



Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Vorbereitung auf das Bankgespräch

Begleitmaterial zum eTrainer „Bankgespräch“

www.bmwi.de

Redaktion

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit

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

Produktion

PRpetuum GmbH, München

**Herausgeber**

Bundesministerium für Wirtschaft
und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Stand

April 2010



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Vorbereitung auf das Bankgespräch

Begleitmaterial zum eTrainer „Bankgespräch“

Inhalt

Einleitung	6
Das Bankgespräch: Darauf kommt's an!	7
Basiswissen	10
Was ist Eigenkapital?	10
Was ist Beteiligungskapital?	10
Was sind Bankkredite?	11
Was sind öffentliche Förderprogramme?	12
Die „richtige“ Gründungsfinanzierung	14
Was sind Sicherheiten und Bürgschaften?	16
Was ist Kreditwürdigkeit?	18
Was ist Rating?	18
Bankgespräch vorbereiten	19
Businessplan	19
Kapitalbedarfsplan	19
Rentabilitätsvorschau	21
Liquiditätsplanung	21
Sicherheiten	22
Die passende Hausbank finden	25
Welche Banken gibt es?	25
Wer entscheidet über den Kredit?	26
Wie pflegen Sie die Beziehung zu Ihrer Bank?	26
Checklisten und Übersichten	27
Bankgespräch	27
Bankgespräch: Darauf kommt es an!	27
Welche Unterlagen benötigen Sie für das Bankgespräch	28
Businessplan	29
Was gehört in einen Businessplan?	29
Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen	32
Kapitalbedarf: Finanzierung der Gründung und der betrieblichen Anlaufphase	33

Kapitalbedarf: Private Ausgaben.....	34
Rentabilitätsvorschau.....	35
Liquiditätsvorschau.....	36
Finanzierung und Förderung	37
Vermeiden Sie Finanzierungsfehler!.....	37
Sicherheitenübersicht	38
Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande? Wie wird sie wirksam?.....	40
Existenzgründungsförderung des Bundes	41
Marketing	42
Marktanalyse.....	42
Die Mischung macht's: der Marketing-Mix.....	43

Einleitung

Sagt die Bank „nein“, kann der Traum von der beruflichen Selbständigkeit ein jähes Ende nehmen. Leider bieten Gründerinnen und Gründer aber nicht selten selbst den Grund dafür. Der DIHK-Gründerreport 2009 stellt fest, dass 48 Prozent der Gründerinnen und Gründer in der IHK-Gründungsberatung kaufmännische Defizite aufweisen. Immerhin: Im Jahr 2006 waren es noch 54 Prozent. 42 Prozent schätzen die notwendigen Startinvestitionen und die laufenden Kosten zu niedrig ein und 36 Prozent haben die Finanzierung ihrer Gründung nicht gründlich genug durchdacht. Dabei ist mit der Einführung von speziellen Gründer-Ratings die Präsentation nachvollziehbarer Daten und Zahlen heutzutage entscheidend für den Erfolg des Bankgesprächs.

Hinzu kommt, dass vor allem Kleingründerinnen und -gründer der Meinung sind, auf den Kontakt mit der Bank ganz verzichten zu können. Doch selbst wenn kein Kreditbedarf besteht, ist ein Gespräch sinnvoll. Denn ein Blick auf den Businessplan durch die Finanzprofis hilft beispielsweise, zukünftige Zahlungseingänge zu entdecken und ihnen vorzubeugen.

Und außerdem vergessen viele Gründerinnen und Gründer, dass sie beim Gespräch mit der Bank oder Sparkasse das Fundament für eine ihrer wichtigsten Geschäftsbeziehungen legen. Denn schließlich können die Beantragung öffentlicher Förderprogramme, die Finanzierung von Wachstumsphasen, die Überbrückung kurzfristiger Zahlungseingänge oder einfach die Beantwortung von Finanzierungsfragen nur dann schnell und problemlos bewerkstelligt werden, wenn ein solides Vertrauensverhältnis zwischen Kreditinstitut und Unternehmen besteht.

Wir möchten daher dazu beitragen, dass das Gespräch mit Ihrer Bank oder Sparkasse zum Erfolg führt. Der e-Trainer Bankgespräch hilft Ihnen dabei mit vielfältigen Aufgabenstellungen, Informationstexten und weiterführenden Links. Zur Abrundung dieses Angebotes finden Sie in dieser Broschüre, die ausschließlich im pdf-Format vorliegt, ergänzende Informationen sowie Checklisten und Übersichten, um sich intensiv auf das Gespräch mit Ihrer Bank oder Sparkasse vorzubereiten.

*Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*

Das Bankgespräch: Darauf kommt's an!

Wenn es um Geld geht, wird es schwierig. Diese Erfahrung machen Existenzgründerinnen und -gründer vor allem dann, wenn sie mit ihrer Bank oder Sparkasse über die Finanzierung ihres Gründungsvorhabens sprechen. Aus Sicht der Kreditberater kann dies aber auch an einer unzureichenden Vorbereitung der Gründer selbst liegen. Zu einer sorgfältigen Vorbereitung gehört daher, sich über alle Aspekte eines Bankgesprächs im Klaren zu sein. Nur dann werden Sie Ihren Gesprächspartner vom Erfolg Ihres Vorhabens überzeugen.

1. Der Businessplan

Die beste Vorbereitung auf das Bankgespräch ist die intensive Arbeit mit dem Gründungskonzept bzw. Businessplan. Dass der Businessplan gut vorbereitet sein und „Hand und Fuß“ haben muss, ist selbstverständlich eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Bankgespräch. Die Inhalte müssen im Gespräch auch gut „rüberkommen“. Gründerinnen bzw. Gründer sollten sich daher nach Fertigstellung ihres Businessplans nochmals intensiv mit allen Aspekten beschäftigen und genau prüfen, welche Stärken, aber auch welche Schwächen vorhanden sind. Erstellen Sie eine Kurzfassung Ihres Businessplans, in dem Sie Ihre fachlichen, kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten, das Vorhaben, das Angebot, Absatz- und Kundenstruktur, den Wettbewerb und die Marktposition sowie die Rechtsform und eventuell haftende Gesellschafter beschreiben.

2. Die Auswahl der Inhalte

Wichtig ist die Auswahl der Inhalte, die präsentiert werden sollen. Der gesamte Businessplan kann natürlich nicht im Gespräch „vorgelesen“ werden, stattdessen sollten nur die wichtigsten Punkte präsentiert werden. Viele Existenzgründerinnen und -gründer betonen dabei ihr technisches oder fachliches Know-how. Sie vergessen wichtige Aussagen zu Marketing und Vertrieb. Wobei auch Aussagen zum Markt, zur Branche und zu den Wettbewerbern nicht fehlen dürfen. Ganz wichtig ist auch das Alleinstellungsmerkmal, also das Besondere an Ihrem Angebot. Diese Informationen sind ganz entscheidend für die Beurteilung, ob Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen am Markt einführen können.

Als zukünftiger Unternehmer müssen Sie auch über kaufmännisches Wissen verfügen. Dass Sie dar-

über verfügen, zeigen Sie zum Beispiel in Ihrem Kapitalbedarfsplan, der Rentabilitätsvorschau und dem Liquiditätsplan. Sie gehören in jede Finanzplanung. Wichtig dabei ist, dass alle Zahlen realistisch und nachvollziehbar sind.

Und schließlich müssen Sie Ihren Kundenberater auch von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen. Dazu gehören zum Beispiel Selbstdisziplin, Überzeugungskraft, Ausdauer sowie soziale Kompetenz. Dass Sie diese Eigenschaften mitbringen, zeigen Sie beispielsweise durch Ihr Auftreten und Ihren Lebenslauf.

Dies sind – kurz zusammengefasst – genau die Punkte, die darüber Auskunft geben, ob Ihr Vorhaben tatsächlich Erfolg haben wird und die die Bank davon überzeugen, Ihre Gründung zu unterstützen.

3. Unterlagen stützen Argumente

Im Gespräch werden vor allem die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens und Ihre persönliche finanzielle Lage thematisiert. Stellen Sie sich darauf ein und bringen Sie – neben Ihrem Businessplan – folgende Unterlagen mit, die Ihre Argumentation unterstützen:

- ▶ Kapitalbedarfsplan
- ▶ Liquiditätsplan
- ▶ Rentabilitätsvorschau
- ▶ Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- ▶ Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- ▶ Vertragsentwürfe (für Miet-/Pacht-, Gebiet-, Leasing-, Franchise-Verträge u. a.)
- ▶ Vermögensübersicht
- ▶ Liste über Sicherheiten (z. B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungsterminen)
- ▶ ggf. Bestätigung über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater

4. Kreditwürdigkeit deutlich machen

Ob Sie letztlich einen Kredit erhalten und zu welchen Konditionen hängt von Ihrer Kreditwürdigkeit ab. Kreditwürdigkeit bedeutet, dass Sie willens und in der Lage sind, einen Kredit zurückzuzahlen. Dies zeigen Sie zum Beispiel anhand Ihrer bisherigen Kontoführung, Ihrer privaten und gegebenenfalls betrieblichen Vermögensverhältnisse sowie einer SCHUFA-Auskunft.

5. Die Terminvereinbarung

Viele Gründerinnen und Gründer sind erstaunt, wenn Sie bei ihrer Sparkasse oder Bank anrufen, um einen Termin zu vereinbaren und erfahren, dass die Finanzierungsberater bereits vor dem Gespräch den Businessplan sehen möchten. Aber nur so kann sich der Kundenberater auf das Gespräch vorbereiten und bereits beim ersten Gespräch über einen möglichen Finanzierungsvorschlag sprechen.

6. Die Rollenaufteilung

Berater, die den Gründer bzw. die Gründerin bei der Erstellung des Businessplans unterstützt haben, können am Bankgespräch teilnehmen. Die Hauptrolle spielen allerdings immer Sie selbst. Ein Banker würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie ihre Planungen umsetzen werden, wenn Sie diese nicht einmal erklären können.

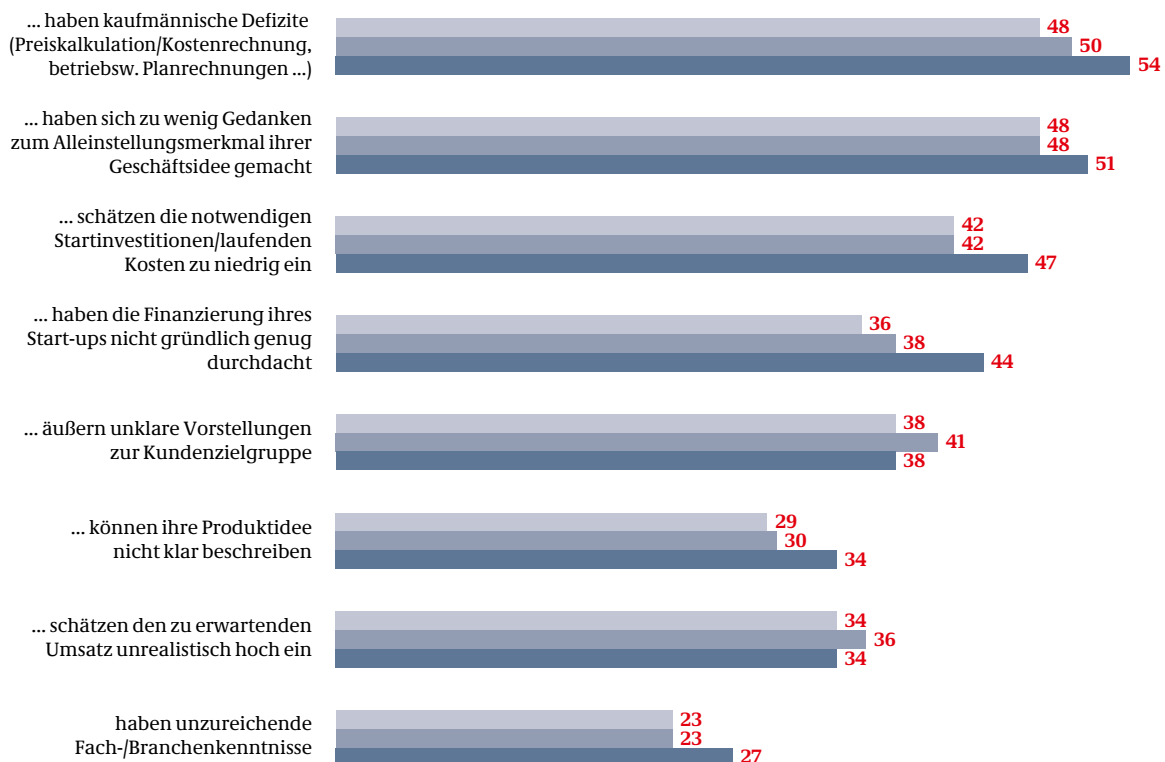
7. Die Präsentation

Gründerinnen und Gründer sollten im Bankgespräch immer authentisch erscheinen – Sprache, Auftreten und auch Kleidung sollten zur Person und ihrem Vorhaben passen. Denken Sie daran: Das Bankgespräch ist Ihr erstes Geschäftsgespräch. Sie müssen Ihr Vorhaben und Ihr Angebot überzeugend an „den Mann“ bzw. „die Frau“ bringen.

Die wichtigsten Inhalte, Daten und Fakten sollten Sie frei vortragen können bzw. auf Anhieb die gesuchten Stellen in Businessplan finden – ohne zeitaufwändiges und nervöses Blättern im Konzept. Sie sollten eine Sprache sprechen, die der Sparkassen- oder Bankmitarbeiter versteht. Zu viel „Fachchinesisch“ ist unangebracht.

Defizite bei der Unternehmensgründung

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



■ 2008 ■ 2007 ■ 2006

Quelle: Schwieriges Gründungsklima, DIHK-Gründerreport 2009, Berlin

Viele Gründerinnen und Gründer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und überzeugend auf. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Für einen Kundenberater gibt das Gespräch wichtige Hinweise auf Ihr Verkaufs- und Verhandlungsgeschick.

Vergessen Sie nicht, sich Notizen zu machen über Termine, Fristen und Unterlagen, die Sie gegebenenfalls noch nachreichen müssen.

8. Nach öffentlichen Fördermitteln fragen

Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank davon überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen. Öffentliche Förderdarlehen werden vom Bund mit Unterstützung des ERP-Sondervermögens und den einzelnen Bundesländern angeboten.

Rät die Bank von Fördermitteln ab, bleiben Sie hartnäckig. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht mal eine Woche, und es sind oftmals nur zwei Formulare einzureichen. Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die infrage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch.

9. Die Nachbereitung

Für die Kreditentscheidung benötigt die Sparkasse oder Bank je nach Kredithöhe wenige Tage bis Wochen. Lehnt die Bank die Finanzierung ab, sollte der Gründer in jedem Fall nach den Gründen fragen. War der Businessplan nicht aussagefähig genug? Wurden bestimmte Aspekte nicht ausreichend dargestellt? Nur wenn Sie wissen, woran das Bankgespräch gescheitert ist, können Sie Ihr Konzept überarbeiten. Es kann durchaus sinnvoll sein, ein zweites Kreditinstitut anzusprechen.

Hier finden Sie weitere Informationen:

Hier finden Sie Informationen, die Ihnen bei der Vorbereitung des Businessplans helfen:
BMW-Broschüre „Starthilfe“

BMW-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept/Businessplan“

Informationen zum Businessplan, insbesondere auch für Handwerker, Hightech-Gründer, E-Business, Künstler, Kleingründer finden Sie im BMW-Existenzgründungsportal

Ihren Businessplan erstellen können Sie mithilfe des BMW-Businessplaners

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang S. 27 ff.)

- ▶ Was gehört in einen Businessplan?
- ▶ Ist Ihre Geschäftsidee gut durchdacht?



e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 1: Das Bankgespräch

Basiswissen

Was ist Eigenkapital?

Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die Sie in Ihr Unternehmen einbringen. Es muss dort zeitlich unbegrenzt zur Verfügung stehen.

Der Anteil Ihres Eigenkapitals am Gesamtkapital sollte möglichst nicht unter 20 Prozent liegen, eher darüber. Prüfen Sie deshalb gründlich alle Quellen für Ihre Eigenmittel.

Wie viel Eigenkapital haben Sie?

- ▶ Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?
- ▶ Können Sie bis zur geplanten Existenzgründung noch weitere Beträge ansparen?
- ▶ Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?
- ▶ Können Ihnen Verwandte oder Bekannte Geld zu günstigen Konditionen für Ihre Existenzgründung leihen?
- ▶ Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge, Computer usw.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?
- ▶ Möchten Sie eventuell eine/n Partner/in oder Teilhaber/in aufnehmen, der/die weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann?

Bedeutung von Eigenkapital

- ▶ Sicherheit: Eigenkapital verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen.
- ▶ Unabhängigkeit: Nur wer über ausreichendes Eigenkapital verfügt, kann auch schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investitionen bei Marktänderungen) reagieren.
- ▶ Vertrauen: Das eingesetzte Eigenkapital gilt für Banken und Sparkassen oftmals als Messlatte für die Ernsthaftigkeit eines Gründungsprojekts.

Eigenkapitalquellen

Neben den tatsächlichen eigenen Mitteln, die Sie als Gründer in das Unternehmen einbringen, gibt es auch Eigenkapital, das von Dritten zur Verfügung gestellt wird. Es handelt sich dabei zwar um geliehenes Geld, das Sie zurückzahlen müssen, allerdings wird es rein „bilanztechnisch“ nicht als Fremdkapital, sondern als Eigenkapital behandelt. Ein wichtiger Vorteil dabei ist: Es erleichtert Ihnen die weitere Kreditaufnahme, da die Banken mit einer (weiteren) Kreditaufnahme erwarten, dass auch das Eigenkapital anteilig erhöht wird.

▶ Unternehmerkapital für Gründer

Die Bundesregierung weiß um die Bedeutung des Eigenkapitals. Darum bietet sie Existenzgründern mit tragfähigen Konzepten zur Gründung oder in der ersten Phase der Existenzfestigung die Möglichkeit, mit Mitteln aus dem Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ ihr Vorhaben zu realisieren.

▶ Partner: Eigenkapital und Know-how

Eigenkapital kann auch durch Gesellschafter ins Unternehmen fließen. Darüber hinaus bringen diese auch zusätzliches Know-how und tatkräftige Unterstützung mit ins Unternehmen ein, die die Lebenschancen eines jungen Unternehmens verbessern.

Hier gibt es weitere Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
www.existenzgruender.de



Was ist Beteiligungskapital?

Existenzgründer oder junge Unternehmer haben in der Regel Probleme, genügend Kapital bei Kreditinstituten für größere oder zukunftsorientierte und damit oftmals risikoreichere Projekte „aufzutreiben“. Hier können Beteiligungsgesellschaften oder private Geldgeber einspringen. Sie bieten Beteiligungs- bzw. Risikokapital ohne die banküblichen Sicherheiten an. Risikokapital ist dabei nichts anderes als Eigenkapital, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften oder außenstehenden Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird; und zwar in Form von Einlagen als Stamm- oder Grundkapital, aber auch als eine stille Beteiligung am Unternehmen.

Es gibt in Deutschland rund 200 private und öffentliche Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Welche Gesellschaft für welches Projekt geeignet ist, kann man den Informationen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Berlin (BVK) entnehmen. Kapitalgeber sind:

- ▶ Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziere (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 250.000 Euro, allerdings auch nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25%) in Aussicht stehen.

- ▶ private Beteiligungskapitalgesellschaften. Private Beteiligungsgesellschaften (oder Venture-Capital-Gesellschaften) beteiligen sich meist mit höheren Beträgen an Unternehmen, ohne Einfluss auf die Geschäfte zu nehmen. Ihr Ziel: mit entsprechend hoher Rendite aus dem Engagement wieder auszusteigen.
- ▶ die öffentlich geförderten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften. Mittelständische Beteiligungsgesellschaften sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. Sie werden öffentlich gefördert und sind nicht in erster Linie renditeorientiert. Sie bieten Beteiligungsmöglichkeiten auch mit geringeren Beträgen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten.
- ▶ die KfW. Sie beteiligt sich im Rahmen des ERP-Startfonds an innovativen kleinen Technologieunternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Die Bundesregierung, die KfW Bankengruppe sowie namhafte Unternehmen bieten über den High-Tech Gründerfonds Risikokapital für junge chancenreiche Technologieunternehmen, die vielversprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen.
- ▶ Business Angels Network Deutschland (BAND). Bei den Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern Gründern auch mit ihren Erfahrungen zur Seite stehen.

Wer ein schlüssiges und Erfolg versprechendes Unternehmenskonzept vorlegen kann, hat bei Beteiligungsgebern gute Chancen. Eine Konzeption sollte neben einer genauen Vorhabensbeschreibung und Angaben über die Qualifikationen der Gründer eine Umsatz-, Ertrags- und Finanzplanung für mindestens die nächsten drei Jahre beinhalten.



Hier gibt es weitere Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 21 „Beteiligungskapital“
www.existenzgruender.de

BMW-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de

ERP-Startfonds
www.foerderdatenbank.de

High-Tech Gründerfonds
www.high-tech-gruenderfonds.de

Business Angels Netzwerk Deutschland
www.business-angels.de

Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK)
www.bvk-ev.de

Was sind Bankkredite?

Kredite erhalten Sie von Ihrer Bank oder Sparkasse. Die Laufzeit sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit diesem Kredit finanzieren wollen. Gerade in der Anfangsphase kann es verlockend sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lang zu strecken. Immerhin verbessern Sie so Ihre Zahlungsfähigkeit. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung das geliehene Geld durch die längere Zinszahlung verteuert.

Finanzierungsarten

Kredite werden nach ihrer Laufzeit in kurz-, mittel- oder langfristig unterschieden.

Kurzfristige Finanzierung (bis 12 Monate Laufzeit)

▶ Kontokorrentkredit:

Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel, nicht jedoch für Anlagegüter oder für langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.

▶ Lieferantenkredit:

Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie – mit Zustimmung des Lieferanten – eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen können (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).

▶ Wechsel:

Sie können heute Waren beziehen und müssen diese erst später bezahlen. Ihr Lieferant verlangt für die Waren zunächst kein Geld, sondern er stellt eine Wechselurkunde aus, auf der Ihr Name und die Gültig-

keitsdauer des Wechsels vermerkt sind. Ihr Lieferant kann den Wechsel nun innerhalb der Gültigkeitsdauer zum Ausgleich eigener Verbindlichkeiten an seine Gläubiger weitergeben. Sie als Schuldner müssen das Geld zum Stichtag an den zuletzt vermerkten Gläubiger, also den Besitzer des Wechsels, zahlen.

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

► Investitionskredit:

Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw.). Die Laufzeit des Kredits ist abhängig von der Nutzungsdauer der Investitionen.

Risikogerechte Zinsen

Die Höhe des Zinssatzes ist abhängig von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers (= Bonität; bestimmt sich z. B. durch Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad usw.) sowie der Werthaltigkeit der Sicherheiten, die das Unternehmen für den Kredit stellt. Damit gilt: Je geringer das Risiko, desto geringer der Zins.

Was sind öffentliche Förderprogramme?

Der Bund bietet aus Mitteln des ERP-Sondervermögens Förderprogramme für Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen an. Auch die Bundesländer und die Europäische Union helfen mit finanziellen Mitteln beim Start in die unternehmerische Selbständigkeit. Dabei handelt es sich meistens um Darlehen, aber auch um nicht-rückzahlbare Zuschüsse. Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind u. a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Zeit, bis Sie mit der Rückzahlung beginnen müssen.

Die wichtigsten Förderprogramme des Bundes für Existenzgründer

Diese Förderprogramme des Bundes werden durch die KfW Mittelstandsbank angeboten. Den Antrag stellen Sie allerdings immer bei Ihrer Hausbank.

- Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung
- KfW-StartGeld
- KfW-Unternehmerkredit

Wichtig: Öffentliche Förderdarlehen müssen immer über die Hausbank beantragt werden („Hausbankprinzip“). Diese prüft zunächst Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen, den Businessplan und alle weiteren notwendigen Unterlagen. Nur wenn die Hausbank von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten und Ihrem Vorhaben überzeugt ist, leitet sie die Unterlagen weiter. Auch die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer müssen meist über die Hausbank beantragt werden.

Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über Förderprogramme zu informieren. Fördermittel müssen Sie vor dem Vorhabensbeginn beantragen. Im Nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt (Ausnahme: Investitionszulage).

Weitere Förderprogramme

- ERP-Beteiligungsprogramm, ERP-Innovationsprogramm u. a.
- Investitionszulage
- Sonderabschreibungen und Investitionsabzugsbeträge zur Förderung von KMU
- Investitionszuschuss (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“)

Mikrokredite aus dem Mikrokreditfonds

Der Mikrokreditfonds Deutschland unterscheidet sich von anderen Existenzgründungsprogrammen vor allem durch die enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung. Er wird aus Mitteln des ERP-Sondervermögens, die das BMWi bereitstellt, sowie der KfW Bankengruppe, der GLS Bank und Geldern aus dem Europäischen Sozialfonds, die vom BMAS verwaltet werden, finanziert.

Förderung von Existenzgründungsberatungen

Bei der Vorbereitung Ihres Gründungsvorhabens können Sie sich von Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberatern helfen lassen. Diese Beratungsleistungen sind kostenpflichtig. Eine Reihe von Bundesländern bietet daher einen Zuschuss zu den Beratungskosten an. Informationen dazu finden Sie z. B. in der Förderdatenbank des Bundes im Internet.

Anlaufstelle für Gründerinnen und Gründer sind die so genannten Mikrofinanzierer. Dabei handelt es sich um Gründungszentren oder andere Beratungsorganisationen, die vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert werden.

Typische Finanzierung mit Förderprogrammen

KfW-StartGeld

Ein geringer Finanzierungsbedarf kann vollständig durch das StartGeld (bis 50.000 Euro) der KfW Mittelstandsbank gedeckt werden.

Alternative für größere Finanzierungssummen:

Baustein 1: Eigenkapital

Jeder Gründer sollte Eigenmittel im Rahmen seiner Möglichkeiten einsetzen.

Wenn das Programm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ zur Finanzierung herangezogen wird, muss der Existenzgründer in den alten Ländern mindestens 15% und in den neuen Ländern und Berlin mindestens 10% durch eigenes Geld abdecken können.

Baustein 2: Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung (Unternehmensalter 0 bis 3 Jahre)

Da Gründer meist deutlich mehr Eigenkapital für die gesamte Finanzierung benötigen als sie selbst aufbringen können, stockt das „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ – das Eigenkapitaldepot auf maximal 45% (alte Länder) und 50% (neue Länder und Berlin) der Finanzierungssumme auf.

Baustein 3: KfW-Unternehmerkredit

Mit dem Unternehmerkredit können bis zu 100% der Finanzierungssumme abgedeckt werden.

Baustein 4: Hausbankdarlehen

Sollte im Finanzierungsplan noch eine Lücke entstehen, so wird diese durch ein Hausbankdarlehen geschlossen.

Gründercoaching Deutschland

Das Gründercoaching Deutschland wendet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer in der Start- und Festigungsphase. Die Gründung bzw. Unternehmensübernahme darf nicht länger als fünf Jahre zurückliegen. Ausgeschlossen sind Coachingmaßnahmen vor der Gründung.

Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe

Wer mit seinem Unternehmen bereits seit mindestens einem Jahr am Markt ist, kann für eine Beratung zu Aspekten der Unternehmensführung einen Zuschuss zu den Beratungskosten beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) beantragen.

Förderprogramme der Bundesagentur für Arbeit

Den Gründungszuschuss beantragen Sie bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit. Er steht ausschließlich ALG-Empfängern zur Verfügung.

ALG-II-Empfänger können bei Ihrem Träger der Grundversicherung vor Ort (Jobcenter, ARGE) ein Einstiegsgeld beantragen.

Voraussetzung für eine Förderung

Eine Förderung über öffentliche Finanzierungshilfen – insbesondere bei Existenzgründern – setzt voraus, dass die Antragstellerin bzw. der Antragsteller eine ausreichende fachliche und kaufmännische Quali-

kation nachweisen kann. Darüber hinaus wird in der Regel erwartet, dass die Existenzgründung in eine tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage mündet.

Tipp

Erkundigen Sie sich auch nach Länderprogrammen. Für Forschung, Entwicklung und Innovation, für die Teilnahme an Messen im In- und Ausland, nach Umweltprogrammen oder hinsichtlich steuerlicher Förderung (u.a. Investitionszulagen) fragen Sie nach speziellen Programmen des Bundes und der Länder.



Finanzierungsbeispiel 1

Ein junger Tischlermeister übernimmt einen bereits bestehenden Betrieb, um sich eine eigene Existenz aufzubauen. Dazu soll der Betrieb anschließend grundlegend modernisiert werden. Ein Geselle wird neu eingestellt. Der Kaufpreis beträgt 240.000 Euro. Für Umbauten, Maschinen, Geräte und Fahrzeuge werden weitere 260.000 Euro fällig, 20.000 Euro verschlingt das erste Warenlager. Mit Hilfe von 78.000 Euro Eigenkapital (15%) und 130.000 Euro (25%) Fördermitteln aus dem Programm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ sowie 312.000 Euro (60%) aus dem „KfW-Unternehmerkredit“ kann das Vorhaben von insgesamt 520.000 Euro zu 100% finanziert werden.

Finanzierungsbeispiel 2

Ein Existenzgründer möchte eine Autolackiererei errichten. Sein Investitionsplan enthält Sachinvesti-

tionen (Grundstück, Gebäude und Maschinen) in Höhe von 1.900.000 Euro sowie Waren in Höhe von 100.000 Euro. Er selbst kann 300.000 Euro Eigenmittel (15%) einsetzen. Daneben enthält sein Finanzierungsplan Fördermittel aus dem Programm „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“ in Höhe von 500.000 Euro (25%). Mit dem „KfW-Unternehmerkredit“ können nun unter Berücksichtigung der anderen Fördermittel bis zu 100% der gesamten Finanzierungssumme abgedeckt werden, d. h. aus diesem Programm werden Fördermittel in Höhe von 1.200.000 Euro (60%) bereitgestellt.

Finanzierungsbeispiel 3

Eine Ärztin eröffnet eine Praxis. Für kleine Umbaumaßnahmen, eine Praxiseinrichtung, Computer, Maschinen, Geräte und Verbrauchsmaterial benötigt sie 100.000 Euro. Mit 15.000 Euro Eigenkapital, 25.000 Euro ERP-Kapital für Gründung sowie 60.000 Euro aus dem Unternehmerkredit werden die Investitionen finanziert. Daneben sorgt der Unternehmerkredit für die Finanzierung der Betriebsmittel in Höhe von 20.000 Euro.

Finanzierungsbeispiel 4

Eine bildende Künstlerin benötigt für die Einrichtung eines Ateliers eine Finanzierung zur Zahlung der Mietkaution über 1.100 Euro und für den Druck von Flyern 800 Euro. Ferner benötigt sie in den ersten sechs Monaten ihrer beruflichen Selbständigkeit ein Budget für Reisekosten zu Galeristen über 600 Euro und eine Überbrückungsfinanzierung der Anlaufphase in Höhe von 6.000 Euro. An eigenen Mitteln kann sie 1.500 Euro beisteuern. Sie wendet sich an ein Mikrofinanzinstitut in ihrer Region und überprüft gemeinsam mit ihrem Berater ihren Kapitalbedarf von insgesamt 8.500 Euro. Der Berater des Mikrofinanzinstituts bestätigt den Finanzbedarf und erstellt gemeinsam mit der Gründerin einen Kreditantrag über 7.000 Euro, der beim Mikrokreditfonds Deutschland eingereicht wird.

Gründercoaching Deutschland
www.gruender-coaching-deutschland.de

Förderung von Unternehmensberatungen für KMU
www.beratungsfoerderung.info

KfW Mittelstandsbank
www.kfw-mittelstandsbank.de

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang S. 27 ff.)

- ▶ Vermeiden Sie Finanzierungsfehler
- ▶ Existenzgründungsförderung des Bundes

e-Trainer „Bankgespräch“ Lektion 1: Das Bankgespräch

Die „richtige“ Gründungsfinanzierung

Die richtige Gründungsfinanzierung orientiert sich an einer Reihe von Fragen. Diese sollte jede Gründerin und jeder Gründer für sein Finanzierungskonzept klären, um auf diese Weise für sein Unternehmen eine passgenaue Finanzierung zu entwickeln: Zunächst einmal muss sich jede Finanzierung immer am Bedarf des Gründers und seines Vorhabens orientieren. Das „schönste“ Förderdarlehen nützt nichts, wenn es für das Unternehmen nicht geeignet ist.

Die erste wichtige Frage wäre daher: Um was für eine Gründung handelt es sich? Um eine Kleingründung oder Nebenerwerbsgründung? Um eine Gründung im Handel oder im handwerklichen, industriell-gewerblichen oder im freiberuflichen Bereich? Kommt der Gründer aus der Forschung und will ein Hightech- oder Life-Science-Unternehmen gründen? Oder handelt es sich um eine Unternehmensnachfolge, bei der der Kaufpreis oder die Auszahlung an den bisherigen Eigentümer oder an die Erben mitfinanziert werden muss?

Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Wachstumsziele, die der Existenzgründer mit seinem Unternehmen erreichen will. Soll es schnell wachsen und einen hohen Marktanteil in seinem Segment anstreben? Oder handelt es sich um ein kleines Büro, das nur langsam und auch nur in Maßen wachsen wird. Die Beantwortung all dieser Fragen hilft, sich über sein Vorhaben im Klaren zu werden und den richtigen Finanzierungsweg zu finden.



Hier finden Sie weitere Informationen:

BMWi-GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“
www.existenzgruender.de

BMWi-Förderdatenbank
www.foerderdatenbank.de

Leider werden nicht selten schon bei der Ermittlung des Finanzierungsbedarfs Fehler gemacht: Viele Gründerinnen und Gründer kalkulieren zum Beispiel zu knapp und „verdurstet“ dann auf halber Strecke, sei es, weil die Geschäfte nicht so anlaufen, wie sie es sich erhofft haben oder weil etwas anderes unvorhergesehenes geschieht. Also einen Puffer sollte man immer bei der Finanzierung berücksichtigen. Andererseits sollte man aber auch überlegen, ob die Ausstattung, die man sich für den Start anschaffen will, auch tatsächlich in dem Umfang notwendig ist. Möglicherweise ist in dem einen oder anderen Fall erst einmal eine kleinere Ausrüstung ausreichend. Überlegenswert ist auch, ob Büroausstattung, Auto oder vielleicht auch Maschinen oder Hilfsmittel zunächst angemietet oder aus zweiter Hand gekauft werden können. Das alles trägt dazu bei, den Schuldenberg, den man unweigerlich anhäuft, wenn man Fremdkapital in Anspruch nimmt, so niedrig wie möglich zu halten.

Eigenkapital

Selbstverständlich muss geklärt werden, wie viel eigenes Kapital der Gründer in sein Vorhaben investieren kann. Womöglich kann er seine Gründung sogar ganz aus eigenen Mitteln finanzieren, wenn es sich um die Einrichtung eines kleinen Büros oder eine Klein Gründung handelt. In den meisten Fällen ist aber externes Kapital notwendig. Und auch dabei geht es in der Regel nicht ohne Eigenkapital: Zum einen sollte sich niemand zu 100 Prozent von fremden Kapitalgebern abhängig machen, zum anderen wird kein Kapitalgeber einem Gründer Geld geben, der nicht selbst auch bereit ist, sein eigenes Geld im angemessenen Rahmen in sein Vorhaben zu investieren.

Weiterer Bestandteil eines Finanzierungskonzeptes ist der Faktor Zeit: Als Existenzgründer und Unternehmer sollte man wissen, über welchen Zeitraum die Finanzierung laufen soll. Es ist schließlich ein Unterschied, ob man ein Darlehen nach einem Jahr getilgt hat und damit schuldenfrei ist, dafür aber höhere Tilgungsraten und höhere Zinsen in Kauf nimmt. Oder ob man ein Darlehen mit einer Laufzeit von fünf, zehn oder noch mehr Jahren in Anspruch nimmt. Sinnvoll kann auch eine Finanzierung in Etappen sein, je nach Entwicklung des Unternehmens. Diesem Umstand tragen die Förderprogramme des Bundes für Existenzgründer, KfW-StartGeld,

ERP-Unternehmerkapital und Unternehmerkredit, Rechnung. Beim ERP-Unternehmerkapital wird außerdem die Eigenkapitalbasis des Existenzgründers gestärkt.

Sicherheiten

Jeder Kapitalgeber möchte sich natürlich absichern für den Fall, dass der Kreditnehmer nicht in der Lage sein sollte seinen Kredit zurückzuzahlen. Bei Bankdarlehen werden daher Sicherheiten verlangt. Selbst bei öffentlichen Darlehen ist unter Umständen ein bestimmter Prozentsatz mit Sicherheiten abzudecken. Bei der Frage der Sicherheiten sollte man allerdings auch vorsichtig sein: Die eigene Wohnung, in der man selbst lebt, könnte ein Problem werden. Dies gilt auch für Lebensversicherungen, die der Altersvorsorge dienen. Sie sollten nicht voreilig als Darlehenssicherheit angeboten werden. Bevor man Sicherheiten gibt, sollte man sich daher genau informieren.

Kapitalgeber

Hier gibt es zunächst einmal die öffentlichen Kapitalgeber, also Bund und Länder, die vielseitige Programme zu günstigen Konditionen anbieten, um den besonderen Anforderungen von Existenzgründern und Unternehmern Rechnung zu tragen. In der Regel handelt es sich um Darlehen und Beteiligungskapital. Neben den Förderprogrammen des Bundes, die über die KfW Mittelstandsbank im Hausbankverfahren ausgereicht werden, stellen die Banken und Sparkassen auch eigene Kredite für Existenzgründer zur Verfügung. Ein wichtiger Partner gerade für kapitalintensive und schnell wachsende Unternehmen sind privatwirtschaftliche Kapitalgeber. Das können Venture-Capital-Gesellschaften oder Business Angels sein. Und nicht zuletzt kommen natürlich auch stille Teilhaber als Kapitalgeber in Frage. Bei allen Kapitalgebern sollte man immer drei Dinge bedenken: Erstens: Gehen Sie nicht als Bittsteller, sondern als potenzieller Geschäftspartner auf Ihren Gesprächspartner zu. Zweitens: Sprechen Sie ruhig mit mehreren Kapitalgebern und vergleichen Sie deren Angebote. Drittens: Lehnt ein Kapitalgeber ein Geschäft mit Ihnen ab, versuchen Sie, die Gründe dafür zu erfahren und lernen Sie daraus.

Kleingründer

Bei Gründern, die nur 10.000 oder 20.000 Euro benötigen und über keine Sicherheiten verfügen, verhalten sich Banken und Sparkassen oftmals zurückhaltend. Hier bietet sich das KfW-StartGeld an, bei dem die Hausbank nur 20 Prozent des Risikos zu tragen hat. Eine Alternative können auch Mikrokredite aus dem Mikrokreditfonds Deutschland sein. Weitere Förderung ist auch über die Arbeitsagentur für die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit denkbar. Voraussetzung ist hier die Beendigung oder Vermeidung von Arbeitslosigkeit.

Was sind Sicherheiten und Bürgschaften?

Sicherheiten

Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen nur dann ein Darlehen geben, wenn sie sicher ist, das sie das geliehene Geld von Ihnen zurückbekommen wird. Diese Gewissheit vermitteln Sie durch Ihre fachliche und kaufmännische Qualifikation, ein überzeugendes Unternehmenskonzept, einen nachvollziehbaren Finanzplan und so genannte bankübliche Sicherheiten.

Sicherheit Nr. 1: Die Gründerperson

Die Person des Gründers oder Unternehmers beeinflusst maßgeblich die Entscheidung der Geldgeber. Wichtig sind fachliche und vor allem kaufmännische Qualifikationen. Von Bedeutung ist auch, dass Sie „geordnete“ finanzielle Verhältnisse nachweisen können. Dazu kommt der „gute“ Eindruck, den ein Kreditnehmer hinterlassen sollte: seriös, entschlossen, tatkräftig, überzeugt von sich selbst und seinem Vorhaben sowie – vor allem – gut vorbereitet für das Kreditgespräch. Von besonderer Bedeutung ist dabei Ihre Kreditwürdigkeit. Sie zeigt sich vor allem anhand der bisherigen Kontoführung und der Beziehung zu Ihrer Bank.

Sicherheit Nr. 2: Business- und Finanzplan

Ob Sie in der Lage sein werden, den Kredit zurückzahlen und die Zinsen regelmäßig zu entrichten (Kapitaldienstfähigkeit), zeigen Sie anhand Ihres Business- und Finanzplans. In Ihrem Businessplan kommt es dabei vor allem auf die Beschreibung des Angebots, des Marketings sowie des Vertriebs und des Standorts an. Der Finanzplan besteht aus Ihrem

Kapitalbedarfsplan, der Rentabilitätsvorschau, dem Liquiditätsplan und dem Finanzierungsplan.

Wichtig: Alle Zahlen, die Sie in Ihrer Business- und Finanzplanung verwenden, müssen realistisch und nachvollziehbar sein.

Sicherheit Nr. 3: Bankübliche Sicherheiten

Bei einer Kreditvergabe verlangt die Hausbank „bankübliche“ Sicherheiten. Dabei übertragen Sie Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber.

Als Sicherheiten kommen in Frage:

- ▶ Grundpfandrechte (Grundschild/Hypothek)
- ▶ Bankguthaben
- ▶ Wertpapiere
- ▶ Lebensversicherungen mit Rückkaufswert
- ▶ Bürgschaften

Akzeptiert werden auch

- ▶ Maschinen
- ▶ Kfz

Als drittklassige Sicherheiten gelten

- ▶ Kundenforderungen
- ▶ Warenlager
- ▶ Ladeneinrichtung

Für Ihre Hausbank sind vor allem folgende Fragen wichtig:

- ▶ Sind die in Aussicht gestellten Sicherheiten ausreichend?
- ▶ Lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen?
- ▶ Ist die Sicherheit schnell zu verwerten?

Tipp

Bei dem Förderdarlehen „KfW-StartGeld“ bietet die KfW Mittelstandsbank eine Haftungsfreistellung in Höhe von 80 Prozent an. Das bedeutet: Sie müssen nur zu einem geringen Teil der Kreditsumme Sicherheiten gegenüber Ihrer Hausbank nachweisen. Aber: Die Haftungsfreistellung ist kein genereller Ersatz für Sicherheiten. Im Insolvenzfall werden die Sicherheiten des Kreditnehmers herangezogen. Der Erlös wird – je nach dem Prozentanteil der Haftung – zwischen Hausbank und Förderprogramm-Geber aufgeteilt.



Bürgschaften

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Kredite. Verfügt der Kreditnehmer nicht über ausreichende Sicherheiten, können private (eher selten) oder öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken weiterhelfen. Die Bürgen garantieren die Rückzahlung des Darlehens, und müssen die Schuld begleichen, wenn der Kreditausfall feststeht.

Private Bürgschaften

Bei privaten oder persönlichen Bürgschaften bürgen Privatpersonen oder Unternehmer für die Rückzahlung des Darlehens. Dabei wird meist vereinbart, dass die Bank den Zugriff auf den Bürgen auch ohne vorheriges gerichtliches Vorgehen gegen den Hauptschuldner vornehmen kann („selbstschuldnerische Bürgschaft“). Die Bank kann also den Bürgen jederzeit in die Pflicht nehmen, selbst wenn der Hauptschuldner noch zahlen könnte. Allerdings wollen private Bürgen nicht selten Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen nehmen.

Hinzu kommt eine enorme emotionale Belastung, wenn die Geschäfte schlecht gehen und die Bürgschaft wirksam werden sollte. Insofern sollten Familienangehörige, Freunde und Bekannte nicht als Bürgen in Anspruch genommen werden. Eine Alternative bietet die Übernahme einer Bürgschaft durch einen Geschäftspartner und die Abfassung eines Bürgschaftsvertrags, der Art, Dauer und Anlass der Bürgschaft begrenzt. Interessant können auch Bürgengemeinschaften sein, bei der mehrere Personen im Umfang der eigenen Schuld zugleich auch für andere mitbürgen.

Ausfallbürgschaften

Ausfallbürgschaften werden von den Bürgschaftsbanken in den Bundesländern zur Verfügung gestellt. Die jeweilige Bürgschaftsbank bürgt für einen Kreditnehmer (gewerbliche Unternehmen und Freiberufler) bei dessen Hausbank für einen Kredit. Diese Ausfallbürgschaften sind für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditversicherungen.

Eine Ausfallbürgschaft kann für bis zu 80 Prozent der Kreditsumme, aber max. 1 Mio. Euro (bis zum Höchstbetrag auch mehrfach) beantragt werden. Die Mindesthöhe sollte nicht unter 10.000 Euro liegen.

Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

Bürgschaften der Bürgschaftsbanken gibt es für alle gewerblichen Unternehmen und Freiberufler (in einigen Bundesländern auch Landwirte, Gartenbaubetriebe und Fischer), denen wegen fehlender Absicherung kein oder kein ausreichender Kredit gewährt würde. Voraussetzung: Ihr Finanzierungsvorhaben muss betriebswirtschaftlich sinnvoll sein.

Wie wird eine Bürgschaft beantragt?

Es gibt zwei Möglichkeiten:

- a) Ihre Hausbank (Bank, Sparkasse, Volks- oder Raiffeisenbank) beurteilt Ihr Gründungsvorhaben positiv. Aber: Sie verfügen über zu wenig oder keinerlei Sicherheiten. In diesem Fall kann die Hausbank gemeinsam mit Ihnen einen Antrag bei der Bürgschaftsbank stellen. Der Antrag wird immer bei der Bürgschaftsbank in dem Bundesland gestellt, in dem sich Ihr (geplanter) Betriebssitz befindet.
- b) Die meisten Bundesländer bieten das Programm „Bürgschaft ohne Bank“ an: Existenzgründerinnen und -gründer, die noch auf der Suche nach einer geeigneten Hausbank sind, können sich direkt an die Bürgschaftsbank in ihrem Bundesland wenden. Diese prüft den Businessplan und bietet bei positiver Beurteilung eine Kreditbürgschaft in der Regel zwischen 60 und 80 Prozent an.

Hier finden Sie weitere Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“
www.existenzgruender.de

BMW-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Arbeitsplätze.“
www.existenzgruender.de

Bürgschaften-Antragstellung
www.existenzgruender.de

BMW-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de

Verband der Bürgschaftsbanken
www.vdb-info.de

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang S. 27 ff.)

- ▶ Sicherheitenübersicht
- ▶ Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande?



e-Trainer „Bankgespräch“ Lektion 1: Das Bankgespräch

Was ist Kreditwürdigkeit?

Ob Sie letztlich einen Kredit erhalten und zu welchen Konditionen hängt von Ihrer Kreditwürdigkeit ab. Kreditwürdigkeit bedeutet, dass Sie willens und in der Lage sind, einen Kredit zurückzuzahlen. Dies zeigen Sie zum Beispiel anhand Ihrer bisherigen Kontoführung. Darüber hinaus erwartet die Bank eine Aufstellung Ihrer privaten Vermögens- und Einkommensverhältnisse. Dazu gehören z. B. Ihr Einkommen, Wertpapiere, Grund- und Immobilieneigentum.

In der Regel holt die Bank auch eine Auskunft bei der SCHUFA ein. Sie können dies übrigens schon im Vorfeld tun, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Haben Sie Ihr Konto bisher bei einer anderen Bank oder Sparkasse geführt, wird Ihr Gesprächspartner dort eine Bankauskunft einholen, um sich über Ihre Kontoführung und Ihren Umgang mit Krediten zu informieren. Kritisch ist beispielsweise, wenn Sie dauerhaft Ihren Dispo überziehen. Oder immer wieder Ihren Kreditrahmen ausschöpfen. Oder aber Überweisungen nicht ausgeführt werden können, weil Ihr Konto überzogen ist.

e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 1: Das Bankgespräch

Was ist Rating?

Jeder Existenzgründer und Unternehmer, der einen Kredit beantragen möchte, muss sich auf das Bankenrating einstellen. Beim Rating wird die Bonität (Kreditwürdigkeit) von Kreditnehmern bewertet. Die Bank versucht dabei einzuschätzen, wie hoch das Risiko für sie ist, dass der Kredit nicht zurückbezahlt wird.

Ein Rating untersucht:

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

Beim Existenzgründer-Rating zählen vor allem das Gründungskonzept, die Unternehmereigenschaften und die Markteinschätzung des Vorhabens sowie die fachliche, kaufmännische und unternehmerische Qualifikation des Gründers, die Finanzierung und ggf. die Zusammensetzung des Managements.

Das Rating-Ergebnis hat unmittelbar Auswirkungen auf die Kreditkonditionen: Je höher das Risiko für die Bank desto höher der Zins für den Kreditnehmer und umgekehrt. Es gibt daher je Kredit keinen festen Zins mehr, sondern stattdessen einen risikogerechten Zins, der sich an der individuellen Bonität des Kreditnehmers und dem damit verbundenen Risiko für die Bank orientiert. Ausnahmen sind die öffentlichen Förderdarlehen „Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung“, „KfW-StartGeld“. Hier ist der Zinssatz nicht an ein individuelles Rating gekoppelt.

Rating-Ergebnis zur Kurskorrektur

Das Rating-Ergebnis liefert auch sehr genaue Hinweise darüber, wie gut Ihr Unternehmenskonzept ist oder wie gut Ihr Unternehmen arbeitet. Das bedeutet: Rating ist nicht nur eine „Hürde“ auf dem Weg zu einem Kredit. Es bietet Gründerinnen und Gründern bzw. Unternehmen auch einen fundierten „Unternehmens-Check“, der Ihnen hilft, Risiken zu erkennen und Potenziale zu nutzen.

Weitere Informationen:

BMWü-GründerZeiten Nr. 46 „Unternehmensbeurteilung/Rating“
www.existenzgruender.de

BMWü-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de



Bankgespräch vorbereiten

Businessplan

Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre Geldgeber nicht mit technischen Details ab, sondern überzeugen Sie sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.

Klar und einfach

Jedes Konzept sollte klar gegliedert und in einer einfachen und verständlichen Sprache geschrieben sein. Außerdem ist eine überschaubare optische Aufbereitung hilfreich. Am Anfang sollte eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte stehen.

Angebot und Kundennutzen hervorheben

Verzichten Sie bei der Darstellung Ihrer Geschäftsidee auf allgemeine Ausführungen und unnötige Fachbegriffe. Ihre Erläuterungen sollten vor allem das Alleinstellungsmerkmal, also das Neue, das Besondere Ihres Gründungsvorhabens hervorheben. Besonderen Wert sollten Sie darauf legen, den Nutzen Ihrer Produkte bzw. Dienstleistungen für die Kunden herauszuarbeiten. Gehen Sie auch ausführlich auf die Kosten Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung ein und darauf, zu welchem Preis Sie diese anbieten wollen.

Konkurrenz und Kunden vorstellen

Überzeugen Sie darüber hinaus durch eine detaillierte Markt- und Konkurrenzanalyse. Benennen Sie Ihre Konkurrenten und machen Sie auch deutlich, wodurch sich Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen von der Konkurrenz abheben. Benennen Sie ebenfalls Ihre Klientel, begründen Sie die Auswahl Ihres Standortes und erläutern Sie, wie Ihr Produkt (Ihre Dienstleistung) an den Kunden gebracht werden soll (Marketingstrategie).

Checklisten und Übersichten (siehe Anhang S. 27 ff.):

- ▶ Businessplan-Inhalte
- ▶ Ist Ihre Geschäftsidee gut durchdacht?
- ▶ Die Mischung macht's: Der Marketing-Mix
- ▶ Marktanalyse

e-Trainer „Bankgespräch“

Lektion 1: Das Bankgespräch

Kapitalbedarfsplan

Wer ein Unternehmen gründet, muss – in aller Regel – zunächst einmal Geld in sein Vorhaben investieren. Wie viel Sie investieren müssen, stellen Sie anhand einer Kapitalbedarfsplanung fest.

Ein Kapitalbedarfsplan gehört in jeden Businessplan, unabhängig davon, ob Sie Ihr Vorhaben allein aus Ihren Ersparnissen oder mithilfe von Darlehen finanzieren. Wer auf eine genaue Planung verzichtet, riskiert, dass am Ende das Geld nicht ausreicht. Auf die Schnelle muss dann eine Fremdfinanzierung gefunden werden. Für öffentliche Existenzgründungsdarlehen ist es dann aber schon zu spät. Sie können nur vor Beginn des Vorhabens beantragt werden.

Eine gründliche Kapitalbedarfsplanung gehört daher zum kleinen Einmaleins jeder Gründungsvorbereitung. Dabei sollten Sie folgende Größen genau ermitteln:

1. Kapitalbedarf vor der Gründung
2. Kapitalbedarf für die betriebliche Anlaufphase
3. Kapitalbedarf zur Sicherung des Lebensunterhaltes
4. (Fremd-)Finanzierung des Kapitalbedarfs

Kapitalbedarf vor der Gründung

Beginnen Sie mit den Kosten, die während Ihrer Gründungsvorbereitung anfallen. Dazu zählen beispielsweise Beratungskosten, Notarkosten, Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen. Sprechen Sie mit Ihrem Gründungsberater und stellen Sie gemeinsam fest, welche Gründungskosten in welcher Höhe anfallen.



Hier finden Sie weitere Informationen:

Businessplan-Tipps für Handwerker, Künstler, Klein Gründungen, Gründungen im E-Business, Hightech/Life Science
www.existenzgruender.de

BMW-GründerZeiten Nr. 17 „Gründungskonzept/Businessplan“
www.existenzgruender.de

BMW-Businessplaner
www.existenzgruender.de/businessplaner

BMW-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de

Kapitalbedarf für die betriebliche Anlaufphase

Wie viel Geld müssen Sie ausgeben, um Ihr Unternehmen startklar zu machen? Unterscheiden Sie in Anlagevermögen wie z. B. Lizenzen, Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und Umlaufvermögen.

Letzteres bezeichnet die laufenden betrieblichen Aufwendungen für Waren, Verwaltung, Vertrieb, Personal u.a., die Sie später durch Ihre Einnahmen decken. Da Sie in der Anlaufphase noch keinen bzw. einen geringen Umsatz haben, müssen Sie die Anlaufphase erst einmal vorfinanzieren. Kalkulieren Sie hier einen Zeitraum von vier bis sechs Monaten.

Ermitteln Sie zunächst die Höhe der notwendigen Investitionen und Anlaufkosten!

- ▶ Wie viel Geld brauchen Sie langfristig? z. B. für Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.
- ▶ Wie viel Geld brauchen Sie kurz- und mittelfristig? z. B. für die Einrichtung des ersten Material- und Warenlagers, für Außenstände und besondere Belastungen in der Gründungsphase
- ▶ Planen Sie eine Reserve für Unvorhergesehenes ein!
- ▶ Wie hoch sind die laufenden Kosten (Betriebsmittel)? Der Bedarf an Betriebsmitteln wird häufig unterschätzt. Wichtige Fragen sind hier in der Anfangsphase: Wann geht die erste Kundenzahlung ein? Wie groß muss also das erste finanzielle Polster sein?
- ▶ Wie teuer ist die Gründung selbst?
- ▶ Welche Kosten fallen eventuell schon in der Zeit vor dem Unternehmensstart an?

Wo können Sie sparen?

- ▶ Büroeinrichtungen, Geräte, Anlagen, Maschinen kosten mitunter nur ein Viertel des Neuwerts, wenn sie gebraucht gekauft werden. Aber: Eine ärmlich wirkende Ausstattung kann auch Kunden „abschrecken“.
- ▶ Leasing von Fahrzeugen, Maschinen, Geräten kann den Gründungsetat spürbar entlasten. Aber: Leasing ist in der Regel teurer. Rechnen Sie in jedem Fall das Angebot durch!
- ▶ Lohn- und Einrichtungskosten können in der Anlaufzeit gespart werden, indem Sie einen Teil der Arbeiten zunächst außer Haus oder von freien Mitarbeitern erledigen lassen.
- ▶ Prüfen Sie, ob Sie nicht mit anderen Unternehmen, die die gleichen Produkte herstellen oder eine

gleiche Handelsstufe haben, kooperieren können, um dadurch u. a. günstigere Einkaufskonditionen zu erhalten.

- ▶ Animieren Sie Ihre Mitarbeiter zum umweltbewussten Umgang mit Energie und Rohstoffen.
- ▶ Nutzen Sie das Angebot von Dienstleistungsunternehmen: z. B. Empfangs- und Sekretariatservice, Car- oder Gerätesharing.

Kapitalbedarf zur Sicherung des Lebensunterhaltes

Wie viel müssen Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit verdienen, um davon leben zu können? Dazu zählen alle monatlichen Ausgaben, die Sie für Ihren privaten Lebensunterhalt benötigen. Kalkulieren Sie großzügig und berücksichtigen Sie auch unvorhergesehene Ereignisse wie Krankheit, Unfall, aber auch Reparaturen an Haus oder Auto.

Die Höhe Ihrer privaten Ausgaben ist die Grundlage für Ihr monatliches „Gehalt“, das Sie als Unternehmer beziehen.

Haben Sie vor, ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (z. B. GbR) zu gründen, wird dieses „Gehalt“ übrigens Unternehmerlohn genannt.

Bei einer Kapitalgesellschaft würden Sie als angestellter Geschäftsführer ein Gehalt (Personalkosten) beziehen.

Finanzierung des Kapitalbedarfs

Wie viel Kapital erwirtschaftet Ihr Unternehmen zur Deckung der Kosten und wie viel Kapital müssen Sie zunächst zusätzlich in Ihr Unternehmen investieren? Um dies festzustellen müssen Sie die Liquidität, also die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens ermitteln.

Vor der Gründung müssen Sie zunächst schätzen, wie hoch Ihre Zahlungseingänge in den ersten Monaten sein werden. Nach der Gründung erstellen Sie Ihren monatlichen Liquiditätsplan anhand realer Zahlen.

Nur mithilfe Ihrer Liquiditätsplanung können Sie feststellen, wie viel Geld Sie einnehmen (werden), um alle Ihre anfallenden Kosten einschließlich Ihres privaten Lebensunterhaltes zu finanzieren.

Sind Ihre Kosten höher als die Zahlungseingänge haben Sie eine Unterdeckung und müssen zusätzliches Kapital von außen, das heißt, entweder aus Ihren privaten Ersparnissen oder über Fremdkapital „zuschießen“.

Fremdfinanzierung des Kapitalbedarfs

Wenn Sie feststellen, dass Sie Ihr Vorhaben nicht allein aus eigenen finanziellen Mitteln, sondern auch mithilfe öffentlicher Förderdarlehen und/oder Bankkredite finanzieren müssen, sollten Sie ermitteln, wie hoch die monatlichen Zinskosten sein werden.

Bei öffentlichen Förderdarlehen setzt die Tilgung in der Regel erst später ein. Die anfallenden Zinslasten und Tilgungen müssen Sie in Ihrer Kapitalbedarfsplanung berücksichtigen. Denn auch hier handelt es sich um Kosten, die (ggf. mit Ausnahme der Tilgungsraten) vom ersten Tag nach dem Unternehmensstart anfallen.

► Abweichungen von Plan- und Sollzahlen festzustellen.

Bei der Rentabilitätsvorschau stellen Sie den zu erwartenden Umsatz den zu erwartenden Kosten gegenüber. Die Rentabilitätsvorschau sollte drei Geschäftsjahre umfassen. Das dritte Jahr gilt dabei als besonders kritisch. Wenn Sie zinsgünstige Finanzierungen aus Förderprogrammen bekommen, müssen Sie in der Regel erst später mit der Tilgung beginnen. Ihre finanzielle Belastung steigt sprunghaft an. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Recherche. Je realistischer und genauer Ihre Kalkulation ist, desto sicherer wird Ihre Startphase sein.

Hier finden Sie weitere Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 07 „Kapitalbedarf und Rentabilität“
www.existenzgruender.de

BMW-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de

Checklisten (siehe Anhang S. 27 ff.):
► Rentabilitätsvorschau

e-Trainer „Bankgespräch“ Lektion 2: Unterlagen vorbereiten

Hier finden Sie weiteren Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 07 „Kapitalbedarf und Rentabilität“
www.existenzgruender.de

BMW-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de

Checklisten (siehe Anhang S. 27 ff.):
► Private Ausgaben
► Kapitalbedarfsplan

e-Trainer „Bankgespräch“ Lektion 2: Unterlagen vorbereiten

Rentabilitätsvorschau

Wer ein Unternehmen gründet, muss zunächst einmal Geld und Arbeitskraft in die Gründungsvorbereitungen und die Startphase investieren. Dabei müssen Sie wissen, ob sich diese Investition auch tatsächlich lohnt bzw. ob Ihr Vorhaben rentabel ist. Das heißt, der Umsatz Ihres Unternehmens muss so hoch sein, dass alle betrieblichen Kosten gedeckt werden und darüber hinaus der von Ihnen kalkulierte Gewinn erzielt wird.

Eine Rentabilitätsvorschau hilft Ihnen

- festzustellen, ob sich Ihr Vorhaben lohnt
- Ihre Geldgeber von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Ihres Vorhabens zu überzeugen
- Ziele zu setzen und festzulegen, was Sie erreichen wollen

Liquiditätsplanung

Ist mein Unternehmen zahlungsfähig, so dass ich zum Beispiel die laufenden Rechnungen für Versicherungen, Steuerzahlungen oder Miete in den nächsten zwölf bis 36 Monaten bezahlen kann? Von der Antwort auf diese Frage hängt das Fortbestehen Ihres Unternehmens ab.

Liquiditätsplanung muss sein

Eine sorgfältige und fortlaufende Liquiditätsplanung ist für jeden Unternehmer ein absolutes „Muss“. Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten).

Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbetrag (Unterdeckung) heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

Übrigens: Ein Großteil aller Insolvenzen von jungen Unternehmen in den kritischen ersten fünf Jahren geht auf Liquiditätsschwierigkeiten zurück. Der Grund dafür ist zumeist, dass die jungen Unternehmer den Kapitalbedarf für Wareneinkäufe und Forderungen in der Gründungsphase zu niedrig einschätzen.

Überlegen Sie:

- ▶ Welche fixen Kosten fallen an (z. B. Miete, Personal)?
- ▶ Wann fallen Zinszahlungen und Tilgung für Kredite an?
- ▶ Bis wann müssen Sie Verbindlichkeiten bei Lieferanten beglichen haben?
- ▶ Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) welche Rechnungen bezahlen?
- ▶ Welchen Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit bei Ihrer Bank?
- ▶ Welche weiteren Kreditspielräume stehen Ihnen zur Verfügung?
- ▶ Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?

Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung

- ▶ Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen
- ▶ Skonto bei schneller Bezahlung anbieten
- ▶ Anzahlungen oder Teilzahlung vereinbaren
- ▶ Massives Eintreiben von Forderungen oder Verkauf
- ▶ Kontokorrentkredite bei Ihrem Kreditinstitut nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen
- ▶ Ausgaben/Zahlungen nach Absprache mit den Lieferanten verschieben
- ▶ „frisches“ Beteiligungskapital besorgen
- ▶ Abtretung der Forderung an Ihr Kredit- bzw. Finanzierungsinstitut
- ▶ Teile des Unternehmensvermögens verkaufen

Liquiditätsreserve

Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit über eine „eiserne“ Reserve verfügen können. Diese eigenen flüssigen Mittel sind, zusammen mit Ihrer Kreditlinie bei der Bank, Ihre Liquiditätsreserve. Faustregel: Die Liquiditätsreserve muss für drei Monate ausreichen.

Hier finden Sie weiteren Informationen:

BMWi-GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“
www.existenzgruender.de

BMWi-Förderdatenbank – Förderwissen
www.foerderdatenbank.de

Checkliste (siehe Anhang S. 27 ff.):
 ▶ Liquiditätsplan



e-Trainer „Bankgespräch“ Lektion 2: Unterlagen vorbereiten

Sicherheiten

Welche Sicherheiten Sie zur Verfügung stellen können, sollten Sie in einer Sicherheitenübersicht auflisten. Die Bank wird aus Ihren angegebenen Daten den Beleihungswert bzw. den Wert Ihrer Sicherheiten ermitteln.

Eine genaue Beschreibung der eingebrachten Sicherheiten hilft, Missverständnisse zu vermeiden.

- ▶ Welcher Teil des Warenlagers, welcher Umfang dient zum Beispiel als Sicherheit?
- ▶ Welche der mithilfe des Kredits angeschafften Waren sollen als Sicherheit übereignet werden?

Wert der Sicherheiten?

Berücksichtigen Sie auch, dass der Wert der eingebrachten Sicherheiten niemals zu 100 Prozent akzeptiert wird, da Banken einen Risikoabschlag vornehmen und dazu neigen, die Vermögenswerte so niedrig wie möglich zu bewerten. Der Grund: Kommt es bei Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens zum Verkauf der Sicherheiten sind damit für die Bank zum einen Kosten verbunden, z. B. für Anzeigen, Verwaltung sowie Verlust der Zinseinnahmen für das in Anspruch genommene Darlehen. Zum anderen besteht für die Bank das Risiko, keinen Käufer zu finden bzw. die Sicherheit weit unter Wert verkaufen zu müssen.

Welche Sicherheiten?

Achten Sie bei der Zusammenstellung Ihrer Sicherheiten darauf, dass diese immer im Zusammenhang mit dem Betrieb stehen sollten. Dies gilt auch für Grundstücke und Gebäude. Ein Betriebsgrundstück ist besser geeignet als privat genutztes Wohneigentum. Unternehmer können auch rein betriebliche Sicherheiten wie Forderungen oder Anlagen und Maschinen als Sicherheiten einsetzen.

Mit Kapitallebensversicherungen, die der Altersvorsorge dienen, sollten Sie vorsichtig umgehen. Kündigt die Bank bei Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens die Versicherung vorzeitig, so verlieren Sie einen, je nach Laufzeit, erheblichen Teil Ihrer Einzahlungen, weil nur die niedrigen Rückkaufswerte gutgebracht (gutgeschrieben) werden. Natürlich ist auch die Altersvorsorge damit zunichte gemacht. Vereinbaren Sie mit der Bank, dass Sie nur ihren Beleihungswert als Sicherheit abtreten, d. h. das Recht, in Höhe des Rückkaufswertes von seiner Versicherung einen zinsgünstigen Kredit zu bekommen („Policendarlehen“).

Grundstückssicherheiten für Bankkredite werden in der Praxis nur als Grundschulden und trotz des umgangssprachlichen Namens nicht als „Hypotheken“ akzeptiert. Die Bank hat damit für die Laufzeit des Darlehens im Falle eines Zahlungsverzugs direkten Zugriff auf Gebäude bzw. Grundstück. Eine gerichtliche Überprüfung der Forderungen der Bank findet nach den entsprechenden Bankbedingungen nicht mehr statt. Die Grundschuld ist gläubigerfreundlicher als die Hypothek. Sie kann unabhängig von dem Kredit geltend gemacht werden, verzinst sich eigenständig und wird u. U. für andere Forderungen noch zurückgehalten. Man muss auf ihre Löschung dringen, wenn das Darlehen getilgt ist.

Bei der Abtretung von Forderungen gegenüber Kunden als Sicherheit an die Bank handelt es sich zwar um betriebliche Sicherheiten, aber auch hier sollten Gründer und Unternehmer sich über die Folgen im Klaren sein: Wendet sich die Bank bereits in der Frühphase einer Krise an Kunden, um Forderungen einzutreiben, werden diese womöglich abgeschreckt und suchen sich einen anderen Lieferanten.

Dagegen können Maschinen, Waren oder Fahrzeuge, die mithilfe eines Kredits angeschafft werden, leicht in Form einer Sicherungsübereignung der Bank zur Verfügung gestellt werden. Die Bank wird damit Eigentümerin der übereigneten Gegenstände, die Nutzung bleibt beim Darlehensnehmer. Er kann diese dann nur mit Zustimmung der Bank verkaufen.

Tipp

Ausschlaggebend ist die Werthaltigkeit der Sicherheiten. Der Wert, die Lebensdauer und die Verwertbarkeit müssen in einem angemessenen Verhältnis zur Darlehenssumme stehen. Es liegt am Kreditnehmer, seine Sicherheiten zu pflegen und den Wert der Bank plausibel zu machen. Tut er dies nicht, so wird die Bank immer den geringsten Wert zugrundelegen.

Hier finden Sie weitere Informationen:

BMW-GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“
www.existenzgruender.de

BMW-Experteninterview: Entscheidung über Sicherheiten nicht allein der Bank überlassen – Interview mit Prof. Dr. Udo Reifner, Institut für Finanzdienstleistungen
www.existenzgruender.de

Checkliste (siehe Anhang S. 27 ff.):

► Sicherheitenübersicht

e-Trainer „Bankgespräch“

Lektion 2: Unterlagen vorbereiten



Wie Banken Sicherheiten bewerten

Die nachfolgenden Beleihungsgrenzen sind Orientierungswerte und verhandelbar, da es weder gesetzliche Vorschriften noch einheitliche Richtlinien für die Bewertung von Kreditsicherheiten gibt – außer bei Hypothekenbanken und Versicherungen.

Grundstücke:	60 bis 80 % des Verkehrswertes
Bankguthaben:	100 % des Nennwertes
Lebensversicherungen:	100 % des Rückkaufwertes abzüglich Kapitalertragsteuer
Wertpapiere	
Bundesschatzbriefe:	80 % des Nennwertes
Schuldverschreibungen öffentl. Stellen:	80 % des Kurswertes
sonstige Schuldverschreibungen:	60 bis 80 % des Kurswertes
Aktien:	50 bis 60 % des Kurswertes
Aktienfonds:	60 % des Kurswertes
Rentenfonds:	70 % des Rücknahmepreises
Zertifikate offener Immobilienfonds:	80 % des Kurswertes
Edelmetalle:	70 % des Metallwertes
Bürgschaften	
einer Bürgschaftsbank:	100 % des Bürgschaftsbetrages
von fremden Dritten:	je nach Bonität
von Ehepartnern:	je nach Bonität
Sonstiges	
Maschinen und Geschäftsausstattung:	30 bis 50 % des Zeitwertes
Autos:	60 % des Zeitwertes
Zusätzlich berücksichtigt werden manchmal auch folgende „Not“-Sicherheiten:	
Kundenforderungen	
gegen die öffentliche Hand:	90 % des Forderungsbetrages
gegen sonstige Kunden:	20 bis 80 % des Forderungsbetrages
Steuererstattungsansprüche:	100 % des Erstattungsanspruches
Warenlager:	10 bis 50 % der Einstandspreise
Ladeneinrichtung:	10 bis 40 % des Zeitwertes

Die passende Hausbank finden

Die Bank oder Sparkasse gehört zu den wichtigsten Geschäftspartnern eines Unternehmers. Der Zahlungsverkehr mit Lieferanten und Kunden, die Kreditaufnahme und die Beantragung von öffentlichen Fördermitteln werden über die Hausbank des Unternehmens abgewickelt. Um so wichtiger ist es, sich bereits in der Gründungsphase nach einem geeigneten Kreditinstitut umzusehen, das zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche passt.

Bei der Hausbank handelt es sich um eine Bank oder Sparkasse bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten und bei der Sie gegebenenfalls Kredite aufnehmen. Bei der Suche nach einer geeigneten Hausbank sollten Sie auf folgende Punkte achten:

- ▶ Gibt es in meiner Branche bzw. bei meinen Geschäftspartnern eine Bankverbindung, die besonders häufig genutzt wird?
- ▶ Ist die Beratung der Bank/Sparkasse vertrauensvoll und gründlich?
- ▶ Ist mir mein Ansprechpartner sympathisch?
- ▶ Kennt mein Ansprechpartner meinen Markt bzw. kann er auf entsprechende Informationen zurückgreifen?
- ▶ Ist mein Ansprechpartner in der Lage und auch bereit, mich über öffentliche Förderprogramme zu informieren?
- ▶ Welchen Service bietet die Bank/Sparkasse?
- ▶ Wurde mir die Bank/Sparkasse empfohlen?

e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 3: Auftreten beim Bankgespräch

e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 4: Bank finden und Termin vereinbaren

Welche Banken gibt es?

Zu den gängigen (Haus)Banken kleiner und mittlerer Unternehmen gehören

▶ Sparkassen

Es handelt sich um Kreditinstitute des öffentlichen Rechts. Ihre Träger sind Gemeinden, Landkreise und Zweckverbände. Gut zu wissen: Es handelt sich um rechtlich selbständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen vor Ort treffen. Größeren Kreditsummen muss jedoch der Verwaltungs- oder Aufsichtsrat zustimmen.

▶ Volks- und Raiffeisenbanken

Dabei handelt es sich um Genossenschaften, die das gesamte Spektrum an Bankgeschäften anbieten. Es handelt sich um rechtlich selbständige Institute, die sämtliche Kreditentscheidungen vor Ort treffen.

▶ Regionalbanken

Kreditinstitute, die zwar alle Bankgeschäfte betreiben (können), deren Geschäftstätigkeit jedoch räumlich auf bestimmte Regionen begrenzt ist. Der Begriff ist allerdings etwas überholt, da viele Regionalbanken mittlerweile über ein bundesweites Filialnetz verfügen.

▶ Postbank

Die Postbank Gruppe ist einer der großen Finanzdienstleister Deutschlands und verfügt über ein bundesweites Filialnetz.

▶ Geschäftsbanken

Zu den Geschäftsbanken zählen Großbanken (Deutsche Bank AG, Commerzbank AG usw.), Regionalbanken, deren Geschäftstätigkeit räumlich begrenzt ist und Bankiers, die ihre Bank als Einzelunternehmen, KG oder OHG führen. Kreditentscheidungen werden meist in der Zentrale getroffen und nicht in der Filiale, wo der Antrag gestellt wird.

Tipp

Denken Sie daran, dass Sie öffentliche Förderdarlehen immer über Ihre Bank oder Sparkasse beantragen müssen („Hausbankprinzip“). Auch wenn Sie aktuell keine öffentlichen Existenzgründungsdarlehen in Anspruch nehmen möchten, sollten Sie sich dennoch erkundigen, ob die Bank Ihrer Wahl öffentliche Förderdarlehen bearbeitet. Dies könnte zu einem späteren Zeitpunkt für Ihr Unternehmen sehr wichtig sein.



Förderinstitute

Auch bei den Förderinstituten des Bundes und der Länder handelt es sich um Banken. Allerdings können Sie dort kein Konto einrichten. Aufgabe der Förderinstitute ist es, die Förderprogramme des Bundes und der Länder zu verwalten.

Die Förderdarlehen (z. B. ERP-Programme, KfW-StartGeld) des Bundes stammen aus dem ERP-Sondervermögen und werden über die KfW Mittelstandsbank ausgereicht. Allerdings erfolgt die Antragstellung immer über die Hausbank. Diese prüft zunächst Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen, den Businessplan und alle weiteren notwendigen Unterlagen. Nur wenn die Hausbank von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten und Ihrem Vorhaben überzeugt ist, leitet sie die Unterlagen weiter.

Auch die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer müssen meist über die Hausbank beantragt werden.



Hier finden Sie weitere Informationen:

Sparkassen
www.sparkasse.de

Volks- und Raiffeisenbanken
www.bvr.de

Postbank
www.postbank.de

KfW Mittelstandsbank
www.kfw-mittelstandsbank.de

e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 4: Bank finden und Termin vereinbaren

Wer entscheidet über den Kredit?

Nicht immer ist es Ihr Gesprächspartner, der über Ihren Kreditwunsch entscheidet. Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken entscheiden meist vor Ort. Allerdings kann es sein, dass Ihr Gesprächspartner mit seinem Vorgesetzten Rücksprache halten wird. Bei Geschäftsbanken entscheidet meist die Zentrale über den Kredit. Umso wichtiger ist es, dass Ihre Unterlagen auch für Dritte aussagekräftig und nachvollziehbar sind.

In jedem Fall sollten Sie wissen, dass die Entscheidungsträger bei Banken und Sparkassen strengen Gesetzes- und Verbandsvorschriften sowie hausinternen Anweisungen unterliegen. Bevor die Bank oder Sparkasse Ihnen einen Kredit bewilligt, muss sie daher so genau wie möglich wissen, welches Risiko sie damit eingeht. Darüber hinaus spielt auch die aktuelle Geschäftspolitik eine wichtige Rolle. Während die eine Bank gezielt Existenzgründer mit kleinen Vorhaben ansprechen möchte und unterstützt, ist die andere Bank bei dieser Zielgruppe eher zurückhalten. Sie sollten daher vorab herausfinden, ob Sie mit Ihrem Vorhaben tatsächlich auch zu dem angesprochenen Kundenkreis gehören.

e-Trainer „Bankgespräch“
Lektion 4: Bank finden und Termin vereinbaren

Wie pflegen Sie die Beziehung zu Ihrer Bank?

Das Gespräch mit der Bank oder Sparkasse war – alles in allem – positiv? Vermutlich müssen Sie noch die ein oder andere Unterlage nachreichen oder Ihren Businessplan etwas nachbessern? Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihrem Gesprächspartner zu zeigen, dass Sie ein Geschäftspartner sind, auf den man sich verlassen kann. Halten Sie vereinbarte Termine ein. Sollte dies nicht möglich sein, teilen Sie dies umgehend Ihrem Gesprächspartner mit. Sorgen Sie dafür, dass tatsächlich alle offenen Punkte von Ihnen geklärt werden. Und wenn nicht: Informieren Sie Ihren Gesprächspartner. Nur über Transparenz schaffen Sie das notwendige Vertrauensverhältnis.

Dies gilt auch für die Zukunft: Halten Sie regelmäßig Kontakt zu Ihrer Bank oder Sparkasse und informieren Sie sie über die Geschäftsentwicklung und über Ihre Zukunftspläne. Nur wenn Ihr Kundenberater den Eindruck hat, dass Sie mit offenen Karten spielen, wird er dafür sorgen, dass Ihnen die Bank auch in Krisenzeiten zur Seite stehen wird.

Bankgespräch

Bankgespräch: Darauf kommt es an!

	Ja	Nein
Nachvollziehbarer Businessplan		
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"/>
Überzeugendes Auftreten		
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 Gesprächspartner angemessen reagieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bankgespräch

Welche Unterlagen benötigen Sie für das Bankgespräch?

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.

Haben Sie alle Unterlagen?

	Ja	Nein
Benötigte Unterlagen		
Businessplan inklusive		
Zusammenfassung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Angebotsbeschreibung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beschreibung Gründerperson/Gründungsteam	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing- und Vertriebskonzept	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kapitalbedarfsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rentabilitätsvorschau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liquiditätsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzierungsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sicherheitenplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vermögensübersicht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zeugnisse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lebenslauf mit Nachweis der erlangten Qualifikationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ggf. Teilnahmebescheinigung Existenzgründungskurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ggf. Vertragsentwürfe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Businessplan

Was gehört in einen Businessplan?

1. Zusammenfassung

- ▶ Name des zukünftigen Unternehmens?
- ▶ Name(n) des/der Gründer(s)?
- ▶ Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- ▶ Was ist das Besondere daran?
- ▶ Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für dieses Gründungsvorhaben?
- ▶ Welche Kunden kommen für Ihr Angebot infrage?
- ▶ Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- ▶ Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- ▶ Welches Umsatzvolumen erwarten Sie in den nächsten Jahren?
- ▶ Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?
- ▶ Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- ▶ Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?
- ▶ Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

2. Gründerperson/en

- ▶ Welche Qualifikation/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- ▶ Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- ▶ Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- ▶ Welche besonderen Stärken gibt es?
- ▶ Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

3. Produkt/Dienstleistung

- ▶ Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- ▶ Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- ▶ Start der Produktion/Dienstleistung?
- ▶ Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Leistung?

- ▶ Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- ▶ Wann kann das Produkt vermarktet werden?
- ▶ Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

Für entwicklungsintensive Vorhaben:

- ▶ Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig?
- ▶ Wann kann eine Null-Serie aufgelegt werden?
- ▶ Wer führt das Testverfahren durch?
- ▶ Wann ist das eventuelle Patentierungsverfahren abgeschlossen?
- ▶ Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- ▶ Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- ▶ Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

4. Marktübersicht

Kunden

- ▶ Wer sind Ihre Kunden?
- ▶ Wo sind Ihre Kunden?
- ▶ Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- ▶ Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- ▶ Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- ▶ Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- ▶ Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- ▶ Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- ▶ Wer sind Ihre Konkurrenten?
- ▶ Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?



- ▶ Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- ▶ Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- ▶ Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- ▶ Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- ▶ Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- ▶ Welche Nachteile hat der Standort?
- ▶ Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- ▶ Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

5. Marketing

Angebot

- ▶ Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- ▶ Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Preis

- ▶ Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- ▶ Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- ▶ Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- ▶ Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- ▶ Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- ▶ Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- ▶ Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

- ▶ Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- ▶ Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

6. Unternehmensorganisation/Personal

Rechtsform

- ▶ Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen?

Organisation

- ▶ Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
- ▶ Wer ist für was zuständig?
- ▶ Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

Mitarbeiter

- ▶ Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- ▶ Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- ▶ Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

7. Chancen und Risiken

- ▶ Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten.
- ▶ Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten.

8. Finanzierung

Lebenshaltungskosten

- ▶ Wie hoch sind Ihre monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?
- ▶ Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorgesehene Ereignisse sein (Krankheit, Unfall)?

Investitionsplan/Kapitalbedarf

- ▶ Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für
 - ▶ Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und
 - ▶ für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase (6 Monate nach Gründung; bei innovativen Science-Unternehmen ca. 2 Jahre)?



- ▶ Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Finanzierungsplan

- ▶ Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- ▶ Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- ▶ Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- ▶ Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- ▶ Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie infrage kommen?
- ▶ Können sie bestimmte Objekte leasen?
Zu welchen Konditionen?

Liquiditätsplan

- ▶ Wie hoch schätzen Sie die monatlichen (verteilt auf drei Jahre) Einzahlungen aus Forderungen u.a.?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- ▶ Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- ▶ Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- ▶ Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

(Nutzen Sie für Ihre Schätzungen Vergleichszahlen Ihrer Branche. Fragen Sie Ihre Kammer.)

9. Unterlagen

- ▶ tabellarischer Lebenslauf
- ▶ Gesellschaftervertrag (Entwurf)
- ▶ Pachtvertrag (Entwurf)
- ▶ Kooperationsverträge (Entwurf)
- ▶ Leasingvertrag (Entwurf)
- ▶ Marktanalysen
- ▶ Branchen Kennzahlen
- ▶ Gutachten
- ▶ Schutzrechte
- ▶ Übersicht der Sicherheiten

Businessplan

Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen

Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Wer interessiert sich z. B. für Ihr Angebot? Das können Sie herausfinden, indem Sie potenzielle Kunden ansprechen: auf der Straße oder an den Orten, wo sich Ihre zukünftigen Kundengruppen aufhalten. Wenn Sie z. B. etwas für Sportinteressierte anbieten, gehen Sie in die Nähe von Fitnesscentern oder Sportplätzen, wenn Sie einen Hundauslaufservice gründen möchten, wenden Sie sich gezielt an Hundebesitzer auf der Straße. Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und sprechen Sie zwischen 100 und 125 Menschen an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kunden nicht verprellen).

1. Geben Sie Ihren Gesprächspartnern eine Kurzdarstellung Ihrer Geschäftsidee

(Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

2. Frage zum Bedarf: Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

Ja Nein Vielleicht

3. Frage zum Preis: Würden Sie meinen Preis von ... Euro bezahlen?

Ja Nein Vielleicht

4. Frage zum Kaufverhalten: Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

Auswertung

Ergebnis der Markterkundung sollte sein, dass mindestens 45 Prozent der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagieren.

Wenn nicht: Passen Sie gegebenenfalls Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an. Passen Sie gegebenenfalls den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen.

Businessplan

Kapitalbedarf: Finanzierung der Gründung und der betrieblichen Anlaufphase

	Euro
Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
+ Sonstige	
Gesamt	
Kosten für Anlaufphase (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz für bestimmten Zeitraum, z.B. 3 Monate)	
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	
Gesamt	
Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften zur Sicherstellung der privaten Lebenshaltungskosten)	
Anlagevermögen	
Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren u.ä.	
Grundstücke/Immobilien einschl. Nebenkosten	
Produktionsanlagen, Maschinen, Werkzeuge	
Betriebs-, Geschäftsausstattung	
+ Fahrzeuge	
Gesamt	
Umlaufvermögen	
Material- u. Warenlager	
Kapitaldienst	
Zinsen für Existenzgründungsdarlehen/Bankkredite	
Tilgung	
= Kapitalbedarf	

Businessplan

Kapitalbedarf: Private Ausgaben

Tragen Sie ein: Wie viel Geld müssen Sie mit Ihrer beruflichen Tätigkeit verdienen, um Ihre privaten Ausgaben zu finanzieren? Ermitteln Sie die jährlichen Kosten

	Euro
Haushalt	
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)	
Gesamt	
Versicherungen	
Lebensversicherung/Rentenversicherung	
Krankenversicherung	
Unfallversicherung	
Haftpflichtversicherung	
Kfz-Haftpflichtversicherung	
Hausratversicherung	
+ Rechtsschutzversicherung	
Gesamt	
Sonstiges	
Rücklage für Einkommensteuer	
Unterhaltsverpflichtungen	
+ Tilgung/Zinszahlung für Privatdarlehen	
Gesamt (benötigte private Einnahmen)	
+ sonstige Einnahmen (z. B. Einkommen des Partners, Mieteinnahmen, Gründungszuschuss)	
= Private Ausgaben (erforderlicher Unternehmerlohn)	

Businessplan

Rentabilitätsvorschau

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
<i>Alle Beträge in Euro und ohne MWst.</i>			
Erwartete Umsatzerlöse (netto)			
- Wareneinsatz (entfällt für Dienstleister)			
= Rohgewinn			
+ sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)			
- Aufwendungen			
Personalkosten inklusive Nebenkosten und inklusive 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			
= Summe Aufwendungen			
= Betriebsergebnis			

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

Mit freundlicher Unterstützung von Dipl.-Betriebswirt Knut Engel, Unternehmensberater, Mitglied im Bundesverband der Wirtschaftsberater (BVW) e. V.

Businessplan

Liquiditätsvorschau

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
<i>Angaben in Euro ohne MwSt.</i>						
Bestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)						
Zahlungseingänge (Umsatzerlöse, sonstige Einnahmen, Privateinlagen)						
Summe verfügbare Mittel						
Ausgaben						
Löhne, Gehälter						
Sozialabgaben						
Lieferanten						
Bareinkäufe						
Marketing						
Vertrieb						
Investitionen						
Kreditzinsen						
Kredittilgung						
Miete, Nebenkosten						
Steuern						
Versicherung						
Privatentnahmen						
Sonstige Ausgaben						
Summe Ausgaben						
+/- Überschuss/Fehlbetrag vom Vormonat						
Ergebnis Liquidität						

Finanzierung und Förderung

Vermeiden Sie Finanzierungsfehler!

- ▶ 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

Finanzierung und Förderung

Sicherheitenübersicht

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.vdbinfo.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)
Insgesamt					

Lebensversicherungen						
Name der Versiche- rungs- gesellschaft	Versiche- rungs- nummer	Versiche- rungs- summe	Rückkaufs- wert (Euro)	Beleihungs- wert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungs- grenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
Insgesamt						

Wertpapiere						
Art des Wert- papiers	Emittent	Kurswert (Euro)	Nennwert (Euro)	Beleihungs- wert (Euro) (wird von der Bank festgestellt)	Beleihungs- grenze (%)	Wert der Sicherheit (Euro)
Insgesamt						



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 Grundsuld oder Hypothek)	Rang im Grundbuch	Vorrangige Rechte	Wert der Sicherheit (Euro)
Insgesamt							

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

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

Finanzierung und Förderung

Wie kommt eine Ausfallbürgschaft zustande? Wie wird sie wirksam?

Beispiel: Ein Existenzgründer benötigt für sein Gründungsvorhaben 500.000 Euro. An Eigenmitteln hat er 50.000 Euro zur Verfügung. Seine Sicherheiten werden von der Hausbank mit 50.000 Euro bewertet. In dieser Höhe würde die Hausbank einen Kredit bewilligen. Das bedeutet: Für die restlichen 400.000 Euro fehlen Sicherheiten. Ausweg: eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank des betreffenden Bundeslandes. Bei einer Bürgschaft ohne Bank entfällt der erste Schritt über die Hausbank. Hier stellt der potenzielle Kreditnehmer den Bürgschaftsantrag selbst.

Situation	Kreditnehmer	Hausbank	Bürgschaftsbank
Kreditantrag	Stellt Kreditantrag bei seiner Hausbank über 450.000 Euro	Prüft Kreditantrag Verlangt zunächst „bewertbare“ Sicherheiten soweit vorhanden; diese werden von der Bank mit 500.000 Euro bewertet	Prüft den Bürgschaftsantrag
Zusage für 80%ige Ausfallbürgschaft durch die Bürgschaftsbank	Haftet gegenüber der Hausbank für den gesamten Kreditbetrag von 450.000 Euro	Beantragt gemeinsam mit dem Kreditnehmer wegen unzureichender Sicherheiten bei der zuständigen Bürgschaftsbank eine 80%-Bürgschaft für die Sicherheitenunterdeckung (= 400.000 Euro)	Übernimmt Haftung gegenüber der Hausbank für die 80% der Kreditsumme, die nicht durch die „bewertbaren“ Sicherheiten abgesichert sind (= 320.000 Euro)
Insolvenz des Kreditnehmers		Bewilligt gesamte Kreditsumme an Kreditnehmer (= 450.000 Euro)	Trägt den Ausfall maximal in Höhe des Betrages, für den die Bürgschaft in Anspruch genommen wurde
		Kündigt den Kredit und fordert den Kreditnehmer auf, die gesamte Kreditsumme zurückzuzahlen und kündigt den Bürgen die Inanspruchnahme aus der Bürgschaft an. Liquidiert die bestellten Sicherheiten des Kreditnehmers, nimmt für den restlichen Ausfall nach Abzug der Verwertungserlöse die Bürgschaft mit 80% in Anspruch	

Finanzierung und Förderung

Existenzgründungsförderung des Bundes

Für kleine und mittlere Unternehmen aus

- ▶ Handwerk
- ▶ Handel
- ▶ verarbeitendem Gewerbe
- ▶ Industrie
- ▶ Fremdenverkehr
- ▶ Freie Berufe (einschließlich Heilberufe)

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

Fördert: Investitionen, Warenlager, Markterschließung

KfW-StartGeld (0 bis 3 Jahre)

Fördert: Investitionen, Warenlager, Betriebsmittel

KfW-Unternehmerkredit

Fördert: Investitionen, Warenlager sowie Betriebsmittel

Marketing

Marktanalyse

Fragen zur Marktanalyse	Eigene Recherche	Externe Hilfestellung
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wie groß ist der Gesamtmarkt unseres Produktes bzw. unserer Dienstleistung (international, national, regional)? ▶ Welcher Teil davon kann erschlossen werden? ▶ Wie wird sich unser Markt in den nächsten Jahren entwickeln? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gespräche mit Kunden und potenziellen Kunden ▶ Gespräche mit Lieferanten und Absatzmittlern ▶ Brancheninformationen zu Marktgrößen und -entwicklungen (siehe GründerZeiten „Brancheninformation“) ▶ Internetrecherche Marktinformationen von Verbänden und Universitäten ▶ Veröffentlichungen in Fachzeitschriften 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Marktforschung notwendig, wenn eine breitere Informationsbasis geschaffen werden soll oder noch keine Daten über den Markt vorhanden sind; Workshops mit Markt- oder Branchenexperten ▶ Recherche in Datenbanken durchführen lassen (Datenbanken der Wirtschaftspresse, Genios usw.)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Ansprüche stellt der Markt an uns und an unsere Produkte/Dienstleistungen? ▶ Kennen wir die Wünsche unserer Kunden? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gespräche mit Kunden liefern die wichtigsten Hinweise (z. B. durch Aufzeichnungen der Außendienstmitarbeiter) ▶ Analyse der Kundenreklamationen und -beschwerden 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Durchführung von moderierten Gruppendiskussionen (Fokusgruppen) mit (potenziellen) Kunden ▶ Gespräche mit Meinungsführern im Markt (z. B. Fachjournalisten)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Wer sind die wichtigsten Wettbewerber auf unserem Markt? ▶ Wie werden diese bezüglich ihrer Leistung beurteilt? ▶ Werden zukünftig mehr Wettbewerber am Markt auftreten? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Gespräche mit Kunden über die eigene Leistung im Vergleich zu Wettbewerbern ▶ Leistungsvergleiche aus öffentlich zugänglichen Untersuchungen (z. B. Stiftung Warentest) ▶ Besuch von Fachmessen, Ausstellungen, Kongressen ▶ Analyse von Werbeanzeigen der Wettbewerber 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kauf von allgemeinen Wettbewerbsstudien ▶ Detaillierte und spezifische Wettbewerbsanalyse durch einen externen Dienstleister (z. B. Unternehmensberater)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Welche Zahlungsbereitschaften bestehen bei unseren Kunden? ▶ Werden diese auch optimal ausgeschöpft? ▶ Gibt es Kundensegmente mit unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften? 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Auswertung der eigenen Kundendaten (Wer kauft zu welchem Preis?) ▶ Zeitlich beschränkte Preisaktionen (z. B. Mengenrabatte, Produkt-Bündel) um Nachfragereaktionen zu messen ▶ Versteigerung von Produkten/ Dienstleistungen über Auktionen im Internet 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Messung von Preis-Absatz-Beziehungen und weitergehende Analysen durch Pricing-Spezialisten (Marktforschungsinstitute, spezialisierte Unternehmensberatungen)

Marketing

Die Mischung macht's: der Marketing-Mix

Für die Vermarktung Ihrer Produkte oder Dienstleistungen stehen Ihnen vier Marketing-Elemente zur Verfügung. Kombinieren Sie die vier Elemente, um Ihre Marketing-Ziele zu erreichen.

1. Angebot	2. Preise	3. Vertrieb	4. Kommunikation
Wie kann ich mein Angebot (besser noch als bisher) an den Bedürfnissen meiner Kunden ausrichten?	Welchen Preis akzeptieren meine Kunden?	Auf welchem Weg erreicht mein Angebot die richtige Kundengruppe, in ausreichender Menge und pünktlich zur vereinbarten Zeit?	Was sollte ich meinen Kunden über mich und mein Angebot sagen? Auf welchem Weg?
Wie werde ich mein Angebot entwickeln, damit meine Kunden einen bestimmten Nutzen davon haben (z. B. Erleichterung bestimmter Alltagsaufgaben)?	Werden meine Kunden auf einen besonderen Einführungspreis reagieren (Preis sinkt oder steigt im Laufe der Zeit)?	Wollen meine Kunden mein Produkt per Direktvertrieb kaufen (Hersteller verkauft direkt an Endkunden z.B. ab Werk, per Telefon, per Online-Shop)?	Stimmen Firmenlogo und Briefpapier mit dem Image meines Unternehmens überein?
Wie muss ich mein Angebot entwickeln, damit es sich von dem meiner Konkurrenten unterscheidet (z. B. nachweisbare Qualitätsmerkmale)?	Sollte ich meinen Preis an dem der Konkurrenz orientieren (z. B. Niedrigpreise, Orientierung am Preisführer)?	Wollen meine Kunden mein Produkt per Fremdvertrieb kaufen (Hersteller beauftragt Vertriebspartner, z.B. Groß- und Einzelhändler, Vertreter)?	Welche Kunden möchte ich ansprechen (z.B. Kommunikation bei Neukunden: breit streuende Mittel; Kundenbindung: gezielte persönliche Ansprache)?
Welche Art von Verpackung sollte mein Produkt erhalten (z. B. besondere Imagewirkung, hohe Transport-sicherheit)?	Welcher psychologische Preis ist für meine Kundengruppe geeignet (z. B. Preisschwellen „0,99-Preise“, Velben-Preise: Hohe Preise für Kunden, die auffallen möchten. Snob-Preise: Hohe Preise für Angebote, die sich nur einkommensstarke Kundengruppen leisten können)?	Wie erreiche ich meine ausländischen Kunden (Vertriebspartner, Filialen, Messen, Internet)?	Welche Werbemedien sprechen meine Kunden an (z.B. Anzeigen, Plakate, Kataloge, Spots)?
Welche Art von Service muss ich anbieten, um meine Kunden zufrieden zu stellen und mich von der Konkurrenz abzuheben (z. B. Lieferservice, Ersatzteilservice)?	Inwiefern sollte ich meine Preise differenzieren (z. B. je nach Nachfrage, Region, Kundengruppe)?	Preise differenzieren (z.B. je nach Nachfrage, Region, Kundengruppe)?	Welche Öffentlichkeitsarbeit ist geeignet (z. B. Informationsveranstaltungen, Sponsoring, Presseeinladungen, Newsletter)?
	Zu welchen Konditionen biete ich meine Produkte an (z. B. Skonto, Rabatte, Lieferung inklusive)?	Zu welchen Konditionen biete ich meine Produkte an (z.B. Skonto, Rabatte, Lieferung inklusive)?	

Diese pdf-Broschüre wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie herausgegeben. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.