

# DtA-Finanzberater



Der schlaue Wegbegleiter  
in die Selbstständigkeit.

## Impressum

Deutsche Ausgleichsbank (DtA)  
Unternehmenskommunikation  
Ludwig-Erhard-Platz 1–3  
53179 Bonn  
Telefon (02 28) 8 31-0  
Telefax (02 28) 8 31-22 55

Niederlassung Berlin  
Kronenstraße 1  
10117 Berlin  
Telefon (0 30) 8 50 85-0  
Telefax (0 30) 8 50 85-42 99

Info-Line (0 18 01) 24 24 00  
[www.dta.de](http://www.dta.de)  
[dtabonn@dta.de](mailto:dtabonn@dta.de)

April 2002

Gestaltung: MERZ Werbeagentur, Düsseldorf  
Illustration: Kitty Kahane, Berlin  
Konzept und Text: DIE MEDIEN PROFIS, Haan  
Lithografie: Colortronic Digitale Medien, Essen  
Druck: Schröers-Druck GmbH, Essen

# Inhalt

## ■ Ein Wort vorweg

Gut informiert – sicher finanziert 2

## ■ Orientieren

Wo Sie sich informieren können 3

Schauen Sie doch mal rein! 4

## ■ Planen

Viele Wege in die Selbstständigkeit 5

Worauf die Hausbank achtet 6

Diese Unterlagen brauchen Sie 7

## ■ Finanzieren

Ihre Finanzierung nach Maß 9

Beispiele für sechs Firmengründungen 12

Antworten auf häufige Gründer-Fragen 18

## ■ Nach der Gründung

Die DtA bleibt Ihr Partner 19

## ■ Stichworte

Das sollten Sie wissen 20

## ■ Checklisten

Geschäftskonzept, Investitionsplan,  
Liquiditätsplan, Rentabilitätsvorschau, Förderdarlehen-Übersicht

## Gut informiert – sicher finanziert

► Die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) fördert seit fünf Jahrzehnten mit ihren Finanzierungsprodukten die Gründung mittelständischer Unternehmen. Wenn Sie als Existenzgründer von den Vorteilen öffentlicher Fördermittel profitieren wollen, dann sind Sie bei der DtA an der richtigen Adresse. Denn alle Darlehen, die die Gründer- und Mittelstandsbank für Existenzgründer bereitstellt, bieten günstige Zinssätze, lange Laufzeiten und tilgungsfreie Anlaufjahre – besser kann eine Finanzierung kaum sein.

### DtA – die Gründer- und Mittelstandsbank

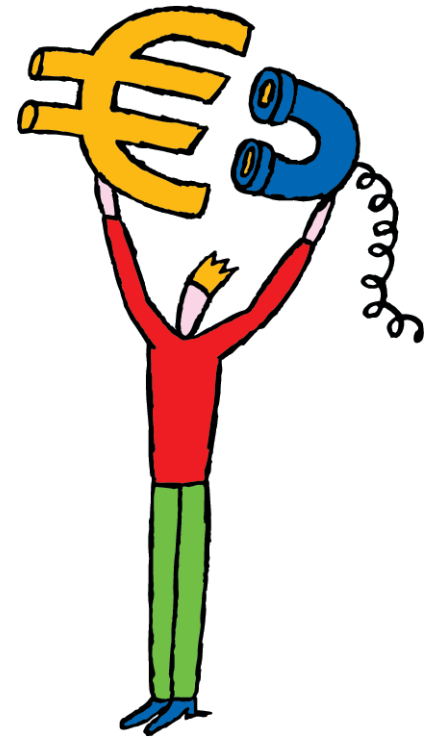
„Wir fördern Zukunft“ – so heißt das geschäftspolitische Leitmotiv der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), die den Auf- und Ausbau mittelständischer Unternehmen mit jährlich vier bis fünf Milliarden Euro unterstützt. Eine äußerst wirksame, speziell auf Gründer zugeschnittene finanzielle Starthilfe: Von allen DtA-geförderten Jungunternehmen behaupten sich mehr als 90 Prozent auch nach den ersten fünf Jahren noch am Markt. Hingegen überlebt – statistisch ebenfalls belegt – im gleichen Zeitraum nur rund die Hälfte derjenigen Firmen, die ohne öffentliche Fördermittel an den Start gegangen sind.

Doch mit Geld allein ist es in den meisten Fällen nicht getan. Existenzgründer betreten Neuland auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit; zuverlässige Informationen sind für sie unverzichtbar. Die DtA hat deshalb eine Förderphilosophie entwickelt, die die Finanzierung mit einem durchgängigen, die Gründerin oder den Gründer begleitenden Beratungskonzept kombiniert. Es ermöglicht den angehenden

Unternehmern eine fundierte Entscheidungsgrundlage, die ihren Weg in die Selbstständigkeit nicht zu einem unkalkulierbaren Risiko werden lässt.

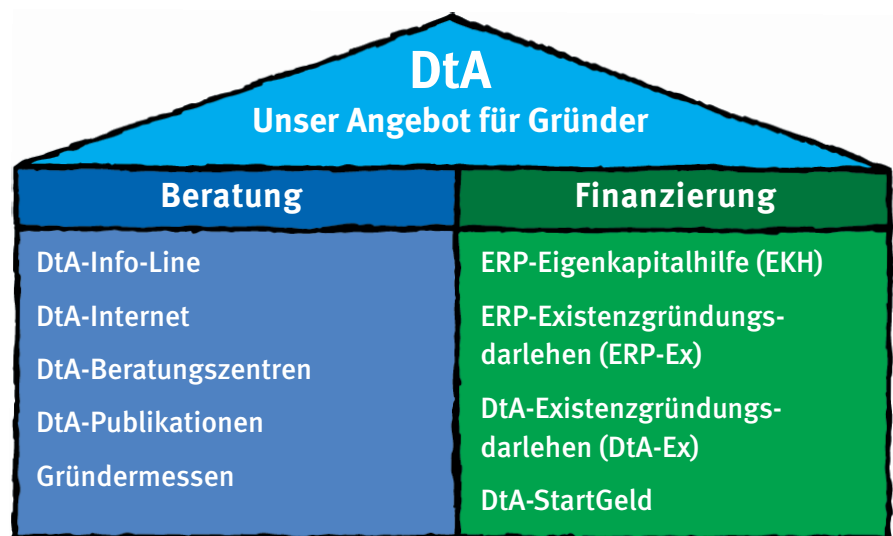
Die Broschüre „DtA-Finanzberater – Der schlaue Wegbegleiter in die Selbstständigkeit“ zeigt Ihnen, wie Sie Ihr Gründungsvorhaben intelligent und sicher finanzieren können. Und sie gibt Ihnen auf dem ersten Teilstück Ihres Weges in die Selbstständigkeit Antworten auf die wesentlichen Fragen, die für eine erfolgreiche Gründung wichtig sind.

Die verschiedenen Stationen bis zur optimalen Finanzierung Ihrer Geschäftsidee spiegeln sich im Aufbau der Broschüre wider: Zunächst gilt es, sich zu **Orientieren** und eine Art „Gründer-Kompass“ zu finden. Wo und wie gibt es Beratung und Unterstützung? Nach dieser Informationsphase **Planen** Sie das Finanzierungsgespräch und begeben sich bestens vorbereitet auf die Zielgerade in Richtung Selbstständigkeit. Das Kapitel



**Finanzieren** zeigt die Förderpalette der DtA und ihre Anwendung in konkreten Finanzierungsbeispielen.

Natürlich kann sich die Broschüre nicht mit allen Aspekten einer Unternehmensgründung befassen. Auf viele Fragen werden Sie selbst eine Antwort suchen müssen. Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, werden Sie zumindest wissen, wer Ihnen die Antwort geben kann. Und in Zweifelsfällen sollten Sie das tun, wofür Sie angetreten sind: Unternehmen Sie etwas.



## Wo Sie sich informieren können

### Sie wollen sich selbstständig machen.

Das ist eine mutige Entscheidung, die Respekt verdient. Zumal Ihnen sicherlich klar ist, dass der vor Ihnen liegende Weg nicht einfach sein wird. Selbstständigkeit – das bedeutet nicht nur, sein eigener Chef zu sein, sondern auch, alles selbst in die Hand zu nehmen.

Je mehr Sie wissen, desto fundierter wird Ihre Entscheidung sein. Da kann es nur von Vorteil sein, mit Leuten zu

– das können Berater von Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern, aber auch Bank-, Unternehmens- oder Steuerberater sein. Wenn Sie auf konkrete Fragen schnelle Antworten brauchen, empfiehlt sich ein Anruf bei der DtA-Info-Line: Am anderen Ende der Leitung sitzt immer ein kompetenter Gesprächspartner.

Die Gründung eines Unternehmens ist ein ziemlich komplexes Vorhaben, das manchem Gründer wie der berühmte Gordische Knoten erscheint. Der erste Schritt, ihn zu entflechten, könnte ein Besuch im Virtuellen DtA-Gründerzentrum sein, das Sie auf der nächsten Seite kennen lernen. Und sicher werden sich für Sie nach dem Besuch dort noch eine Reihe von Fragen ergeben.

Am besten besprechen Sie diese Aspekte persönlich mit einer Beraterin oder einem Berater der DtA. Dafür müssen Sie nicht extra eine Reise an die DtA-Standorte Bonn oder Berlin antreten, sondern Sie können einen Gesprächstermin in einem von bundesweit rund 50 DtA-Beratungszentren vereinbaren. Die Berater der Gründer- und Mittelstandsbank sind zwar auf Finanzierungsfragen spezialisiert – übrigens auch in kniffligen Fällen – können Ihnen auf Grund ihrer langjährigen Erfahrung aber auch bei vielen anderen Gründungsproblemen weiterhelfen. Das kostet Sie im übrigen keinen Pfennig und verpflichtet Sie auch sonst zu nichts.

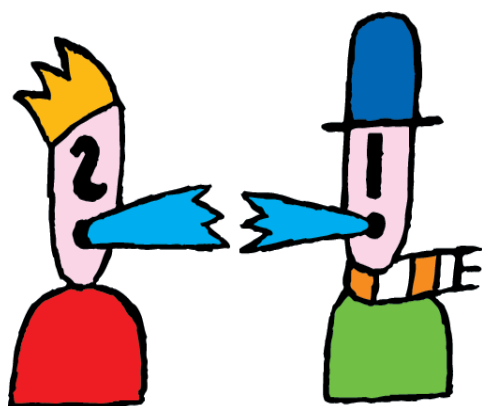


Überall im Bundesgebiet gibt es inzwischen DtA-Beratungszentren – und eine gute Beratung ist der Schlüssel zum Erfolg. Adressen unter: [www.dta.de/beratung](http://www.dta.de/beratung)

Viele angehende Selbstständige nutzen auch regionale und überregionale Existenzgründer-Messen für ein persönliches Beratungsgespräch. Die DtA ist jedes Jahr auf mehr als einem Dutzend solcher Messen präsent und unterstützt als Partner große Veranstaltungen wie etwa die „Newcome“ in Stuttgart, die „Deutschen Existenzgründer Tage“ in Berlin oder die „Start“-Messe in Essen.



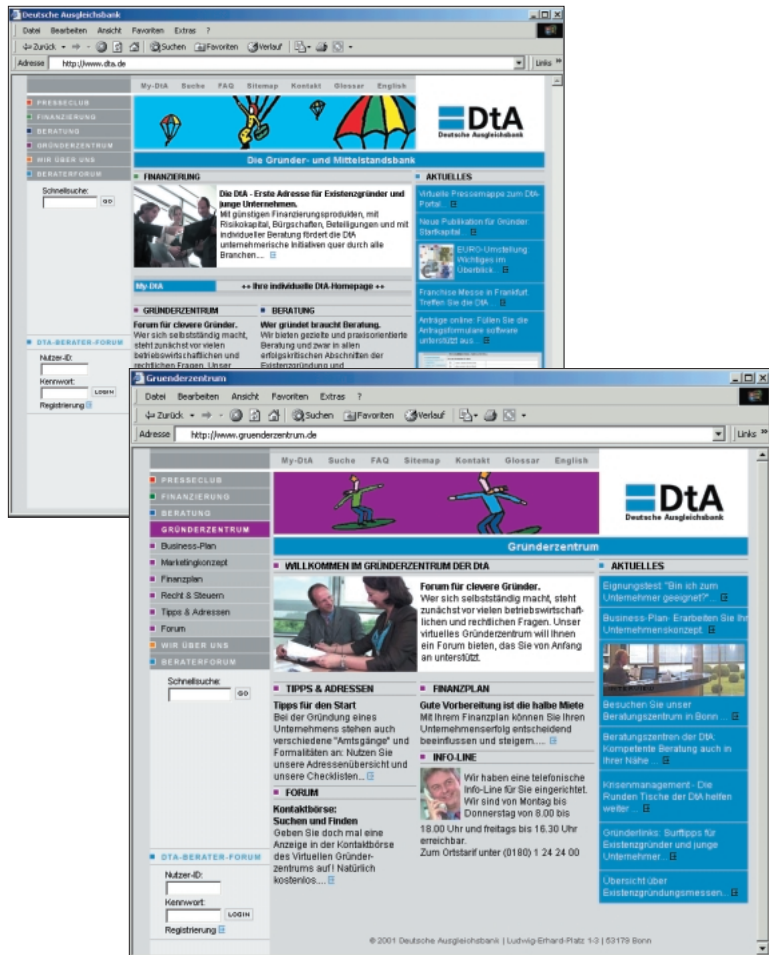
Info-Line zum Ortstarif:  
**(0 18 01) 24 24 00**



sprechen, die dieses Terrain genau kennen. Denn nicht immer ist der kürzeste Weg auch der sicherste und schnellste.

Sie haben eine Idee, von der Sie glauben, dass sich damit ein Geschäft auf die Beine stellen lässt. Natürlich nicht nur für die nächsten sechs Monate, sondern dauerhaft – vielleicht für den Rest Ihres Lebens. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen, um Ihre Selbstständigkeit mit Umsicht und Sorgfalt zu planen. Suchen Sie das Gespräch mit erfahrenen Fachleuten

# Schauen Sie doch mal rein!



**Softwarepaket für Gründer**

Für angehende Selbstständige hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ([www.bmw.de](http://www.bmw.de)) ein „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ herausgegeben. Die CD-ROM bietet eine komfortable Benutzerführung durch verschiedene Lern- und Anwendungsprogramme, ein umfangreiches Workshop-Paket (für Dozenten und Berater) mit ausdrucksbaren Folien und Checklisten sowie eine Gründerdatenbank. Die kostenlose CD kann schriftlich angefordert werden: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Referat Öffentlichkeitsarbeit, Postfach 30 02 65, 53182 Bonn Telefax: (02 28) 42 23-462

► Zwei „erste Adressen“ für Existenzgründer sind die DtA-Homepage ([www.dta.de](http://www.dta.de)) und das Virtuelle DtA-Gründerzentrum ([www.gruenderzentrum.de](http://www.gruenderzentrum.de)). Beide gehören zu den am häufigsten genutzten deutschsprachigen Websites für Existenzgründer. Auf der DtA-Homepage finden Sie umfassende Informationen zu den Themen „Beratung“ und „Finanzierung“, die stets aktuellen Darlehenskonditionen und einen Förderprodukt-Berater, mit dessen Hilfe Sie sich selbst ein im Sinne des Wortes anschauliches und für Ihren Bedarf optimales Finanzierungspaket schnüren können.

Von der Homepage gelangen Sie ohne Umwege ins DtA-Gründerzentrum – und landen damit in einer echten „Gründer-Fundgrube“ mit umfassendem Informationsangebot. Unter anderem können Sie dort einen Unternehmer-Eignungstest machen, den Messekalender nach einer für Sie interessanten Veranstaltung durchsehen oder einen der weiterführenden „Gründer-Links“ anklicken. Unter „Tipps & Tricks“ finden Sie beispielsweise Hinweise auf sinnvolle Versicherungen für Selbstständige, und in der Abteilung „Recht & Steuern“ können Sie sich einen Überblick über die mög-

lichen Rechtsformen eines Unternehmens verschaffen – beides wichtige Aspekte, die Ihre Aufmerksamkeit verdienen.

Vertiefen können Sie Ihr Wissen mit Hilfe des DtA-Ratgebers „Existenzgründung – Zwölf Meilensteine auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmensstart“. Das handlich-kleine Buch, das in Kooperation mit dem FAZ-Verlag erschienen ist, enthält konzentrierte Informationen und nützliche Tipps für Gründer. Sie erhalten den Ratgeber zum Preis von 18 Euro im Buchhandel.

# Viele Wege in die Selbstständigkeit

► „Ich mache mich selbstständig.“ Die meisten Existenzgründer verbinden mit diesem Entschluss die Gründung einer neuen Firma. Dabei gibt es viele Wege in die Selbstständigkeit.

## Mit Partnern eine Firma gründen

Vielen angehenden Unternehmern scheint das Risiko zu groß, alleine den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Ein Unternehmen kann man schließlich auch zu zweit, zu dritt oder zu viert gründen. Selbstständigkeit verlangt keine Einzelkämpfer-Mentalität. Nicht von ungefähr zählen diejenigen mittelständischen Firmen zu den erfolgreichsten, in denen sich technische und kaufmännische Geschäftsführer optimal ergänzen.



## Eine Firma als Nachfolger übernehmen

Muss man überhaupt eine Firma neu gründen? Oder kann man in der Branche, in der man tätig werden will, eine bestehende Firma übernehmen? Die findet sich vielleicht nicht im näheren Umkreis des eigenen Wohnortes, bietet aber bereits eingeführte Produkte oder Dienstleistungen, eine eingespielte Mannschaft und einen festen Kundenstamm. In der Unter-

nehmensnachfolgebörse\* „Change“, die die DtA mit ihren Partnern im Internet betreibt, suchen mehr als 6.500 Unternehmer in Deutschland einen Nach-



folger. Und es gibt – vom Dentallabor über das Architekturbüro bis hin zur Schreinerei – kaum eine Branche, die dort nicht vertreten ist.

### Unternehmens-Beteiligungs-Agentur

Die Unternehmens-Beteiligungs-Agentur der DtA hilft bei der Vermittlung von Beteiligungen und unternehmerischen Nachfolgen. Nähere Informationen erhalten Sie unter (0 30) 8 50 85- 41 12.

## Sich an einer Firma beteiligen

Als „Unternehmensgründung“ im Sinne der DtA-Förderrichtlinien gilt nicht nur die Übernahme eines Unternehmens, sondern auch der Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) an einer Firma. Mit anderen Worten: Man kann sich auch selbstständig machen, indem man sich in eine Firma „einkauft“ und dort selbst „tätig“ wird. Vorteil für den Gründer: Er kann sorgfältig prüfen, worauf er sich einlässt und muss nicht bei Null anfangen.

## Selbstständig als Franchisenehmer

Allein in Deutschland gibt es einige hundert Franchisesysteme, und alle funktionieren nach dem gleichen Prinzip: Ein bereits im Markt etablierter Franchisegeber gestattet einem Franchisenehmer, ein Produkt oder eine Dienstleistung unter Nutzung des Markennamens anzubieten. Im Gegenzug übernimmt der Franchisenehmer allerdings auch Pflichten, etwa die Einhaltung von Qualitätsstandards oder die Sicherstellung eines einheitlichen Erscheinungsbildes des Systems. Franchising bietet Gründungswilligen durchaus eine Alternative zur Verwirklichung einer eigenen Gründungsidee. (Mehr Infos finden Sie beim Deutschen Franchise-Verband unter [www.dfv-franchise.de](http://www.dfv-franchise.de))

### DtA checkt Franchisesysteme

Die DtA hat bislang rund 1.500 Franchisesysteme erfasst und auf ihre Förderfähigkeit geprüft. Ein System muss u. a. folgende Kriterien erfüllen, damit Franchise-Gründer die Fördermittel der DtA nutzen können:

- Es ermöglicht dem Franchisenehmer sowohl rechtliche als auch wirtschaftliche Selbstständigkeit.
- Der Franchisenehmer darf zumindest einen Teil seiner Ware frei beziehen.
- Das System hat sich bereits über einige Jahre hinweg am deutschen Markt bewährt.

Wahrscheinlich haben Sie sich bereits für eine Form der Selbstständigkeit entschieden. Doch wie auch immer Sie starten – Sie brauchen dafür Geld.

\* Die Unternehmensnachfolgebörse ist Partner der Initiative „nextt“, einer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie ins Leben gerufenen, konzertierten Aktion für Unternehmensnachfolge.

## Worauf die Hausbank achtet

► Geld leihen Ihnen bekanntermaßen Banken. Auch die DtA ist eine Bank. Allerdings gilt für sie das so genannte Hausbankprinzip. Das heißt: Den **Antrag** für ein zinsgünstiges, langfristiges DtA-Darlehen stellen Sie nicht direkt bei der DtA, sondern bei einer Sparkasse, einer Volks- und Raiffeisenbank oder einer Privatbank – und zwar bevor Sie Ihr Vorhaben in Angriff nehmen. Für das von Ihnen beantragte Darlehen haftet Ihre Haus-

einer Bank oder Sparkasse und eines Tages steht jemand vor Ihrem Schreibtisch und sagt, er habe eine gute Geschäftsidee, für deren Umsetzung er – sagen wir – 150.000 Euro brauche. Ihr Gesprächspartner macht einen durchaus seriösen Eindruck, hat auch etwas Eigenkapital angespart, aber mit den Sicherheiten für ein Darlehen in der gewünschten Größenordnung ist es nicht weit her. Was bleibt Ihnen dann, wenn Sie diesen

### Erst die Person, dann das Konzept

Für eine Bank ist das Geschäftskonzept (auch Businessplan genannt) zwar wichtig, aber nicht allein ausschlaggebend. Genauso wichtig ist die Person, die das Konzept später umsetzt, die aus der Idee ein Unternehmen macht. Ihre fachliche Qualifikation, ihre berufliche Erfahrung, ihre Produkt- oder Branchenkenntnisse – das sind für eine Bank starke Argumente.

Die Kernfragen, die sich ein Bankberater letztlich stellt, lauten: Traue ich dieser Gründerin oder diesem Gründer zu, ein Geschäft aufzubauen und zu entwickeln? Wird das Geschäftsvorhaben wirtschaftlich so erfolgreich sein, dass die Rückzahlung des Darlehens mit einiger Sicherheit gewährleistet ist? Diese Fragen muss ein Bankberater mit einem klaren Ja oder einem eindeutigen Nein beantworten. Und in rund zwei Drittel aller Fälle sagt er Nein. Das hat Gründe, auf die wir etwas näher eingehen wollen.



bank in der Regel gegenüber der DtA. Logischerweise wird sie das Risiko nicht alleine tragen wollen und Ihnen deshalb auf den Zahn fühlen: in puncto **Sicherheiten** und hinsichtlich Ihres Geschäftskonzepts.

Wenn Sie also mit Ihrer Bank über Geld reden wollen, dann sollten Sie davon ausgehen, dass die Bank an Sie auch ein paar Fragen hat. Und die sollten Sie überzeugend beantworten können.

### Wenn Sie Bankberater wären...

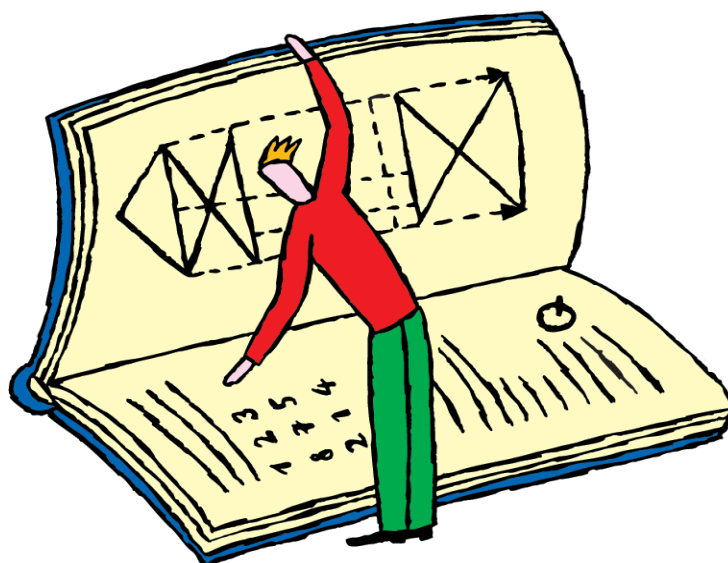
Wie wäre es mit einem vorübergehenden Rollentausch? Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten als Berater(in) in

potenziellen Kunden nicht gleich wieder verabschieden wollen?

Sie schauen sich sein Geschäftskonzept an – und zwar ganz genau. Nur wenn Sie überzeugt sind, dass das Konzept Hand und Fuß hat, werden Sie eine Finanzierung in Erwägung ziehen. Und das Mindeste, was Sie als Bankberater(in) in diesem ersten Gespräch von Ihrem Gegenüber erwarten, sind Antworten auf Ihre Fragen. Wenn Sie stattdessen den Eindruck gewinnen, dass der Gründer sich nicht intensiv mit seiner eigenen Geschäftsidee auseinandergesetzt hat, dann werden Sie ihm kaum Vertrauen entgegenbringen.

**Erstens:** Nicht jeder Mensch hat Unternehmerqualitäten. Worin sie im Einzelnen bestehen, lässt sich schwer in Worte fassen. Letztlich ist es das Gesamtbild, das eine Person vermittelt. Ein Techniker, ein Programmierer oder ein Ingenieur beispielsweise kann ein hervorragender Fachmann auf seinem Gebiet sein – dennoch traut ihm der Bankberater nicht zu, ein Unternehmen zu führen und lehnt eine Finanzierung ab. Selten übrigens mit der freimütigen – für den Betroffenen vielleicht unverblümt wirkenden – Begründung: „Das traue ich Ihnen nicht zu“. Wenn Sie anderer

Meinung sind: Sprechen Sie mit mehreren Kreditinstituten oder erfahrenen Unternehmensberatern, aber prüfen Sie Ihren Wunsch nach Selbstständigkeit kritisch, wenn Sie auch dort auf ablehnende Skepsis stoßen.



### Was Ihr Lebenslauf verrät

**Zweitens:** Ihr Lebenslauf gibt Auskunft über Ihre schulische und berufliche Qualifikation. Ein Berater sagt er zweifelsfrei, wie viel Berufserfahrung Sie in welcher Branche gewonnen haben. Er offenbart ihm aber auch potenzielle Wissensdefizite. Ein Anlagenelektroniker im Angestelltenverhältnis etwa braucht in seinem Beruf keine kaufmännischen Kenntnisse. Will er aber als Unternehmer zukünftig Schaltschränke bauen, dann sollten ihm betriebswirtschaftliche Grundregeln geläufig sein. Denn als Firmenchef muss der Elektronikfachmann auch Aspekte wie Materialeinkauf, Personalwirtschaft, Marketing oder Kundendienst in seiner Gesamtkalkulation berücksichtigen.

**Drittens:** Nicht wenige Finanzierungen scheitern an lückenhaften, unlogischen oder auch widersprüchlichen Unterlagen. Dieses Manko lässt sich jedoch relativ schnell korrigieren, am besten mit fachlicher Unterstützung eines Unternehmens- oder Steuerberaters. Übrigens vermittelt die DtA-Beratungs-Agentur in Berlin (siehe Seite 19) kostenlos Fachleute, die sich auf die Beratung von Existenzgründern spezialisiert haben.

## Diese Unterlagen brauchen Sie

► Die Bank möchte von Ihnen Folgendes wissen: Wie sieht Ihr Geschäftskonzept im Detail aus? Wie und woein wollen Sie investieren? Wie entwickelt sich nach der Firmengründung Ihre Liquidität? Und – ganz wichtig – was steht am Jahresende unter dem Strich? Die Antworten auf diese vier Fragen sollten Sie mit ungeteilter Konzentration und größtmöglicher Sorgfalt erarbeiten – sie beschreiben zugleich die Perspektive Ihres Unternehmens.

Schauen wir uns die wichtigsten Unterlagen, die Sie für das Finanzierungsgespräch mit Ihrer Bank brauchen, etwas näher an. Nehmen Sie hierfür die **Checklisten** aus dem hinteren Umschlag dieser Broschüre zur Hand.

### Geschäftskonzept (Checkliste 1)

Im Geschäftskonzept beschreiben Sie ausführlich den Plan für Ihre Existenzgründung. Schildern Sie den Kern-

punkt Ihrer Idee sowie ihre Marktchancen, aber auch mögliche Risiken. Erläutern Sie, wodurch sich Ihre Idee – aus Sicht Ihrer Kunden – positiv von Ihren Wettbewerbern unterscheidet. Ihre Beschreibung sollte nicht zu knapp ausfallen, aber auch nicht in einen Roman ausarten. Die meisten Businesspläne haben einen Umfang zwischen fünf und zwanzig DIN-A4-Seiten. Bewährt hat es sich dabei, das Geschäftskonzept mit einer kurzen, circa einseitigen Zusammenfassung („Executive Summary“) zu beginnen: Sie dient dem schnellen Überblick und vermittelt alles, was jemand mit wenig Zeit über Ihr Geschäftskonzept wissen muss. Die Bank beurteilt auf der Grundlage dieses Konzeptes, ob sie Ihre Idee für realistisch, umsetzbar und damit letztlich für finanzierbar hält. Biten Sie ruhig auch Verwandte oder Freunde, Ihr Konzept kritisch zu lesen – in der Diskussion mit ihnen werden häufig Schwachstellen deutlich.

### Investitionsplan (Checkliste 2)

Wie viel Geld brauchen Sie zur Finanzierung Ihrer Geschäftsidee? Die Antwort darauf gibt Ihnen der Investitionsplan. Er verschafft Ihnen – und der Bank – einen Überblick über den lang-, mittel- und kurzfristigen Kapitalbedarf, die benötigten **Betriebsmittel** sowie die **Investitionskosten** für die Gründung Ihres Unternehmens. Vielleicht machen Sie mit Ihrer neuen Firma vom ersten Tag an Gewinn – vielleicht aber auch nicht. Bei der Erarbeitung des Investitionsplans sollten Sie nicht mit allzu spitzer Feder rechnen: Ein finanzielles Polster lässt Sie ruhiger schlafen.

### Liquiditätsplan (Checkliste 3)

Ihren Kapitalbedarf haben Sie im Investitionsplan ermittelt. Jetzt stellt sich die Frage, ob Ihre monatlichen Einnahmen zur Deckung der monatlichen Ausgaben (einschließlich Ihrer privaten Lebenshaltungskosten) ausreichen. Denn egal, ob Sie von Anfang an Geld verdienen oder nicht: Ihre Lieferanten wie auch Ihre Mitarbeiter wollen für ihre erbrachten Leistungen bezahlt werden – und zwar jeden Monat. Und Sie selbst müssen Ihre Lebenshaltungskosten ebenfalls bestreiten. Der Liquiditätsplan sagt Ihnen, ob Sie jederzeit liquide („flüssig“) sind. Wenn Sie feststellen, dass Sie in der Anlaufphase Ihrer Firma mehr Ausgaben als Einnahmen haben, dann müssen Sie diese fehlende Liqui-

dität in der Kapitalplanung berücksichtigen. Das heißt, Sie benötigen zusätzliches Fremdkapital, um Ihre Zahlungsfähigkeit jederzeit sicherzustellen. Widerstehen Sie der riskanten Versuchung, Einnahmen und Ausgaben „deckungsgleich“ zu machen – dies gelingt Ihnen allenfalls auf dem Papier. Kalkulieren Sie stattdessen die Einnahmen konservativ und die Ausgaben eher großzügig.

### Rentabilitätsvorschau (Checkliste 4)

Was steht am Ende Ihres ersten Geschäftsjahres unter dem Strich: Plus oder Minus? Eine Antwort darauf gibt – für die ersten drei Jahre – die Rentabilitätsvorschau. Selbstverständlich ermöglicht sie keine sichere Voraussage, denn Sie arbeiten ja mit Planzahlen. Ihre Bank wird prüfen, ob diese Zahlen realistisch erscheinen. Ob sie stimmen, können weder Sie noch die Bank voraussagen. Blicken Sie deshalb eher zurückhaltend in die Zukunft: Mögliche Verluste im ersten Geschäftsjahr bedeuten für Sie nicht das Aus als Unternehmer. Im Gegenteil: Banken wissen es durchaus zu schätzen, wenn Sie sich nicht selbst etwas vormachen. Anlaufverluste sind nichts Ungewöhnliches, sie sollten allerdings (Stichwort: Liquidität) in der Gesamtfinanzierung berücksichtigt sein. Wenn allerdings in den ersten drei Geschäftsjahren ausschließlich rote Zahlen unter dem Strich stehen, dann sollte dies auch Sie selbst nachdenklich stimmen.

► Versuchen Sie, in Ihrer Gesamtplanung auch unvorhergesehenen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Überlegen Sie beispielsweise, was im Liquiditätsplan oder der Rentabilitätsvorschau passiert, wenn sich Ihre Materialkosten schlagartig um zehn Prozent erhöhen oder der Umsatz in einem Quartal um 15 Prozent zurückgeht. Oder wenn eine wichtige Produktionsmaschine für zwei Wochen stillsteht. Oder welche Folgen es für Ihr Geschäft hätte, wenn zwei wichtige Mitarbeiter zur gleichen Zeit kündigten. Rechnen Sie die Konsequenzen solcher Unwägbarkeiten, die es ja alle schon gegeben hat, mal in Ruhe durch. Und stellen Sie sich dann die Frage, ob Sie mit Ihren Planungen wirklich auf der sicheren Seite sind, oder ob Sie dem Aspekt „Unvorhergesehenes“ nicht doch etwas mehr Raum in der Gesamtfinanzierung geben müssen.

Auf dem Papier, das ja bekanntlich geduldig ist, kann man ein Geschäftskonzept immer „rund“ machen. Sehen Sie aber in allen Punkten, bei denen es vielleicht noch hakt, einen Warnhinweis. Denn die geschäftliche Realität ist alles andere als eine runde Sache. Bei aller Bereitschaft zu unternehmerischem Risiko gehört ein umsichtiger Weitblick sicher zu den Qualitäten eines auch für seine Mitarbeiter verantwortlichen Firmenchefs.

# Ihre Finanzierung nach Maß

► Nehmen wir an, alles passt: Das Geschäftskonzept ist schlüssig, der Investitionsplan solide, der Liquiditätsplan ohne Engpass und die Rentabilitätsvorschau realistisch. Dann können Sie jetzt in das Finanzierungsgespräch mit Ihrer Bank einsteigen.

Für Existenzgründer werden eine ganze Reihe von Förderdarlehen angeboten. Als Antragsteller sollten Sie wissen, dass es **ERP-Programme** wie die ERP-Eigenkapitalhilfe und das ERP-Existenzgründungsdarlehen gibt, dass Sie ein DtA-Existenzgründungs- oder Betriebsmitteldarlehen beantragen oder sich mit dem DtA-StartGeld auch zunächst nebenberuflich selbstständig machen können. In einigen Bundesländern gibt es zudem spezielle Angebote in der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW). Informiert sein heißt Geld sparen. Die „Förderdarlehen“-Übersicht (**Checkliste 5**) sagt Ihnen, welche Investitionsvorhaben Sie mit der DtA finanzieren können.

## Ein Antrag für alles: die GuW-Finanzierung

In mittlerweile sieben Bundesländern gibt es die Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW). Hierbei werden das DtA-Existenzgründungsdarlehen sowie Programme bzw. Programmbestandteile des jeweiligen Landes zusammengefasst. Dies bietet Gründern zusätzliche Vorteile, sei es in Form einer Zinsverbilligung oder erweiterter Fördermöglichkeiten. Ein weiterer wichtiger Pluspunkt: Der Gründer schlägt mehrere Fliegen mit einer Klappe – und nur einem Antrag. Ein GuW-Darlehen kann bislang in Baden-Württemberg, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Sachsen, Hessen, dem Saarland und in Thüringen beantragt werden.



## Warum mit der DtA?

Ein Darlehen ist schließlich ein Darlehen, für das man Zinsen und Tilgung zahlt, bis es vollständig zurückgezahlt ist. Das stimmt auch, aber ein DtA-Darlehen bietet gegenüber einem „banküblichen“ Kredit einige Vorteile:

- Ein DtA-Darlehen ist **kostengünstig**, sein Zinssatz liegt in der Regel unter den allgemeinen Marktkonditionen – je nach Summe und Laufzeit des Darlehens bedeutet das eine Einsparung von einigen Tausend Euro.
- DtA-Darlehen haben eine **lange Laufzeit** von bis zu 20 Jahren und bieten einen **festen Zinssatz** in einem Zeitraum von bis zu zehn Jahren – unabhängig von der Zinsentwicklung an den Kapitalmärkten. Damit kann ein Existenzgründer seinen jährlichen Kapitaldienst (die Summe aus Zinsen und Tilgung) auf lange Zeit voraussehbar planen, ohne auf unangenehme Überraschungen gefasst sein zu müssen.
- Alle DtA-Darlehen bieten **tilgungsfreie Zeiträume** – in der Regel zwischen einem und fünf Jahren, bei dem

in einer Summe rückzahlbaren DtA-Existenzgründungsdarlehen sogar 15 Jahre. Für den Gründer bedeutet dies eine spürbare finanzielle Entlastung in den wirtschaftlich oft schwierigen Anfangsjahren. Er kann finanzielle Engpässe leichter überbrücken.

- Ein ERP-Eigenkapitalhilfedarlehen, mit dem ein Existenzgründer sein eigenes Kapital auf bis zu 40 Prozent der Gesamtfinanzierungssumme aufstocken kann, erfordert keine Sicherheitenstellung. Es hat eine Laufzeit von 20 Jahren, von denen zehn Jahre – bei festem Zinssatz – tilgungsfrei sind. Zudem werden in den ersten beiden Jahren überhaupt keine Zinsen fällig.
- Mit dem DtA-StartGeld, für dessen Beantragung bankübliche **Sicherheiten** erforderlich sind, kann auch eine anfängliche Nebentätigkeit finanziert werden, die später in einen Haupterwerb übergeht. Zudem können mit dieser Darlehensform Investitionen und Betriebsmittel finanziert werden. Für einen Existenzgründer bedeutet dies maximale Flexibilität.



### Förderfähig: Kosten für die Markterschließung

Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß! Dieses Sprichwort trifft auch auf ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung zu – beide müssen im Markt bekannt gemacht werden. Der nicht unerhebliche Aufwand für die Markterschließung kann allerdings mit öffentlichen Fördermitteln finanziert werden. Gefördert werden:

- Kosten für Beratung und Erstellung eines ersten Werbekonzeptes
- Maßnahmen zur Anknüpfung konkreter Geschäftskontakte
- Kosten für einmalige Informationserfordernisse bei der Erschließung neuer Märkte (etwa für Marktanalysen)
- Kosten für die Teilnahme an oder den Besuch von geschäftlich wichtigen Messen oder Ausstellungen
- Kosten für die Ausbildung von Handelsvertretern

### Förderdarlehen auf einen Blick

Die „Förderdarlehen“-Checkliste gibt Ihnen einen Überblick über die Darlehensformen und Vorteile der öffentlichen Förderung. Und dies sind nur Darlehensvarianten, die die DtA für Existenzgründer bereitstellt. Darüber hinaus gibt es in fast jedem Bundesland so genannte Regionalförderprogramme, mit denen beispielsweise die Ansiedlung neuer Unternehmen in solchen Regionen unterstützt wird, in denen es zu wenig Arbeitsplätze gibt. Andere Regionalprogramme haben die Ansiedlung ausgesprochener High-Tech-Unternehmen zum Ziel, wieder andere setzen etwa bei den neuen Medien Branchenschwerpunkte. Erkundigen Sie sich beim Wirtschaftsförderungs-

amt Ihrer Stadt oder Gemeinde, bei den Industrie- und Handels- oder den Handwerkskammern Ihrer Region nach solchen Programmen.

Wie schon erwähnt, spielt es keine Rolle, ob Sie sich als Freiberufler selbstständig machen, ein Unternehmen neugründen, sich in eine Firma „einkaufen“ oder einen Betrieb übernehmen – allein oder mit Partnern. In allen Fällen gründen Sie ein Unternehmen und können dafür zinsgünstige öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen – das ist Ihr gutes Recht. Sie sollten außerdem wissen, dass mit öffentlichen Mitteln auch solche Kosten finanziert werden können, die nach einer Firmengründung anfallen – beispielsweise alle laufenden betrieblichen Kosten oder Aufwendungen für die Markterschließung.

Die Gründung eines Unternehmens können Sie nicht nur mit Darlehen finanzieren, sondern – teilweise oder vollständig – auch mit **Beteiligungskapital**. Solche innovativen Finanzierungsprodukte stellen zwei Tochterunternehmen der Deutsche Ausgleichsbank

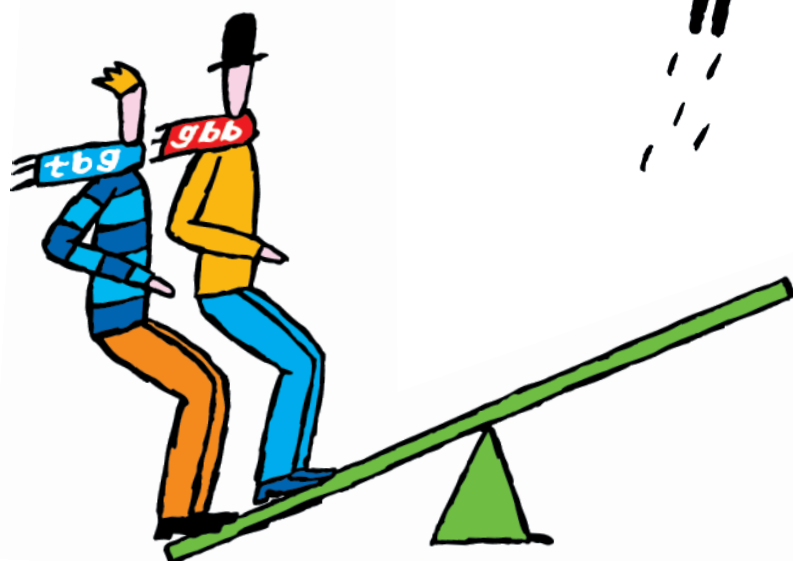
### Beteiligungskapital für Technologieunternehmen

Die zur DtA gehörende tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH hat sich auf Beteiligungen an technologieorientierten Unternehmen spezialisiert. Investitionsschwerpunkte sind bislang Biotechnologie, Softwareentwicklungen und Internetanwendungen. Im Rahmen des BTU-Programms (Beteiligungsprogramm für kleine Technologieunternehmen) engagiert sich die tbg stets zusammen mit einem Koinvestor, der neben seiner Beteiligung auch Know-how ins Unternehmen einbringt. Eine Ausnahme bildet das Programm „BTU-Frühphase“, bei dem die tbg bis zu 150.000 Euro für die von einem erfahrenen Mentor begleitete Vorbereitung einer Firmengründung zur Verfügung stellt. Ergänzt wird das BTU-Programm durch das DtA-Technologie-Beteiligungsprogramm, das drei Finanzierungsphasen unterscheidet und der tbg die Finanzierung eines High-Tech-Unternehmens von der Idee bis zum Börsengang ermöglicht. Speziell in den neuen Bundesländern wird die tbg-Produktpalette durch das FUTOUR-Programm abgerundet.

tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH, Ludwig-Erhard-Platz 3, 53179 Bonn  
 Telefon (02 28) 8 31-22 90  
 Telefax (02 28) 8 31-24 93  
 info@tbgbonn.de  
[www.tbgbonn.de](http://www.tbgbonn.de)

zur Verfügung: die gbb Beteiligungs-AG und die tbg Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH. Sprechen Sie mit den Fachleuten beider Gesellschaften, wenn Sie Beteiligungskapital als Finanzierungsalternative in Erwägung ziehen.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Welches Darlehen oder welche Kombination von Darlehen ist denn für mich geeignet? Eine Standard-Finanzierung gibt es nicht. Jede Finanzierung ist auf den persönlichen Einzelfall zugeschnitten – und genau darauf verstehen sich die Fachleute in den DtA-Beratungszentren. Mit ihnen können Sie Ihren „Fall“ in aller Ruhe besprechen – und den maßgeschneiderten Finanzierungsvorschlag anschließend schwarz auf weiß zum Gespräch mit Ihrer Hausbank mitnehmen.



### Beteiligungskapital für kleine und mittlere Unternehmen

Die gbb Beteiligungs-AG ist ein Unternehmen der DtA. Sie geht im gesamten Bundesgebiet offene oder stille Beteiligungen an mittelständischen Unternehmen der „Old Economy“ ein. Mit ihrem Kapital finanziert die gbb, größtenteils zusammen mit Koinvestoren, sowohl die Gründung als auch das Wachstum von Firmen im Low-Tech- und No-Tech-Bereich. Eine gbb-Beteiligung – im Regelfall zwischen 0,5 und vier Millionen Euro – „wirkt“ im Unternehmen sofort, nachhaltig und mehrfach: Sie verbreitert seine Haftkapitalbasis, verbessert seine Bonität und stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit. Im Bedarfsfall stellt die gbb einer Firma neben Kapital auch fachliches Know-how zur Verfügung – beides zusammen eine in der Praxis vielfach bewährte Kombination. Dabei arbeitet die Berliner Beteiligungsgesellschaft mit fachlich ausgewiesenen (geprüften) Beratern und branchenerfahrenen Beteiligungsgebern zusammen. Deren Know-how und Marktkontakte sind für ein junges mittelständisches Unternehmen mitunter mehr wert als bares Geld.

gbb Beteiligungs-AG, Kronenstraße 1, 10117 Berlin  
 Telefon (0 30) 8 50 85-47 03, Telefax (0 30) 8 50 85-47 06, [info@gbbberlin.de](mailto:info@gbbberlin.de)  
[www.gbbberlin.de](http://www.gbbberlin.de)

Auf den folgenden Seiten werden Sie sechs konkrete und wirklichkeitsnahe Beispiele finden – sowohl für eine Existenzgründung als auch für ihre Finanzierung. Zwar sind alle Beispielfälle fiktiv, aber es hat sie in ähnlicher Weise schon gegeben, und sie sind auch in der beschriebenen Art finanziert worden. Eine „Empfehlung“ geben die DtA-Experten normalerweise im persönlichen Beratungsgespräch unter vier Augen, gleichwohl mag sie auch gedruckt für Sie als Gründer hilfreich sein. Vielleicht erkennen Sie in einem der beschriebenen Beispiele Ähnlichkeiten zu Ihrem eigenen Gründungsvorhaben. Dann gehören Sie zu jenen mehr als 90 Prozent aller Existenzgründer, die durch diese sechs Fallbeispiele repräsentiert werden. Womit Sie sich in guter – und erfolgreich finanzierter – Gesellschaft befinden.

## z. B.: Selbstständigkeit als Franchisenehmer Finanzierungsbedarf 27.500 Euro

► Simone Schneider (32) ist unverheiratet und arbeitet als gelernte Friseurin in Kassel. Seit Jahren beschäftigt sie sich in ihrer Freizeit mit Computern, surft häufig im Internet und hat sich eine eigene Homepage eingerichtet. Zudem hat sie in den vergangenen zwei Jahren einige PC-Kurse besucht, so dass sie mit dem aktuellen Stand der Technik vertraut ist. Sie rechnet damit, dass das Friseurgeschäft, in dem sie seit mehr als sechs Jahren tätig ist, in absehbarer Zeit schließen wird, weil die Umsätze kontinuierlich zurückgehen. Mehrere Bewerbungen im Umfeld ihres Heimatortes sind erfolglos geblieben. Simone Schneider hat sich nun entschlossen, sich im

Computerbereich selbstständig zu machen und zukünftig Computerkurse für Einsteiger anzubieten.

Dabei will sie auf ein Franchisesystem zurückgreifen, das sich in der Branche bereits bewährt hat und sie in der Anfangszeit tatkräftig unterstützen kann. Vor der eigentlichen Existenzgründung erhält Simone Schneider auch eine gründliche Schulung durch den Franchisegeber. Dieser stellt zudem Lehrkonzepte und Schulungsunterlagen zur Verfügung, bietet Werbematerialien und ein einheitliches Marketingkonzept. Für die Renovierung und Einrichtung der erforderlichen Mieträume, deren Ausstattung sowie die laufenden Kosten benötigt

Simone Schneider 27.500 Euro. Sie wohnt zur Miete und verfügt momentan über keine **Eigenmittel**.

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Simone Schneider will sich in einer Branche selbstständig machen, in der sie bislang nicht gearbeitet hat. Die Hausbank wird im Finanzierungsgespräch Frau Schneiders Qualifikation für die ins Auge gefasste neue Tätigkeit sicher kritisch hinterfragen. Positiv bewerten wird sie jedoch die Zusammenarbeit mit einem bekannten Franchisegeber, der Simone Schneider nicht nur schult, sondern ihr auch begleitendes Informationsmaterial zur Verfügung stellt. Auch ihr bisheriges privates Engagement und der Besuch diverser Fortbildungskurse dürften die Zustimmung des Bankberaters finden. Nicht zuletzt, weil darin deutlich wird, dass sich Simone Schneider um eine gute Ausgangsbasis für ihre Selbstständigkeit bemüht hat.

### Die Finanzierung des DtA-Experten:

Da Simone Schneider über kein Eigenkapital verfügt und ihr Investitionsbedarf vergleichsweise gering ist, kann sie ihr Geschäftsvorhaben – übrigens bis zu 50.000 Euro – vollständig mit DtA-StartGeld finanzieren.





## z. B.: Betriebsübernahme Finanzierungsbedarf 290.000 Euro

► Bernd Wegener (46) ist verheiratet und hat zwei fast erwachsene Kinder. Seit acht Jahren arbeitet er in Nürnberg als angestellter Schreinermeister in einem Schreinerbetrieb mit zwölf Mitarbeitern. Der Inhaber, der die Firma 22 Jahre führte, will sich mit Erreichen der Altersgrenze zur Ruhe setzen. Er bietet Wegener an, den etablierten Familienbetrieb (Gebäude, Maschinen, Inventar) mit festem Kundstamm zu übernehmen. Seine Preisvorstellung: 290.000 Euro.

Wegener hat ein Eigenkapital von 35.000 Euro, das er als kurzfristig ver-

fügbares Festgeld angelegt hat. Sein Schwiegervater würde ihm ein unbefristetes, unverzinsliches Darlehen von 8.500 Euro gewähren. (Im Finanzierungsbeispiel kann er damit den 15-Prozent-Eigenmittelanteil sicherstellen.)

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Die Preisvorstellung seines Chefs sollte Wegener sorgfältig prüfen. Dabei kann ihm ein Berater der Handwerkskammer helfen, der die Branche und den regionalen Markt kennt. Von

einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer sollte sich Wegener die Bilanz der Firma ausführlich erläutern lassen. Er muss sich außerdem darüber im Klaren sein, dass er den Betrieb unter anderen – sowohl persönlichen als auch finanziellen – Voraussetzungen weiterführt als sein Chef, der das Geschäft in Jahrzehnten aufgebaut und durch seine Persönlichkeit geprägt hat. Wegener übernimmt zwar eine etablierte Firma, aber er fängt als Unternehmer neu an.

### HINWEIS:

Während die Inanspruchnahme von ERP-Eigenkapitalhilfe in den alten Bundesländern einen Eigenmittelanteil von 15 Prozent an der Gesamtfinanzierungssumme voraussetzt, ist bei einer Finanzierung in den neuen Bundesländern eine Unterschreitung dieser 15-Prozent-Grenze möglich. Dies gilt nur für Antragsteller aus den neuen Ländern, die das Vorhaben auch dort verwirklichen und de facto über keine ausreichenden Eigenmittel verfügen. Sofern jedoch Eigenmittel vorhanden sind, müssen sie auch in den neuen Bundesländern in die Finanzierung eingebracht werden. Ist mehr Eigenkapital als der geforderte Mindestanteil vorhanden, dann muss auch mehr eingebracht werden. Die Höhe kann jedoch nur im konkreten Einzelfall festgelegt werden. Hier empfiehlt sich das persönliche Gespräch mit einem DtA-Berater.

### Die Finanzierung des DtA-Experten

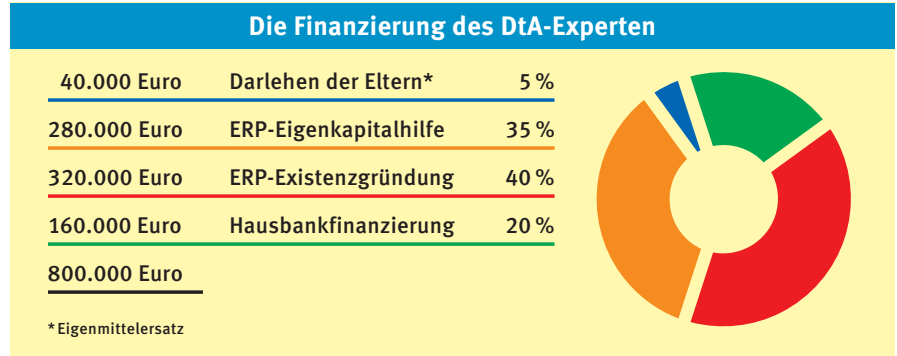
43.500 Euro	Eigenmittel	15 %
72.500 Euro	ERP-Eigenkapitalhilfe	25 %
145.000 Euro	ERP-Existenzgründung	50 %
29.000 Euro	Hausbankfinanzierung	10 %
<b>290.000 Euro</b>		



## z. B.: „große“ Firmengründung Finanzierungsbedarf 800.000 Euro

► Martin Bölhoff (38) ist verheiratet und hat eine zehnjährige Tochter. Seit sieben Jahren arbeitet der Maschinenbau-Ingenieur (Fachrichtung: Kunststofftechnik) als CAD-Konstrukteur in einem mittelständischen Unternehmen in Magdeburg. Seine Chancen für ein berufliches Weiterkommen sind dort allerdings begrenzt. Mit seinem Know-how, so seine Überzeugung, kann er selbst eine Firma aufmachen und als Zulieferant Kunststoff-Spritzgussteile für verschiedene Firmen herstellen. Bölhoffs Frau glaubt zwar an die Fähigkeiten ihres Mannes, der kalkulierte Finanzierungsbedarf aber – immerhin 0,8 Millionen Euro allein für die Startphase – hat ihr schon manch schlaflose Nacht bereitet.

Die Bölhoffs wohnen zur Miete und haben 10.000 Euro auf der hohen



rungsbedarf, so gut wie kein Eigenkapital. Der Liquiditätsplan, den er seiner Hausbank vorlegt, muss absolut wasserdicht sein und sollte die fachkundige Handschrift eines Steuerberaters tragen. Bölhoff muss auch seine „weichen“ Investitionen (Energiekosten, Material etc.) in der Gesamtfinanzierung berücksichtigen; sie könnten mit einem Betriebsmitteldarlehen abgedeckt wer-

den. Bölhoffs Vorhaben ist finanzierbar, aber er muss mit besonders guten und nachprüfbaren Argumenten in das Hausbankgespräch gehen.

Der 38-Jährige sollte bereits über gute Kontakte zu potenziellen Kunden verfügen, von denen Aufträge realistischerweise erwartet werden können. Der sprichwörtliche „Sprung ins kalte Wasser“ wäre bei dieser Existenzgründung keinesfalls anzuraten, dafür ist das finanzielle Risiko zu hoch.

### HINWEIS:

In den alten Bundesländern käme für Bölhoff ein Eigenkapitalhilfe-Darlehen nur bei einem Eigenmittelanteil von mindestens 75.000 Euro in Betracht. Bei größeren Investitionsvorhaben bis 1,5 Millionen Euro kann dieses Eigenkapitalminimum an die Stelle des (sonst höheren) 15-Prozent-Anteils treten. Bei einem Investitionsvolumen von mehr als 1,5 Millionen Euro sind mindestens fünf Prozent Eigenkapital erforderlich. Die ERP-Eigenkapitalhilfe darf hier jedoch maximal 25 Prozent des Investitionsvolumens betragen.

Ansonsten könnte Bölhoff seine Finanzierung mit Darlehen aus den ERP- und DtA-Existenzgründungsprogrammen sicherstellen.



Kante. Ihr Erspartes müssen sie nicht in die Gründungsfinanzierung einbringen. Martin Bölhoffs Eltern würden ihrem einzigen Sohn mit einem großzügigen Darlehen von 40.000 Euro unter die Arme greifen.

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Dieses Geschäftsvorhaben wird die Hausbank auf Grund des hohen Finanzierungsbedarfs sicher kritisch prüfen. Bölhoff hat, gemessen am Finanze-

## z. B.: „kleine“ Firmengründung Finanzierungsbedarf 25.000 Euro

► Annette Bergmann (44) arbeitet seit zwölf Jahren als Fremdsprachenkorrespondentin in durchaus gesicherter Position für ein Export orientiertes Elektronikunternehmen in Braunschweig. Seit einiger Zeit überlegt sie, welche Alternativen sie zu ihrer jetzigen Position hat.

Annette Bergmann will sich – zunächst im kleinen Dachstudio der eigenen Wohnung – mit einem Korrespondenzbüro selbstständig machen und mittelständischen Exportunternehmen die Übersetzung des Brief- und E-Mail-Verkehrs anbieten. Sie hofft, dass ihr dabei zunächst die in der jetzigen Firma geknüpften Kontakte mit Unternehmen zugute kommen. Annette Bergmanns Kapitalbedarf für die geplante Grundausstattung hält sich in Grenzen: 15.000 Euro für einige Büromöbel, einen leistungsstarken Computer sowie fachspezifische Übersetzungssoftware.

Allerdings möchte sie von vornherein eine zweite Fremdsprachensekretärin einstellen, die sich – ihre eigenen Kontakte nutzend – zunächst um nichts anderes als um neue Kunden kümmern soll. Annette Bergmann will deshalb in sechs bis neun Monaten ihr jetziges Home Office in angemietete Räume mit entsprechender Ausstattung verlagern.

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Annette Bergmanns Vorhaben scheint ein einfacher Fall – allerdings nur auf den ersten Blick. Ihr weiteres Vorgehen sollte sie gründlich planen: „Gute Kontakte“ sind nicht gleichbedeutend

mit bezahlten Aufträgen. Da sich Investitionen und laufende Kosten – hierfür veranschlagt sie weitere 10.000 Euro (Miete, Energie, Telekommunikationskosten, Mitarbeiter) vollständig mit DtA-StartGeld finanzieren lassen, sollte Frau Bergmann vielleicht zunächst eine Nebenerwerbstätigkeit ins Auge fassen, bis ihre Auftragslage den Wechsel in die Selbstständigkeit als gesichert erscheinen lässt.



Alternativ käme – bei direktem Start in einen Haupterwerb – auch eine Förderung mit einem DtA-Existenzgründungsdarlehen in Betracht. Hier könnte auch der Arbeitsplatz der Gründerin sowie der neuen Mitarbeiterin mit berücksichtigt werden.

### Die Finanzierung des DtA-Experten:

#### 1. Bei Nebenerwerbstätigkeit:

Vollständige Finanzierung mit DtA-StartGeld.

#### 2. Bei Haupterwerbstätigkeit:

Die technische Ausstattung und die Einrichtung der Räumlichkeiten kann Annette Bergmann vollständig mit einem DtA-Existenzgründungsdarlehen finanzieren. Ihr Investitionsbedarf hierfür ist vergleichsweise gering, und sie schafft mit der Einstellung einer Mitarbeiterin zudem einen neuen Arbeitsplatz, für den sie ohnehin ein zinsverbilligtes Darlehen von 25.000 Euro in Anspruch nehmen könnte.

Ihre laufenden Kosten finanziert sie mit einem DtA-Betriebsmitteldarlehen. Dabei entscheidet sie sich für die Variante mit sechsjähriger Laufzeit, die ihr die Möglichkeit bietet, das Betriebsmitteldarlehen jederzeit vollständig zurückzuzahlen.

Investition und **Betriebsmittel** können in Kombination mit dem geschaffenen Arbeitsplatz auch mit dem DtA-Existenzgründungsdarlehen zu 100 Prozent finanziert werden.

#### HINWEIS:

Annette Bergmann erhält im zweiten Finanzierungsbeispiel Zusagen für zwei Darlehen mit unterschiedlichen Laufzeiten und Zinssätzen. Zwar ist diese Variante für sie insgesamt zinsgünstiger als das DtA-StartGeld, jedoch bietet sie ihr nicht die Möglichkeit einer zeitlich begrenzten Nebenerwerbstätigkeit. Das DtA-StartGeld allerdings kann sie nur bei der Erstfinanzierung in Anspruch nehmen. Für die Folgeinvestitionen kommen verschiedene Förderprodukte wie etwa ERP-Eigenkapitalhilfe, ERP- oder DtA-Existenzgründungsdarlehen in Betracht.

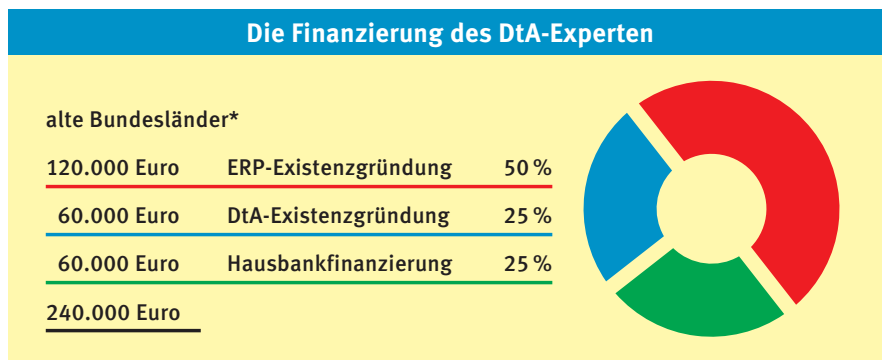
## z. B.: Erwerb einer tätigen Beteiligung Finanzierungsbedarf 240.000 Euro

► Klaus Bertram (39) ist seit fünf Jahren in Wetzlar in einem „Meditations-Fitness-Studio“ als Angestellter tätig. Das Fitness-Studio kombiniert spannende Meditations- mit fernöstlichen Kraftsporttechniken – eine Mischung, die beim Publikum offenbar gut ankommt. So gut, dass nunmehr eine Erweiterung der Räumlichkeiten

notwendig wäre. Es besteht die Möglichkeit, auf dem benachbarten Grundstück eine ehemalige Lagerhalle zu kaufen und bedarfsgerecht umzubauen. Der Investitionsbedarf hierfür läge bei 240.000 Euro.

Allerdings scheut der bisherige Inhaber diesen Kostenaufwand, zumal er in einigen Jahren seinen Ruhestand

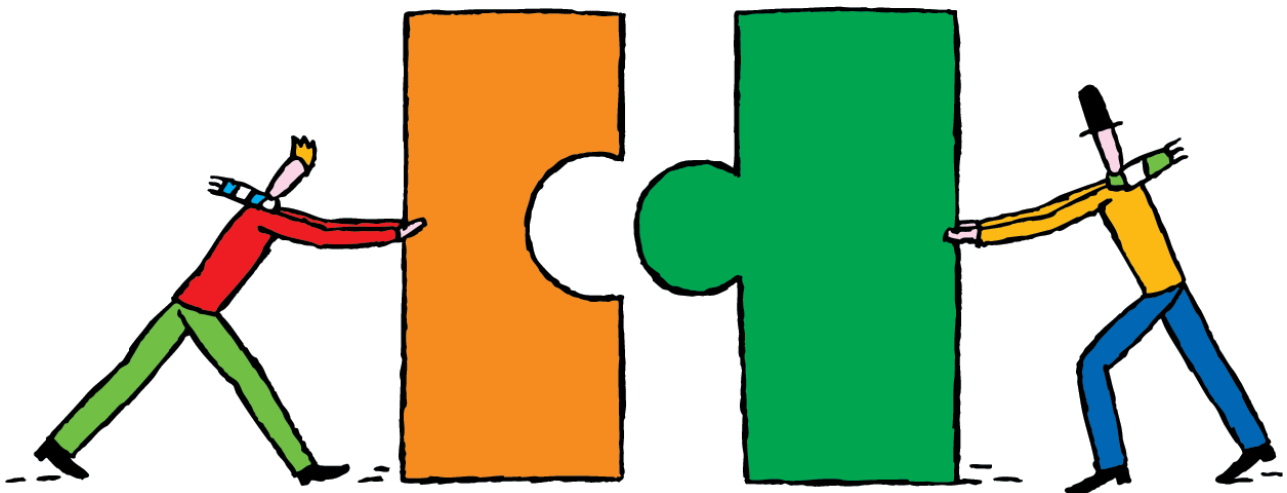
im sonnigen Ausland verbringen möchte. Er bietet Bertram deshalb an, als sein Teilhaber in das Fitness-Studio einzusteigen. Die anstehenden Investitionen sollen durch den von Bertram zu zahlenden Kaufpreis finanziert werden. Mittelfristig ist geplant, dass Bertram das Studio ganz übernimmt.



\* Da Klaus Bertram über kein nennenswertes Eigenkapital verfügt, kommt in den alten Bundesländern ein EKH-Eigenkapitalhilfedarlehen für ihn nicht in Betracht.

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Sofern Bertram im Zuge der Verlagerung und Vergrößerung des Betriebes auch die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze plant, kann er (oder die Firma) für jeden neuen Arbeitsplatz ein zinsgünstiges Darlehen von 25.000 Euro in Anspruch nehmen. Selbstverständlich muss er sich darüber im Klaren sein, dass zusätzliche Arbeitsplätze auch seine Betriebskosten erhöhen.





## z. B.: Firmengründung Finanzierungsbedarf 100.000 Euro

► Silke Stratmann (33) wohnt in Leipzig und arbeitet seit sieben Jahren als Gärtnerin in einem großem Pflanzen- und Gartenzentrum. Bei einem Einkaufsbummel mit ihrer Freundin ist ihr aufgefallen, dass es in einer Nachbarstadt plötzlich zwei Blumengeschäfte weniger gibt. Sie erkundigt sich nach den Gründen und erfährt, dass beide Inhaber ihre Geschäfte aus Altersgründen aufgegeben haben. In der stark frequentierten Fußgängerzone gibt es im Moment kein Blumen-geschäft; außerdem stehen einige Ladenlokale leer. Silke Stratmann sieht im Zusammentreffen dieser Zufälle eine Chance für sich. Und sie weiß: Wenn überhaupt, dann muss sie schnell und entschlossen handeln. Ihr Mann, ein angestellter Elektroinstallateur, findet ihre Idee, ein eigenes Geschäft aufzubauen, prima. Die Stratmanns rechnen mit Unterstützung des Steuerberaters alles durch und kommen – einschließlich eines erforderlichen Umbaus, der neuen Einrichtung und der notwendigen Erstauss-

stattung – auf einen Betrag von knapp 100.000 Euro. Die örtliche Industrie- und Handelskammer, bei der sich die Gründerin ebenfalls im Vorfeld beraten lässt, prüft den Businessplan und bespricht mit ihr die Planungsunterlagen für das Bankgespräch. Auch hier werden die gute Geschäftslage bestätigt und die geplanten Umsatzzahlen als realistisch eingestuft. Da Stratmanns erst vor einem Jahr eine Eigentumswohnung gekauft haben, kann Frau Stratmann nicht mehr als 10.000 Euro Eigenkapital aufbringen.

### Die Empfehlung des DtA-Experten:

Frau Stratmann ist für ihre Selbstständigkeit fachlich qualifiziert, hat sich bislang allerdings nicht um kaufmännische Dinge kümmern müssen. Dieses Wissensdefizit kann sie aber kurzfristig durch den Besuch entsprechender Seminare – Termine hat ihr die Kammer bereits genannt – und durch die Einbeziehung eines Steuerberaters ausgleichen. Das konsequente Engagement von Frau Stratmann – Befragung von Steuerberater und Kammer, gute Vorbereitung des Bankgesprächs – wird sicherlich positiv ins Gewicht fallen.

Da am Anfang noch nicht absehbar ist, ob sich die Umsätze auch wie geplant entwickeln, sollte sie zunächst mit nur einem Mitarbeiter starten. Falls alles so gut läuft wie geplant, kann sie schon nach einigen Monaten eine weitere Kraft einstellen.

### HINWEIS:

Alternativ zum Hausbankdarlehen bzw. zusätzlich kann hier auch ein DtA-Existenzgründungsdarlehen gewährt werden; dies unterstützt die Schaffung eines jeden Arbeitsplatzes mit bis zu 25.000 Euro.

### Die Finanzierung des DtA-Experten

#### neue Bundesländer

10.000 Euro	Eigenkapital	10%
30.000 Euro	ERP-Eigenkapitalhilfe*	30%
45.000 Euro	ERP-Existenzgründung	45%
15.000 Euro	Hausbankfinanzierung	15%
<b>100.000 Euro</b>		

\*Eigenmitteleinsatz in Höhe von 15% im Grundsatz erforderlich (15% kann in den neuen Ländern unterschritten werden)



# Antworten auf häufige Gründerfragen

► Gründer fragen – die DtA antwortet. Fast 2.000 Anrufe gehen Woche für Woche bei der DtA-Info-Line ein. Auf die häufigsten Fragen zum Thema Finanzierung finden Sie hier eine Antwort.

## Kann jeder öffentliche Fördermittel beantragen?

Öffentliche Fördermittel können von Gründern bzw. mittelständischen Unternehmen beantragt werden, die ihren Wohnort bzw. Firmensitz im Bundesgebiet haben. Für Investitionen in den neuen Bundesländern sind die Konditionen besonders günstig.

Die Staatsangehörigkeit ist für ERP- und DtA-Existenzgründungsdarlehen sowie für das DtA-StartGeld ohne Bedeutung. ERP-Eigenkapitalhilfe können Personen aus Mitgliedstaaten der Europäischen Union oder der EFTA beantragen, Existenzgründer aus anderen Staaten nur dann, wenn sie in Deutschland einen festen Wohnsitz und eine Aufenthaltsberechtigung oder eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis haben.

### Wichtig:

Bei der Beantragung eines Darlehens darf mit dem Geschäftsvorhaben noch nicht begonnen worden sein.

## Spielt die Rechtsform des Unternehmens bei der Beantragung von Fördermitteln eine Rolle?

Nein. Jeder Existenzgründer kann frei entscheiden, welche Rechtsform er seinem Unternehmen geben will.

## Kann ich meine Investition zu 100 Prozent mit öffentlichen Mitteln finanzieren?

In der Regel nicht, mit einer Kombination verschiedener DtA-Produkte

können maximal 75 Prozent der Gesamtinvestition finanziert werden. Werden mit dem Gründungsvorhaben allerdings zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, dann kann mit dem DtA-Existenzgründungsdarlehen auch eine 100-Prozent-Finanzierung sichergestellt werden. **Betriebsmittel** können ebenfalls bis zu 100 Prozent finanziert werden. Das DtA-StartGeld ermöglicht eine vollständige Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln bis 50.000 Euro insgesamt.

## Ich finde keine Bank, die mein Geschäftsvorhaben mit öffentlichen Mitteln finanzieren will. Kann ich die Fördermittel direkt bei der DtA beantragen?

Leider nicht! Die Einschaltung eines örtlichen Kreditinstitutes ist Bestandteil der DtA-Förderung und deshalb zwingend erforderlich. Fragen Sie jedoch die Banken, warum sie Ihr Vorhaben nicht finanzieren wollen – vielleicht sind Unstimmigkeiten in Ihrem Geschäftskonzept der Grund für die Ablehnung. Verhandeln Sie ggf. mit mehreren Banken – Sie verbessern dadurch Ihre Verhandlungssicherheit. Nehmen Sie einen sachkundigen Berater mit zum Bankgespräch.

## Meine Hausbank sagt, die DtA finanziere Vorhaben erst ab einer Größenordnung von 50.000 Euro. Gibt es solche Mindestbeträge?

Nein, für die Beantragung öffentlicher Fördermittel gibt es keine Mindestbeträge.

## Beim DtA-StartGeld gibt es ja eine 80-prozentige Haftungsfreistellung. Muss ich dann nur 20 Prozent des Darlehens absichern?

Keineswegs! Die Haftungsfreistellung hat nur mittelbar mit Ihnen als Darlehensnehmer zu tun, sie ist eine Vereinbarung zwischen der DtA und Ihrer Hausbank über die Risikoverteilung bei dem von Ihnen beantragten Darlehen. Durch die Haftungsfreistellung reduziert sich jedoch das Ausfallrisiko der Hausbank so stark, dass diese bei nicht ausreichenden Sicherheiten eher bereit sein wird, ein Vorhaben zu finanzieren. Mit anderen Worten: Die Haftungsfreistellung ersetzt nicht Ihre **Sicherheiten**, und sie entbindet Sie auch nicht von der vollständigen Rückzahlung des Darlehens.

## Wo kann ich schnell die jeweils aktuellen Konditionen für öffentliche Förderdarlehen erfahren?

Sie haben die Wahl: telefonisch zum Ortstarif bei der DtA-Info-Line (0 18 01) 24 24 00, über den Faxabruf-Service (02 28) 8 31-33 00 oder im Internet unter [www.dta.de](http://www.dta.de).

## Bekomme ich bei der DtA eine zweite Chance, wenn meine erste Gründung nicht erfolgreich war?

Sie können die Förderprodukte der DtA ein zweites Mal in Anspruch nehmen, wenn: 1. Der Ausstieg aus dem früheren Unternehmen rechtzeitig, unter Beachtung gesetzlicher Vorschriften und mit offenen Karten gegenüber allen Gläubigern stattgefunden hat und 2. ein fundiertes und überzeugendes neues Unternehmenskonzept vorgelegt wird.\*

\* Wurde bei der ersten Gründung ein EKH-Darlehen in Anspruch genommen, muss dieses ohne Schaden zurückgeführt worden sein.

## Die DtA bleibt Ihr Partner

► Lassen Sie uns abschließend noch einen Blick in die nahe Zukunft werfen – wenn Ihr Unternehmen gegründet ist und seine Geschäftstätigkeit aufgenommen hat. Wahrscheinlich endet Ihr Arbeitstag dann nicht nachmittags um halb Fünf, und Sie werden auch auf manch freies Wochenende verzichten. Aber es ist auch ein tolles Gefühl, die eigene Zukunft als Unternehmer zu gestalten – und mit seiner Firma Geld zu verdienen.

Sie werden relativ schnell feststellen, ob Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung im Markt „ankommt“ und – im negativen wie im positiven Fall – darauf als Unternehmer reagieren. Sie sind jedenfalls entschlossen, die Chancen, die der Markt bietet, für Ihre Firma zu nutzen. Vielleicht entschließen Sie sich sogar zu expandieren, neue Mitarbeiter einzustellen, neue Maschinen anzuschaffen, zusätzliche Räume zu mieten oder zu bauen. Kurzum: Ihr Unternehmen wird wachsen.

### Wachstum finanzieren

Und dieses Wachstum wollen Sie finanzieren. Das können Sie auch, und zwar ebenso wie die Gründung Ihres Unternehmens mit zinsgünstigen Förderdarlehen der DtA. Sie können zum Beispiel bis zu zwei Jahre (in den neuen Bundesländern bis zu vier Jahre) nach der Firmengründung ein ERP-Eigenkapitalhilfedarlehen in Anspruch nehmen oder bis zu drei Jahre nach Gründung ein ERP-Existenzgründungsdarlehen. Und mit einem DtA-Darlehen können Sie das Wachstum Ihrer Firma innerhalb der ersten acht Jahre sogar mehrfach finanzieren – Schritt für Schritt sozusagen.

Auch als Unternehmer können Sie auf die DtA zählen, und zwar nicht nur in puncto Finanzierung, sondern auch dann, wenn Ihre Firma mal in wirtschaftlich schwieriges Fahrwasser geraten sollte. Denn Wachstum bedeutet nicht nur, mehr zu produzieren und mehr zu verkaufen, es bringt auch höhere Kosten mit sich, die den Gewinn beeinträchtigen können. Eine Firma, die innerhalb kurzer Zeit von sechs auf zwanzig oder dreißig Mitarbeiter wächst, muss der neuen Größe auch ihre internen Strukturen anpassen und ihre Arbeitsabläufe unter Umständen sogar vollkommen neu organisieren. Da kann es schon mal passieren, dass hier oder da etwas „klemmt“.

### Probleme lösen

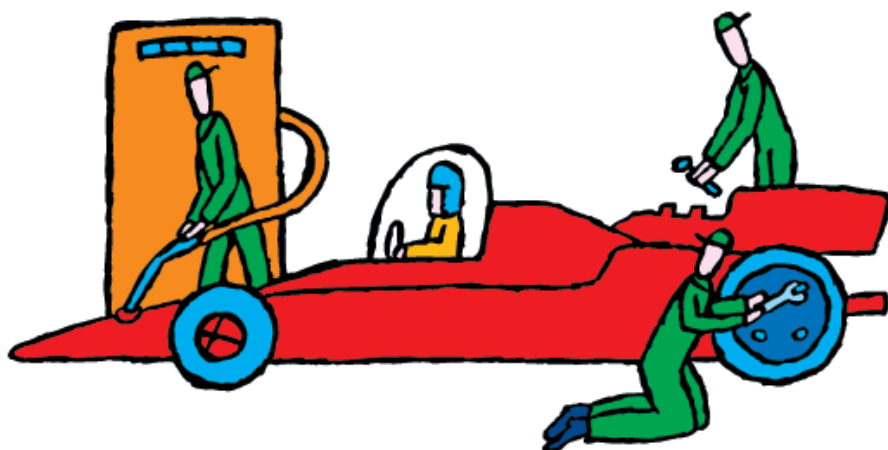
In solchen Fällen kann der Rat erfahrener Fachleute Gold wert sein. Sollten Sie jemals einen fach- oder branchenerfahrenen Experten brauchen, dann greifen Sie einfach zum Telefon. Die DtA/DIHK-Wirtschaftspaten (Hotline 0 30/8 50 85-43 30) bilden ein für die östlichen Bundesländer einzigartiges Unterstützungsnetzwerk. Für den Unternehmer ist ihr Einsatz (Fahrtkosten ausgenommen) kostenlos, und er verpflichtet ihn zu nichts,

denn der Wirtschaftspate gibt lediglich Empfehlungen. Die Entscheidungen trifft der Firmenchef selbst. Bis heute haben fast 4.000 ostdeutsche Firmen die zeitlich begrenzte, fachliche Begleitung eines der mehr als tausend Wirtschaftspaten in Anspruch genommen. Gerade für ein expandierendes Unternehmen können die Marktkenntnis und die exzellenten Kontakte eines Wirtschaftspaten unbezahlbar wertvoll sein.

Die ebenfalls in Berlin ansässige DtA-Beratungs-Agentur (Hotline 0 30/8 50 85-41 11) vermittelt kostenfrei fachkompetente (und hinsichtlich ihrer Qualifikation „geprüfte“) Unternehmensberater. Sie arbeiten in der Regel über einen längeren Zeitraum im Unternehmen und werden von diesem auch bezahlt. Solche Beratungsleistungen können übrigens auch mit Förderdarlehen finanziert werden. Seit ihrer Gründung 1996 hat die DtA-Beratungs-Agentur fach- und branchenerfahrene Berater an mehr als 2.000 Unternehmen im gesamten Bundesgebiet vermittelt.

### Krisen meistern

Zu guter Letzt sollten Sie vom DtA-Runden Tisch zumindest schon ein-



mal etwas gehört bzw. gelesen haben. Hoffentlich müssen Sie ihn nie in Anspruch nehmen, aber wenn Sie ihn brauchen, kann er die Rettung für Ihr Unternehmen sein. Sie ahnen es vermutlich schon: Der *DtA-Runde Tisch* ist eine Einrichtung zur konzertierten Bewältigung von Firmenkrisen. Übrigens auch eine höchst erfolgreiche, denn seit 1995 hat der *DtA-Runde Tisch*, der an nahezu 50 Standorten in ganz Deutschland arbeitet, nicht weniger als 15.000 mittelständische Unternehmen vor dem wirtschaftlichen Aus bewahrt – eine bemerkenswerte, in der Öffentlichkeit kaum bekannte Bilanz.

Als angehendem Selbstständigen, der seine Firma erst noch gründen will, gehen Ihnen im Moment sicher andere Dinge durch den Kopf als Wachstumsprobleme oder Unternehmenskrisen. Aber es ist beruhigend zu wissen, dass die DtA Sie auch in solchen Fällen mit Rat und Tat begleitet und wirkungsvolle Unterstützung anbietet. Die Tatsache, dass sich mehr als 90 Prozent aller DtA-geförderten Firmen auch nach fünf Jahren noch am Markt behaupten, sollte Sie in Ihrem Entschluss zur Selbstständigkeit bestärken.

**Viel Erfolg also!**

## Das sollten Sie wissen

### **Antragsstellung:**

Wenn Investitionen mit DtA-Fördermitteln finanziert werden sollen, muss ein entsprechender Antrag bei einer Hausbank gestellt werden. Wichtig dabei: Zuerst der Antrag, dann die Investition. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden (zum Beispiel Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge), gibt es keine Förderung.

### **Beteiligungskapital:**

Wichtigster Unterschied zu einer Darlehensfinanzierung: Beteiligungskapital ist im Unternehmen kein Fremd-, sondern Eigenkapital. Es kann für jeden Finanzierungszweck eingesetzt werden, verbreitert die Haftkapitalbasis (etwa als Grundlage für Kredite), verbessert die Bonität und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit einer Firma. Und: Für Beteiligungskapital müssen keine Sicherheiten gestellt werden. Im Regelfall kommt eine Beteiligung nur bei Investitionsvorhaben in mindestens sechsstelliger Größenordnung in Betracht.

### **Betriebsmittel:**

Unter „Betriebsmittel“ versteht man alle laufenden betrieblichen Kosten. Dazu gehören die Miete für Büro- und Gewerberäume ebenso wie Personalkosten, Aufwendungen für Werbemaßnahmen, Forschungs- und Entwicklung oder die Markterschließung. Mit einem Betriebsmitteldarlehen können darüber hinaus aber auch Maßnahmen zur Mitarbeiterqualifizierung und -weiterbildung, die Einräu-

mung von Zahlungszielen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen abgedeckt werden.

### **Bürgschaftsbanken:**

Sofern ein Darlehensnehmer nicht die erforderlichen Sicherheiten aufbringen kann, bieten regionale Bürgschaftsbanken bis zu 80-prozentige Ausfallbürgschaften an. Nähere Informationen können beim Verband der Bürgschaftsbanken e.V. in 53113 Bonn, Adenauerallee 148, Telefon (02 28) 9 76 88 86, angefordert werden.

### **Eigenmittel:**

Als Eigenmittel oder Eigenkapital gelten alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte – Bargeld oder Wertpapiere beispielsweise. Auch durch die Beleihung einer Lebensversicherung oder anderer Vermögenswerte (Immobilien) eingebrachte liquide Mittel können als Eigenkapital angesehen werden. Eigenmittel sind jedoch keine „Sicherheiten im Hintergrund“, sondern müssen als Geld in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens eingebracht werden. Generell stärkt Eigenkapital die Bonität eines Unternehmens und erleichtert damit die Aufnahme eventuell notwendiger Kredite. Zudem kann es als finanzielles Polster zum Ausgleich von Anfangsverlusten dienen.

### **ERP-Programme:**

Das „European Recovery Programme“ zum Wiederaufbau Europas wurde im Sommer 1947 vom damaligen US-Außenminister George C. Marshall ver-

kündet. Aus dieser als Marshall-Plan bekannten Hilfe entstand später das ERP-Sondervermögen des Bundes. Seit 1996 befindet sich das Sondervermögen in der Verantwortung der Bundesregierung. Die DtA stellt Banken und Sparkassen daraus Mittel als so genannte Refinanzierungsdarlehen für verschiedene Förderprogramme zur Verfügung.

#### **Haftungsfreistellung:**

Dies bedeutet nicht, dass der Antragsteller eines Darlehens „von der Haftung frei gestellt wird“. Da alle Förderdarlehen von den Hausbanken bei der DtA beantragt werden, stehen diese auch in der Regel für die Rückzahlung gerade – sie haften für die von ihren Kunden beantragten Darlehen und verlangen deshalb ausreichende Sicherheiten. Allerdings können Existenzgründer nur selten die beantragten Fördermittel zu 100 Prozent durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit fehlende Sicherheiten eine Finanzierung nicht von vornherein zum Scheitern verurteilen, kann die DtA die Hausbank für einen Teil des Darlehens von deren Haftung freistellen.

Beim DtA-StartGeld beispielsweise trägt die DtA 80 Prozent des Risikos, während die Hausbank für 20 Prozent der Darlehenssumme haftet. Sofern ein Geschäftsvorhaben scheitert, wird die Hausbank die gestellten Sicherheiten verwerten. Sollte nach der Verwertung ein Teilbetrag des Darlehens vom Kreditnehmer nicht zurückgezahlt werden können, dann teilen sich DtA und Hausbank diesen Betrag im

Verhältnis 80:20. Die Hausbank wird dann eine gesonderte Rückzahlungsvereinbarung mit dem Darlehensnehmer treffen.

#### **Investitionskosten:**

Zu den förderfähigen Investitionskosten gehören insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge und ein erstes Waren- bzw. Materiallager.

#### **Sicherheiten:**

Im Allgemeinen erhält nur derjenige ein Darlehen, der dafür ausreichende Sicherheiten stellen kann. Als Sicherheiten kommen Festgelder, Sparguthaben und Sparbriefe (jeweils in voller Höhe ihres Wertes) in Betracht sowie festverzinsliche Wertpapiere und Aktien (jeweils mit einem bestimmten Prozentsatz ihres Kurswertes). Weitere Sicherheiten können sein: Lebensversicherungen („Rückkaufwert“), Bausparverträge (angespartes Guthaben plus Zinsen), Immobilien (Grundschulden, Hypotheken), Bürgschaften/Garantien durch Dritte oder eine Bürgschaftsbank, sicherungsübereignete Gegenstände (etwa Maschinen oder Fahrzeuge) sowie eine Forderungsabtretung. Das ERP-Eigenkapitalhilfedarlehen wird nicht besichert. Dafür sind also keine Sicherheiten erforderlich.

## Checkliste 1 – Geschäftskonzept/Businessplan

### 1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung) ?  
Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?  
Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?  
Welchen Service bieten Sie?  
Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?  
Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

### 2. Persönliche Voraussetzungen

Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?  
Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?  
Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?  
Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?  
Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?  
Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?  
Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?  
Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?  
Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

### 3. Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an?  
Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?  
Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?  
Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?  
Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?  
Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?  
Haben Sie schon Kundenkontakte?  
Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

### 4. Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?  
Wer sind Ihre Konkurrenten?  
Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?  
Wo ist Ihre Konkurrenz besser/schlechter als Sie?  
Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

### 5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?  
Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?  
Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?  
Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?  
Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?  
Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

### 6. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?  
Kennen Sie geeignete Standorte?  
Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?  
Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

### 7. Zukunftsaussichten

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?  
Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?  
Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?  
Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?  
Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?  
Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?  
Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

### 8. Weitere wichtige Aspekte

**Rechtsform:** Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben? Welche Gesellschafterstruktur planen Sie? Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?  
**Genehmigungen:** Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?  
**Flächen/Räume:** Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie? Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür? Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z. B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?  
**Versicherungen:** Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb? Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen? Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?

Der nebenstehende Fragenkatalog hilft Ihnen, einen Businessplan zu erarbeiten. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können.

(Übrigens: Die gesonderten Checklisten Investitionsplan, Liquiditätsplan und Rentabilitätsvorschau sind Bestandteil des Businessplans.)

Ludwig-Erhard-Platz 1–3  
53179 Bonn  
Info-Line (0 18 01) 24 24 00

## Checkliste 2 – Investitionsplan

Wie viel Kapital brauchen Sie für Ihre Unternehmensgründung? Berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung die benötigten lang-, mittel- und kurzfristigen Mittel sowie die Betriebsmittel (Summe der Positionen 4.1 bis 4.17 der Checkliste 4 „Rentabilitätsvorschau“) und die Gründungskosten.

in Euro

<b>1. langfristige Investitionen</b>	
Grundstück / Gebäude	
Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Einrichtungen / Büroausstattungen	
Firmenfahrzeuge	
einmalige Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	
<b>Gesamt</b>	
<b>2. mittel- und kurzfristige Investitionen</b>	
Warenlager / Materiallager	
Reserve für Unvorhergesehenes in der Anlaufphase	
Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe	
Kosten für übernommenes Warenlager	
<b>Gesamt</b>	
<b>3. Betriebsmittel</b>	
<b>4. Gründungskosten</b>	
Beratungen	
Anmeldungen / Genehmigungen / Eintragung ins Handelsregister	
Notar	
Gewerbeanmeldung	
Aus- und Fortbildungskosten	
Kautionen	
Markteinführungskosten	
<b>Gesamt</b>	
<b>Gesamter Kapitalbedarf</b>	

## Checkliste 3 – Liquiditätsplan

Alle Beträge in Euro	Geschäftsjahr 1					Geschäftsjahr 2				
	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe	Quartal 1	Quartal 2	Quartal 3	Quartal 4	Summe
<b>1. Einzahlung</b>										
1.1 Umsatz (inkl. MwSt.)										
1.2 Sonst. Einzahlungen										
<b>1.3 Summe Liquiditäts-Zugang</b>										
<b>2. Auszahlungen</b>										
2.1 Anlageinvestitionen										
2.2 Personal										
2.3 Material/Waren										
2.4 Betriebsausgaben										
2.5 Kredittilgung										
2.6 Zinsen										
2.7 MwSt.										
2.8 Steuern										
2.9 Privatentnahme										
2.10 Sonstige Auszahlung										
<b>2.11 Summe Liquiditäts-Abgang</b>										
<b>3. Liquiditätssaldo (1.3 minus 2.11)</b>										
<b>4. Liquiditätssaldo (kumuliert)</b>										
<b>5. Kapitalbedarf</b>										
<b>6. Kapitalbedarf (kumuliert)</b>										
<b>7. Finanzierung</b>										
7.1 Eigenkapital										
7.2 Fremdfinanzierung										

## Checkliste 4 – Rentabilitätsvorschau

Alle Beträge in Euro und ohne MwSt.	Geschäftsjahr 1	Geschäftsjahr 2	Geschäftsjahr 3
W 1. Nettoumsatz			
./ 2. Wareneinsatz			
= 3. Rohertrag/Rohgewinn			
./ 4. Aufwendungen			
4.1 Personalkosten			
4.2 Miete			
4.3 Heizung, Strom, Wasser, Gas			
4.4 Werbung			
4.5 Kraftfahrzeugkosten			
4.6 Reisekosten			
4.7 Telefon, Fax, Internet			
4.8 Büromaterial			
4.9 Verpackung			
4.10 Reparatur/Instandhaltung			
4.11 Versicherungen*			
4.12 Beiträge			
4.13 Leasing			
4.14 Buchführungskosten, Beratung			
4.15 Sonstige Ausgaben			
4.16 Zinsen			
4.17 Sonstige Aufwendungen			
<b>4.18 Summe Aufwendungen</b>			
= 5. Betriebsergebnis			
./ 6. Abschreibungen			
./ 7. Steuern auf Einkommen und Ertrag			
= 8. Jahresüberschuss/-defizit			
./ 9. Tilgung			
./ 10. Private Versicherungen**			
= 11. Verfügbares Einkommen (vor Steuern)			

\* z. B. Betriebshaftpflicht, Feuer, Glas, Wasser

\*\* z. B. Kranken- und Pflegeversicherung, private Altersvorsorge, Unfallversicherung

Ludwig-Erhard-Platz 1–3  
53179 Bonn  
Info-Line (0 18 01) 24 24 00

## Checkliste 5 – DtA-Förderdarlehen für Investitionsvorhaben in Deutschland

Darlehensform	Laufzeit	tilgungsfreie Zeit	Höchstbetrag Euro	Was wird gefördert?	Vorteile
ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH)	20 Jahre	10 Jahre	500.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen</li> <li>• Kauf eines Unternehmens</li> <li>• Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis)</li> <li>• Festigungsinvestitionen innerhalb von zwei Jahren (alte Länder) bzw. vier Jahren (neue Länder) nach Gründung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• keine Sicherheitenstellung (Antragsteller haftet persönlich)</li> <li>• Zinssatz für zehn Jahre fest</li> <li>• Null Prozent Zins im 1. und 2. Jahr</li> <li>• kombinierbar mit ERP-Ex und DtA-Ex</li> </ul>
ERP-Existenzgründung (ERP-Ex)	alte Länder: bis 15 Jahre	alte Länder: bis 3 Jahre	500.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gewerbliche oder freiberufliche* Existenzgründungen</li> <li>• Kauf eines Unternehmens</li> <li>• Übernahme einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis)</li> <li>• Festigungsinvestitionen innerhalb von drei Jahren nach Gründung</li> <li>• Betriebsverlagerungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zinssatz unter allgemeinen Marktbedingungen</li> <li>• Zinssatz für zehn Jahre fest</li> <li>• vorzeitige Darlehensrückzahlung ohne Mehrkosten</li> <li>• kombinierbar mit EKH und DtA-Ex</li> </ul>
	neue Länder: bis 20 Jahre	neue Länder: bis 5 Jahre	1.000.000		
DtA-Existenzgründung (DtA-Ex)	bis 10 Jahre bis 20 Jahre	bis 2 Jahre bis 3 Jahre	2.000.000 i. d. R.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen</li> <li>• Kauf eines Unternehmens</li> <li>• Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis)</li> <li>• Festigungsinvestitionen innerhalb von acht Jahren nach Gründung</li> <li>• Schaffung sozialversicherungspflichtiger Dauerarbeitsplätze und Ausbildungsplätze</li> <li>• Betriebsverlagerungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zinssatz unter allgemeinen Marktbedingungen</li> <li>• Zinssatz für zehn Jahre fest</li> <li>• kombinierbar mit EKH- und ERP-Darlehen</li> </ul>
	15 Jahre	15 Jahre	25.000 je zusätzlichem Arbeitsplatz/Aus- bildungsplatz		
DtA-Existenzgründung (DtA-Ex) – Betriebsmittelvariante –	bis 6 Jahre  5 Jahre**	1 Jahr  5 Jahre	2.000.000 i. d. R.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung von Betriebsmitteln innerhalb von acht Jahren nach Gründung (z. B. Produktentwicklung, Markterschließungskosten, Auftragsvorfianzierung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zinssatz unter allgemeinen Marktbedingungen</li> <li>• fester Zinssatz während der Laufzeit</li> <li>• kombinierbar mit EKH- und ERP-Darlehen</li> </ul>
DtA-StartGeld	bis 10 Jahre	bis 2 Jahre	50.000	<ul style="list-style-type: none"> <li>• gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen (einschließlich Heilberufe)</li> <li>• Kauf eines Unternehmens</li> <li>• Übernahme einer tätigen Beteiligung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 80-prozentige Haftungsfreistellung obligatorisch</li> <li>• Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln</li> <li>• Förderung auch bei einer anfänglichen Nebenerwerbstätigkeit möglich</li> </ul>

Aktuelle Zinssätze und weitere Informationen: telefonisch unter Info-Line (0 18 01) 24 24 00, per Faxabruf unter (02 28) 8 31- 33 00 oder im Internet unter [www.dta.de](http://www.dta.de)

\* ausgenommen sind Heilberufe (ohne Tierärzte)

\*\* Laufzeit fünf Jahre bei Rückzahlung des Darlehens in einer Summe am Ende der Laufzeit

Stand: April 2002

Ludwig-Erhard-Platz 1–3  
53179 Bonn  
Info-Line (0 18 01) 24 24 00

  
**DtA**  
Deutsche Ausgleichsbank  
Wir fördern Zukunft

