

1. Einleitung

Mit diesem Seminar möchte ich denen, die über eine selbständige Existenz nachdenken, oder sich vielleicht schon auf den Weg gemacht haben, Starthilfe für die ersten entscheidenden und die daraus folgenden Schritte geben. Dabei möchte ich natürlich vor allem für Sie wichtige Informationen vermitteln, aber auch auf Risiken und mögliche Fehler aufmerksam machen.

Hauptschwerpunkt ist dabei die Finanzierung Ihrer neuen Selbständigkeit durch zinsgünstige Kredite aus staatlichen Förderprogrammen.

Der Grund für Bund und Länder, Fördermittel für Existenzgründer zu vergeben, liegt eigentlich auf der Hand: Mehr als die Hälfte des gesamten Umsatzes in der BRD entsteht bei kleinen und mittelständischen Unternehmen. 2/3 aller Beschäftigten und 3/4 aller Auszubildenden sind hier beschäftigt. Auf diese Weise sind die mittelständischen Existenzgründungen unerlässlich für neue Arbeitsplätze, Innovationen und wirtschaftliches Wachstum. Volkswirtschaftliche Dynamik und Stabilität sind entsprechend davon abhängig.

Doch wer sich für den Weg in die Selbständigkeit entschieden hat, geht automatisch auch ein (finanzielles) Risiko ein. Finanzierungsfragen spielen deshalb gerade am Anfang eine große Rolle. Besondere Bedeutung fällt dabei einer solide Eigen- und Fremdkapitalausstattung und damit einer entsprechenden Liquidität zu. Öffentliche Fördermittel sollen den Start erleichtern, das Risiko (bei genauer Planung) vermindern und natürlich Anreize schaffen.

2. Vorüberlegungen zur Existenzgründung und Risiken

2.1. Gründerprofil

Die ideale Unternehmerpersönlichkeit läßt sich sicherlich nicht definieren. Sie sollten aber vor einer Existenzgründung Ihre Eignung für das gewählte Betätigungsfeld genau überprüfen und auch beispielsweise die Belastung Ihrer Familie oder Ihrer Partnerschaft mit einbeziehen, da Sie gerade am Anfang oft mit einem 10-12 Stunden-Tag rechnen müssen.

Ihre **Bestandsaufnahme** könnte folgendermaßen aussehen:

- **Reichen Ihre persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?**

Bei einem Handwerksbetrieb muß z.B. die Qualifikation eines Meisters vorhanden sein, während ein Großteil der "Freien Berufe" zwar ohne qualifizierte Prüfung ausgeübt werden kann, aber natürlich ebenso Fachkenntnisse voraussetzt, um das Unternehmen führen zu können.

- **Welche kaufmännischen Fähigkeiten haben Sie?**

Der Gründer sollte ein kaufmännisches Grundwissen besitzen. Ist dies in Teilbereichen des zukünftigen Unternehmens nicht der Fall, sollte man sich Gedanken machen, sinnvollerweise einen Partner oder Berater in das geplante Vorhaben mit einzubeziehen.

- **Sind Ihre finanziellen Überlegungen realistisch?**

Verfügen Sie über ausreichend Eigenkapital? Reicht Ihnen der Gewinn, um Ihren gewohnten Lebensstandard zu finanzieren? (siehe Rentabilitätsvorschau und Voraussetzungen für staatl. Kredithilfen)

- **Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrungen sammeln**, d.h. hatten Sie bislang schon einmal die Arbeit von Mitarbeitern zu organisieren und zu kontrollieren?

- Wie ist Ihre familiäre Situation? **Können Sie mit Unterstützung der Familie rechnen?** (Für Frauen mit jüngeren Kindern: Können Sie die Kinderbetreuung regeln?)
Wichtig ist bei geplanter Mithilfe von Familienmitgliedern, ob für diese Mitarbeit auf andere Beschäftigungsverhältnisse mit sicherem und vom neuen Unternehmen unabhängigem Einkommen verzichtet werden sollte.
- **Sind Sie zu gewissen Opfern zugunsten Ihrer Selbständigkeit bereit**, wie z.B. in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten, in den Anfangsjahren möglicherweise auf Ihren Urlaub zu verzichten und kein stabiles bzw. regelmäßiges Einkommen zu beziehen?

2.2. Woran scheitern Existenzgründer?

7 entscheidende Pleiteursachen:

Oft gibt es mehrere Gründe - die Reihenfolge der genannten Ursachen bezeichnet die Häufigkeit ihrer Beteiligung. Anhand der genannten Punkte werden Sie teilweise auch schon die Notwendigkeit der eben genannten ersten Bestandsaufnahme erkennen:

- **Finanzierungsmängel**

Existenzgründer unterschätzen oft ihren kurzfristigen Kapitalbedarf. Problematisch wird es beispielsweise in dem Moment, wenn Kunden allzu schleppend zahlen. (siehe Liquiditäts-rechnung)

- **Informationsdefizite**

Die Nachfrage für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung wird zu oft von Gründern überschätzt, die Konkurrenz hingegen unterschätzt. (Mangelnde Einschätzung des Marktgeschehens, siehe Marketing)

- **Qualifikationsmängel**

An der fachlichen Qualifikation mangelt es so gut wie nie, dafür aber an kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten und fehlender, die Defizite ausgleichender Beratung.

- **Planungsmängel**

Entweder ist die Planung nicht gut vorbereitet und teilweise unrealistisch - oder sie wird nicht eingehalten.

- **Familienprobleme**

Probleme entstehen, wenn der (Ehe-)Partner die Belastungen in der Anfangsphase nicht mehr hinnehmen will. (Trifft leider besonders auf die Partner weiblicher Existenzgründer zu: "Ein Mann hat bei der Karriere seine Frau im Rücken, eine Frau hat die Familie im Nacken.")

- **Überschätzung der Betriebsleistung**

Investitionen und Betriebskosten gestalten sich oft wesentlich höher als als der Umsatz des Betriebes, der zuvor überschätzt wurde.

- **Äußere Einflüsse**

Unvorhersehbare und nicht zu beeinflussende (?) Faktoren sind z.B.: Verändertes Kundenverhalten, schwindende Kaufkraft der Zielgruppe, Wertverlust von Maschinen durch rapiden technischen Fortschritt, verkehrstechnische oder finanzielle Folgen (Steuern...) durch kommunale Planungen, etc.

2.3. Rentabilitätsvorschau: Lohnt sich der Aufwand?

Damit Sie wissen, ob Sie als Selbständiger auf Dauer ausreichend Gewinn machen, sollten Sie vor Ihrer Unternehmensgründung unbedingt eine Rentabilitätsvorschau machen.

Die sollte mindestens drei Geschäftsjahre umfassen. Denn das dritte Jahr ist besonders kritisch. Dann müssen Sie nämlich in der Regel bei zinsgünstigen Krediten aus öffentlichen Förderprogrammen mit der Tilgung beginnen. Diese Belastung läßt dann Ihre Kosten sprunghaft ansteigen.

Rechnen Sie sich also aus, ob sich der Einsatz von Geld und Arbeit wirklich lohnt. Erkundigen Sie sich bei den zuständigen Kammern und Verbänden nach Erfahrungswerten und Branchenkennzahlen.

Anlage 1

2.4. Voraussetzungen für die Gewährung staatlicher Förderhilfen

Bevor Sie beginnen, sich um die Finanzierung Ihres neuen Unternehmens oder Betriebes im einzelnen zu bemühen, müssen bestimmte Voraussetzungen gewährleistet sein. Das betrifft nicht nur Ihre eigene Planung, um eine wirtschaftliche Rentabilität zu sichern, sondern ist auch für die darauf folgenden Finanzierungsanfragen von großer Bedeutung. Denn es werden verständlicherweise nur Projekte gefördert, die wirtschaftlich sicher erscheinen und auf lange Sicht Gewinne abwerfen. Dazu muß ein betriebswirtschaftlich untermauertes Unternehmenskonzept, das möglichst individuell aufgebaut sein sollte, schriftlich dargelegt werden. Es sollte den Beweis für die Realisierbarkeit des Vorhabens, unter Einbeziehung der möglichen Risiken, erbringen. Ist das Konzept im Hinblick auf realistische Umsatz- und Gewinnerwartungen schlüssig, so bestehen berechnete Chancen, die beantragten Fördermittel zu erhalten.

Um nach Möglichkeit das Scheitern der neuen Existenz zu vermeiden und schon einmal gescheiterte Unternehmen nicht noch einmal zu fördern, werden an die Gewährung von Fördermitteln schon vorweg einige Bedingungen geknüpft:

Wichtig: Öffentliche Fördermittel des Bundes und der Länder müssen vor Vorhabensbeginn beantragt werden!

2.4.1. Erste Existenzgründung

Es muß sich tatsächlich um die erste selbständige Existenz handeln, die zudem eine tragfähige "Vollexistenz" als Haupterwerbsgrundlage sein soll. Eine nebenberufliche Selbständigkeit - also neben der Tätigkeit als Arbeitnehmer- ist noch keine Existenz, soweit die Erträge hieraus nicht den größten Teil des Gesamtverdienstes darstellen.

Einige Förderprogramme können noch innerhalb von 8 Jahren nach Gründung beantragt werden, die dann der nachhaltigen Sicherung bzw. Festigung der selbständigen Existenz dienen (siehe Deutsche Ausgleichsbank).

Wer bereits selbständig ist und schon Fördermittel erhalten bzw. beantragt hat, kann jedoch keine Gründungskredite mehr bekommen. Er muß bei Aufgabe seines Unternehmens die Fördermittel zurückzahlen oder aber in den neuen Betrieb einbringen. Wurde jedoch eine Existenz aus Gründen, die der Unternehmer nicht selbst zu vertreten hat, aufgegeben (z.B. Berufsunfähigkeit), kann er durchaus eine andere Tätigkeit ausüben. Hier besteht dann die berechtigte Hoffnung, daß dazu die Fördermittel nicht verweigert werden. Es kommt in allen Fällen auf die Begründung und Glaubhaftigkeit der Argumentation an.

2.4.2. Fachliche Eignung

Die Antragsteller sollten nicht älter als 55 Jahre sein..Für die Gründungskonzeption ist die Darstellung der fachlichen Qualifikation zudem sehr wichtig. Diese muß anhand von Nachweisen untermauert oder zumindest glaubhaft dargestellt werden. Oftmals werden Anträge wegen ungenügender Darstellungen im Lebenslauf abgelehnt.

2.4.3. Betriebswirtschaftliche Förderungsfähigkeit

Die staatlichen Mittel sollen nicht für Vorhaben zur Verfügung gestellt werden, aus denen entsprechende Gewinne nicht zu erwarten sind. Das neugegründete Unternehmen muß seinem Betreiber den Lebensunterhalt sichern. Gelingt der Beweis der Rentabilität nicht, werden keine Fördermittel gewährt.

2.4.4. Mindestinvestitionssumme und Eigenkapital

Obwohl die einzelnen Kreditprogramme sehr unterschiedlich sind, zeichnen sie sich im allgemeinen durch lange Laufzeiten, vergünstigte Zinssätze und tilgungsfreie Jahre aus. Es werden jedoch Mindestsummen vorausgesetzt, z.B. beim ERP - Programm DM 30.000.

Grundsätzlich gelten bei allen Förderprogrammen finanzielle Eigenmittel als Bedingung. Ausnahmen sind möglich und im einzelnen Fall zu prüfen, aber selten.

Allgemein gilt:

Um Ihr Unternehmen zu gründen und zu führen, sollten Sie vorwiegend Fremdmittel verwenden. Denn in Krisenzeiten, wenn Sie vielleicht keine Kredite mehr bekommen, hilft Ihnen Ihr eigenes Kapital aus der Notlage heraus. Unter 15 % darf der Anteil am Eigenkapital bei der Finanzierung mit öffentlichen Mitteln in den alten Bundesländern nicht liegen (in den neuen Bundesländern wird Eigenkapitalhilfe gewährt, siehe Förderprogramme) Deshalb prüfen Sie gründlich alle "Quellen" für Ihre Eigenmittel.

Anlage 2

3. Schlüsselfunktion Marketing

An dieser Stelle seiner Planung sollte sich der Existenzgründer zunächst mit seiner Marketingstrategie auseinandersetzen. Die Marketing-Analysen und die daraus abzuleitenden Marketing-maßnahmen stellen schließlich eine Schlüsselfunktion für das Gelingen einer Gründung dar. Neben der Produktion oder Dienstleistung ist vor allem der Markt und das Marketing ausschlaggebend für den Unternehmergeinn, der sich aus dem Überschuß der Erträge über die Aufwendungen errechnet.

Außerdem kann der Gründer anhand einer konkreten Systemanalyse nochmals überprüfen, ob er das richtige Produkt - am richtigen Ort - mit richtiger Zielgruppe - ausgewählt hat oder entsprechendes noch anpassen muß...

(Das Feld des Marketing ist so groß, daß ich das Thema hier nicht ausführlich behandeln will, sondern nur die für diesen Teilschritt nötigen Stichpunkte nennen möchte.)

3.1. Marketing - Systemanalyse

3.1.1. Austauschsystem-Analyse (Marketinginstrumente)

Anhand der grundsätzlich zu stellenden Fragen

- Welche Bedürfnisse hat der Kunde (im Hinblick auf das Produkt) und was bietet er dafür?
- Was erwartet das Unternehmen und was bietet es dem Kunden dafür?

ergeben sich folgende Überlegungen:

- Welches **Produkt**, Sachgut oder Dienstleistung, werden sie anbieten? (Nutzen, Anzahl der angebotenen Produkte)
- Wer ist Ihre Zielgruppe? Wie sieht das Konsumverhalten der Zielgruppe aus?
Wie erreichen Sie Ihre potentiellen Kunden? Wie können Sie Wünsche wecken, die die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe befriedigen können? (**Werbemaßnahmen**, Werbebudget, Public Relations)
- Wie sieht die potentielle Markteinschätzung für Ihr Produkt aus? Wodurch unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz? (Vorteile des eigenen Unternehmens: Marktlücke, Qualität, **Preis**) Zu diesen Überlegungen zählt natürlich auch die eigene Kostenrechnung.
- Welche **Absatzmethoden** bieten sich hinsichtlich Ihres Produktes an? (Groß- oder Einzelhandel, Direktverkauf, Franchising, Handelsvertretung, Akquisition) Entsprechend ist die Standortfrage des Unternehmens abhängig von den Absatzwegen oder bei festgelegtem Standort müssen entsprechend die Absatzmethoden gestaltet werden.

3.1.2. Macro-Umweltanalyse

Zu beachten sind außerdem übergreifende Faktoren, als Beispiel:

- demographische und gesamtwirtschaftliche Faktoren
- Technologie
- Gesetzgebung/Politik
- kulturelle Faktoren/Umweltverständnis

3.2. Marketingprozeß-Analyse

3.2.1. Marktforschung und Marketingplan

Zu einem strategischen Management gehört zunächst die Definition des **Unternehmenszwecks**. Danach setzen Sie sich **hierarchisch abgestufte Ziele**, die sie erreichen wollen. Daraus ergibt sich eine notwendige **Wachstumstrategie**. Diese müssen sie nun anhand der verschiedenen Geschäftsbereiche und Produktlinien, falls vorhanden, mit den Gegebenheiten des potentiellen Marktes vergleichen. Diese **Marktchancenanalyse** soll der Auswahl der jeweiligen Produktionsgröße und des entsprechenden Budgets, bezogen auf den am besten geeigneten Zielmarkt, dienen.

Aus dieser Planung für das neue Unternehmen (Situationsanalyse, Marketing-Ziele) ergibt sich schließlich eine Marketing-Strategie, in der die einzelnen Instrumente sachlich und zeitlich innerhalb eines Marketing Mix aufeinander abgestimmt werden sollten:

3.2.2. Marketing Mix ("four P's")

product (Produkt)	place (räuml. Verteilung)	promotion (Absatzförderung)	price (Preis)
----------------------	------------------------------	--------------------------------	------------------

Qualität	Absatz	Werbung
Eigenschaften	Verteilungsdichte	Verkaufsförderung
Styling	Transport	Publicity
Markenname	Lager	Persönlicher Verkauf
Serviceleistungen		
...		

3.3. Die Bedeutung der übrigen betriebswirtschaftlichen Instrumente

Obwohl den Marketingmaßnahmen eine besondere Bedeutung bei der Erzielung des Ertrages zufällt, dürfen dennoch andere Unternehmensbereiche und deren Instrumente nicht vernachlässigt werden. Dazu zählen:

- Organisation
- Rechnungswesen
- Planung
- Controlling

Diese Instrumente müssen im Gegenzug zum Marketing eingesetzt werden, um den erarbeiteten Ertrag zu sichern und die Aufwendungen (Kosten) im Griff zu halten.

4. Darstellung einer Gründung mittels staatlicher Kredithilfen

4.1. Grundprinzip und Vorteile der staatlichen Förderung

Bund, Land und überregionale Institutionen haben ein ganzes Bündel von Hilfsmaßnahmen zur Verfügung gestellt, um je nach Vorhaben eine Existenzgründung zu ermöglichen, wenn geeignete Finanzierungsalternativen nicht vorhanden sind. Es gibt ca. 500 Kreditprogramme - das für den Einzelfall am besten zutreffende muß sorgfältig ausgesucht werden, da die einzelnen Förderprogramme sich jeweils an unterschiedliche Personenkreise richten. Der Gründer selbst ist hierbei in vielen Fällen überfordert, auch die "Hausbank" kennt oftmals nicht alle Möglichkeiten und kann somit nicht immer eine umfassende Hilfestellung leisten.

Die Förderungen zur Existenzgründung werden gewährt für:

- Investitionen zur Errichtung oder zum Erwerb eines Betriebes,
- die Beschaffung eines ersten Warenlagers oder einer ersten Büroausstattung oder
- die Übernahme eines Betriebes oder einer tätigen Beteiligung

(Bei Existenzgründungen erhält jeweils die natürliche Person einen staatlichen Kredit.)

Die Vorteile der staatlichen Förderkredite sind:

- erhebliche Zinsverbilligung gegenüber allen anderen Finanzierungsalternativen seitens der Hausbanken und deren Kredit-systemen
- längere Tilgungszeiträume, d.h. mehr Liquidität im Unternehmen
- gesicherte Zinsfestschreibung für die gesamte Laufzeit, sichere Kalkulationsform, keine Zinsanpassung auch bei gestiegenem Niveau am Kapitalmarkt
- *teilweise* keine bankübliche Sicherheit notwendig

Bei den freien Berufen (z.B. Rechtsanwälte, Steuerberater, Unternehmensberater) können jedoch eine Reihe von Förderhilfen nicht angewandt werden. Viele Kreditprogramme sind daher nur für gewerbliche Betriebe - gleich welcher Rechtsform - möglich.

Für freie Berufe besteht jedoch die Möglichkeit einer Bürgschaftsübernahme durch die Deutsche Ausgleichsbank (bis zu 80% der Investitionssumme zzgl. Zinsen), die allerdings nicht zinsverbilligend wirkt.

4.2. Die förderungswürdige Investitionssumme

Eine 100 %ige Finanzierung des Investitionsvolumens ausschließlich durch staatlich geförderte Kredite ist nicht möglich. Der nicht geförderte Anteil der Investitionen ist durch Eigenmittel und Darlehen der Hausbank zu finanzieren.

Gefördert werden grundsätzlich nur die Nettobeträge (also ohne Umsatzsteuer). Die gewährten Gelder sind zweckgebunden, d.h. sie müssen dem Verwendungszweck - wie im Anhang oder im Unternehmenskonzept dargelegt - zugeführt werden. Dies wird durch die Hausbank (durch Einsichtnahme der Forderungen und Verbindlichkeiten) geprüft.

Eine allgemeingültige Aussage über die förderfähigen Investitionspositionen kann nicht getroffen werden. Insbesondere die Landesprogramme unterscheiden sich hier erheblich voneinander.

Im allgemeinen werden gefördert:

- Betriebsgrundstücke und Betriebsgebäude
- Um- und Ausbauarbeiten am Betriebsgebäude
- Einrichtungsgegenstände (z.B. Büro)
- Werkstatteinrichtung
- Waren- bzw. Lagerausstattung
- Transporter, teilweise auch PKW

Grundsätzlich nicht förderfähig sind Gemeinkosten (Miete, Personal etc.) Diese sind über einen "normalen" Bankkredit zu finanzieren. Erfahrungsgemäß stellt dieser sog. Betriebs-mittelkredit einen großen Schwachpunkt in vielen Finanzierungskonzepten dar.

Es gilt daher der Grundsatz:

Eine Finanzierung ohne Betriebsmittel ist keine vollständige Finanzierung!

Der Betriebsmittelkredit ist notwendig, um die Gemeinkosten vor Eingang der ersten Rechnungsbeträge bezahlen zu können. Zudem erfüllt er eine weitere, überaus wichtige Funktion. Phasen mit geringem Umsatz bzw. Ertrag können durch die Inanspruchnahme des Betriebsmittelkredites überbrückt werden. Dieser Kredit muß von Anfang an vereinbart werden, da in Krisensituationen Darlehen von den Banken nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen gewährt werden.

Bei der Schätzung der Investitionspositionen sind grundsätzlich eher zu hohe als zu niedrige Beträge anzusetzen. Häufig wird die Investitionshöhe erheblich zu gering eingeschätzt oder Investitionsposten nicht beachtet (z.B. Staubsauger, Kopierer etc.). Sind die öffentlichen Mittel jedoch beantragt, kann eine Erhöhung nicht erfolgen. Die Nachfinanzierung muß dann zu einem höheren Zinssatz bei der Hausbank vorgenommen werden.

Anlage 3-5

4.3. Die Förderprogramme

Bei der Finanzierung einer Existenzgründung ist zwischen den alten und neuen Bundesländern zu unterscheiden. Weiterhin gibt es ein spezielles Förderprogramm für Frauen, die eine neue Existenz gründen möchten, allerdings meines Wissens nach bislang nur in Niedersachsen.

4.3.1. Finanzierungsmodell

Die Finanzierung mit öffentlichen Krediten ist in der Regel auf 2/3 des Investitionsvolumens beschränkt. Sie können aber zu Ihren Eigenmitteln Eigenkapitalhilfe beantragen. Weiterhin können Sie in einigen Fällen auch verschiedene Programme nebeneinander in Anspruch nehmen, wie z.B. ERP- und Landesdarlehen.

Finanzierungsplan:

Investitionsvolumen = DM 100.000,-

1. Eigenmittel (angenommener Wert)	15.000,-
2. Eigenkapitalhilfe (EKH)	25.000,-
3. ERP - Mittel	50.000,-
4. Darlehen der Hausbank	10.000,-
	<hr/>
	100.000,-
5. Betriebsmittelkredit	30.000,-
	<hr/>
6. Gesamtfinanzierung	130.000,-

4.3.2. Die Existenzgründungsdarlehen (Beispiele)

4.3.2. 1) ERP - Existenzgründungsprogramm

Aus Mitteln des ERP-Sondervermögens können Darlehen für die Existenzgründung zur Finanzierung folgender Vorhaben gewährt werden:

- Errichtung und Erwerb von Betrieben sowie damit verbundener Investitionen innerhalb von drei Jahren nach Betriebseröffnung,
- Beschaffung eines ersten Lagers an Material, Handelsware und Ersatzteilen oder der Büroaustattung sowie der Aufstockung innerhalb von 3 Jahren nach Betriebseröffnung,
- Übernahme von tätigen Beteiligungen.

Es gelten folgende Konditionen:

Höchstbetrag	DM 500.000,-
Laufzeit	bis 10 Jahre, bis 15 Jahre für Bauvorhaben - die ersten zwei Jahre sind tilgungsfrei
Zinssatz	ca. 6 - 6,5% p.a. (Stand Okt. /Nov.1993)
Auszahlung	100 %
Sicherheiten	Die ERP-Darlehen sind banküblich abzusichern, u.U. durch Bürgschaften der Bürgschaftsbanken oder der Länder
Antragsweg	Die Anträge können bei jedem Kredit- institut gestellt werden. Die ERP- Existenzgründungsdarlehen werden von der Deutschen Ausgleichsbank in Bonn zur Verfügung gestellt.

4.3.2. 2) Existenzgründungsprogramm der Deutschen Ausgleichsbank

Finanziert werden :

- Investitionen zur Gründung selbständiger Existenzen (einschl. Waren- und Materialausstattung)
- Investitionen innerhalb von 8 Jahren nach Geschäftseröffnung, z.B.
 - Errichtung von Filialen
 - Erweiterung/Umstellung des Sortiments
 - Aufstockung des Warenlagers
 - Standortsicherung (z.B. Kauf von Betriebsräumen)
 - Verlagerung des Betriebsstandortes
- Investitionen für neue Produkte oder neue Verfahren (Innovationen)
- Betriebsübernahme oder Privatisierung im Zuge von Ausgliederungen der öffentl. Hand
- Ergänzungsfinanzierungen zu den von der DA durchgeführten Förderprogrammen

Antragsberechtigt sind kleine und mittlere Unternehmen der gewerbliche Wirtschaft und Angehörige freier Berufe. Ausgenommen sind Sanierungsfälle.

Darlehenshöhe	bis zu 75 % der Investitionen
Höchstbetrag	i.d.R. DM 1.000.000,-
Mindestbetrag	DM 30.000,-
Laufzeit	bis zu 10 Jahren, davon sind 2 Jahre tilgungsfrei
Zinssatz	5,9 - 6,1 % p.a. (Okt/ Nov 1993)
Auszahlung	98 %
Risiko	volles Hausbankrisiko, der Antragsteller soll mit eigenen und sonstigen Mitteln in angemessenem Umfang an dem Vorhaben beteiligt sein.
Antragsweg	über die Hausbank

4.3.2. 3) Landesdarlehen

Beispiel A: Bayrisches Mittelstands-Kreditprogramm:

Aus diesem Programm werden mittelständische Unternehmen des Handwerks, des Handels, der Industrie und sonstigen Dienstleistungsgewerben gefördert (mit weniger als 10 Mio. DM Jahresumsatz).

Finanziert werden insbesondere :

- Neuerichtung von Betrieben; Betriebsübernahmen; tätige Beteiligungen,
- Errichtung eines ersten Warenlagers
- Rationalisierung, Modernisierung und Erweiterung bestehender Betriebe

Bei erstmaligen Existenzgründungen:

Höchstbetrag	DM 400.000,-
Mindestinvestition	DM 15.000,-
Laufzeit	8 Jahre, bei Bauvorhaben bis zu 15 Jahren, davon 4 Jahre tilgungsfrei
Zinssatz	4 % p.a. (Stand Mai 1994)
Auszahlung	100 %
Kosten	einmalige Gebühr für Hausbank/LfA je 0,1 % des Darlehensbetrages
Antragsstelle	bei der Hausbank, die Entscheidung fällt bei der Bayr. Landesanstalt für Aufbaufinanzierung

Beispiel B: Bayrische regionale Förderungsprogramme

Gefördert werden regionalwirtschaftlich bedeutsame Investitionen zur Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen (Industrie-, Handwerks- und Dienstleistungsgewerbe)

- in den Gebieten der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur
- in bestimmten wirtschaftlich schwachen und ländlichen Gebieten

Finanziert werden insbesondere Investitionen zur

- Neuerrichtung, Erweiterung, Umstellung und grundlegenden Rationalisierung der Betriebe
- Verlagerung oder für den Erwerb von Betriebsstätten

Die Kosten des Grunderwerbs sowie Kraftfahrzeuge, Schiffe und Luftfahrzeuge sind nicht förderfähig.

Laufzeit	7, 12 oder 15 Jahre, bei Bauvorhaben bis zu 15 Jahren, davon jeweils 2 Jahre tilgungsfrei
Zinssatz	4 % p.a. (Stand Mai 1994)
Auszahlung	100 %
Kosten	einmalige Gebühr für Hausbank/LfA je 0,1 % des Darlehensbetrages
Antragsstelle	über die Hausbank bei der Regierung einzureichen, in deren Bezirk das Vorhaben durchgeführt werden soll

4.3.2. 4) Eigenkapitalhilfe

Die EKH beträgt maximal 40 % des Investitionsvolumens, abzüglich der vorhandenen Eigenmittel. Im Beispiel:

40 % von DM 100.00,-	=	DM 40.000,-
./. vorhandene Eigenmittel	=	DM 9.300,-
		<hr/>
Eigenkapitalhilfe		DM 30.700,-

Die EKH ist somit geringer, je mehr Eigenmittel vorhanden sind.

Die Zinsen für die EKH betragen in den ersten 5 Geschäftsjahren 0 %, in den folgenden 3 Jahren 3 %, 3,5 % und 5,5 %.

5. Vorgehensweise

5.1. Terminliche Planung

Grundsatz aller Förderhilfen ist es, daß der Staat keine Nachfinanzierung oder Umfinanzierung fördern will. Die staatliche Hilfestellung soll nur dann in Frage kommen, wenn mit der Investition noch nicht begonnen wurde.

Eine Investition gilt als begonnen, wenn rechtsverbindliche Bestellungen über die zu finanzierenden Güter oder der Abschluß von Lieferungsverträgen schriftlich getätigt wurde, bevor mit der Antragstellung bei der Bank begonnen wurde.

Stellt es sich heraus, daß bei Nachweis der Verwendung der ausgelegten Gelder Rechnungen bezahlt wurden, die sich auf Anträge vor dem Gespräch bei der Bank beziehen, so ist der Antrag und die Auszahlung bereits gewährter Gelder zu Unrecht erfolgt und müssen insoweit zurückerstattet werden.

Von den Hausbanken wird immer wieder betont, daß die Gewährung der Mittel sehr lange dauert. Es sei Ihnen versichert, daß dies nicht zu sein braucht, wenn ein erfahrener Berater auf die richtige Antragstellung achtet und alle einzureichenden Unterlagen vollständig zusammengestellt hat. Die Kreditausschüsse entscheiden in der Regel binnen drei Wochen. Kommt es zu Verzögerungen, so liegt es oftmals an der Informations- und Kommunikationsgestaltung der Banken untereinander. Sollten Sie vorher beginnen wollen und liegt eine Alternativfinanzierung vor, so können für die Zwischenzeit hausbankeigene Kredite aufgenommen werden, die dann bei Gewährung der öffentlichen Gelder abgelöst werden.

5.2. Der Antragsweg

Alle Kredite der staatlichen Förderprogramme sind bei der Hausbank zu beantragen. die Wahl dieser Bank ist dem Antragsteller überlassen. Alle Kredite - mit Ausnahme der Eigenkapitalhilfe - sind banküblich abzusichern. Die Hausbank hat auch bei öffentlichen Krediten das Risiko des Ausfalls.

5.3. Sicherheiten

An Sicherheiten können eingebracht werden:

- das Vertrauen in die Person des Gründers (Blanko-Kredit)
- eine gute Gründungsberatungsdokumentation
- Versicherungspolicen
- fremde Sparbücher, Sparverträge, Wertpapierdepots
- freie Vermögenswerte als Sicherungsübereignung
- Grundschuldeintragung auf Grundbesitz des Gründers oder seiner Verwandten
- Bürgschaften Dritter mit entsprechender Bonität
- Sicherungsübereignung der angeschafften Werte bei Gründung (35% sind unbelastet, da sie nach unserem Beispiel aus Eigenkapital angeschafft wurden; das Restrisiko der Bank in Höhe von 65 % wird hiermit sowie mit den Sachwerten, die aus dem restlichen Darlehen angeschafft wurden, besichert)
- Bürgschaften der Kreditgarantiegemeinschaften der Länder und der Branche (diese übernehmen auf Antrag u.U. die Ausfallbürgschaft gegenüber der Hausbank in Höhe von 80% des Restrisikos - bei 65% unbesicherter Kredite also 52% der Investitionssumme. Dafür muß der Gründer eine Provision zahlen. In der Regel 1% der Bearbeitungsgebühr, mindestens aber DM 500,-

6. Weitere Hilfen

Neben Hilfen bei der Finanzierung kann der Gründer - wie auch andere bereits Selbständige - erhebliche Zuschüsse zur Unternehmensberatung erhalten.

Förderungsberechtigt sind Beratungen vor der Gründung einer selbständigen freiberuflichen Existenz (**Existenzgründungsberatung**) sowie Beratungen innerhalb von zwei Jahren nach der Existenzgründung (**Existenzaufbauberatung**).

Die Förderung besteht in der Gewährung eines **Zuschusses** zu den Beratungskosten. Zu den Beratungskosten gehören neben dem Honorar auch die Auslagen und Reisekosten des Beraters, nicht aber die Umsatzsteuer.

Der Zuschuß kann nur gewährt werden, wenn der Antragsteller die in Rechnung gestellten Beratungskosten in voller Höhe bezahlt hat.

Bei Existenz- und bei Existenzaufbauberatungen beträgt der Zuschuß **60 %** der in Rechnung gestellten **Beratungskosten**. Für eine Existenzgründungsberatung kann **höchstens** ein Zuschuß von **3.000 DM** und für eine Existenzaufbauberatung von 4.000 DM gewährt werden.

Pro Antragsteller können **innerhalb eines Zeitraumes von 5 Jahren** insgesamt Zuschüsse für Existenzaufbauberatungen (inkl. allgemeiner Beratungen) bis zu **8.000,-** gewährt werden.

Umsatzgrenzen für die Förderung beachten:

Industrie / Handwerk	10,0 Mio. DM
Groß/Außenhandel	14,0 Mio. DM
Einzelhandel	5,0 Mio. DM
Verkehrsgewerbe	4,0 Mio. DM
Gastgewerbe/Dienstleistungen	2,0 bis 2,5 Mio. DM
Handelsvertreter	1,0 Mio. DM