Leasinggesellschaft, eingeschränkte Flexibilität

Das Leasing von Gegenständen kann eine gute Ergänzung oder sogar Alternative zu einer Finanzierung über Eigen- und Fremdkapital sein. Die Voraussetzungen, die Sie erfüllen müssen, sind ähnlich. Genauso wie Ihre Bank oder Sparkasse wird auch eine Leasinggesellschaft prüfen, wie es um Ihre Bonität, also Ihre Kreditwürdigkeit, steht. Für Gründerinnen und Gründer gilt: Das Unternehmen muss bereits gegründet sein. Als Leasingnehmer übernehmen Sie auch Pflichten, zum Beispiel die Haftung für Beschädigungen oder die Übernahme von Reparaturen. Diese sowie eine Reihe weiterer wichtiger Punkte hängen von der Leasingart ab und werden im Leasingvertrag festgelegt. Wichtige Voraussetzung für Sie ist daher, sich intensiv beraten zu lassen.

#### Factoring

Verkauf von Forderungen, die das Unternehmen an Kunden hat, an Factoringgesellschaft. Das Unternehmen erhält die Rechnungssumme abzüglich Abschlag ausgezahlt. Kunde zahlt an Factoringgesellschaft.

### Vorteile/Voraussetzungen

- ▶ keine Wartezeit bis Kunde bezahlt
- ▶ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)
- ▶ kein Aufwand für eventuelles Mahnverfahren
- ▶ Factoringgesellschaft bewertet im Vorfeld Bonität des Kunden

### Nachteil/Voraussetzungen

- ▶ Factoringgebühren bzw. Abschläge verringern Rechnungssumme
- ▶ In der Regel: Mindestumsatz des Unternehmens sollte bei 1 bis 1,5 Mio Euro liegen
- ▶ In der Regel: Bevorzugt werden Unternehmen mit gewerblichen Kunden
- ▶ Factoring wird nicht für jede Branche u. jedes Produkt angeboten (z. B. nicht für Baubranche, Branchen mit hohen Reklamationszahlen)

### Wechsel

Unternehmen stellt seinem Lieferanten einen Wechsel aus, der diesen an einen seiner Gläubiger oder an seine Bank weiterreichen kann. Unternehmen zahlt zum Stichtag an den Gläubiger oder die Bank des Lieferanten.

### Vorteile

- ▶ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)

### Nachteile/Voraussetzungen

- ▶ Kenntnisse des Wechselgesetzes notwendig
- ▶ Bedeutung branchenabhängig

### Überlegen Sie:

Ein guter Kunde hat Zahlungsschwierigkeiten, wird aber in wenigen Wochen seine Rechnung an Sie bezahlen. Es handelt sich zwar nur um eine relativ kleine Summe, trotzdem entsteht Ihnen kurzfristig ein finanzieller Engpass, den Sie überbrücken müssen. Was tun Sie?

- ▶ Ich nutze meinen Kontokorrentkredit.  
**Tipp:** Das ist richtig! Sie wissen, dass es immer wieder zu Engpässen kommen kann und haben sich bereits im Vorfeld von Ihrer Bank oder Sparkasse einen Kontokorrentkredit einrichten lassen. Aber beachten Sie: Die Summe sollte nicht die komplette Kreditlinie in Anspruch nehmen. Und: Innerhalb von spätestens vier Wochen sollte der Kunde bezahlt haben. Die Zinsen für Kontokorrentkredite sind hoch. Denken Sie daher daran, Ihrem säumigen Kunden, Verzugszinsen in Rechnung zu stellen.

- ▶ Ich gehe zu meiner Bank und beantrage einen Kredit.

**Tipp:** Das ist zwar richtig, aber etwas spät. Als Unternehmer sollten Sie von Anfang an mit Engpässen rechnen und mit Ihrer Bank oder Sparkasse darüber sprechen. Wenn Sie erst zu Ihrer Bank gehen, wenn der Engpass bereits eingetreten ist, ist das schlecht geplant. Ergebnis: Sie zahlen höhere Zinsen. Sie müssen Zeit in Kreditverhandlungen investieren. Sie müssen den Zeitraum finanziell überbrücken, bis der Kredit bereit gestellt wird.

- ▶ Ich informiere mich über öffentliche Förderprogramme.

**Tipp:** Eine gute Idee. Je früher desto besser. Der KfW Unternehmerkredit – Betriebsmittel kann beispielsweise auch zum Ausgleich von vorübergehenden Engpässen eingesetzt werden. Sollte es sich also um eine größere Summe handeln, die erst nach mehreren Monaten eingeht, fahren Sie damit besser als mit einem Kontokorrentkredit.

- ▶ Ich verkaufe die Forderung an eine Factoring-Gesellschaft.

**Tipp:** Das kann sinnvoll sein. Um die Angelegenheit schnell abzuwickeln, sollten Sie aber bereits Kunde bei einer Factoring-Gesellschaft sein. Sie erhalten von der Factoring-Gesellschaft etwa 70 bis 80 Prozent der Forderungssumme und sparen sich eventuelle rechtliche Schritte gegenüber dem Kunden.

### Überlegen Sie:

Sie haben vor, sich selbständig zu machen, und müssen diverse Anschaffungen finanzieren sowie die Startphase überbrücken. Ihre privaten Ersparnisse werden dazu nicht ausreichen. Was tun Sie?

- ▶ Ich bestelle erst einmal alles, was ich brauche. Wenn meine privaten Ersparnisse nicht reichen, kann ich immer noch einen Kredit beantragen.  
**Tipp:** Das ist leider keine gute Planung. Denn günstige öffentliche Existenzgründungsförderdarlehen müssen Sie immer vor Ihrer Gründungsinvestition beantragen. Wenn Sie nicht sicher sind, ob Ihre Ersparnisse tatsächlich ausreichen, sollten Sie sich beraten lassen. Existenzgründungsberater haben Erfahrungswerte.

- ▶ Ich informiere mich erst einmal über öffentliche Förderprogramme.  
**Tipp:** Das ist richtig! Der Bund und Ihr Bundesland bieten günstige Darlehen für Existenzgründungen an. Wenn Sie sich darüber informiert haben, sollten Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen, um Ihr Vorhaben/Ihre Investition zu präsentieren und den Förderantrag zu stellen.
- ▶ Ich leihe mir das Geld privat.  
**Tipp:** Nicht selten geben Verwandte oder Bekannte ein Privatdarlehen. Schließen Sie aber auf jeden Fall einen schriftlichen Darlehensvertrag. Setzen Sie Ihre guten Beziehungen zu Verwandten und Freunden nicht aufs Spiel. Sinnvoll kann es sein, die Summe auf mehrere Schultern zu verteilen. Wenn Sie das Darlehen nicht (pünktlich) zurückzahlen können, verkraften Ihre Gläubiger kleinere Beträge meist besser.
- ▶ Ich rechne alles noch einmal alles durch, um Kosten zu sparen.  
**Tipp:** Das ist eine gute Idee. Vieles lässt sich sicher auch erst einmal gebraucht kaufen. Und einige Anschaffungen lassen sich vielleicht auch auf später verschieben. Aber denken Sie daran, wenn Sie mit „spitzem Bleistift rechnen“: Sie brauchen auf jeden Fall einen finanziellen Puffer für den Fall, dass die Anlaufphase nicht so erfolgreich ist oder für den Fall, dass etwas Unvorhergesehenes dazwischen kommt.

#### Überlegen Sie:

Ihr Unternehmen ist erfolgreich, die Aufträge nehmen zu. Sie benötigen größere Geschäftsräume. Wie wollen Sie Umbau und Ausstattung finanzieren?

- ▶ Ich habe so viel erwirtschaftet, dass ich alles über Eigenkapital und Lieferantenkredite finanzieren kann.  
**Tipp:** Es ist erfreulich, dass Sie so viel erwirtschaftet haben. Aber stecken Sie nicht das gesamte Eigenkapital in Ihre Investition. Ihr Unternehmen muss liquide bleiben. Auch deswegen, um Ihre Lieferantenkredite bzw. -rechnung zum angegebenen Zahlungsziel zu begleichen. Verprellen Sie Ihre Lieferanten nicht, indem Sie das angegebene Zahlungsziel überziehen.
- ▶ Ich werde meine Investition anteilig über ein Förderdarlehen und über Leasing finanzieren.  
**Tipp:** Das ist richtig! Sie haben versucht, für Ihre

Investitionen die jeweils richtige Finanzierung zu finden. Ihren Umbau können Sie zum Beispiel mit dem ERP-Kapital für Gründung oder dem KfW-Unternehmerkredit finanzieren. Beide bieten günstige Zinsen und lange Laufzeiten. Und die Ausstattung leasen Sie einfach und zahlen monatliche Raten. Sie müssen also dafür keinen Kredit aufnehmen. Und Sie müssen kein Eigenkapital investieren. Das sichert Ihre Zahlungsfähigkeit.

- ▶ Ich beantrage einen Investitionskredit bei meiner Bank.  
**Tipp:** Eine größere Investition sollten Sie eher aus einer Kombination aus öffentlichem Förderdarlehen und Bankkredit finanzieren. Achten Sie immer auch auf die Finanzierungskosten, also vor allem die Zinsen. Die sind für einen Bankkredit meist höher als für ein öffentliches Förderdarlehen. Nutzen Sie eventuell ein so genanntes Nachrangdarlehen. Es wird in Ihrer Bilanz als Eigenkapital geführt und erleichtert Ihnen eine eventuelle spätere zusätzlich Kreditaufnahme.

#### Die „goldene Finanzierungsregel“

Eine wichtige Entscheidungshilfe bei Ihrer Finanzierung bietet Ihnen die „goldene Finanzierungsregel“: Wenn Sie Ihr Kapital langfristig binden, indem Sie beispielsweise langlebige Güter, wie Maschinen, damit anschaffen, sollten Sie Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital nutzen. Für einen kurzfristigen Finanzierungsbedarf von wenigen Wochen, sollten Sie Eigenkapital oder einen Kontokorrentkredit nutzen.

#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 21 „Beteiligungskapital“ (pdf)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“ (pdf)
- ▶ Förderdatenbank des Bundes



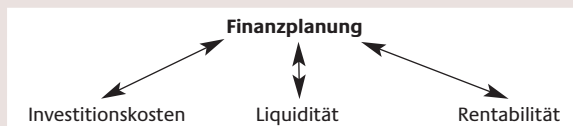
#### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: Finanzierungsfehler

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 1: Finanzierung planen  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Finanzierung planen

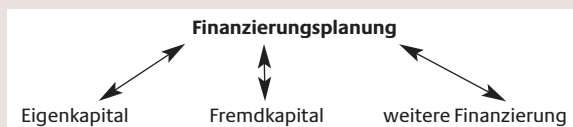
Die Finanzplanung gehört zu den fortlaufenden Aufgaben eines Unternehmers. Sie ist Bestandteil des Controllings und dient dazu, Ihr Unternehmen zu steuern und bei einer Schieflage rechtzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Dazu stellen Sie in Ihrem Finanzplan fest, wie viele Kosten mit einer Investition verbunden sind. Sie verschaffen sich regelmäßig einen Überblick über Ihre Liquidität. Und schließlich stellen Sie fest, ob sich Ihre Investitionen rentiert, also ob Sie einen Gewinn erwirtschaften werden.



Für Ihre Finanzplanung sollten Sie folgende Fragen beantworten:

- ▶ Welche Investition(en) sind für mein Vorhaben notwendig?
- ▶ Was sollen diese Investitionen bewirken?
- ▶ Wie viel Kapital benötige ich dafür?

Das Gegenstück zum Finanzplan ist der Finanzierungsplan. Hier beschreiben Sie, wie Sie Ihre geplanten Investitionen finanzieren und Liquiditätslücken vermeiden. Zur Finanzierung eignen sich Eigenkapital, Fremdkapital und weitere Finanzierungsmöglichkeiten.



Für Ihre Finanzierungsplanung sollten Sie diese Fragen beantworten:

- ▶ Welche Finanzierungsquellen bieten sich an?
- ▶ Welche Risiken sind damit verbunden?
- ▶ Welche Konditionen sind damit verknüpft?
- ▶ Wie lassen sich geeignete Finanzierungsquellen miteinander kombinieren?
- ▶ Wie sieht die optimale Finanzierung aus?

Überlegen Sie bei jeder Anschaffung, ob diese tatsäch-

lich notwendig ist. Ziel jeder Ihrer Anschaffungen sollte sein, die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern. Dazu muss in der Regel nicht jedes Jahr die Ausstattung oder der Fuhrpark ausgetauscht werden.

Auf keinen Fall dürfen Sie durch Ihre Investition die Liquidität (Zahlungsfähigkeit) Ihres Unternehmens gefährden, indem beispielsweise Leasing- oder Tilgungsraten zu hoch sind.

Entscheiden Sie sich für eine Finanzierung, die Ihre Liquidität sichert und Ihnen ausreichend Eigenkapital zur freien Verfügung überlässt!

### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung
- ▶ Förderdatenbank des Bundes



### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Übersicht: Finanzierungsfehler

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 1: Finanzierung planen  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

# Gründungsfinanzierung

Wie viel Geld müssen Sie in Ihr Unternehmen stecken, um es startklar zu machen? Wie viel Geld werden Sie mit Ihrer Selbständigkeit überhaupt verdienen? Und wie finanzieren Sie den Start Ihres Unternehmens? Antworten auf diese und weitere Fragen geben Sie im Finanz- und im Finanzierungsplan Ihres Businessplans.

## Finanzplan

Ihre Finanzplanung besteht aus sechs Schritten:

1. Zunächst benötigen Sie eine Übersicht über Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten, also Ihre Ausgaben für Miete, Haushalt usw. Diese Kosten müssen Sie mit Ihrer Selbständigkeit mindestens erwirtschaften.
2. Danach sollten Sie sich einen Überblick über Ihre laufenden betrieblichen Kosten verschaffen.
3. Dann kalkulieren Sie den Kapitalbedarf für Ihre Gründung und Ihr Unternehmen. Darin führen Sie die Investitionen und Kosten auf, die für Start und Anlaufphase anfallen. Also z.B. Ausgaben für Ihre Büroausstattung, für Waren, die Sie einkaufen müssen, für Anmeldegebühren, für Beratung usw.
4. Schätzen Sie möglichst realistisch und nachvollziehbar, wie viel Umsatz Sie in der Anlaufphase monatlich erwirtschaften werden.
5. Besonders aufschlussreich ist die Rentabilitätsvorschau. Denn hier stellen Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz den Kosten gegenüber. So können Sie sehen, ob Sie Gewinn oder aber Verlust machen werden.
6. Und schließlich, müssen Sie noch eine Liquiditätsvorschau erstellen. Die zeigt Ihnen, wann Sie mit welchen Einnahmen und Ausgaben rechnen müssen und ob Sie ausreichend „flüssig“, also liquide, sind, um Ihre Rechnungen bezahlen zu können. Anderenfalls könnten Sie schnell zahlungsunfähig werden. Die Liquiditätsvorschau gehört übrigens zu den regelmäßigen Aufgaben eines Unternehmers.

Wir gehen noch einmal Punkt für Punkt durch. Beginnen wir mit Punkt 1, den Lebenshaltungskosten.

## 1. Lebenshaltungskosten

Um festzustellen, ob Sie von Ihrer Selbständigkeit überhaupt leben können, müssen Sie natürlich erst einmal wissen, wie viel Geld Sie und ggf. Ihre Familie überhaupt benötigen.

### Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten?

- ▶ Miete oder Kredit- und Zinszahlungen sowie Nebenkosten (Strom, Heizung, Wasser, Müllabfuhr)?
- ▶ Kosten für Lebensmittel, Haushalt usw.
- ▶ Kosten für Kinderbetreuung, Kleidung, Spielzeug, Freizeit.
- ▶ Benzin, Versicherungen und Reparaturen?
- ▶ Beiträge zur Kranken-, Unfall- und Lebensversicherung sowie zur Haftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherung?
- ▶ Beiträge zur Rentenversicherung sowie weitere Rücklagen für Ihre Altersvorsorge?
- ▶ Geräte und Gebühren: Telefon, TV, Radio, Computer?
- ▶ Ausgaben für Freizeit und Urlaub?
- ▶ Ganz wichtig: Etwas „auf die hohe Kante“ legen. Für Geburtstage, Weihnachten, Urlaub oder Unvorhergesehenes.

Wenn Sie wissen, wie hoch Ihre Lebenshaltungskosten sind, kennen Sie damit die Höhe Ihres Unternehmerlohns oder, bei einer GmbH-Gründung, Ihres Geschäftsführergehaltes. Es ist das Geld, das Sie sich monatlich von Ihrem Geschäftskonto auf Ihr Privatkonto überweisen. Das heißt, die Einnahmen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit sollten zumindest diesen Unternehmerlohn decken. Plus einen Gewinn, der idealerweise im Laufe Ihrer beruflichen Selbständigkeit ansteigt.

## 2. Betriebliche Kosten

Lassen Sie uns vorab noch einen wichtigen Unterschied klären, der für Ihre weitere Planung und auch für das Gespräch mit Kapitalgebern wichtig ist. Es geht um den Unterschied zwischen Kosten und Investitionen. Bei einer Investition legen Sie Ihr Kapital in langfristig nutzbare Produktionsmittel an. Ihr Geld wird also in ein Anlagegut, z.B. eine Maschine, einen PC, umgewandelt. Kosten entstehen Ihnen dagegen für alles, was Sie verbrauchen, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung anzubieten, wie zum Beispiel Stromkosten, Materialkosten, Personalkosten.

In Ihrem Kostenplan ermitteln Sie alle laufenden, wiederkehrenden Kosten, die Ihr Betrieb haben wird. Halten Sie fest, wie hoch Ihre monatliche Belastung ist und unterscheiden Sie zwischen fixen und variablen Kosten. Die betrieblichen Kosten müssen, genauso wie Ihre Lebenshaltungskosten, über den Umsatz gedeckt werden. Wenn Sie also wissen, wie hoch Ihre betrieblichen und Ihre privaten Kosten sind, wissen Sie, wie viel Umsatz Sie mit Ihrem Unternehmen auf jeden Fall machen müssen.

### 3. Kapitalbedarf für Ihre Gründung und Ihr Unternehmen

#### Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf im ersten Jahr?

- ▶ **Gründungskosten für Beratung, Anmeldungen/ Genehmigungen, Kauttionen, Eintrag ins Handelsregister, Notarkosten** usw.?
- ▶ **Kosten für Anlaufphase und Umlaufvermögen**, wie z. B. erstes Warenlager, Akquise (z.B. Messe- teilnahme), Werbung, Vorfinanzierung von Aufträgen, Versicherungen?
- ▶ **Anlagevermögen**, wie z.B. Patent-, Franchise- Eintrittsgebühr, Immobilien, Baukosten, Fahr- zeug, Büroausstattung, Geräte? Bei Übernahme eines Unternehmens: Kaufpreis?
- ▶ **Personalkosten**, wie z.B. Löhne u. Gehälter, Sozialversicherungsabgaben; bei GmbH-Grün- dung: Geschäftsführergehalt?
- ▶ **Unternehmerlohn (Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften)?**
- ▶ **Kapitaldienst**. Für den Fall, dass Sie einen Kredit oder ein Förderdarlehen in Anspruch nehmen, müssen Sie die Zinszahlungen und Tilgungsraten berücksichtigen. Tragen Sie diese Position später ein, wenn Sie wissen, ob Sie ein Darlehen in Anspruch nehmen und zu welchen Konditionen.
- ▶ **Reserve für Unvorhergesehenes**. Planen Sie auf jeden Fall einen Sicherheitszuschlag auf alle Positionen ein.

**Tipp:** Holen Sie Kostenvoranschläge bei Lieferanten ein. Branchenverbände, Kammern und Gründungs- initiativen können Ihnen Tipps geben, wie Sie an rea- listische Zahlen kommen.

Denken Sie daran, Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp zu kalkulieren, sonst kann Ihnen kurz nach dem Start die „finanzielle“ Puste ausgehen. Wenn Sie vorhaben, Förderdarlehen zu beantragen, ist es schwierig, einen „Nachschlag“ zu bekommen.

Deshalb: Kalkulieren Sie eher großzügig.

### 4. Umsatzvorschau

Der Umsatz bezeichnet alle Erlöse, die Sie durch den Verkauf erzielen. Einfach gesagt: Umsatz ist alles, was an Geld ins Unternehmen „reinkommt“. Erst wenn Sie davon alle Kosten abziehen, wissen Sie, wie hoch Ihr Gewinn ist.

$$\begin{aligned} \text{Umsatz} &= \text{alle Erlöse (Summe aller Verkäufe)} \\ \text{Erlöse (Umsatz) minus Kosten} &= \text{Gewinn} \end{aligned}$$

#### Wie viel Umsatz werden Sie erwirtschaften?

Keine einfache Frage: Denn woher können Sie wissen, wie viele Produkte oder Dienstleistungen Sie verkaufen werden? Für Ihre Umsatzvorschau müssen Sie daher schätzen, wie viel Umsatz Sie machen werden. Bei Ihren Schätzungen können Sie sich an den Umsatzzahlen Ihrer Branche orientieren. Solche Vergleichszahlen bekommen Sie bei Ihrem Branchen- bzw. Berufsverband, bei Banken und manchmal auch bei den Kammern. Berücksichtigen Sie auch die Anlaufphase und ggf. saisonale Schwankungen.

#### Umsatzrecherche

- ▶ Fragen Sie potenzielle zukünftige Kunden: entweder zuständige Ansprechpartner in Unter- nehmen oder Verbraucher. Fragen Sie, wie viel Sie für Ihr Angebot bezahlen würden.
- ▶ Fragen Sie Berater, die auf Ihre Branche bzw. Ihr Angebot spezialisiert sind.
- ▶ Erkundigen Sie sich nach der für Ihre Branche üblichen Berechnungsformel, um den Umsatz zu kalkulieren. Berechnen Sie den besten und den schlechtesten Fall.

Die Ergebnisse Ihrer Recherchen sollten Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater besprechen. Sie können am besten beurteilen, ob Ihre Zahlen realis- tisch und nachvollziehbar sind. Nicht nur, was die Höhe des Umsatzes angeht, sondern auch dessen Entwicklung.

### 5. Rentabilitätsvorschau

Sie zeigt Ihnen, ob Sie mit Ihrem Unternehmen voraussichtlich einen Gewinn oder aber einen Verlust machen werden. Rentabel ist Ihr Unternehmen dann, wenn Sie mit den Erlösen alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten bezahlen können und darüber hinaus auch einen akzeptablen Gewinn erwirtschaften.

Erstellen Sie eine Rentabilitätsvorschau für einen Zeitraum von drei Jahren, in der Sie Ihre voraussichtlichen Umsätze den laufenden betrieblichen Kosten und Abschreibungen gegenüber stellen. Das Ergebnis zeigt Ihnen Ihr Betriebsergebnis (Gewinn). Der sollte so hoch sein, dass Sie Ihren Unternehmerlohn decken können und außerdem noch eine Liquiditätsreserve schaffen können.

### 6. Liquiditätsvorschau

Sie zeigt Ihnen, ob Sie in der Zeit nach der Unternehmensöffnung auch in der Lage sein werden, Ihre Rechnungen zu bezahlen und weiter arbeiten zu können. Mangelnde Liquidität kann schnell das „Aus“ für ein Unternehmen bedeuten. In der Liquiditätsplanung tragen Sie daher ein, wie hoch Ihr zur Verfügung stehendes Bargeld ist und wie hoch Ihre monatlichen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge sind.

Denken Sie auch daran, von Anfang an Rücklagen für Ihre Steuervorauszahlungen und ggf. Steuernachzahlungen zu schaffen. Das Finanzamt lässt nicht mit sich handeln. Sie müssen also in der Lage sein, fristgerecht Ihre Steuern zu zahlen. Fragen Sie Ihren Steuerberater, wie viel Sie zurücklegen sollten.

## Finanzplanung

Wie viel benötigen ich und meine Familie?

→ **Private Lebenshaltungskosten**

Wie viel Kosten verursacht der laufende Betrieb?

→ **Kostenplan**

Wie viel benötige ich für Start- und Anlaufphase?

→ **Kapitalbedarfsplan**

Wie viel Umsatz werde ich erwirtschaften?

→ **Umsatzplan**

Werde ich von meiner Selbständigkeit leben können?

→ **Rentabilitätsplan**

Werde ich jederzeit meine Rechnungen zahlen können?

→ **Liquiditätsplan**

### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: „Die richtige Finanzierung“, Interview mit Lothar Hass, Referatsleiter im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“ (pdf)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 07 „Kapitalbedarf und Rentabilität“ (pdf)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“ (pdf)



### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checkliste: Unternehmerlohn ermitteln (pdf)

Checkliste: Kapitalbedarf (pdf)

Checkliste: Kostenplan (pdf)

Checkliste: Rentabilitätsvorschau (pdf)

Checkliste: Liquiditätsplan (pdf)

eTraining „Gründungs- und

Wachstumsfinanzierung“

Lektion 2: Gründungsfinanzierung

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Finanzierungsplan

In Ihrem Finanzplan haben Sie festgestellt, wie viel Geld Sie für Ihr Vorhaben benötigen. Woher dieses Geld kommen soll, halten Sie in Ihrem Finanzierungsplan fest. Welche Finanzierungsquellen es gibt, haben Sie in unserer ersten Lektion erfahren. Schauen wir uns nun an, welche davon besonders für die Gründungsfinanzierung geeignet sind.

Um Ihre Gründung zu finanzieren, stehen Ihnen folgende Finanzierungsquellen zur Verfügung:

- ▶ Eigenkapital
- ▶ Privatdarlehen
- ▶ Förderprogramme
- ▶ Bankkredite
- ▶ Leasing
- ▶ Beteiligungskapital.

### Eigenkapital

- ▶ Planen Sie Ihr Vorhaben nicht ohne Eigenkapital. Schieben Sie Ihre Gründung gegebenenfalls noch etwas auf und sparen Sie gezielt Geld an.
- ▶ Beginnen Sie mit Ihrem Vorhaben zunächst im sehr kleinen Rahmen. Bauen Sie Ihr Unternehmen nach und nach aus.
- ▶ Halten Sie die Kosten so gering wie möglich. Überlegen Sie sehr genau, was tatsächlich für den Start notwendig ist und was sich auf später verschieben lässt. Achten Sie darauf, günstig einzukaufen (z.B. aus zweiter Hand).
- ▶ Investieren Sie nicht Ihr ganzes Eigenkapital, sondern behalten Sie eine Reserve ein, um den Lebensunterhalt in der Startphase und unvorhergesehene Ereignisse zu finanzieren.

### Privatdarlehen

Vor allem bei Klein Gründungen sind Privatdarlehen von nahe stehenden Personen keine Seltenheit. Gegenüber Banken haben sie den Vorteil, dass sie als Eigenkapital gelten und die weitere Kreditaufnahme erleichtern. Ein Privatdarlehen sollte so hoch bzw. niedrig sein, dass Sie es auf jeden Fall „abstottern“ können. Rückzahlungsschwierigkeiten führen immer zu einer hohen emotionalen Belastung für alle Beteiligten. Verteilen Sie ein Privatdarlehen immer auf mehrere Schultern und schließen Sie immer einen schriftlichen Vertrag.

### Öffentliche Förderprogramme

Wenn Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie eines der Förderprogramme nutzen, die Bund und Länder für Existenzgründerinnen und -gründer anbieten. Es gibt beispielsweise

- ▶ das KfW-StartGeld
- ▶ das ERP-Kapital für Gründung
- ▶ den KfW-Unternehmerkredit
- ▶ und viele weitere Darlehen und Zuschüsse.

**Übrigens:** Das ERP-Kapital gilt als Eigenkapital. Auch wenn es ein Darlehen ist. Das heißt, gegenüber der Bank erleichtert es die weitere Kreditaufnahme. Informieren Sie sich bitte über diese und weitere Förderprogramme bevor Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen.

### Bankkredit

Banken und Sparkassen bieten Kredite zu unterschiedlichen Konditionen an. Sprechen Sie also mit verschiedenen Kreditinstituten. Die Höhe der Zinsen und Tilgungsraten sollten allerdings nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Achten Sie auch auf die

- ▶ Qualität der Beratung
- ▶ Möglichkeit, jetzt oder später öffentliche Förderprogramme zu beantragen
- ▶ örtliche Nähe.

Öffentliche Förderdarlehen werden – in der Regel – immer mit einem Bankkredit kombiniert.

Die drei wichtigsten Kreditarten sollten Sie kennen:

- ▶ **Investitionskredit:** Er finanziert langlebige Wirtschaftsgüter wie z. B. Fahrzeuge, Maschinen. Die Laufzeit orientiert sich an der Abschreibungsdauer des Wirtschaftsgutes. Der Zins ist fest oder variabel.
- ▶ **Betriebsmittelkredit:** Er finanziert kurz- bis mittelfristig genutzte Betriebsmittel (z. B. Rohstoffe, Büromaterial).
- ▶ **Kontokorrentkredit:** Er finanziert kurzfristige Zahlungseingänge (wenige Tage) und sichert Ihre Zahlungsfähigkeit. Aber: Die Zinsen dafür sind hoch. Finanzieren Sie damit keine langfristigen Investitionen!

Nicht selten wird Kleingründern ein Privatkredit angeboten. Einzige Voraussetzung: Sie müssen über ausreichend Sicherheiten verfügen. Ihr Geschäftskonzept wird nicht geprüft.

**Tipp:** Nutzen Sie den Sachverstand Ihrer Geldgeber und lassen Sie Ihren Businessplan von den Firmenkundenberatern der Bank oder Sparkasse prüfen. Rechnen Sie außerdem durch, ob Sie mit einem ergänzenden öffentlichen Förderdarlehen nicht „besser fahren“.

### Leasing

- ▶ Beim Leasing gibt es verschiedene Vertragsformen sowie verschiedene Anbieter (Leasinggesellschaften, Herstellerleasing).
- ▶ Die Entscheidung für eine Leasingfinanzierung sollte nur mit kompetenter Beratung erfolgen.
- ▶ Leasingraten können zwar steuerlich abgesetzt werden, da junge Unternehmen aber meist höhere Aufwendungen als Erträge haben, wirkt sich dies kaum aus.

### Beteiligungen

Beteiligungsgesellschaften, Privatpersonen, Unternehmen oder auch die KfW Mittelstandsbank können Kapital zur Verfügung stellen. Entweder als Einlagen in Form von Stamm- oder Grundkapital oder als Stille Beteiligung am Unternehmen. Finanziert werden damit meist größere bzw. technologie-orientierte Gründungsvorhaben, und zwar in der Regel durch

- ▶ den High-Tech-Gründerfonds
- ▶ den ERP-Startfonds
- ▶ Venture-Capital-Gesellschaften

Beteiligungskapital ist auch für kleine und mittlere Unternehmen geeignet. Es wird in diesem Fall zur Verfügung gestellt durch

- ▶ Mittelständische Beteiligungsgesellschaften
- ▶ Business Angels
- ▶ Stille Teilhaber (natürliche Personen oder Unternehmen)

Für Gründungsvorhaben bietet es sich aber auch an, gleich zu Beginn einen Gesellschafter „ins Boot zu holen“. Eine Teamgründung sorgt nicht nur für mehr Eigenkapital, sondern gleicht auch eventuelle Kompetenzdefizite aus.

### Der Finanzierungsplan

Einen Finanzierungsplan erstellen Sie gemeinsam mit dem Kreditberater Ihrer Bank. Zu Ihrer eigenen Orientierung können Sie aber schon vorab einen Plan erstellen. Bevor Sie mit Ihrer Recherche nach einer geeigneten Finanzierung beginnen, sollten Sie wissen, wie ein Finanzierungsplan aufgebaut ist. Eine Übersicht dazu finden Sie im Anhang.

Bitte beachten Sie, dass Ihr Finanzierungsplan erst gültig ist, wenn er von Ihren Kapitalgebern begutachtet worden ist. Planen Sie nicht mit Fremdmitteln, die Ihnen noch nicht bewilligt wurden.

#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 21 „Beteiligungskapital“ (pdf)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“ (pdf)
- ▶ Förderdatenbank des Bundes
- ▶ BMWi-Finanzierungsplaner



### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checkliste: Finanzierungsplan

Übersicht: Leasingvertragsarten

Checkliste: Darlehen beantragen: Welche Unterlagen benötigen Sie?

Übersicht: Beteiligungsantrag

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 2: Gründungsfinanzierung  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Förderprogramme

Bund und Bundesländer bieten für Existenzgründungen spezielle Förderprogramme an für den Fall, dass das Eigenkapital nicht ausreicht. Warum es überhaupt eine spezielle Förderung für Existenzgründungen gibt und was das Besondere daran ist, erfahren Sie in dem Interview mit Daniela Korte, Finanzierungsexpertin beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi).

### Frau Korte, warum gibt es eine spezielle Förderung für Existenzgründerinnen und -gründer?

**Korte:** Existenzgründungen sorgen dafür, dass sich die Wirtschaft immer wieder erneuert und jung bleibt, also auf der Höhe der Zeit bleibt. Bei den meisten Unternehmen handelt es sich dabei um kleine und mittlere Unternehmen. Sie stellen rund 70 Prozent aller Arbeitsplätze und über 80 Prozent aller Lehrstellen zur Verfügung. Aber gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist es oft schwer, einen Kredit zu bekommen. Das liegt daran, dass diese Unternehmen relativ klein sind und meist wenig Eigenkapital haben. Und die relativ kleinen Kreditbeträge verursachen natürlich bei den Banken und Sparkassen höhere Bearbeitungskosten.

Darum fördert die Bundesregierung die Gründung von kleinen und mittleren Unternehmen durch das Angebot von Fördermitteln. Ziel ist es, das Wirtschaftswachstum anzukurbeln und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

### Und welche Förderdarlehen werden am häufigsten von Gründerinnen und Gründern in Anspruch genommen?

**Korte:** Gründerinnen und Gründer, die für ihren Start in die Selbständigkeit nicht mehr als 50.000 Euro brauchen und über wenig Eigenkapital und wenig Sicherheiten verfügen, können das KfW-Startgeld der KfW Mittelstandsbank beantragen. Beim KfW-Startgeld gibt es keinen Mindestkreditbetrag, daher kommt dieses Darlehen auch für geringe Beträge in Frage. Bei einem größeren Gründungsvorhaben, für das man vielleicht mehr als 50.000 Euro braucht, lässt sich das ERP-Kapital für Gründung mit dem KfW-Unternehmerkredit kombinieren.

### Welche Vorteile haben diese Förderdarlehen gegenüber einem Bankkredit?

**Korte:** Förderdarlehen sind gegenüber Bankkrediten vorteilhafter, weil sie günstigere Konditionen bieten. Die Förderdarlehen haben günstige und feste Zinsen, lange Laufzeiten und tilgungsfreie Anfangsjahre. Das heißt, in den ersten Jahren muss man zwar Zinsen, aber noch keine Rückzahlungsraten zahlen. Dadurch wird die Liquidität, also die Zahlungsfähigkeit, des geförderten Unternehmens geschont. In einigen Förderprogrammen kann die Bank oder Sparkasse des Gründers eine so genannte Haftungsfreistellung in Anspruch nehmen. Das wirkt sich für den Gründer positiv aus, da er weniger Sicherheiten für sein Darlehen benötigt.

### Förderprogramme für Existenzgründungen

#### Kapitalbedarf bis 10.000 Euro Mikrofinanzfonds Deutschland

- ▶ Enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung
- ▶ Sicherheiten: Bürgschaft von Verwandten/Bekanntem/Geschäftspartnern
- ▶ Antragstellung bei Mikrofinanzierer

**Hinweis:** Es handelt sich um ein Pilotprojekt, das nicht bundesweit angeboten wird.

#### Kapitalbedarf bis 50.000 Euro KfW-StartGeld

- ▶ Bis zu einem Unternehmensalter von 3 Jahren
- ▶ Gründung im Nebenerwerb, wenn mittelfristig Haupterwerb
- ▶ Für Investitionen und Betriebsmittel
- ▶ Geringe Sicherheiten notwendig
- ▶ Zinshöhe: fest
- ▶ Antragstellung bei Bank oder Sparkasse

#### Kapitalbedarf bis 500.000 Euro Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung

- ▶ Bis zu zwei Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- ▶ Für Investitionen
- ▶ Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion
- ▶ Sicherheiten: keine Sicherheiten erforderlich
- ▶ Zinshöhe: langsam ansteigend
- ▶ Antragstellung bei Bank oder Sparkasse

**Kapitalbedarf bis 10.000.000 Euro****KfW-Unternehmerkredit –****Betriebsmittelvariante**

- ▶ Für Gründer und Unternehmen
- ▶ Für Investitionen oder Betriebsmittel (Betriebsmittelvariante)
- ▶ Eigenkapital: Höhe nicht festgelegt
- ▶ Sicherheiten: bankübliche Sicherheiten
- ▶ Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers
- ▶ Antragstellung bei Bank oder Sparkasse

ERP-Kapital für Gründung und KfW-Unternehmerkredit sind auf jeden Fall eine gute Wahl für den Start größerer Vorhaben.

Sollten Sie übrigens Arbeitslosengeld beziehen, gibt es für Sie auch die Möglichkeit, Ihren Lebensunterhalt in der Anlaufphase abzusichern

**Finanzierung des Lebensunterhaltes**

Für ALG-I-Empfänger: Gründungszuschuss

- ▶ 9 Monate: Zuschuss in Höhe des monatlichen Arbeitslosengeldes plus 300 Euro für soziale Absicherung
- ▶ Weitere 6 Monate: Pauschale von 300 Euro für soziale Absicherung
- ▶ Für Vollerwerbsgründung
- ▶ Anspruch auf Arbeitslosengeld I: mind. 90 Tage
- ▶ Fachkundige Stellungnahme durch Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer o.a. erforderlich
- ▶ Antragstellung bei Agentur für Arbeit

Für ALG-II-Empfänger: Einstiegsgeld

- ▶ Zuschuss zum ALG-II
- ▶ Fallmanager entscheidet über Höhe
- ▶ Kein Rechtsanspruch, sondern Kann-Regelung
- ▶ Antragstellung bei Agentur für Arbeit

**Tipp: BMWi-eTraining****„Vorbereitung auf das Bankgespräch“**

In dem Lernprogramm erfahren Sie, auf was Banken und Sparkassen beim Gespräch mit Ihnen achten und welche Unterlagen Sie vorbereiten sollten. Darüber hinaus lernen Sie, Ihr Vorhaben möglichst überzeugend zu präsentieren. Und schließlich erhalten Sie Tipps zur Nachbereitung Ihres Bankgesprächs.

- ▶ BMWi-eTraining “Vorbereitung auf das Bankgespräch”
- ▶ Begleitbroschüre (pdf)

**Weitere Informationen:**

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Förderprogramme
- ▶ Förderdatenbank des Bundes
- ▶ BMWi-Finanzierungsplaner
- ▶ ERP-Wirtschaftsförderung

**Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)**

Checkliste: ERP-Kapital für Gründung

Checkliste: Bankgespräch: Darauf kommt es an!

Übersicht: Welche Unterlagen benötigen Sie für das Bankgespräch?

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“

Lektion 2: Gründungsfinanzierung

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)



# Wachstumsfinanzierung

Sie haben Ihr Unternehmen gegründet. Die Zahl der Aufträge und Kunden nimmt zu. Sie brauchen zusätzliche Räume, Geräte oder Maschinen. Oder auch einen neuen Vertrieb. Aber lohnt sich eine Investition überhaupt? Diese Frage gehört zu den schwierigsten Entscheidungen eines Unternehmers. Denn schließlich soll die geplante Investition Ihren Gewinn erhöhen. Ihre Investition muss sich „rechnen“.

## Investitionsplanung

### Passt die Investition zur Auftragsentwicklung?

Um Ihr finanzielles Risiko möglichst gering zu halten und eine Fehlinvestition zu vermeiden, sollten Sie sich intensiv mit diesen Fragen beschäftigen. Vor allem dann, wenn der Aufwand für Ihre geplante Investition sehr hoch ist.

#### Überlegen Sie:

- ▶ Wie gut stehen die Chancen, dass Ihre Kunden auch zukünftig bei Ihnen kaufen werden? Fragen Sie Ihre Kunden.
- ▶ Welche zusätzlichen Wünsche/Bedürfnisse Ihrer Kunden könnte Sie durch meine Investition erfüllen? Fragen Sie Ihre Kunden. Werten Sie Kundenbeschwerden aus.
- ▶ Wie sehen Branchen- und Marktentwicklung aus? Nutzen Sie z. B. die Brancheninformationen der Branchenverbände oder Sparkassen. Fragen Sie Ihre Kammer und kommunale Wirtschaftsförderung.

**Tipp:** Zeichnet sich eine stetige Auftragszunahme ab, spricht dies für den Ausbau Ihrer betrieblichen Kapazitäten. Gibt es dagegen nur ab und zu Produktionsspitzen, könnte die Kooperation mit einem Unternehmen sinnvoller sein.

### Wie hoch ist die Investition?

Holen Sie auf jeden Fall mehrere Angebote ein, und achten Sie nicht nur auf den Endpreis, sondern auch auf eventuelle Zusatzleistungen. Lange Garantiezeiten und ein günstiger Wartungsservice sind geldwerte Vorteile. Entscheidend sind auch Nutzungsdauer und Leistung. Ermitteln Sie die fixen und variablen Kosten, die mit der Anschaffung verbunden sind.

#### Überlegen Sie:

- ▶ Gibt es geldwerte Vorteile?
- ▶ Wie hoch sind die Anschaffungs- und Folgekosten?
- ▶ Wie hoch sind die Wartungskosten?
- ▶ Ist ein erhöhter Materialaufwand notwendig?
- ▶ Sind Genehmigungen erforderlich?
- ▶ Erhöht sich die Versicherungsprämie?
- ▶ Müssen Sie zusätzliche Mitarbeiter einstellen?

### Welche Finanzierung kommt in Frage?

Viele kleine und mittlere Unternehmen handeln beim Thema Finanzierung immer noch „aus dem Bauch heraus“. Einen Überblick über die verschiedenen Finanzierungsquellen haben Sie in der ersten Lektion erhalten. Bei einer Investition, die dem Wachstum Ihres Unternehmens dient, kommen in der Regel Eigenkapital, langfristige Kredite oder auch eine Leasingfinanzierung in Frage.

Schauen wir uns nun an, inwieweit diese Finanzierungsquellen für eine Wachstumsfinanzierung geeignet sind

#### Eigenkapital

- ▶ Gefährden Sie nicht Ihrer Eigenkapitalreserve. Schieben Sie Ihre Investition gegebenenfalls auf und bilden Sie Rücklagen. Sie können einen Investitionsabzugsbetrag von bis zu 40 Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilden (§ 7g Abs. 1 Satz 1 EstG). Der Investitionsabzugsbetrag kann auch für gebrauchte Wirtschaftsgüter in Anspruch genommen werden. Sie müssen das Wirtschaftsgut innerhalb von drei Wirtschaftsjahren nach dem Abzugsjahr anschaffen.
- ▶ Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen keinen Kredit geben, wenn Sie sich nicht mindestens zu 15-20% aus eigenen Mitteln an der Investitionssumme beteiligen können.

**Übrigens:** Die Förderprogramme ERP-Kapital für Gründung, ERP-Kapital für Wachstum und das Kapital für Arbeit und Investitionen gelten als Eigenkapital, auch wenn es Darlehen sind. Gegenüber der Bank erleichtern sie die weitere Kreditaufnahme. Informieren Sie sich bitte über diese und weitere Förderprogramme, bevor Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen.

### Privatdarlehen

Vor allem bei Kleinunternehmen sind Privatdarlehen von nahe stehenden Personen keine Seltenheit. Gegenüber Banken haben sie den Vorteil, dass sie als Eigenkapital gelten und die weitere Kreditaufnahme erleichtern. Ein Privatdarlehen sollte so hoch bzw. niedrig sein, dass Sie es auf jeden Fall „abstottern“ können. Verteilen Sie ein Privatdarlehen immer auf mehrere Schultern und schließen Sie immer einen schriftlichen Vertrag.

### Öffentliche Förderprogramme

Wenn Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie eines der Förderprogramme nutzen, die der Bund für Unternehmerinnen und Unternehmer zur Verfügung stellen. Zu den Bundesprogrammen gehören:

- ▶ das KfW-StartGeld (bis zu drei Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit)
- ▶ das ERP-Kapital für Gründung (bis zu 2 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit)
- ▶ das ERP-Kapital für Wachstum (zwischen 2 und 5 Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit)
- ▶ das Kapital für Arbeit und Investitionen (ab 5 Jahre nach der Gründung)
- ▶ der KfW-Unternehmerkredit
- ▶ Zuschüsse für Beratungsleistungen

### Bankkredit

Nicht selten besteht eine Investitionsfinanzierung aus Eigenkapital, öffentlichen Förderdarlehen und einem Investitionskredit der Hausbank. Anstatt eines Investitionskredits bieten Banken und Sparkassen auch einen Betriebsmittelkredit an, um mögliche Folgekosten der Investition auszugleichen und die Liquidität zu sichern.

Die wichtigsten Kreditarten sollten Sie kennen:

- ▶ **Investitionskredit:** Er finanziert langlebige Wirtschaftsgüter wie z. B. Fahrzeuge, Maschinen. Die Laufzeit orientiert sich an der Abschreibungsdauer des Wirtschaftsgutes. Der Zins ist fest oder variabel.
- ▶ **Betriebsmittelkredit:** Er finanziert kurz- bis mittelfristig genutzte Betriebsmittel (z.B. Rohstoffe, Büromaterial).

- ▶ **Kontokorrentkredit:** Er finanziert kurzfristige Zahlungseingänge (wenige Tage) und sichert Ihre Zahlungsfähigkeit. Aber: Die Zinsen dafür sind hoch. Finanzieren Sie damit keine langfristigen Investitionen!

### Leasing

Das sollten Sie über Leasing wissen:

- ▶ Beim Leasing gibt es verschiedene Vertragsformen sowie verschiedene Anbieter (Leasinggesellschaften, Herstellerleasing).
- ▶ Die Entscheidung für eine Leasingfinanzierung sollte nur mit kompetenter Beratung erfolgen.
- ▶ Leasingraten können steuerlich abgesetzt werden. Fragen Sie Ihren Steuerberater, ob sich Leasing für Sie lohnt.

### Beteiligungen

Beteiligungsgesellschaften, Privatpersonen, Unternehmen oder auch die KfW Mittelstandsbank können Kapital zur Verfügung stellen. Entweder als Einlagen in Form von Stamm- oder Grundkapital oder als Stille Beteiligung am Unternehmen.

Finanziert werden größere bzw. technologieorientierte Investitionsvorhaben durch

- ▶ den ERP-Startfonds (bis zu 10 Jahre nach der Gründung)
- ▶ Venture-Capital-Gesellschaften
- ▶ Mittelständische Beteiligungsgesellschaften
- ▶ Business Angels
- ▶ Stille Teilhaber (natürliche Personen oder Unternehmen)

Die Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsquellen haben wir Ihnen bereits in der ersten Lektion vorgestellt. Berücksichtigen Sie bitte auch immer die Kosten der verschiedenen Finanzierungsquellen. Holen sie immer mehrere Angebote ein. Wie hoch sind die Bearbeitungsgebühren für die verschiedenen Bank- und Förderkrediten? Wie hoch sind die Zinsen? Wie hoch sind die Tilgungsraten? Und beim Leasing: Wie hoch sind die Leasinggebühren? Wie hoch sind eventuelle An- oder Abschlusszahlungen? Bei Beteiligungen kommt es vor allem auf die Renditeerwartung des Kapitalgebers an.



### Kredit

Bearbeitungsgebühren?  
Zinsen?  
Höhe der Tilgungsraten?

### Leasing

Gebühren für Angebot?  
Höhe der An- bzw. Abschlusszahlung?

### Beteiligung

Renditeerwartungen des Kapitalgebers?

### Achten Sie darauf:

Ihre Liquidität darf durch die Finanzierung nicht gefährdet werden!

**Apropos Finanzierung:** Kennen Sie die typischen Finanzierungsfehler? Wir stellen Ihnen dazu verschiedene Aussagen von Unternehmerinnen und Unternehmern vor.

#### Falsch oder richtig?

„Ich finanziere meine Investition hauptsächlich über Eigenkapital. Kurzfristig wird es im Verhältnis zur Bilanzsumme zwar auf 10 Prozent sinken, aber das kann ich durch zukünftige Umsätze innerhalb eines halben Jahres wieder ausgleichen.“

**Falsch:** Ihr Eigenkapital sollte immer mindestens 15 bis 20 % im Verhältnis zur Bilanzsumme betragen. Denken Sie daran, dass im Fall von unvorhergesehenen Ereignissen Finanzierungsengpässe auftreten können, die Sie im Notfall immer über eine Eigenkapitalreserve ausgleichen können sollten. Auch Ihre Bank erwartet von Ihnen, dass Sie kontinuierlich dafür sorgen, dass Ihr Eigenkapital ausreichend hoch ist.

„Ich stelle meiner Bank nicht alle Sicherheiten, die ich habe, zur Verfügung. Denn schließlich brauche ich vielleicht noch weitere Kredite, für die ich ebenfalls Sicherheiten einsetzen muss.“

**Richtig:** Der Wert, die Lebensdauer und die Verwertbarkeit müssen in einem angemessenen Verhältnis zur Darlehenssumme stehen. Mit der laufenden Tilgung des Kredits sollten nach und nach Sicherheiten von der Bank auch wieder freigegeben werden. Je mehr Sicherheiten Sie zur freien Verfügung haben, desto besser Ihre Bonität. Erstellen Sie

am besten gemeinsam mit Ihrem Steuerberater einen Sicherheitenplan, den Sie dann mit Ihrer Bank besprechen.

„Ich habe einen langfristigen Investitionskredit von meiner Bank in Anspruch genommen. Damit habe ich mir den ‚Förderdschunzel‘ und die lange Bearbeitungszeit für öffentliche Förderdarlehen gespart.“

**Falsch:** Mit einem öffentlichen Förderdarlehen senken Sie die Finanzierungskosten, indem Sie in der Regel niedrigere Zinsen zahlen. Der „Förderdschunzel“ ist übrigens schon lange gelichtet, schauen Sie zum Beispiel einmal in die Förderdatenbank. Und die Bearbeitungszeit dauert meist nur wenige Wochen.

#### Falsch oder richtig?

„Ich habe die Zusage meiner Bank, dass ich einen Kredit und ein Förderdarlehen erhalten werde. Ich kann also die neue EDV-Anlage bestellen.“

**Falsch:** Bis Ihnen das Geld tatsächlich zur Verfügung steht, kann Zeit vergehen. Auch wenn Sie eine verbindliche Terminzusage haben, kann es zu unvorhergesehenen Verzögerungen kommen. Wenn Sie dann schon bestellt haben und die Ware geliefert wird, können Sie in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Eventuell müssen Sie einen teuren kurzfristigen Kredit als Zwischenfinanzierung beantragen.

#### Lohnt sich die Investition?

Können Sie mit Ihrer Investition Ihre Umsatzerlöse steigern oder Ihre Kosten senken? Berücksichtigen Sie z.B. auch die zusätzlichen Aufwendungen. Ganz gleich, ob die Versicherung für das neue Fahrzeug, der zusätzliche Materialverbrauch für die neue Maschine oder die Software für den neuen PC. Erstellen Sie für Ihr Investitionsvorhaben eine Rentabilitätsvorschau. Rechnen Sie am besten verschiedene Szenarien durch: für den besten, aber auch für den schlechtesten Fall.

#### Überlegen Sie:

- ▶ Wie hoch schätzen Sie den Umsatzerlös allein durch die geplante Investition?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie die damit verbundenen Aufwendungen?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie das Betriebsergebnis allein durch die geplante Investition?

- ▶ Wie hoch sind Ihre bisherigen Umsatzerlöse?
- ▶ Wie hoch ist das bisherige Betriebsergebnis im Vergleich zu dem zu erwartenden?

### Investieren oder nicht?

Es gibt leider keine Orientierungswerte, die eine Mindestrentabilität oder einen Gewinnzuwachs festlegen. Ob sich ein Gewinnzuwachs von zwei, fünf, zehn oder noch mehr Prozent lohnt, muss jeder Unternehmer für sich selbst entscheiden. Überlegen Sie, wie sich die Investition über die Jahre entwickelt. Meist sinken die Aufwendungen dafür im Laufe der Zeit. Letztlich sind aber mit jeder Investition auch Planungsarbeit, Verhandlungen mit Lieferanten, Handwerkern und Kreditinstituten verbunden, die Zeit kosten. Ist das Ergebnis der Rentabilitätsrechnung also nicht eindeutig, wird dieser Mehraufwand an Zeit letztlich den Ausschlag geben, ob sich ein Unternehmen für oder gegen eine Investition entscheidet. In jedem Fall aber sollten Sie sich zu dieser Frage gut beraten lassen.

### Investitionsplanung:

Passt die Investition zur Auftragsentwicklung?

- Marktentwicklung/-trends?

Wie hoch ist die Investition?

- Preis?
- Geldwerte Vorteile?
- Aufwendungen für Anschaffung und Betrieb?

Welche Finanzierung kommt in Frage?

- Eigenkapital?
- Fremdkapital?
- Leasing?
- Beteiligung?

Lohnt sich die Investition?

- Rentabilitätsvorschau?
- Vergleich mit GuV?
- Liquiditätsplanung?

### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 21 „Beteiligungskapital“ (pdf)
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“ (pdf)



### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checkliste: Investitionsplan

Checkliste: Leasing

Übersicht: Leasingvertragsarten

Checkliste: Darlehen beantragen: Welche Unterlagen benötigen Sie?

Übersicht: Beteiligungsantrag

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“

Lektion 3: Wachstumsfinanzierung

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Rating

Um ihre Investitionen zu finanzieren, nutzen die meisten mittelständischen Unternehmen Bankkredite und öffentliche Förderdarlehen, die bei der Hausbank (Bank oder Sparkasse des Unternehmens) beantragt werden. Spätestens dann wird das Unternehmen einem Rating unterzogen. Das heißt, die Bank oder Sparkasse stellt die Kreditwürdigkeit bzw. Bonität des Unternehmens fest.

### Was ist Rating?

Das Ratingergebnis beurteilt die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen (Kredittilgung und Zinszahlung) vollständig und termingerecht nachzukommen.

Um Ihre Kreditwürdigkeit festzustellen, bewertet Ihre Bank die Kennzahlen und Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens. Mit Hilfe der harten oder auch quantitativen Faktoren verschafft sich die Bank einen genauen Eindruck über die gegenwärtige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage Ihres Unternehmens. Also z.B. über die Entwicklung der Umsätze, der Aufwendungen, des Gewinns, der Liquidität, des vorhandenen Eigenkapitals oder des gesamten Firmenvermögens. Dazu kommen die weichen oder auch qualitativen Faktoren, die sich im Wesentlichen auf die Unternehmensführung, die Branche, das Marketing und das Verhältnis zur Hausbank beziehen. Die harten und weichen Faktoren entscheiden darüber, ob Sie einen Kredit erhalten und, wenn ja, wie hoch der Zinssatz ist, den Sie zahlen müssen.

### Harte Faktoren

Damit sich die Bank ein Bild über die Qualität der harten bzw. quantitativen Faktoren Ihres Unternehmens machen kann, benötigt sie von Ihnen folgende Unterlagen:

- ▶ **Jahreserfolgsrechnung**  
Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen der letzten (drei) Jahre
- ▶ **Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)**  
Inklusive einer Aufstellung der offenen Forderungen und Verbindlichkeiten, des Warenbestands, der vorliegenden Aufträge und der laufenden Kredite

- ▶ **Investitionsplanung**  
Beschreibung der geplanten Investitionen und deren Rentabilität
- ▶ **Liquiditätsvorschau**  
Zeigt die Zahlungsfähigkeit der kommenden 6 bis 12 Monate
- ▶ **Sicherheiten**  
Übersicht an Sicherheiten, wie Maschinen, Kfz, Grundstücke, Bankguthaben, Lebensversicherungen oder Kundenforderungen
- ▶ **Verträge**  
Gesellschaftsvertrag, Verträge mit Kunden, Kooperationsverträge u.a.
- ▶ **Private Vermögens- und Schuldenverhältnisse**  
Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften, die mit Privatvermögen haften

Bei den harten Faktoren geht es in erster Linie um die Zahlen Ihres Unternehmens. Über die notwendigen Unterlagen sollten Sie als Unternehmerin oder Unternehmer ohnehin verfügen. Sie müssen sie also nicht extra für Ihr Gespräch mit der Bank vorbereiten. Wichtig ist allerdings, dass sie auch tatsächlich auf dem aktuellen Stand sind.

### Weiche Faktoren

Bei den weichen bzw. qualitativen Faktoren geht es um Ihre Zukunftsplanung und die Qualität Ihrer Unternehmensführung. Die wichtigsten Fragen, die Sie dazu beantworten sollten, stellen wir Ihnen vor:

- ▶ **Unternehmensführung**  
Betreiben Sie Controlling? Haben Sie Ihre Zahlen im Griff? Treiben Sie offene Forderungen systematisch ein? Wie sieht die Zukunft des Unternehmens aus? Welche Nachfolgeregelung haben Sie getroffen?
- ▶ **Personal**  
Wie setzt sich Ihr Personal zusammen?  
Wie sieht Ihre Personalplanung für die nächsten Jahre aus?
- ▶ **Markt- und Branchenentwicklung**  
Müssen Sie Ihr Angebot anpassen? Wo bieten sich besondere Geschäftspotenziale? Inwiefern dient die geplante Investition dazu?
- ▶ **Marketing**  
Welche Maßnahmen planen Sie zur Verbesserung Ihres Angebots? Wie sehen Ihre Kundenbeziehungen aus? Wie wollen Sie mehr

Kunden erreichen? Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz? Wie optimieren Sie Ihren Vertrieb? Welche Werbemaßnahmen planen Sie?

- ▶ **Kontoführung**  
Wie häufig überziehen Sie Ihr Konto? Schöpfen Sie den Kontokorrentrahmen immer voll aus? Wie steht es um Ihr Rückzahlungsverhalten?
- ▶ **Kommunikation mit Hausbank**  
Informieren Sie Ihre Bank regelmäßig? Halten Sie Vereinbarungen ein?

Beschreiben Sie in Ihrem Business- oder Investitionsplan am besten den Zustand der einzelnen Unternehmensbereiche und wie Ihre Planungen hierzu aussehen.



#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Rating
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten  
Nr. 46 „Unternehmensbewertung/Rating“ (pdf)
- ▶ BMWi-Ratingplaner online
- ▶ KfW-Rating-Berater
- ▶ BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

#### Checklisten und Übersichten (siehe Anhang)

Checkliste: So können Sie sich auf das Rating vorbereiten

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 3: Wachstumsfinanzierung  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Förderprogramme

Um das Wachstum Ihres Unternehmens zu finanzieren, bieten Bund und Bundesländer spezielle Förderprogramme an. Die wichtigsten Bundesprogramme stellen wir Ihnen vor.

### KfW-StartGeld

- ▶ Bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- ▶ Bis zu 50 000 Euro
- ▶ Geringe Sicherheiten notwendig
- ▶ Zinshöhe: fest

### ERP-Kapital für Gründung

- ▶ Bis zu 2 Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- ▶ Bis zu 500 000 Euro
- ▶ Keine Vollfinanzierung möglich (Ergänzung z. B. durch KfW-Unternehmerkredit)
- ▶ Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion
- ▶ Sicherheiten: keine Sicherheiten erforderlich
- ▶ Zinshöhe: langsam ansteigend, günstig

### ERP-Kapital für Wachstum

- ▶ Zwischen 2 und 5 Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- ▶ Bis zu 500 000 Euro
- ▶ Keine Vollfinanzierung möglich (Ergänzung z. B. durch KfW-Unternehmerkredit)
- ▶ Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion
- ▶ Kofinanzierung durch Hausbank obligatorisch
- ▶ Sicherheiten: keine Sicherheiten erforderlich
- ▶ Zinshöhe: je nach Bonität

### Kapital für Arbeit und Investitionen

- ▶ Ab 5 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit
- ▶ Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion
- ▶ Bis zu 4 Mio. Euro (je 2 Mio. Euro Nachrangdarlehen und klassisches Darlehen)
- ▶ Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers

### KfW-Unternehmerkredit

- ▶ Bis zu 10 000 000 Euro
- ▶ Bankübliche Sicherheiten
- ▶ Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers
- ▶ Kombination mit ERP-Kapital möglich

Entscheidungshilfen für die Wahl der geeigneten Förderung:

- ▶ Wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet bzw. übernommen?
- ▶ Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf insgesamt?
- ▶ Reicht der Eigenkapitalanteil aus?
- ▶ Verfügen Sie über ausreichend Sicherheiten?

Jedes Förderprogramm stellt bestimmte Anforderungen an den Antragsteller. Haben Sie schon eine Förderung ins Auge gefasst? Dann beantworten Sie einfach die entsprechenden Fragen zu dem jeweiligen Förderprogramm. Wenn Sie alle Fragen mit „Ja“ beantworten können, erfüllen Sie die wichtigsten Fördervoraussetzungen.

### KfW-StartGeld

1. Handelt es sich beim Antragsteller um ein kleines Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder einen Angehörigen der Freien Berufe?
2. Liegt die Aufnahme der selbständigen Tätigkeit nicht mehr als drei Jahre zurück?
3. Beschäftigt das Unternehmen höchstens 100 Personen?
4. Ist der Gesamtfinanzierungsbedarf der Investition nicht höher als von 50 000 Euro?

### ERP-Kapital für Gründung

1. Dient das Vorhaben der Festigung eines Unternehmens innerhalb der ersten zwei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit?
2. Handelt sich um eine nachhaltig tragfähige, selbständige Vollexistenz?
3. Dient das Nachrangdarlehen der Mitfinanzierung folgender betriebsnotwendiger Investitionen (z. B. Grundstücke, Gebäude und Baunebenkosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Kaufpreis eines Unternehmens oder -teiles, Warenlager, branchenübliche Markterschließungsaufwendungen)?

4. Verfügt der Antragsteller über die für das Vorhaben notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation?
5. Besitzt der Antragsteller eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit (mind. 10 % Gesellschaftsanteil und Geschäftsführungsbefugnis)?
6. Ist sichergestellt, dass es sich nicht um ein Sanierungsvorhaben oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten handelt?
7. Ist ausgeschlossen, dass es sich um ein Vorhaben zur Herstellung, Verarbeitung und/oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, der Fischerei und der Forstwirtschaft handelt?
8. Setzt der Antragsteller Eigenmittel in genügendem Umfang ein (i. d. R. 15 %)?

### ERP-Kapital für Wachstum

1. Handelt es sich bei dem Antragsteller um den Inhaber bzw. geschäftsführenden Gesellschafter eines Unternehmens, ein Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft bzw. einen Angehörigen der Freien Berufe?
2. Liegt die Geschäftsaufnahme mehr als zwei, höchstens jedoch fünf Jahre zurück?
3. Handelt es sich um ein Wachstumsvorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft?
4. Dient das Nachrangdarlehen der Mitfinanzierung folgender Investitionen (z. B. Grundstücke, Gebäude und Baunebenkosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder Erwerb einer tätigen Beteiligung, Warenlager)?
5. Ist sichergestellt, dass es sich nicht um ein Sanierungsvorhaben oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten handelt?
6. Ist ausgeschlossen, dass es sich um ein Vorhaben zur Herstellung, Verarbeitung und/oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, der Fischerei und der Forstwirtschaft handelt?

### Kapital für Arbeit und Investitionen

1. Handelt es sich bei Ihrem Unternehmen um
  - ▶ ein mittelständisches Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder sind Sie Angehöriger der Freien Berufe, oder
  - ▶ ein mittelständisches deutsches Unternehmen oder sind Sie ein Angehörigen der Freien Berufe, das bzw. der im Ausland investiert?
2. Sind Sie seit mindestens fünf Jahren am Markt etabliert?
3. Befindet sich das Unternehmen mehrheitlich in Privatbesitz?
4. Beträgt der Gruppenumsatz des Unternehmens nicht mehr als 500 Mio. Euro?
5. Verfügt das Unternehmen über eine gute Bonität?
6. Werden mit dem Vorhaben Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert?

### KfW Unternehmerkredit

1. Handelt es sich um ein Investitionsvorhaben in Deutschland?
2. Handelt es sich um
  - ▶ ein in- oder ausländisches Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, das sich mehrheitlich in Privatbesitz befindet und dessen Gruppenumsatz 500 Mio. Euro nicht überschreitet,
  - ▶ einen Angehörigen der Freien Berufe
3. Ist ausgeschlossen, dass es sich um einen Sanierungsfall oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten handelt?

Detaillierte Informationen zu diesen und weiteren Förderprogrammen finden Sie in der Förderdatenbank des Bundes unter

- ▶ [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de).

### Tipp: BMWi-eTraining

#### „Vorbereitung auf das Bankgespräch“

In dem Lernprogramm erfahren Sie, auf was Banken und Sparkassen beim Gespräch mit Ihnen achten und welche Unterlagen Sie vorbereiten sollten. Darüber hinaus lernen Sie, Ihr Vorhaben möglichst überzeugend zu präsentieren. Und schließlich erhalten Sie Tipps zur Nachbereitung Ihres Bankgesprächs.

- ▶ BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
- ▶ Begleitbroschüre (pdf)



### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung
- ▶ Förderdatenbank des Bundes
- ▶ BMWi-Finanzierungsplaner
- ▶ ERP-Wirtschaftsförderung
- ▶ Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen



eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 3: Wachstumsfinanzierung

- ▶ [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

# Sicherheiten und Bürgschaften

Ganz gleich, ob Gründungs- oder Wachstumsfinanzierung: Wenn Sie ein Darlehen beantragen, wird Ihre Bank oder Sparkasse Sie immer nach Sicherheiten fragen. Für den Fall, dass Sie in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten und Ihren Kredit nicht zurück zahlen können, wird die Bank diese Sicherheiten verwerten bzw. verkaufen. Bei den so genannten banküblichen Sicherheiten übertragen Sie Ihrer Bank oder Sparkasse Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte als Pfand, bis Sie den Kredit zurückgezahlt haben.

## Bankübliche Sicherheiten

### Grundstücke/Immobilien

Grundstücks- und Immobilieneigentümer lassen zu Gunsten der Bank eine Grundschuld im Grundbuch eintragen. Die Bank veranlasst im Notfall die Zwangsvollstreckung.

### Bankguthaben

Guthaben und Sparkonten bei Banken und Bausparkassen.

### Lebensversicherungen

Kapitalbildende Lebensversicherungen mit hohen Rückkaufswerten.

### Wertpapiere

Bundesschatzbriefe, Aktien, Fonds, Zertifikate usw., die die Bank im Notfall verwerten kann.

### Bürgschaften

Ausfallbürgschaft einer Bürgschaftsbank oder Bürgschaft von Privatpersonen oder Unternehmen, die im Notfall die Rückzahlung des Kredits übernehmen.

### Weitere Sicherheiten

Maschinen, Fahrzeuge, Warenbestände, Ausstattung und Kundenforderungen: noch nicht bezahlte Rechnungen von zahlungsfähigen Kunden sowie zu erwartende Steuererstattungen vom Finanzamt.

## Welche Sicherheit ist die richtige?

„Ich habe ein Sparkonto, das ich schon vor Jahren angelegt habe. Wäre das nicht eine geeignete Sicherheit?“

**Tipp:** Unter Umständen könnte es eine gute Idee sein, der Bank ein Bankguthaben oder Sparkonto als Sicherheit zur Verfügung zu stellen. Aber Vorsicht: Sie haben für die Dauer der Kreditlaufzeit keinen Zugriff auf Ihr Erspartes. Das heißt, auch wenn Sie dringend Geld benötigen, sei es privat oder für Ihr Unternehmen, können Sie nicht darauf zugreifen. Und wenn Sie nicht mehr in der Lage sein sollten, Ihren Kredit zurück zu bezahlen, wird die Bank das Geld behalten und zur Tilgung des Kredits benutzen.

„Ich könnte meine private Eigentumswohnung als Sicherheit zur Verfügung stellen und eine Grundschuld eintragen lassen.“

**Tipp:** Das ist keine gute Idee. Generell sollten Sicherheiten immer im Zusammenhang mit dem Betrieb stehen. Eine Grundschuld sollte also möglichst auf das Betriebsgebäude und nicht auf das Wohneigentum eingetragen werden. Außerdem sollten Sie mit der Bank vereinbaren, dass Sie im Fall der Zahlungsunfähigkeit zunächst versuchen dürfen, das Grundstück oder Gebäude selbst zu verkaufen. Das bringt meist einen besseren Preis als über eine Zwangsversteigerung.

„Ich haben eine Kapitallebensversicherung, die ich eigentlich für meine Altersvorsorge abgeschlossen habe. Kann ich die als Sicherheit zur Verfügung stellen?“

**Tipp:** Das ist keine gute Idee. Mit allem, was der Altersvorsorge dient, sollten Sie sehr vorsichtig sein. Kündigt die Bank im Krisenfall die Versicherung, ist Ihre Altersvorsorge dahin. Vereinbaren Sie dagegen mit der Bank, dass Sie nur den Beleihungswert der Versicherung als Sicherheit abtreten. Also das Recht, in Höhe des Rückkaufswertes von der Versicherung einen zinsgünstigen Kredit zu bekommen, ein so genanntes Policendarlehen.

„Wie wäre es, wenn ich meine Schwester fragen würde, ob Sie gegenüber der Bank für mich bürgt?“

**Tipp:** Bei kleineren Beträgen, die Sie auf jeden Fall „abstottern“ können, ist dies sicherlich eine gute Idee. Aber Vorsicht bei größeren Beträgen. Die Bank vereinbart meist eine „selbstschuldnerische Bürg-

schaft“. Das heißt, sie kann den Bürgen jederzeit in die Pflicht nehmen, selbst wenn der Hauptschuldner noch zahlen könnte. Außerdem wollen private Bürgen nicht selten bei unternehmerischen Entscheidungen mitreden – vor allem dann, wenn die Geschäfte schlecht gehen. Beides führt meist zu emotionalen Belastungen, erst recht, wenn Sie den Betrag nicht an den Bürgen zurückzahlen können. Vereinbaren Sie immer einen schriftlichen Vertrag über Art, Dauer und Anlass der Bürgschaft. Klären Sie auch, was geschieht, wenn Sie den Betrag nicht zurückzahlen können.

„Ich habe mich über eine Ausfallbürgschaft erkundigt, die wir bei der Bürgschaftsbank beantragen könnten.“

**Tipp:** Das ist auf jeden Fall eine gute Idee. Mit einer Ausfallbürgschaft können bis zu 80 Prozent der Kreditsumme abgesichert werden. Die Bürgschaftsbank bürgt gegenüber der Bank des Kreditnehmers für die Rückzahlung des Kredits. Die Bürgschaft kommt zum Tragen, wenn, z. B. bei Insolvenz des Kreditnehmers dessen Sicherheiten verwertet werden und nicht (mehr) ausreichen.

„Einige Rechnungen an unsere Kunden sind noch offen. Diese Kundenforderungen könnten wir als Sicherheit zur Verfügung stellen.“

**Tipp:** Unter Umständen kann es eine gute Idee sein, Kundenforderungen als Sicherheit anzubieten. Wichtig ist: Wenn Sie Kundenforderungen als Sicherheit einsetzen möchten, sollten Sie gegenüber Ihrer Bank auf eine sehr gute und regelmäßige Kommunikation achten, um zu vermeiden, dass sich die Bank bereits in der Frühphase einer Krise an Ihre Kunden wendet, um Forderungen einzutreiben. Die werden dadurch womöglich abgeschreckt und suchen sich einen anderen Dienstleister oder Lieferanten. Sie müssen sich also auf die Diskretion der Bank verlassen können.

„Wir haben nicht viel an Sicherheiten zu bieten. Unsere Fahrzeuge sind geleast, gehören uns also nicht. Die können wir daher nicht zur Verfügung stellen. Ansonsten haben wir noch unsere Büroausstattung, Geräte und Warenbestände. Wie sieht es damit aus?“

**Tipp:** Generell können Gegenstände wie Maschinen, Fahrzeuge oder Warenbestände als Sicherheit dienen. In diesem Fall wird eine Sicherungsübereignung an die Bank vorgenommen, wodurch die Bank Eigentümerin der übereigneten Gegenstände wird. Die Nutzung bleibt aber weiterhin bei Ihnen. Allerdings werden diese Sicherheiten von den Banken nicht gerade bevorzugt, weil sie schnell an Wert verlieren. Sie werden daher von den Banken meist auch niedrig bewertet.

#### **Bewertung der Sicherheiten**

Die Bank wird Ihre Sicherheiten bewerten. Und da Banker vorsichtig sind, werden sie je nach Art der Sicherheit den Wert dafür meist etwas niedriger ansetzen. Der so genannte Beleihungswert für ein Grundstück kann zum Beispiel bei nur etwa 60 bis 80 Prozent des Verkehrswerts liegen, für ein Kfz vielleicht bei nur 50 Prozent des Zeitwerts. Und Ihre Geschäftsausstattung wird meist nur sehr gering bewertet. Sofern Ihre Sicherheiten über eine besondere Ausstattung, Lage, Qualität oder ähnliches verfügen, sollten Sie dies nachweisen.

#### **Bewertung der Sicherheiten**

##### **ca. 60–80 % Beleihungswert**

Grundstücke/Immobilien  
Bankguthaben/Wertpapiere  
Lebensversicherungen  
Bürgschaften

##### **ca. 50 % Beleihungswert**

Maschinen  
Fahrzeuge

##### **weniger als 50 % Beleihungswert**

Warenbestände  
Ausstattung  
Kundenforderungen

Zeigen Sie der Bank oder Sparkasse, dass Sie sich mit dem Thema „Sicherheiten“ beschäftigt haben, und bieten Sie ihr geeignete Sicherheiten an. Vermeiden Sie Sicherheiten, die privaten Zwecken, wie der Altersvorsorge oder Wohnung, dienen. Überlegen Sie, ob eine Ausfallbürgschaft sinnvoll ist. Vereinbaren Sie mit der Bank, dass sie Ihre Sicherheiten mit laufender Kreditrückzahlung nach und nach „freigibt“.

Vorsicht, wenn Ihre Bank oder Sparkasse Ihnen nur auf Grund Ihrer guten Sicherheiten einen Kredit gewährt. Viel wichtiger sind die Erfolgchancen Ihres Gründungs- oder Investitionsvorhabens. Schlimmstenfalls sind nachher Ihre Sicherheiten weg und Ihr Unternehmen ist Pleite. Darum: Achten Sie darauf, dass die Bank Ihre unternehmerischen Fähigkeiten und Ihr Gründungs- bzw. Investitionskonzept prüft.

## Förderprogramme und Bürgschaften

Nicht immer verfügen Gründer und Unternehmer über Sicherheiten in ausreichender Höhe. Manche können auch überhaupt keine Sicherheiten stellen. Um ihnen trotzdem eine Finanzierung zu ermöglichen, gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder ein Förderdarlehen, für das Sie keine oder nur geringe Sicherheiten benötigen, oder eine Ausfallbürgschaft einer Bürgschaftsbank.

Förderdarlehen, die wenig oder keine Sicherheiten erfordern:

### KfW-StartGeld

Bei zu wenig Sicherheiten kann die Hausbank das KfW-StartGeld bei der KfW Mittelstandsbank beantragen. Dieses Förderdarlehen ist mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank ausgestattet. Hintergrund ist: Die Bank oder Sparkasse übernimmt in der Regel gegenüber der KfW die volle Haftung für die Rückzahlung des Förderdarlehens. Das heißt, sie verpflichtet sich, die Kreditsumme auf jeden Fall – auch bei Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers – an die KfW zurückzuzahlen. Bei einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung braucht die Bank nur für 20 Prozent des Förderdarlehens einzustehen und verlangt daher in der Regel weniger Sicherheiten.

### ERP-Kapital

Beim ERP-Kapital für Gründung und beim ERP-Kapital für Wachstum brauchen Sie überhaupt keine Sicherheiten. Aber: Wie bei allen Förder- und Bankkrediten, haftet auch hier der Kreditnehmer immer für die gesamte Kreditsumme. Das heißt, ist das Unternehmen zahlungsunfähig muss er mit der KfW und seiner Hausbank vereinbaren, wie er seine Schulden begleichen wird.

### Ausfallbürgschaften

Eine weitere Möglichkeit, ein Gründungs- oder Investitionsvorhaben trotz mangelnder Sicherheiten zu finanzieren, bietet auch eine so genannte Ausfallbürgschaft. Ausfallbürgschaften werden von Bürgschaftsbanken für kurz-, mittel- und langfristige Kredite zur Verfügung gestellt. Sie sind für Banken und Sparkassen vollwertige Kreditsicherheiten. Eine Bürgschaftsbank bürgt bis zu 80 Prozent der Kredit-



#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Sicherheiten
- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: „Entscheidung über Sicherheiten nicht allein der Bank überlassen“, Interview mit Prof. Dr. Reifner, Institut für Finanzdienstleistungen, Hamburg
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“ (pdf)

## Checklisten und Übersichten

Übersicht: Sicherheiten

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 4: Sicherheiten und Bürgschaften  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

summe. Der Kreditnehmer haftet prinzipiell immer für die gesamte Kreditsumme. Das heißt, ist das Unternehmen zahlungsunfähig und sind alle bestehenden Sicherheiten verwertet, kommt die Bürgschaftsbank zwar gegenüber der Bank für die noch ausstehende Kreditsumme auf. Aber: Der Kreditnehmer ist nun Schuldner der Bürgschaftsbank und seiner Hausbank. Er muss mit beiden Institutionen vereinbaren, auf welche Weise und innerhalb welchen Zeitraums er seine Schulden begleichen kann. Es gibt zwei Möglichkeiten, eine Ausfallbürgschaft zu beantragen:

#### 1. Antragstellung über Hausbank

Sie gehen zuerst zu Ihrer Bank oder Sparkasse, um Ihr Gründungs- oder Investitionsvorhaben prüfen zu lassen. Wenn sie es positiv beurteilt, kommt die Fragen nach den Sicherheiten. Sollten Sie keine oder zu wenig davon haben, wird Ihre Hausbank gemeinsam mit Ihnen einen Antrag bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland stellen.

#### 2. Antragstellung ohne Bank

Eine andere Möglichkeit bietet das Programm „Bürgschaft ohne Bank – BoB“, das viele Bürgschaftsbanken anbieten. In diesem Fall gehen Sie direkt zu Ihrer Bürgschaftsbank, um eine Bürgschaft zu beantragen. Diese prüft Ihr Gründungs- oder Investitionsvorhaben. Ist das Ergebnis positiv, wird sie Ihnen eine Kreditbürgschaft anbieten. Der Vorteil ist: Die Suche nach einer Hausbank, die das Vorhaben finanziert, wird erleichtert.

#### Weitere Informationen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal: Bürgschaften
- ▶ BMWi-Infoletter GründerZeiten  
Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“ (pdf)
- ▶ Förderdatenbank des Bundes
- ▶ Verband Deutscher Bürgschaftsbanken



#### Checklisten und Übersichten

Übersicht: Ausfallbürgschaften

eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“  
Lektion 4: Sicherheiten und Bürgschaften  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

## Checklisten und Übersichten

### Finanzierungsfehler

#### 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

## Unternehmerlohn ermitteln

Wie viel Geld müssen Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit verdienen, um Ihre privaten Ausgaben zu finanzieren?  
Das Ergebnis zeigt Ihnen die Höhe Ihres erforderlichen Unternehmerlohns.

Ermitteln Sie die jährlichen Kosten	Euro
<b>Haushalt:</b>	
Miete oder vergleichbare Kosten	
Lebensmittel/Hausrat	
Kleidung usw.	
Strom/Heizung	
Wasser	
Müllabfuhr	
Telekommunikation	
Freizeit	
Kindergarten	
Ausgaben für Geld- und Sachvermögen (z. B. Wertpapiere, Sparverträge, Immobilien)	
+ Sonderausgaben (Weihnachten, Geburtstage, Urlaub, Reparaturen, Beiträge für Vereine/Verbände)	
<b>Gesamt</b>	
<b>Versicherungen:</b>	
Lebensversicherung/Rentenversicherung	
Krankenversicherung	
Unfallversicherung	
Haftpflichtversicherung	
Kfz-Haftpflichtversicherung	
Hausratversicherung	
+ Rechtsschutzversicherung	
<b>Gesamt</b>	
<b>Sonstiges:</b>	
Rücklage für Einkommensteuer	
Unterhaltsverpflichtungen	
+ Tilgung/Zinszahlung für Privatdarlehen	
<b>Gesamt (benötigte private Einnahmen)</b>	
- sonstige Einnahmen (z. B. Einkommen des Partners, Mieteinnahmen, Gründungszuschuss)	
<b>= Private Ausgaben (erforderlicher Unternehmerlohn)</b>	

# Kapitalbedarf

## Finanzierung der Gründung und der betrieblichen Anlaufphase

	Euro
<b>Gründungskosten</b>	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
+ Sonstige	
<b>Gesamt</b>	
<b>Kosten für Anlaufphase (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz für bestimmten Zeitraum, z.B. 3 Monate)</b>	
Personalkosten, inkl. eigenes Geschäftsführergehalt bei Kapitalgesellschaften (alle Kosten inkl. Lohnnebenkosten)	
Beratung	
Leasing	
Miete/Pacht	
Werbung	
Vertrieb	
Betriebliche Steuern	
Versicherungen	
Reserve für Startphase, Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	
+ Sonstige	
<b>Gesamt</b>	
<b>Unternehmerlohn (Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften zur Sicherstellung der privaten Lebenshaltungskosten)</b>	
<b>Anlagevermögen</b>	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren u.ä.	
Grundstücke/Immobilien einschl. Nebenkosten	
Produktionsanlagen, Maschinen, Werkzeuge	
Betriebs-, Geschäftsausstattung	
+ Fahrzeuge	
<b>Gesamt</b>	
<b>Umlaufvermögen</b>	
Material- u. Warenlager	
<b>Kapitaldienst</b>	
Zinsen für Existenzgründungsdarlehen/Bankkredite	
Tilgung	
<b>= Kapitalbedarf</b>	

# Kostenplan

Der Kostenplan ist die Grundlage für Ihre Rentabilitätsrechnung.  
Kalkulieren Sie Ihre monatlichen fixen und variablen Kosten.

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat	(...)
<b>Fixe Kosten:</b>							
Miete/Pacht							
Personal (angestellt)							
Leasingraten							
Wartungsverträge							
Versicherungen							
Werbung/PR							
Telefon/Fax/Internet							
AfA (Abschreibung)							
<b>Zwischensumme</b>							
<b>Variable Kosten:</b>							
Strom/Wasser/Heizung							
Wareneinsatz							
Fremdleistungen							
Fracht und Versand							
Provisionen							
Garantieleistungen							
Aushilfen							
Beratung							
Reisekosten							
<b>Zwischensumme</b>							
<b>Endsumme</b>							

## Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
<i>Alle Beträge in Euro und ohne MWst.</i>			
<b>Erwartete Umsatzerlöse (netto)</b>			
- <b>Wareneinsatz</b> (enfällt für Dienstleister)			
= <b>Rohgewinn</b>			
+ <b>sonstige betriebliche Erträge</b> (z. B. Mieten)			
- <b>Aufwendungen</b>			
Personalkosten inkl. Nebenkosten u. inkl. Geschäftsführergehalt bei GmbH			
Raumkosten			
Betriebliche Steuern			
Versicherungen, Beiträge			
Kraftfahrzeugkosten			
Werbe- und Reisekosten			
Werbung, Repräsentation			
Reparaturen und Instandhaltung			
Leasinggebühren			
Telefon, Fax, Internet			
Bürobedarf			
Rechts- und Beratungskosten			
Sonstige Aufwendungen			
Zinsaufwendungen			
Abschreibungen			
= <b>Summe Aufwendungen</b>			
= <b>Betriebsergebnis</b>			

Das Betriebsergebnis sollte Ihnen ermöglichen, sowohl Ihren Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) zu decken als auch eine Liquiditätsreserve zu schaffen.

## Liquiditätsvorschau

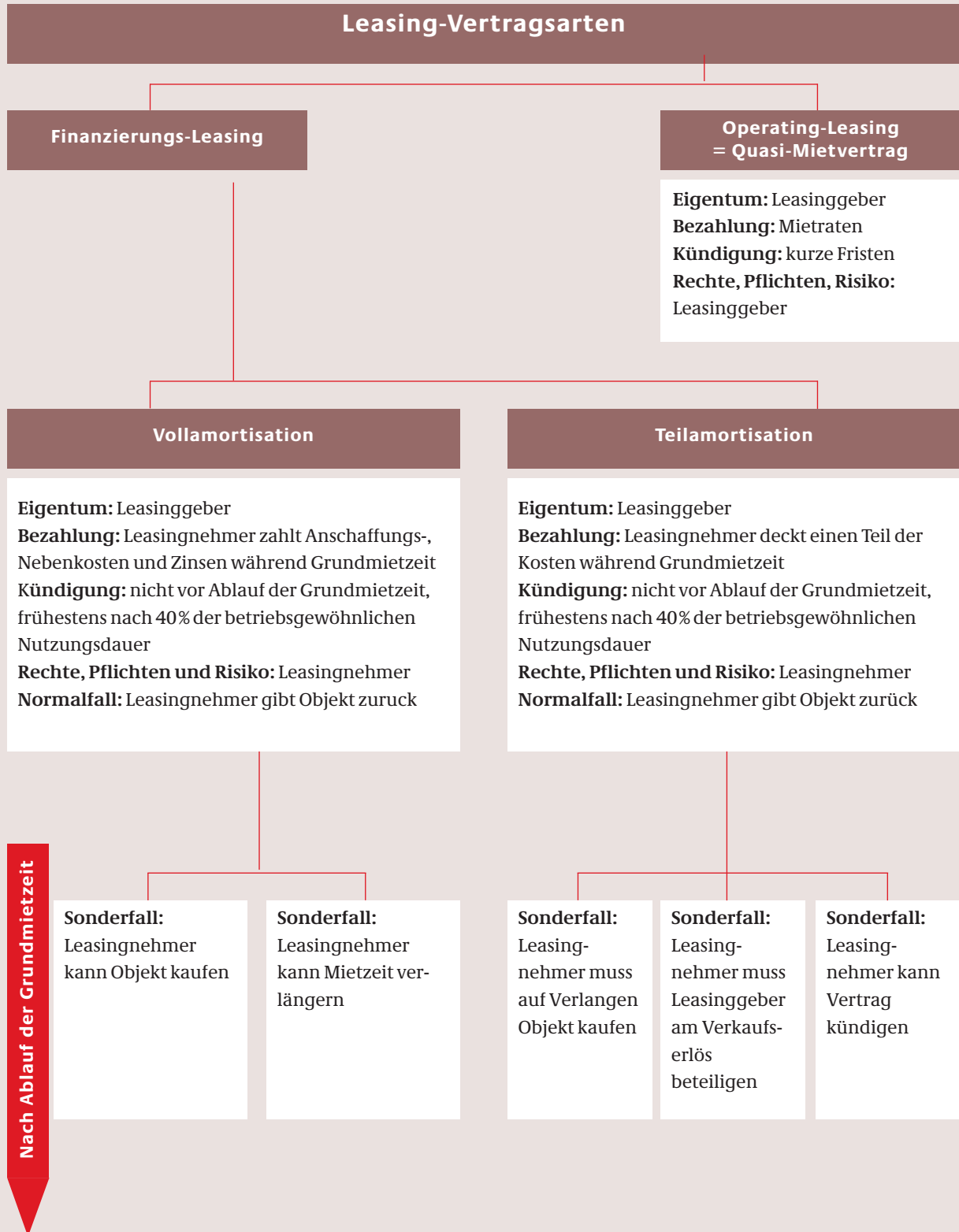
	1. Monat	2. Monat	3. Monat	(...)
Bestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)				
Zahlungseingänge (Umsatzerlöse, sonstige Einnahmen, Privateinlagen)				
<b>Summe verfügbare Mittel</b>				
<b>Ausgaben:</b>				
Löhne, Gehälter				
Sozialabgaben				
Lieferanten				
Bareinkäufe				
Marketing				
Vertrieb				
Investitionen				
Kreditzinsen				
Kredittilgung				
Miete, Nebenkosten				
Steuern				
Versicherung				
Privatentnahmen				
Sonstige Ausgaben				
<b>Summe Ausgaben</b>				
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat				
<b>Ergebnis Liquidität</b>				

# Finanzierungsplan

In Ihrem Kapitalbedarfsplan haben Sie ausgerechnet, wie viel Kapital Sie für Ihre Gründung und die Anlaufphase benötigen. In Ihrem Finanzierungsplan halten Sie fest, wie Sie die benötigte Summe finanzieren werden. Die Gesamtsumme muss Ihrem Kapitalbedarf entsprechen.

	Betrag in Euro	Zinsen p. a. %	Auszahlung %	Laufzeit (Jahre)		Anteil in %
				tilgungsfrei	Tilgung	
Eigenkapital						
ERP-Kapital für Gründung						
Familien-/Privatdarlehen						
Förderdarlehen						
Hausbankdarlehen						
Leasing						
Beteiligungen						
<b>Summe Finanzierung</b>						
Betriebsmittel-/ Kontokorrentkredit						
<b>Gesamtsumme</b>						

# Leasingvertragsarten



# Darlehen beantragen

## Welche Unterlagen benötigen Sie?

Um über ein Darlehen entscheiden zu können, benötigt Ihre Bank eine Reihe von Unterlagen und Informationen über Sie und Ihr Vorhaben. Diese Unterlagen sollten Sie für einen ersten Gesprächstermin bereits zusammenstellen. Sie sparen so Zeit. Außerdem erkennt Ihre Bank daran, dass Sie Ihr Vorhaben professionell angehen. Dieser persönliche Eindruck ist nicht selten entscheidend für die Kreditvergabe.

<b>Businessplan inklusive</b>
▶ Zusammenfassung
▶ Angebotsbeschreibung
▶ Beschreibung Gründerperson/Gründungsteam
▶ Marketing- und Vertriebskonzept
▶ Kapitalbedarfsplan
▶ Rentabilitätsvorschau
▶ Liquiditätsplan
▶ Finanzierungsplan
▶ Sicherheitenplan
▶ Vermögensübersicht
▶ Zeugnisse
▶ Lebenslauf mit Nachweis der erlangten Qualifikationen
▶ Ggf. Teilnahmebescheinigung Existenzgründungskurs
▶ Ggf. Vertragsentwürfe

## Beteiligungsantrag

Wer eine Beteiligung bei einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft oder bei einer Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft beantragen will, kann seinen Antrag direkt an die Gesellschaft richten.

### Dem Antrag müssen folgende Unterlagen beigefügt werden:

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| ▶ Gesellschaftsvertrag (wenn möglich)   | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Persönliche Daten der Gesellschafter mit ausführlichem beruflichen Werdegang (Lebenslauf), fachlichen Qualifikationsnachweisen sowie mit Angaben zum Privatvermögen und den privaten Verbindlichkeiten aller Antragsteller/ Gesellschafter (Selbstauskunft) | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Daten zum Unternehmen, Gründungsdatum, Produktions/-Handelsprogramm, Auftragslage, Marktstellung, Personalstärke  | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Erläuterungen zum Vorhaben und dessen Finanzierung mit dem vorgesehenen Verwendungszweck  | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Aktuelle Angaben zur Konkurrenzsituation im Einzugsgebiet   | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Ertragsvorschau für die kommenden drei Geschäftsjahre   | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Aufstellung der bestehenden Darlehen und Kredite mit Zins, Tilgung und Laufzeit sowie die Leasingverpflichtungen  | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Angaben zum Gewerbegrundstück (nach Gegebenheiten), Mietvertrag, Pachtvertrag und/oder Grundbuchauszug. Bei vorhandenen Grundstücken Verkehrswertangaben und Vorlasten in Abt. II und III   | <input type="checkbox"/> |

### Bei bereits bestehenden Unternehmen zusätzlich:

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| ▶ Die Bilanzen (Steuerbilanzen) der letzten drei Geschäftsjahre, wenn notwendig mit Betriebsabrechnungsbogen    | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Aktuelle BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung mit Bestandsveränderungen und Forderungen/Verbindlichkeiten) | <input type="checkbox"/> |
| ▶ Monatliche Umsätze  | <input type="checkbox"/> |

## ERP-Kapital für Gründung

Erfüllen Sie die Voraussetzungen für das ERP-Kapital für Gründung?	ja	nein
Um die wichtigsten Fördervoraussetzungen zu erfüllen, sollten Sie möglichst alle Fragen mit „Ja“ beantworten können. Klicken Sie bitte die Fragen an, die auf Sie zutreffen.		
1. Dient das Vorhaben der Gründung einer selbständigen gewerblichen oder freiberuflichen Existenz oder der Festigung einer solchen Existenz innerhalb der ersten zwei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Lässt das Vorhaben eine nachhaltig tragfähige, selbständige Vollexistenz erwarten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Würde die Durchführung des Vorhabens ohne Nachrangdarlehen wegen einer nicht ausreichenden Haftkapitalbasis wesentlich erschwert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Dient das Nachrangdarlehen der Mitfinanzierung folgender betriebsnotwendiger Investitionen:		
▶ Grundstücke, Gebäude und Baunebenkosten,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Betriebs- und Geschäftsausstattung,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Kaufpreis eines Unternehmens oder -teiles,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Warenlager,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ branchenübliche Markterschließungsaufwendungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Handelt es sich bei dem Antragsteller um eine natürliche Person mit Hauptwohnsitz im Inland?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Verfügt der Antragsteller über die für das Vorhaben notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Besitzt der Antragsteller eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit (mindestens 10% Gesellschaftsanteil und Geschäftsführungsbefugnis)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ist sichergestellt, dass es sich nicht um ein Sanierungsvorhaben oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten im Sinne der Leitlinien der Europäischen Kommission handelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ist ausgeschlossen, dass es sich um ein Vorhaben zur Herstellung, Verarbeitung und/oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, der Fischerei und der Forstwirtschaft oder um ein Vorhaben, für das sektorspezifische Sonderbedingungen des EU-Beihilferechts bestehen, handelt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Setzt der Antragsteller Eigenmittel in genügendem Umfang ein (i.d.R. 15%)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Bankgespräch

## Darauf kommt es an!

	Ja	Nein
<b>Nachvollziehbarer Businessplan</b>		
Enthält mein Businessplan u. a. Aussagen zu		
▶ meinem Vorhaben?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ dem Alleinstellungsmerkmal meines Angebotes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ meinen fachlichen und unternehmerischen Fähigkeiten ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Markt, Branche, Wettbewerber und den sich ergebenden Marketing- und Vertriebsmaßnahmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ der Unternehmensorganisation einschließlich Rechtsform?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enthält mein Businessplan einen Finanzplan mit Zahlen zu Kapitalbedarf, Liquidität, Rentabilität und Finanzierung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich meine Kreditwürdigkeit deutlich machen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Enthält mein Businessplan eine Zusammenfassung mit den wichtigsten Aussagen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist mein Businessplan für Dritte gut verständlich?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind alle Zahlen und Daten nachvollziehbar und realistisch?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Überzeugendes Auftreten</b>		
Bin ich in der Lage, überzeugend und kompetent aufzutreten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Drücke ich mich klar und verständlich aus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich alle Inhalte meines Businessplans schlüssig erläutern?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich meine Kompetenz sowie zukünftige Kunden, Kooperationen oder Kosten durch entsprechende Unterlagen nachweisen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kann ich auf eventuelle Bedenken meine Gesprächspartners angemessen reagieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Investitionsplan

## Lohnt sich Ihre Investition?

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	Werte aus Vorjahr	Rentabilitätsvorschau (Renta) (nach Investition)	1. Jahr € ohne MwSt.	Differenz zwischen GuV und Renta	2. Jahr € ohne MwSt.	Differenz zwischen GuV und Renta	3. Jahr € ohne MwSt.	Differenz zwischen GuV und Renta
Umsatzerlöse (netto)		Erwartete Umsatzerlöse						
./. Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)		./. Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)						
= Rohgewinn		= Rohgewinn						
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)		+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)						
./. Aufwendungen wie:		./. Aufwendungen wie:						
Personalkosten		Personalkosten						
Ihr Unternehmerlohn		Ihr Unternehmerlohn						
Raumkosten		Raumkosten						
Betriebliche Steuern		Betriebliche Steuern						
Versicherungen		Versicherungen						
Kfz-Kosten		Kfz-Kosten						
Werbe- und Reisekosten		Werbe- und Reisekosten						
Fremdkosten (Vertrieb, Werbung)		Fremdkosten (Vertrieb, Werbung)						
Reparaturen, Instandhaltung		Reparaturen, Instandhaltung						
Büro- und Verwaltungskosten		Büro- und Verwaltungskosten						
Leasinggebühren		Leasinggebühren						
Kreditraten		Kreditraten						
Zinsen		Zinsen						
= Summe Aufwendungen		= Summe Aufwendungen						
= Gewinn		= Erwartete Gewinnsteigerung (Erlöse minus Aufwendungen)						

Auswertung: Sie sollten mit Ihrer Wachstumsinvestition einen Gewinn erzielen können. Die Rentabilität, also das Verhältnis von Aufwendungen zu Umsatz, sollte sich nicht verschlechtern. Wie viel mehr Gewinn Sie durch Ihre Wachstumsinvestition erzielen MÜSSEN, lässt sich nicht verallgemeinern. Ein „gutes“ Verhältnis ist von Branche zu Branche verschieden. Letztendlich müssen Sie persönlich entscheiden, ob Sie das Verhältnis von Aufwand und Ertrag als angemessen erachten oder nicht.

## So können Sie sich auf das Rating vorbereiten

Nehmen Sie Ihr Unternehmen „unter die Lupe“: In welchen Bereichen stehen Sie wirklich gut da? In welchen Bereichen sieht es weniger gut aus? Antworten Sie – je nachdem – auf jede Frage des Fragebogens entweder mit + (= gut) oder - (= weniger gut). Je mehr positive Wertungen Sie abgeben, desto positiver wird wahrscheinlich Ihr Rating ausfallen. Wichtig ist: Versuchen Sie dort besser zu werden, wo Sie eine negative Wertung abgegeben haben. Dabei legen die Banken ganz besonderes Gewicht (ca. 60%) auf die „harten“ Fakten zu den wirtschaftlichen Verhältnissen des Unternehmens. Die folgenden Fragen und die Art der Bewertung sind nicht identisch mit der Rating-Praxis. Sie gehen jedoch auf alle wesentlichen Rating-Felder ein und können dabei helfen, sich auf ein Rating vorzubereiten.

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
<b>die wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens?</b>		
▶ Die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten beiden Jahre?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Umsatz- und Leistungsentwicklung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Kostenentwicklung und Kostenstruktur?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Ertragsentwicklung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Rentabilität?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Liquidität?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Eigenkapitalquote?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Schuldentilgungsdauer? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihr Firmenvermögen?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
<b>Managementkompetenz und Führungserfahrung?</b>		
▶ Die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen der Unternehmensleitung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Den Einblick der Unternehmensleitung in die wirtschaftliche Situation	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihres Unternehmens?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Zuverlässigkeit Ihrer Kalkulationen auf einer gesicherten Zahlengrundlage?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Absicherung der Kontinuität in der Unternehmensführung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Regelung Ihrer Nachfolge?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Nachwuchsförderung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
<b>die Unternehmensstruktur?</b>		
▶ Die Effektivität der Organisationsstrukturen in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Ausrichtung Ihrer Unternehmensstruktur an den Erfordernissen des Marktes und der Branche?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>das Personal?</b>		
▶ Die Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Unternehmen? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Ihre Personalplanung für die Zukunft?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Markt und Branche?</b>		
<b>Marktsituation allgemein</b>		
▶ Das Marktpotenzial Ihres Unternehmens?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Den aktuellen Auftragsbestand?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die zukünftige Auslastung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Markt- und Branchenentwicklung</b>		
▶ Die Branchenentwicklung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von Markt- und Branchentrends?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Abhängigkeit Ihres Unternehmens von der Konjunktur?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Das Erfolgspotenzial Ihrer Geschäftsfelder?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Produkte und Leistungen</b>		
▶ Ihr Angebots-Sortiment?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Positionierung Ihres Unternehmens im Markt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Positionierung Ihres Unternehmens in seinem derzeitigen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Preis- und Leistungssegment?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Produktentwicklung und Innovationsgeschwindigkeit in Ihrem Unternehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
<b>Kunden</b>		
▶ Die Zufriedenheit Ihrer Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit mit Ihrem derzeitigen Kundensegment?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Bonität Ihrer Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Abhängigkeit von bestimmten Kunden? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die „Treue“ Ihrer Kunden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Konkurrenz</b>		
▶ Den Marktanteil Ihres Unternehmens?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Zahl der Wettbewerber? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Lieferanten</b>		
▶ Ihre Einkaufskonditionen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Qualität und Zuverlässigkeit Ihrer Lieferanten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Abhängigkeit von Lieferanten? („+“ groß, „-“ gering)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Vertrieb</b>		
▶ Ihre Vertriebsorganisation?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Marketing</b>		
▶ Ihr Marketingkonzept?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Beziehung Unternehmen – Hausbank</b>		
<b>Kontoführung</b>		
▶ Die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens? („+“ Konto überzogen, „-“ Konto nicht überzogen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Ihre Kontoumsätze im Vergleich zum Kontokorrent-Kreditrahmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Information</b>		
▶ Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank (notwendige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Informationen pünktlich, ausreichend geliefert)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Aussagekraft Ihrer Informationen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
▶ Die Kommunikation mit Ihrer Bank bei wichtigen Informationen und strategischen Entscheidungen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie bewerten Sie ...	gut	weniger gut
▶ Ihre Zuverlässigkeit bei Vereinbarungen mit der Bank?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Unternehmensentwicklung und -planung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihr Unternehmenskonzept?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
<b>Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer lang- und kurzfristigen Entwicklungs- und Planziele?</b>		
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Umsatz- und Absatzplanung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Kostenplanung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Ihre Kostenvor- und -nachkalkulation?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Ertragsplanung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Investitionsplanung?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihrer Liquiditätsplanung (Kapitaldienstfähigkeit)?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Qualität Ihres Rechnungswesens und Controllings?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Qualität Ihres Mahnwesens?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -
▶ Die Seriosität im Umgang mit Unternehmensrisiken (Umweltrisiken, Gewährleistungs-Risiken, Produkthaftungs-Risiken, Versicherungen und Rücklagen)?	<input type="checkbox"/> +	<input type="checkbox"/> -

## Sicherheiten

Für die Vorbereitung Ihres Gesprächs mit der Bank sollten Sie feststellen, über welche Sicherheiten Sie verfügen. Die Bank wird aus Ihren angegebenen Daten den Beleihungswert bzw. den Wert Ihrer Sicherheiten ermitteln. Falls die Sicherheiten nicht ausreichen, Sie aber über ein tragfähiges und überzeugendes Konzept verfügen, können Sie gemeinsam mit der Bank eine Bürgschaft bei einer Bürgschaftsbank beantragen (weitere Informationen: [www.vdb-info.de](http://www.vdb-info.de)).

Bank-/Sparkassenguthaben					
Name der Bank/ Sparkasse	Kontonummer	Guthaben (Euro)	Beleihungswert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungs- grenze (%) (Beleihungswert minus Sicherheits- abschläge = Beleihungsgrenze)	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>					

Lebensversicherungen						
Name der Versiche- rungs- gesellschaft	Versiche- rungs- nummer	Versiche- rungs- summe	Rückkaufs- wert (Euro)	Beleihungs- wert (Euro) (wird von der Bank feststell)	Beleihungs- grenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>						

Wertpapiere						
Art des Wert- papiers	Emittent	Kurswert (Euro)	Nennwert (Euro)	Beleihungs- wert (Euro) (wird von der Bank feststell)	Beleihungs- grenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>						



Immobilien							
Art der Immobilie Ort/Flurnr.	Verkehrswert (Auskunft z. B. Kommune, Makler)	Beleihungswert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungsgrenze (%)	Nennbetrag (der im Grundbuch eingetragene Betrag der Grundschild oder Hypothek)	Rang im Grundbuch	Vorrangige Rechte	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>							

Maschinen, Kfz usw.					
Gegenstand	Baujahr	Anschaffungspreis	Beleihungswert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungsgrenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>					

Forderungen					
Schuldner	Betrag	Fälligkeit	Beleihungswert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungsgrenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
<b>Insgesamt</b>					

## Ausfallbürgschaft

### Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande?

### Wie wird sie wirksam?

Beispiel: Ein Existenzgründer benötigt für sein Gründungsvorhaben 500.000 Euro. Seine persönlichen Sicherheiten werden von der Hausbank mit 50.000 Euro bewertet. In dieser Höhe würde die Hausbank einen Kredit bewilligen. Das bedeutet: Für die restlichen 450.000 Euro fehlen Sicherheiten.

Ausweg: eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank des betreffenden Bundeslandes.

Situation	Kreditnehmer	Hausbank	Bürgschaftsbank
Kreditantrag	Stellt Kreditantrag bei seiner Hausbank	<p>Prüft Kreditantrag</p> <p>Verlangt zunächst „bewertbare“ Sicherheiten soweit vorhanden; diese werden von der Bank mit 500.000 Euro bewertet</p> <p>Beantragt gemeinsam mit dem Kreditnehmer wegen unzureichender Sicherheiten bei der zuständigen Bürgschaftsbank eine 80%-Bürgschaft für den gesamten Kreditbetrag</p>	Prüft den Bürgschaftsantrag
Zusage für 80%ige Ausfallbürgschaft durch die Bürgschaftsbank	Haftet gegenüber der Hausbank für den gesamten Kreditbetrag von 500.000 Euro	Bewilligt gesamte Kreditsumme an Kreditnehmer (= 500.000 Euro)	Übernimmt Haftung gegenüber der Hausbank für die 80 % der Kreditsumme, die nicht durch die „bewertbaren“ Sicherheiten abgesichert sind (= 360.000 Euro)
Insolvenz des Kreditnehmers		<p>Kündigt den Kredit und fordert den Kreditnehmer auf, die gesamte Kreditsumme zurückzuzahlen und kündigt den Bürgen die Inanspruchnahme aus der Bürgschaft an.</p> <p>Liquidiert die bestellten Sicherheiten des Kreditnehmers, nimmt für den restlichen Ausfall nach Abzug der Verwertungserlöse die Bürgschaft mit 80 % in Anspruch</p>	Trägt den Ausfall in Höhe des Betrages, für den die Bürgschaft in Anspruch genommen wurde

# Glossar

## Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, seinem zukünftigen Kapitaldienst (Zahlung von Zinsen und Tilgung) nachzukommen. Daraus leitet sich seine Kreditwürdigkeit ab. Je höher das Risiko des Vorhabens und umso zweifelhafter die Bonität des Schuldners eingestuft wird, desto höher sind die Anforderungen an die Besicherung eines Kredites. Eine gute bzw. schlechte Bonität hat darüber hinaus Auswirkungen auf die Zinshöhe.

## Bürgschaft

Bei einer Bürgschaft verpflichtet sich der Bürger (Privatperson/Unternehmer) gegenüber dem Gläubiger (z.B. Bank) eines Gründers oder Unternehmers, für die Verbindlichkeit (z.B. Kredit) einzustehen, falls der Gründer/Unternehmer nicht in der Lage sein sollte, den Kredit zurückzuzahlen.

## Betriebsmittel

Sie sind für den laufenden Betrieb erforderlich, z. B. Miete/Pacht, Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe.

## Eigenkapital

Von den Eigentümern zeitlich unbegrenzt einem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in ein Unternehmen eingebracht werden und Eigenleistungen wie Renovierungsarbeiten in Betriebsgebäuden. Für die Beantragung von ERP-Unternehmerkapital sollte Eigenkapital in Höhe von mindestens 15 % des Kapitalbedarfs nachgewiesen werden.

## 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“.)

## Finanzierungsplan

Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.

## Förderprogramme

Bund und Länder bieten zahlreiche Förderprogramme zur Unternehmensgründung an. Neben Projekten, die finanzielle Unterstützung leisten, vermitteln die Initiativen auch fachliches Know-how zur Aus- und Weiterbildung, Beratung sowie Wettbewerbe. Einen detaillierten Überblick über die zielgruppenspezifischen Angebote gibt die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

## Folgeinvestition

Folgeinvestitionen sind alle Investitionen nach Gründung oder Übernahme eines Betriebes oder einer Praxis, die zum Ausbau und zur Festigung des Unternehmens dienen.

## Fremdkapital

Hierzu zählen Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.

## Haftungsfreistellung

Bei geringen Sicherheiten des Antragstellers kann die Hausbank für das KfW-StartGeld bei der KfW Mittelstandsbank eine 80-prozentige Haftungsfreistellung beantragen. Hintergrund: In der Regel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut (z.B. KfW) die volle Haftung für die Rückzahlung der Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertragliche Schuldverhältnis herrührt. Bei einer Haftungsfreistellung verpflichtet sich die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut nur für einen bestimmten Teil der bestehenden Verbindlichkeit (an den Gründer ausgezahltes Förderdarlehen) in voller Höhe haften.

## Hausbank

Bank oder Sparkasse, bei der der Gründer/Unternehmer sein Geschäftskonto einrichtet und ggf. Kredite für sein Unternehmen beantragt. Bei der Hausbank werden auch die Anträge für öffentliche Förderdarlehen gestellt.

**Mikrofinanzierer**

Gründungszentren oder andere Beratungsorganisationen, die vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert wurden. Sie sind Anlaufstellen für Gründer, die Mittel aus dem Mikrofinanzfonds Deutschland beantragen möchten.

**Investition**

Anschaffung eines langfristig nutzbaren Produktionsmittels, um damit Gewinne zu erwirtschaften.

**Liquidität**

Fähigkeit eines Unternehmens, seine laufenden Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Dabei spielt der Faktor Zeit eine entscheidende Rolle, denn es nützt dem Unternehmer nichts, wenn er z. B. in vier Wochen mit einem Geldeingang rechnen, eine Verbindlichkeit aber heute fällig ist.

**Mezzanine**

Bezeichnete in der Renaissance ein Halbgeschoss, das zwischen zwei Hauptgeschossen liegt. Mezzanine-Finanzierung ist daher eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u.a. Nachrangige Darlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen, Verkäuferdarlehen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig (nach den anderen Krediten) bedient und stärken somit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.

**Nachrangdarlehen**

Für die Beantragung von Nachrangdarlehen werden keine Sicherheiten benötigt. Bei einer Insolvenz werden diese Darlehensgeber nachrangig befriedigt, also erst dann, wenn alle anderen Kreditgeber ihre Forderungen befriedigt haben. Das ERP-Kapital für Gründung und das ERP-Kapital für Wachstum sind Nachrangdarlehen.

**Rentabilität**

Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.

**Sicherheiten**

Jeder Kreditgeber verlangt in der Regel „bankübliche“ Sicherheiten (z.B. Bürgschaften, Lebensversicherungen, Wertpapiere, Sicherungsübereignung (z.B. von Maschinen)). Für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Kredit nicht zurückzahlen kann, wird der Kreditgeber die Sicherheiten verwerten bzw. verkaufen.

