

GRÜNDUNGSFINANZIERUNG



Berlin, November 2010

fokus:unternehmen

Eine Information
der privaten Banken

Inhalt

Untersuchungen zeigen immer wieder, dass die Finanzierung zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren einer Unternehmensgründung zählt. Im Rahmen der Gründungsplanung sollte daher der Finanzierung besondere Aufmerksamkeit zukommen. Diese Ausgabe von fokus:unternehmen bietet Ihnen daher Tipps und Hintergrundinformationen für eine erfolgreiche Gründungsfinanzierung. Die in jedem Fall notwendige individuelle, persönliche Beratung kann sie jedoch in keinem Fall ersetzen.

Weitere Informationen zum Bankgeschäft finden Sie in den Ausgaben fokus:unternehmen zum Bankgespräch, zu Kreditverträgen und zum Rating.

- I. Gründungsfinanzierung aus Sicht der Bank** 4

Das Kreditgeschäft ist eine der Kerntätigkeiten der Banken. In der Regel verleihen Banken jedoch kein eigenes Geld, sondern nehmen diese Mittel von Kunden oder am Kapitalmarkt auf. Die Rückzahlung an ihre Gläubiger müssen die Banken jederzeit sicherstellen können. Deshalb ist vor der Vergabe von Krediten eine genaue Prüfung der Kreditwürdigkeit erforderlich.

- II. Gründungsprojekt: der Businessplan** 6

Die detaillierte Beschreibung des Gründungsvorhabens erfolgt im Businessplan. Wichtige Bestandteile des Gründungskonzeptes bzw. Businessplans sind die Planung des Kapital- und Liquiditätsbedarfs sowie die Umsatz- und Ertragsvorschau. Sie stellen die Grundlage für das Kreditgespräch mit der Bank und deren Kreditentscheidung dar.

- III. Unterstützung durch Beratung** 10

Gründerinnen und Gründer benötigen externe Unterstützung bei der Vorbereitung ihres Unternehmens. Denn Informationslücken sind häufig die Ursache für Schwierigkeiten. Es existieren zahlreiche Beratungsangebote, die von technischen Hilfestellungen über Fragen zum Management bis hin zur Unterstützung bei der Nutzung von Förderangeboten reichen.

- IV. Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?** 11

Ohne ausreichende Finanzmittel ist eine Gründung schwierig, wenn nicht sogar unmöglich. Die Palette an grundsätzlich möglichen Finanzierungsinstrumenten für Gründungen ist breit. Finanzmittel können vom Unternehmensgründer selbst, von externen Eigenkapitalgebern, aus Krediten oder aus öffentlichen Förderprogrammen stammen.

V. Das Bankgespräch	16
Ein Finanzierungsvorhaben muss gut vorbereitet werden. Die intensive Arbeit mit dem Gründungskonzept ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Bankgespräch. Das Gespräch mit der Bank bietet die Gelegenheit, das Gründungsvorhaben zu präsentieren und die Bank von den eigenen unternehmerischen Qualitäten zu überzeugen.	
VI. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung	18
VII. Glossar	21

I. Gründungsfinanzierung aus Sicht der Bank

Die Banken engagieren sich aktiv in der Finanzierung von Gründungsvorhaben. Mit ihrem Know-how stehen sie jungen Unternehmern in allen Phasen der Existenzgründung zur Seite. Ihr Leistungsspektrum umfasst neben klassischer Kreditfinanzierung auch alternative Finanzierungsformen wie etwa Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital.

Die Beurteilung, ob ein Finanzierungsgeschäft zustande kommen kann, ist ein komplexer Vorgang. Schließlich muss die Bank das Risiko in Betracht ziehen, dass sie das verliehene Geld gar nicht oder nur teilweise zurückbekommt. Wesentliches Kriterium für die Entscheidung der Bank ist also die Kreditwürdigkeit sowohl des Gründungsvorhabens als auch des Gründers.

Die Bank bedient sich dabei eines sogenannten Ratings, mit dem sie die Kreditwürdigkeit ermittelt. Das heißt, sie schätzt die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kredit zurückgezahlt wird.

Die Beurteilung der Kreditwürdigkeit ist bei jungen oder sich im Start befindlichen Unternehmen besonders schwierig. Denn sie konnten bisher noch keine eigene Kreditwürdigkeit entwickeln. Daher kommt dem zu Grunde liegenden Unternehmenskonzept eine wichtige Rolle zu. Aber auch die Markteinschätzung in Bezug auf das Vorhaben sowie die unternehmerische Qualifikation und persönliche Kreditwürdigkeit der Gründerin oder des Gründers zählen beim Rating.

➤ Tipp: Ihre persönliche Kreditwürdigkeit zeigen Sie zum Beispiel anhand Ihrer bisherigen Konto-führung. Kritisch ist etwa, wenn Sie Ihren Kreditrahmen dauerhaft ausschöpfen oder Ihr Konto dauerhaft überzogen ist.

Bei der Ermittlung des Risikos, das mit einem Kredit verbunden ist, spielt allerdings nicht nur die Kreditwürdigkeit des Gründers eine Rolle. Auch die Sicherheiten, die er zur Verfügung stellen kann, werden berücksichtigt. Diese Sicherheiten können im Falle eines Kreditausfalls von der Bank verwertet werden.

➤ Tipp: Rating ist keine Einbahnstraße, sondern vielmehr ein permanenter gegenseitiger Informations- und Meinungs-austausch. Es lohnt daher, sich die Gründe erläutern zu lassen, die zu der konkreten Einschätzung Ihres Gründungsvorhabens geführt haben. So können Sie Ihr Unternehmenskonzept gegebenenfalls noch an der einen oder anderen Stelle anpassen.

Es ist wichtig zu wissen, dass die Bank bei der Kreditvergabe nicht vollkommen frei entscheiden kann. Bei der Kreditentscheidung und Risikobewertung müssen strenge gesetzliche Vorschriften

ten eingehalten werden. So muss beispielsweise die Kreditentscheidung von zwei Bereichen gemeinsam getroffen werden: dem Vertrieb und der sogenannten Marktfolge.

Während der Vertrieb für den direkten Kontakt zu den Kunden verantwortlich ist, findet in der Marktfolge eine genaue Überprüfung des Kreditantrages statt. Die Marktfolge ist vom Vertrieb organisatorisch streng getrennt, um eine möglichst neutrale Finanzierungsentscheidung zu gewährleisten.

II. Gründungsprojekt: der Businessplan

Die Banken sind – eine risikogerechte Konditionengestaltung vorausgesetzt – stets am Abschluss eines Kreditgeschäfts interessiert. Die Bank muss sich jedoch ein möglichst genaues Bild des Gründungsvorhabens machen, um die damit verbundenen Risiken einschätzen zu können.

Das Gründungsvorhaben wird im Businessplan detailliert beschrieben. Im Businessplan wird aus einer Geschäftsidee ein tragfähiges Konzept entwickelt. Er ist das Herzstück der unternehmerischen Planung. Er liefert die Grundlage für die Entscheidung darüber, ob es überhaupt ratsam ist, das geplante Vorhaben zu realisieren.

Der Businessplan umfasst alle Informationen, die für die Beurteilung des Gründungsprojektes von Relevanz sind. Zwar ist jeder Businessplan individuell gestaltet, in der Regel besteht er jedoch aus einer Beschreibung des Unternehmensgründers und der Geschäftsidee, der Markt- und Wettbewerbssituation, des Marketing- und Vertriebskonzeptes, der Unternehmensorganisation, der Finanzplanung sowie den damit verbundenen Chancen und Risiken.

➤ Tipp: Gliedern Sie Ihren Businessplan übersichtlich und schreiben Sie in einer einfachen und verständlichen Sprache. Außerdem sollten Sie an den Anfang eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte stellen.

In der Finanzplanung werden die im Businessplan formulierten Ziele in Zahlen umgesetzt. Der Finanzplan besteht aus verschiedenen Einzelplänen wie dem Kapitalbedarfsplan, der Umsatz- und Ertragsvorschau sowie dem Liquiditätsplan.

Eine genaue Finanzplanung ist die unverzichtbare Basis für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Denn anhand der Kapitalbedarfsplanung wird ermittelt, welchen finanziellen Betrag eine Gründerin oder ein Gründer investieren muss, um zu starten und die erste Aufbauphase zu überstehen.

➤ Tipp: Alle Zahlen, die Sie in Ihrer Business- und Finanzplanung verwenden, müssen realistisch und nachvollziehbar sein. Verlassen Sie sich beim Erarbeiten der Pläne nicht auf statistische Durchschnittszahlen, sondern setzen Sie Ihre eigenen Werte ein. Praktisch jede Position kann realistisch geschätzt oder konkret eingeplant werden.

Der gesamte Kapitalbedarf ergibt sich aus den Gründungskosten, den Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft und den Betriebsausgaben. Dabei muss der Zeitraum, der bis zum

Eingang der ersten Kundenzahlung vergeht, berücksichtigt werden. Soweit Kosten für die private Lebensführung nicht anderweitig sichergestellt sind, sollten diese ebenfalls in den Kapitalbedarfsplan einbezogen werden.

Wie der Kapitalbedarfsplan im Detail aussieht, kann ganz unterschiedlich sein und hängt in erster Linie vom geplanten Gründungsvorhaben ab. Ein Beispiel zeigt die folgende Abbildung:

Abbildung 1

KAPITALBEDARFSPLAN

	€
Beratungen	
+ Gewerbeanmeldung/Genehmigungen	
= Gründungskosten	
Grundstück/Gebäude/Geschäftsräume	
+ Bau- und Umbaukosten	
+ Maschinen/Geräte/Einrichtungen	
+ Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	
= Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft	
Material- und Warenlager	
+ Hilfs- und Betriebsstoffe	
+ Fremdleistungen	
+ Personalausgaben in der Gründungsphase	
+ Marktrecherchen/Marketing/Markteinführungskosten	
+ Patent-, Lizenzgebühren	
+ Sonstige Betriebsausgaben in der Gründungsphase	
= Betriebsausgaben in der Gründungsphase	
Summe Kapitalbedarf	

Der so ermittelte Kapitalbedarf muss vor Gründung des Unternehmens gedeckt sein. Wird der Kapitalbedarf nicht alleine aus eigenen finanziellen Mitteln finanziert, müssen auch die für Bankkredite oder öffentliche Förderkredite anfallenden Zinslasten und Tilgungen in die Kapitalbedarfsplanung einbezogen werden.

Anhand einer Umsatz- und Ertragsvorschau wird ersichtlich, ob die geplanten Umsätze des Gründungsvorhabens realistisch sein können und ausreichende Gewinne zu erwirtschaften sind. Dazu werden die zu erwartenden Einnahmen – insbesondere in Form des Umsatzes – den zu erwartenden Kosten mindestens für die nächsten drei Jahre gegenübergestellt.

Wie die Umsatz- und Ertragsvorschau im Detail aussieht und auf wie viele Jahre sie sich bezieht, kann ganz unterschiedlich sein und hängt in erster Linie vom geplanten Gründungsvorhaben ab. Ein Beispiel zeigt die folgende Abbildung:

Abbildung 2

UMSATZ- UND ERTRAGSVORSCHAU

	1. Jahr	€	Folgejahre	€
Umsatz				
+ Eigenleistungen				
– Materialaufwand/Fremdleistungen				
= Rohertrag				
+ Sonstige Einnahmen				
– Unternehmerlohn				
– Personal-, Sozialaufwand/Weiterbildung				
– Nettokaltmiete/Raumnebenkosten				
– Betriebssteuern/Versicherungen/Beiträge				
– Fahrzeug-, Werbe-, Reisekosten				
– Versand-, Verpackungskosten				
– Abschreibungen				
– Reparatur/Instandhaltung				
– Buchführungskosten				
– Leasingbeiträge				
– Rückstellungen				
– Sonstige Kosten				
= Betriebsergebnis				
– Zinsen				
– Einkommens-, Ertragssteuern				
= Jahresergebnis				

Die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens ist die Grundvoraussetzung für sein erfolgreiches Bestehen am Markt. Sie ist jedoch nicht aus der Umsatz- und Ertragsvorschau erkennbar. Hierfür ist ein Liquiditätsplan erforderlich.

Der Liquiditätsplan gibt Aufschluss darüber, welche finanziellen Mittel zur Verfügung stehen und wie diese verwendet werden. Er stellt detailliert alle geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben mindestens für die nächsten sechs Monate gegenüber. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss oder Fehlbetrag.

In diesem Zusammenhang wird auch unterschieden, ob es sich um finanzielle Mittel handelt, die sofort abrufbereit sind, oder um Kapital, das gebunden ist. Denn nur Gelder, die jederzeit verwendet werden können, dürfen in die Liquiditätsplanung miteinbezogen werden.

Wie der Liquiditätsplan im Detail aussieht und auf wie viele Monate er sich bezieht, kann ganz unterschiedlich sein und hängt in erster Linie vom geplanten Gründungsvorhaben ab. Ein Beispiel zeigt die folgende Abbildung:

Abbildung 3

LIQUIDITÄTSPLAN

	1. Monat	€	Folgemonate	€
Umsatz				
+ Kreditauszahlung				
+ Eigenkapital				
+ Staatliche Zuschüsse				
+ Sonstige Einnahmen				
= Summe Einnahmen				
Material				
+ Fremdleistungen				
+ Personal				
+ Miete				
+ Privatentnahme				
+ Unternehmerlohn				
+ Tilgung				
+ Zinsen				
+ Investitionen				
+ Steuern				
+ Sonstige Ausgaben				
= Summe Ausgaben				
Saldo Monat				
Saldo kumuliert				

III. Unterstützung durch Beratung

Wer sich für eine selbstständige Tätigkeit interessiert, sollte möglichst viele Informationen sammeln und Rat einholen. Denn umfassende, zuverlässige Informationen und fachkundige Beratung können die Risiken einer Unternehmensgründung deutlich verringern.

➤ Tipp: Beratung ist nicht nur etwas für Vorsichtige. Neutrale Beobachter können ein Konzept „von außen“ möglicherweise sachlicher beurteilen als Sie selbst.

Die Gründungsberatung umfasst in der Regel die Themenfelder, die in dieser Phase erfolgskritisch sind: Geschäftsplanung, interne Organisation, Finanzierung, Beschaffung von Fremdkapital, Suche von Kooperationspartnern für Vertrieb, Entwicklung, Produktion oder andere Tätigkeiten sowie Prüfung und Beantragung von Fördermitteln.

➤ Tipp: Viele Fragen können Sie sich zwar schon selbst beantworten – auch mithilfe der verfügbaren Informationsmaterialien. Weiterführende Informationen, die ganz konkret Ihr Gründungsvorhaben betreffen, erhalten Sie aber nur in einer persönlichen Beratung. Darauf sollte auf gar keinen Fall verzichtet werden.

Bei der Planung und Vorbereitung einer Unternehmensgründung ist die örtlich zuständige Industrie- und Handelskammer, bei Handwerksbetrieben die Handwerkskammer bzw. bei freiberuflich Tätigen die Architektenkammer, Steuerberaterkammer etc. der erste Ansprechpartner. Sie bieten sowohl eine erste Orientierungsberatung als auch vertiefende Beratungen an.

Darüber hinaus gibt es Berufsverbände, kommunale und regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaften sowie lokale und regionale Gründerzentren, die ebenfalls für ein erstes Orientierungsgespräch aufgesucht werden können. Bei aufwändigen Gründungen kann es sinnvoll sein, einen (honorarpflichtigen) Unternehmensberater hinzuzuziehen.

➤ Tipp: Nutzen Sie zunächst die Beratungsangebote der vielen unentgeltlichen Beratungsanbieter. Suchen Sie sich (meist kostenpflichtige) Experten, wenn es schließlich um steuerliche, betriebswirtschaftliche oder vertragliche Fragen geht.

IV. Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?

Die richtige Finanzierung orientiert sich immer an dem individuellen Bedarf des Gründers und seines Vorhabens. Die Palette an grundsätzlich möglichen Finanzierungsinstrumenten ist dabei groß.

Nach der rechtlichen Stellung des Kapitalgebers wird zwischen Eigentums- und Gläubigerrechten unterschieden. Eigenkapital ist durch Eigentümerrechte gekennzeichnet. Es haftet für Verluste uneingeschränkt und wird nachrangig nach den Fremdkapitalgebern des Unternehmens befriedigt.

Eigenkapital kann dem Unternehmen von außen als Barkapital oder Sacheinlage zugeführt werden. Sacheinlagen können zum Beispiel Gegenstände des Anlagevermögens, wie zum Beispiel Maschinen, Büroeinrichtungen oder Kraftfahrzeuge, sein. Es kann sich jedoch auch um immaterielle Güter, zum Beispiel Patente, Lizenzen oder andere Rechte, handeln.

➤ Tipp: Ohne eigenes Kapital zu starten ist nicht unmöglich, aber schwierig. Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser.

Beim Fremdkapital, im Wesentlichen beim klassischen Bankkredit, ist die Rechtsstellung des Kapitalgebers durch Gläubigerrechte definiert. Das Kapital wird zeitlich befristet von Dritten zur Verfügung gestellt, die mit dem Unternehmen schuldrechtlich verbunden sind. Anders als Eigenkapital ist Fremdkapital nicht am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligt und dient im Insolvenzfall nicht als Haftungskapital.

Zwischenformen von Eigen- und Fremdkapital werden als Mezzanine-Kapital bezeichnet. Die aus der Architektur stammende Bezeichnung beschreibt eine Finanzierungsart, in der sich die Vorteile von klassischem Fremdkapital und Eigenkapital bündeln. Im Insolvenzfall wird es erst nachrangig bedient und stärkt so die wirtschaftliche Eigenkapitalbasis des Unternehmens. Das Spektrum reicht von stillen Beteiligungen über Genussrechte und Wandelanleihen bis hin zu nachrangigen Darlehen.

Nach der Herkunft des Kapitals wird zwischen von außen zufließenden und im Unternehmen geschaffenen Finanzmitteln unterschieden. Zu den Instrumenten der für Gründer relevanten Außenfinanzierung zählen Beteiligungs-, Kredit- und Förderfinanzierungen.

Beteiligungsfinanzierung

Bei einer offenen Beteiligung erhält der Kapitalgeber als Gegenleistung für sein Kapital Anteile an dem Unternehmen. Der Kapitalgeber wird dadurch Gesellschafter und Miteigentümer mit allen da-

mit verbundenen gesellschaftsrechtlichen Rechten und Pflichten. Die Rendite bei offenen Beteiligungen wird in der Regel durch Gewinnausschüttungen und durch die Unternehmenswertsteigerung bei einem Verkauf der Anteile am Unternehmen sichergestellt.

Die Beteiligungsfinanzierung erfolgt zumeist durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften, Banken und „Business Angels“. Sie ist üblicherweise zeitlich begrenzt. So wird bereits beim Eingehen der Finanzierungsbeziehung mit dem Unternehmen die Art der Rückzahlung, der sogenannte Exit, vereinbart.

- Private Beteiligungsgesellschaften engagieren sich meist mit höheren Beträgen an Firmen, ohne Einfluss auf die Geschäfte zu nehmen. Sie steigen nach einer angemessenen Frist wieder aus dem Unternehmen aus.
- Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. Sie werden öffentlich gefördert und sind nicht in erster Linie renditeorientiert. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in allen Bundesländern vertreten.
- Auf dem Markt für Beteiligungskapital sind die Banken in verschiedener Hinsicht engagiert. Zum einen halten sie selbst unmittelbare Beteiligungen an Unternehmen; zum anderen stellen sie über eigene Töchter mittelbar Kapital zur Verfügung. Darüber hinaus vermitteln sie Kapital suchende Unternehmen an Beteiligungsgesellschaften.
- Bei „Business Angels“ handelt es sich um vermögende Privatpersonen, die Unternehmen in der frühen Gründungsphase nicht nur Kapital, sondern auch fachliche Unterstützung geben. Sie verfügen über eigene unternehmerische Erfahrung und bringen ihr technisches oder kaufmännisches Know-how in das Gründungsunternehmen mit ein. Die jungen Unternehmer profitieren insbesondere davon, dass sie von ihrem „Business Angel“ in bestehende Netzwerke eingeführt werden.

Kreditfinanzierung

Grundpfeiler der Gründungsfinanzierung durch Banken sind Betriebsmittel- und Investitionskredite. Mit einem Betriebsmittelkredit wird das Umlaufvermögen finanziert. Er besitzt daher kurzfristigen Charakter. In der Regel gehört der Kontokorrentkredit zu dieser Finanzierungsform. Hierbei wird dem Unternehmer von seinem Kreditinstitut eine Kreditlinie eingeräumt, bis zu der er verfügen kann. Die Höhe der Inanspruchnahme kann dabei schwanken.

Im Gegensatz zum Betriebsmittelkredit dient der Investitionskredit dem Kreditnehmer zur Finanzierung des Anlagevermögens. Er steht üblicherweise langfristig zur Verfügung.

➤ Tipp: Die Laufzeit Ihres Kredits sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die damit finanziert werden soll: langfristige Kredite für langfristige Investitionen, kurzfristige Kredite für kurzfristige Investitionen.

Bei der Höhe des Kreditzinses berücksichtigt die Bank mehrere Komponenten. Dazu zählen unter anderem die Refinanzierungskosten, die Eigenkapitalkosten und der administrative Aufwand, aber auch die Risiken der Kreditvergabe (Risikokosten) finden Einfluss in die Kalkulation.

Die Höhe der Risikokosten wird von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers sowie der Werthaltigkeit der Sicherheiten, die für den Kredit zur Verfügung gestellt werden, bestimmt. Die Bank bedient sich eines sogenannten Ratings, mit dem sie die Bonität jedes einzelnen Kreditnehmers ermittelt. Weiterführende Informationen zu den Rating-Systemen erhalten Sie in der Broschüre fokus:unternehmen Rating.

Die Eigenkapitalkosten der Bank hängen unter anderem davon ab, wie hoch die gesetzliche Verpflichtung der Bank ist, Eigenkapital vorzuhalten. Dies wird insbesondere durch die Kundenbonität und die Werthaltigkeit der gestellten Sicherheiten bestimmt. Die Refinanzierungskosten und die Vertriebskosten der Bank sind hingegen vom Kreditnehmer nicht oder nur bedingt beeinflussbar.

➤ Tipp: Je besser die Bonität des Kunden und je werthaltiger die Besicherung ist, desto weniger Eigenkapital muss die Bank für den ausgereichten Kredit vorhalten. Das wirkt sich in der Regel günstig auf die Höhe der Konditionen Ihres Kredites aus.

Bei Sicherheiten handelt es sich um Mittel der Risikobegrenzung im Falle eines Kreditausfalls. Sie dienen der Bank dazu, den bei einem Kreditausfall entstehenden Verlust zu minimieren.

Als Sicherheit kommen zahlreiche Instrumente in Frage. Grundsätzlich wird zwischen Personalsicherheiten (z.B. Bürgschaften) und Sachsicherheiten (z.B. Grundpfandrechte) unterschieden. Zahlreiche Gründer verfügen allerdings oft nicht in hinreichendem Umfang über werthaltige Sicherheiten. Hier besteht die Möglichkeit der Sicherung über eine Bürgschaftsbank.

Bürgschaftsbanken als Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft sind Kreditinstitute, die von berufsständischen Organisationen der Wirtschaft, Kreditinstituten sowie Versicherungsunternehmen getragen werden. Sie stehen nicht miteinander im Wettbewerb und beschränken ihre Tätigkeit auf die mittelständische Wirtschaft in ihrem jeweiligen Bundesland.

Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit der Bürgschaftsbanken liegt in der Übernahme von Ausfallbürgschaften. Sie geben Banken auf diese Weise Anreize, Finanzierungen einzugehen, die andernfalls nicht zustande kämen.

➤ Tipp: Die Bürgschaftsbank hat keinen Bankschalter. Im Normalfall beantragt die Bank eine Ausfallbürgschaft. Sprechen Sie hierüber mit Ihrer Bank. Weitere Details finden Sie in der Broschüre fokus:unternehmen Kreditverträge.

Förderfinanzierung

Zinsgünstige Darlehen und nachrangiges Kapital können auch im Rahmen einer Förderfinanzierung zur Verfügung gestellt werden. Für kleinere Vorhaben bietet beispielsweise die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ein Startgeld an. Damit können betriebsnotwendige Aufwendungen bis zu einer Höhe von 50.000 € zinsgünstig finanziert werden. Vom Gründer wird erwartet, dass er vorhandene eigene finanzielle Mittel in das Vorhaben einbringt. Das Startgeld ist in der Variante mit einer zehnjährigen Laufzeit und zwei tilgungsfreien Anlaufjahren sowie in einer Variante mit einer Laufzeit von fünf Jahren und einem tilgungsfreien Anlaufjahr erhältlich.

Sind dagegen größere Volumina zu finanzieren, kann der KfW-Unternehmerkredit geeignet sein. Dieses Darlehen hat eine Laufzeit von maximal 20 Jahren; bis zu drei tilgungsfreie Anlaufjahre sind möglich. Neben Investitionsgütern können auch laufende Aufwendungen wie Personal- oder Reparaturkosten mitfinanziert werden. Der Höchstbetrag des Unternehmerkredits liegt bei 10 Mio €.

Eine weitere Finanzierungsform bietet sich mit der Produktfamilie Unternehmerkapital an. Hierbei stellt die KfW nachrangiges Kapital zur Verfügung.

Auch auf Länderebene existieren Förderangebote. So bieten die Bundesländer über ihre Förderinstitute Unternehmensgründern Förderkredite zu unterschiedlichen Konditionen an.

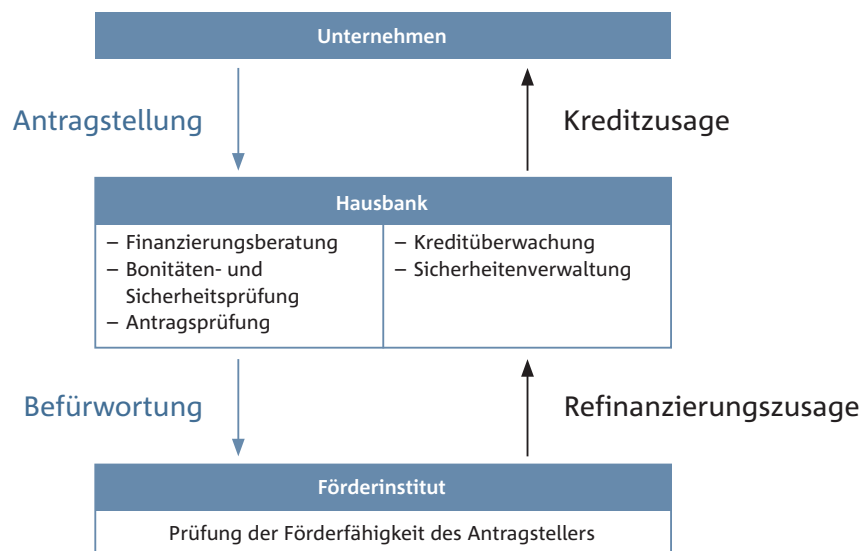
➤ Tipp: Förderprogramme können ein wichtiger Baustein für den Erfolg Ihres Unternehmens sein. Unter Umständen ist es sinnvoll, ein Förderprodukt mit dem Finanzierungsangebot Ihrer Bank zu kombinieren. Die meisten Banken verfügen über Förderspezialisten und werden Sie entsprechend beraten.

➤ Tipp: An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass Ihre Bank möglicherweise nicht bei jedem Förderprogramm weiterhelfen kann. Es ist bei der Vielzahl der Angebote kaum möglich, jedes einzelne Förderprogramm genau zu kennen und eine Verbindung zu allen Anbietern zu unterhalten. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bietet allerdings eine umfangreiche Förder-

datenbank mit differenzierter Suchfunktion an, mit der Sie sich über passende Angebote und die dazugehörigen Bedingungen informieren können.

Förderkredite werden über Ihre Hausbank beantragt (Hausbankprinzip). Sie beurteilt und betreut das Vorhaben. Nach einer Prüfung gibt die Hausbank den Antrag dann an das Förderinstitut weiter und leitet anschließend den Kredit an den Kunden durch. Gleichzeitig haftet die Hausbank gegenüber dem Förderinstitut für das Darlehen. Die Hausbank muss deshalb genau prüfen, ob sie Gründern und ihrem Konzept einen erfolgreichen Start zutraut und ihnen einen Kredit gewährt.

Abbildung 4

DAS HAUSBANKPRINZIP

V. Das Bankgespräch

Die Banken sind – eine risiko- und damit marktgerechte Konditionengestaltung vorausgesetzt – sehr am Abschluss eines Kreditgeschäftes interessiert. Natürlich prüfen sie dabei genau, ob das potenzielle Geschäft für sie betriebswirtschaftlich auch sinnvoll ist.

➤ Tipp: Vermeiden Sie häufige Fehler:

- unvollständiges Gründungskonzept,
- keine rechtzeitigen Gespräche mit der Bank und
- schlechte Vorbereitung auf das Bankgespräch.

Terminvereinbarung

Die meisten Banken wollen dem individuellen Bedarf ihrer Kunden durch ihre Organisation Rechnung tragen. So werden in manchen Häusern Kunden, die unternehmerisch tätig sind, von Privatkunden getrennt beraten. In anderen Häusern wird – nach Unternehmensgröße oder aufgrund von qualitativen Kriterien – zwischen Geschäftskunden mit eher standardisiertem Bedarf und Firmenkunden unterschieden.

➤ Tipp: Falls Ihnen der Firmen- bzw. Geschäftskundenbetreuer und die Bank noch nicht bekannt sind, erkundigen Sie sich vorher, welche Ansprechpartner zur Verfügung stehen und wie die Bank organisiert ist.

Die Bank muss sich ein möglichst genaues Bild von dem Gründungsvorhaben machen, um die damit verbundenen Risiken einschätzen zu können. Es existieren keine regulatorischen Vorschriften, die genau festlegen, welche Unterlagen die Bank für ihre Entscheidung heranzuziehen hat. Es ist also abhängig von der Bank und ihren Kreditvergabeprozessen, welche Unterlagen sie anfordert.

➤ Tipp: Erkundigen Sie sich rechtzeitig, welche Unterlagen die Bank von Ihnen erwartet. Für alle Unterlagen gilt, dass sie so aktuell wie möglich sein sollten. Grundsätzlich gilt beim Erstellen der Unterlagen, dass diese prägnant und verständlich alle wesentlichen Punkte des Gründungsvorhabens aufgreifen sollten.

Um das Gespräch mit dem Bankberater möglichst effizient zu gestalten, empfiehlt es sich, ihm die wichtigsten Unterlagen bereits mindestens eine Woche vor dem vereinbarten Termin zukommen zu lassen. So kann er sich bereits vorher ein Bild von dem Gründungsvorhaben machen, und im Gespräch bleibt genügend Zeit, sich über die wichtigen Punkte auszutauschen.

➤ **Tipp:** Bevor Sie sich mit einer Bank in Verbindung setzen, ist es ratsam, die wichtigsten Unterlagen, insbesondere den Businessplan, bereits fertiggestellt zu haben. Grundsätzlich gilt, dass Sie einen Termin bei der Bank nur dann vereinbaren sollten, wenn Sie vollkommen sicher sind, rechtzeitig alle Unterlagen vorlegen zu können.

Präsentation

Bei einem Bankgespräch handelt es sich letztlich um ein Verkaufsgespräch. Dabei bietet die Bank ihre Finanzprodukte an, und der Gründer bringt seine Idee und seine Zuverlässigkeit ein. Dabei besteht die Gelegenheit, das Gründungsvorhaben aktiv zu erläutern und die Bank von den eigenen unternehmerischen Qualitäten zu überzeugen. Wie bereits bei der Gestaltung der schriftlichen Unterlagen geht es auch hier darum, das Vorhaben gut darzustellen und sich entsprechend professionell zu präsentieren.

➤ **Tipp:** Treten Sie selbstsicher und überzeugend auf. Die wichtigsten Inhalte, Daten und Fakten sollten Sie frei vortragen können. Je mehr Informationen Sie über Ihre geplante Unternehmung geben, desto besser sind Ihre Chancen.

➤ **Tipp:** Sollten Sie in die Situation geraten, eine Frage Ihres Gesprächspartners nicht beantworten zu können, geben Sie keine Verlegenheitsantwort. Sagen Sie lieber ehrlich, dass Sie zu dem angesprochenen Thema keine konkrete Aussage machen können, und bieten Sie an, die Antwort nachzuliefern. Das wirkt souveräner, und im Übrigen kann es folgenschwer sein, wenn sich eine Antwort von Ihnen später als falsch erweisen sollte.

➤ **Tipp:** Es ist ratsam, am Ende des Gesprächs die wichtigsten Inhalte und Vereinbarungen nochmals zusammenzufassen. Damit schaffen Sie Klarheit und beugen möglichen Missverständnissen vor.

Am Ende des Gesprächs wird normalerweise noch keine Kreditzusage gegeben. Für die Kreditentscheidung benötigt die Bank je nach Kredithöhe wenige Tage bis Wochen. Lehnt die Bank den Kreditantrag ab, sollte auf jedem Fall nach den Gründen gefragt werden.

➤ **Tipp:** Weitere Details finden Sie in der Broschüre fokus:unternehmen Vorbereitung auf das Bankgespräch.

VI. Empfehlungen zur weiteren Vertiefung

Selbstständig machen – Erste Überlegungen auf dem Weg zur Existenzgründung (2009)

Publikation des Deutschen Industrie- und Handelskammertages

Existenzgründung – Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen (2009)

Publikation des Deutschen Industrie- und Handelskammertages

Selbstständig im Handwerk (2007)

Publikation der AG Handwerkskammern in BW

Sonderheft Gründer (2010)

Publikation des Handwerk Magazins

Eigenkapitalfinanzierung (2006)

Von Horst S. Werner

ISBN: 3-86556-121-7

Internetlinks: Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

<http://www.existenzgruender.de>

BIS-Beratungs- und -Informationssystem des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

<http://www.bis-handwerk.de>

Online-Tools der Industrie- und Handelskammern zur Erstellung eines Businessplans

<http://www.dihk.de>

– Stichwort „Starthilfe und Unternehmensförderung“

– Stichwort „Unternehmensgründung“

Förderdatenbank des BMWi

<http://www.foerderdatenbank.de>

Förderangebot auf Bundesebene: Kreditanstalt für Wiederaufbau

<http://www.kfw.de>

Abbildung 5 (1/2)

FÖRDERANGEBOTE AUF LANDESEBENE

Bundesland	Gründungsportal	Förderbank	Bürgschaftsbank
Baden-Württemberg	Steinbeis – Transferzentrum für Unternehmensentwicklung an der Hochschule Pforzheim www.newcome.de	Landeskreditbank Baden-Württemberg (L-Bank) www.l-bank.de	Bürgschaftsbank Baden-Württemberg www.buergschaftsbank.de
Bayern	Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie www.startup-in-bayern.de	LfA Förderbank Bayern www.lfa.de	Bürgschaftsbank Bayern www.bb-bayern.de
Berlin	Industrie- und Handelskammer Berlin, Handwerkskammer Berlin, Investitionsbank Berlin, Existenzgründer-Institut Berlin e.V., Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen www.gruenden-in-berlin.de	Investitionsbank Berlin (IBB) www.ibb.de	BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg www.buergschaftsbank-berlin.de
Brandenburg	Ministerium für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg www.gruendungsnetz-brandenburg.de	InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB) www.ilb.de	Bürgschaftsbank Brandenburg www.BBimWeb.de
Bremen	B.E.G.IN Gründungsleitstelle www.begin24.de	Bremer Aufbau-Bank www.bab-bremen.de	Bürgschaftsbank Bremen www.buergschaftsbank-bremen.de
Hamburg	H.E.I. Hamburger Existenzgründungs-Initiative www.hei-hamburg.de	Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt (WK) www.wk-hamburg.de	BürgschaftsGemeinschaft Hamburg www.bg-hamburg.de
Hessen	Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung www.existenzgruendung-hessen.de	Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen www.lth.de	Bürgschaftsbank Hessen www.bb-h.de
Mecklenburg-Vorpommern	Allgemeiner Unternehmensverband Neubrandenburg e.V. www.gruender-mv.de	Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern – Geschäftsbereich der NORD/LB www.lfi-mv.de	Bürgschaftsbank Mecklenburg-Vorpommern www.buergschaftsbank-mv.de

Abbildung 5 (2/2)

FÖRDERANGEBOTE AUF LANDESEBENE

Bundesland	Gründungsportal	Förderbank	Bürgschaftsbank
Niedersachsen	Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr www.gruenderfreundli- ches.niedersachsen.de	Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank www.nbank.de	Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) www.nbb-hannover.de
Nordrhein-Westfalen	Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen www.go.nrw.de	NRW.BANK www.nrwbank.de	Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen www.bb-nrw.de
Rheinland-Pfalz	IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz, Hwk- Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz www.starterzentrum- rlp.de	Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) www.isb.rlp.de Landestreuhandbank Rheinland-Pfalz (LTH) www.lth-rlp.de	Kredit- Garantiegemeinschaft des rheinland-pfälzi- schen Handwerks www.kgg-rlp.de
Saarland	Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft www.sog.saarland.de	SIKB – Saarländische Investitionskreditbank AG www.sikb.de	Bürgschaftsbank Saarland www.bbs-saar.de
Sachsen	Sächsische Industrie- und Handelskammern www.existenzgruen- dung-sachsen.de	Sächsische Aufbaubank – Förderbank www.sab.sachsen.de	Bürgschaftsbank Sachsen www.bbs-sachsen.de
Sachsen-Anhalt	Land Sachsen-Anhalt Staatskanzlei des Landes Sachsen-Anhalt www.ego-on.de	Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Anstalt der NORD/LB www.ib-sachsen-anhalt.de	Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt www.bb-sachsen- anhalt.de
Schleswig-Holstein	Ministerium für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr www.wirtschaft. schleswig-holstein.de	Investitionsbank Schleswig-Holstein www.ib-sh.de	Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein www.buergschaftsbank- sh.de
Thüringen	Gesellschaft zur Förderung neuer Technologien Thüringen e.V. www.gnt-ev.de	Thüringer Aufbaubank www.aufbaubank.de	Bürgschaftsbank Thüringen www.bb-thueringen.de

VII. Glossar

Ausfallbürgschaft

Bürgschaft eines Dritten, der für die Schulden des eigentlichen Schuldners eintritt, wenn zunächst alle rechtlichen Mittel gegen den Schuldner ausgeschöpft, insbesondere alle Sicherheiten verwertet sind.

Basel II

Als „Basel II“ wird ein international im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht von 27 Ländern vereinbartes Regelwerk zur Bemessung der für Banken erforderlichen Eigenkapitalausstattung bezeichnet. „Basel II“ ist im Juni 2004 verabredet und über eine europäische Richtlinie und ein deutsches Gesetz umgesetzt worden. Diese neuen Regeln gelten in Deutschland seit Anfang 2008. „Basel II“ ist stärker risikoorientiert als der Eigenkapitalstandard „Basel I“ aus dem Jahre 1988 und setzt Anreize, die bankinternen Verfahren der Risikomessung und des Risikomanagements zu verfeinern.

Beteiligungskapital

Risikokapital ist Eigenkapital, das von externen Kapitalgebern wie Beteiligungsgesellschaften oder Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird.

Betriebsmittel

Finanzierungsmittel, die das Unternehmen für die laufende Betriebstätigkeit benötigt – zum Beispiel zur Zahlung von Gehältern, Rohstoffen oder Energie.

Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, der einen Kredit aufnehmen möchte, die eingegangenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen zu erfüllen.

Business Angel

Wirtschaftlich unabhängiger Privatinvestor, der in der Regel neben Kapital auch Expertise (Management- und Branchenkenntnisse, Netzwerke) zur Verfügung stellt.

Businessplan

Beschreibung eines unternehmerischen Vorhabens.

Eigenkapital

Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

Fremdfinanzierung

Zufluss von Zahlungsmitteln durch Unternehmensfremde, also zum Beispiel durch Kredite.

Hardfacts

Risikofaktoren, die sich aus Bilanz oder Gewinn-und-Verlust-Rechnung ableiten lassen. Es handelt sich hierbei um die bekannten quantitativen Bilanzkennziffern wie Gesamtkapitalrentabilität, Zinsdeckungsgrad oder Lohnproduktivität.

Hausbankprinzip

Das Hausbankprinzip besagt, dass Förderkredite von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder den Landesförderinstituten über die Hausbank des Endkunden beantragt werden müssen.

Kapitalbedarfsplan

Beschreibung des Kapitalbedarfs des Gründers. Setzt sich aus Gründungskosten, Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft und Betriebsausgaben während der Gründungsphase zusammen.

Kreditwürdigkeit

Bonität.

Laufzeit

Vertraglich vereinbarte Zeitspanne, für die ein Geschäft, zum Beispiel ein Kredit, getätigt wird.

Liquidität

Frei verfügbare Zahlungsmittel.

Liquiditätsplan

Geplante Ein- und Auszahlungen des zu gründenden Unternehmens (für die nächsten zwölf Monate).

Marktfolge

Aufgrund rechtlicher Anforderungen gibt es in jeder Bank neben dem Vertriebsbereich noch den organisatorisch getrennten Marktfolgebereich. Dieser ist für die objektive Prüfung des vom Vertrieb generierten Kreditgeschäfts zuständig.

Mezzanine-Kapital

Mischform aus Eigen- und Fremdkapital.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Refinanzierungskosten

Kosten der Bank, um sich für eigene Geschäfte, insbesondere für Kredite an Kunden, selber mit den erforderlichen Zahlungsmitteln einzudecken.

Risikokosten

Kosten der Bank, die durch Kreditausfälle oder zur Vorsorge für eventuelle Kreditausfälle entstehen.

Sicherheiten

Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kreditsicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (z.B. Bürgschaft) und Sachsicherheiten (z.B. Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Softfacts

Risikofaktoren, die jedoch nicht ohne weiteres messbar sind. Häufig handelt es sich hierbei um Einschätzungen der „Qualität“ bestimmter unternehmensinterner Faktoren wie zum Beispiel Management, Mitarbeiter, Produktion, Vertrieb und der Beziehungen des Unternehmens zu seiner Umwelt bzw. zu seinem Marktumfeld.

Umsatz- und Ertragsvorschau

Geplante Einnahmen und Ausgaben des zu gründenden Unternehmens (in der Regel für die nächsten drei Jahre).

Zins, Zinssatz

Preis für die Überlassung von Kapital in Prozent pro Jahr, bezogen auf die jeweils geschuldete Kreditsumme.

fokus:unternehmen

fokus:unternehmen ist eine Publikationsreihe des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Freien Berufe, dem Verband Die Familienunternehmer, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern.

Bisher in dieser Reihe erschienen sind:

- Vorbereitung auf das Bankgespräch
- Kreditverträge
- Rating

Als Beirat haben Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Alexandra Böhne

Leiterin des Referats Geld und Währung, Unternehmensfinanzierung, Statistikpolitik
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Arno Metzler

Hauptgeschäftsführer
Bundesverband der Freien Berufe

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

November 2010

IMPRESSUM

Gründungsfinanzierung
November 2010

Herausgeber: Bundesverband deutscher Banken, Postfach 040307, 10062 Berlin, Telefon (030) 1663-0, Telefax (030) 1663-1399
Gestaltung: Manfred Makowski

© BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN. Der Bankenverband ist die Interessenvertretung der privaten Banken in Deutschland.

So erreichen Sie den Bankenverband:



Per Post

Bundesverband deutscher Banken
Postfach 040307
10062 Berlin



Per Fax

(030) 1663-1399



Per Telefon

(030) 1663-0



Per E-Mail

bankenverband@bdb.de



Im Internet

www.bankenverband.de

Publikationen der Reihe fokus:unternehmen
erhalten Sie unter:

<https://shop.bankenverband.de>

Abonnieren Sie den ergänzenden Newsletter unter:

www.bankenverband.de/nl-unternehmen