



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

**eTraining Finanzierung**

**Lektion 1 Finanzierung planen**

### Hinweis

Dieses Script dient als Hilfe für diejenigen, die sich das Training nicht in der interaktiven Version in Flash ansehen können oder wollen.

Für die interaktiven Funktionen und einen höheren Lernerfolg empfehlen wir die Flashversion unter:

[www.existenzgruender.de/etraining/finanzierung/lektion\\_1/etraining.html](http://www.existenzgruender.de/etraining/finanzierung/lektion_1/etraining.html)

<b>Lektion 1</b>	<b>Finanzierung planen</b>
<b>Text</b>	<p>[Sprechertext:] Herzlich willkommen zum eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ Sie befinden sich in der Lektion: Finanzierung planen. In dieser Lektion geht es um Finanzierungsanlässe, Finanzierungsquellen, Finanzierungsvoraussetzungen und um die Planung Ihrer Finanzierung. Bitte klicken Sie die Lerneinheit an, mit der Sie beginnen möchten. Wenn Sie weitere Lektionen dieses eTrainings bearbeiten möchten, klicken Sie bitte auf „Übersicht“. Dort finden Sie auch Erläuterungen zur Navigation.</p> <p>[Schaubild] <b>eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“</b> <b>Lektion 1: Finanzierung planen</b> Lerneinheit 1.1: Finanzierungsanlässe Lerneinheit 1.2: Finanzierungsquellen Lerneinheit 1.3: Finanzierungsvoraussetzungen</p>

	<p>Lerneinheit 1.4: Finanzierung planen</p> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 60 Minuten.</p> <p>Möchten Sie noch weitere Lektionen des eTrainings kennen lernen? <a href="#">zur Übersicht</a></p>
<b>Lerneinheit 1.1</b>	<b>Finanzierungsanlässe</b>
	<p><b>Lektion 1: Finanzierung planen</b></p> <p><b>Lerneinheit 1.1: Finanzierungsanlässe</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ In dieser Lerneinheit erfahren Sie, warum Sie sich frühzeitig mit dem Thema Finanzierung beschäftigen sollten und</li><li>○ was man unter Finanzierung versteht.</li><li>○ Sie erhalten einen Überblick über die verschiedenen Finanzierungsanlässe.</li><li>○ Sie lernen die Folgen typischer Finanzierungsfehler kennen.</li></ul> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 10 Minuten.</p> <p><b>Zurück zur Übersicht</b></p>
<b>Rainer</b>	<p>Eigentlich ist doch alles ganz einfach: Wenn ich Geld brauche, gehe ich zur Bank und beantrage einen Kredit. Und wenn mein Unternehmen läuft, bezahle ich ohnehin alles aus eigener Tasche.</p>
<b>Maike</b>	<p>Ja, schön wär's, aber die Praxis sieht leider anders aus. Wir haben dazu Peter Schmidt gefragt. Er ist Kundenberater bei einer Bank.</p>
<b>Peter Schmidt</b>	<p>Ja Guten Tag, liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer des eTrainings. Ja, so ganz einfach, wie Rainer es eben dargestellt hat, ist es tatsächlich nicht. Nehmen wir einmal folgendes Beispiel:</p>

<p><b>Peter Schmidt</b>  <b>Animation mit XY-Achse und Kurvenverlauf</b></p>	<p><b>Titel: Anlauffinanzierung</b></p> <p>Null blinkt.</p> <p>[Sprechertext:] Eine Architektin eröffnet ihr Unternehmen und hat bereits einen Auftrag. Das Geld dafür bekommt sie erst nach Erledigung des Auftrags. Allerdings hat sie bereits Kosten für Miete, Telefon, Strom. Sie gerät also erst einmal ins Minus.          [Roter Pfeil verläuft auf x-Achse, dann auf Minus 1.000 Euro]</p> <p>Im zweiten Monat erhält sie einen weiteren Auftrag. Aber Umsatz macht sie immer noch nicht. Die laufenden Kosten muss sie weiterhin aus der privaten Tasche zahlen. Die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens geht weiter ins Minus.          [Roter Pfeil geht weiter ins Minus 2.000 Euro]</p> <p>[Sprechertext:] Am Ende des zweiten Monats wird ihre Rechnung für den ersten Auftrag bezahlt. Es gehen 2.000 Euro ein.          [Roter Pfeil geht auf Null]</p> <p>[Sprechertext:] Im dritten Monat platzt ein Auftrag, mit dem sie ganz fest gerechnet hatte. Außerdem verzögert sich ein anderer Zahlungseingang. Dafür muss sie aber ihre laufenden Kosten begleichen. Sie gerät also wieder ins Minus. Und ihre privaten Rücklagen gehen so langsam zur Neige.          [Roter Pfeil geht ins Minus 1.000 Euro]</p>
<p><b>Peter Schmidt</b></p>	<p>Ein typischer Anfängerfehler: Die Gründerin hat unterschätzt, dass die Anlaufphase Zeit braucht und finanziell überbrückt werden muss. Um ihre Zahlungsfähigkeit zu sichern, sollte sie versuchen, ihre Kosten zu senken und mit ihrer Bank einen Kontokorrentkredit zu vereinbaren.</p> <p>Aber nicht nur Gründer, sondern auch gestandene Unternehmer sollten an die Finanzierung ihres Unternehmens denken. Dazu folgendes Beispiel:</p>

<p><b>Peter Schmidt</b> <b>Schaubild</b></p>	<p>[Sprechertext:] Ein Unternehmer ist erfolgreich am Markt. Er produziert Reagenzgläser und Glaskolben für die chemische Industrie. Nun bekommt er einen großen Auftrag. Dafür muss er seine Produktionsanlagen erweitern. Wie kann er diese Investition finanzieren? Über Eigenkapital? Über ein Bankdarlehen? Über ein Förderdarlehen? Oder gibt es weitere Möglichkeiten? Auf jeden Fall sollte er sich mit den verschiedenen Vor- und Nachteilen der verschiedenen Finanzierungsquellen beschäftigen.</p> <p>[Schaubild]</p> <p><b>Wachstumsfinanzierung</b></p> <p>Bankdarlehen?</p> <p>1 Reagenzglas/Kolben → Eigenkapital? → ≥ 3 Reagenzgläser/Kolben</p> <p>Förderdarlehen?</p>
<p><b>Maike</b></p>	<p>Vielen Dank für die beiden Beispiele Herr Schmidt. Auf der nächsten Seite haben wir diese sowie weitere Finanzierungsanlässe zusammengefasst.</p>
<p><b>Sprechertext</b> <b>Rainer</b> <b>Illustration 1:</b> <b>Baustelle</b></p> <p><b>Illustration 2:</b> <b>Fertiges Gebäude</b></p>	<p><b>Finanzierungsanlässe</b></p> <p>[Sprechertext zu Illustration 1:]</p> <p><b>Gründung oder Unternehmenskauf</b></p> <p>Zunächst einmal bauen Sie Ihr Unternehmen auf. Je nach Vorhaben müssen Sie also erst einmal in Geschäftsausstattung, Geräte, Maschinen oder ein erstes Warenlager investieren. Außerdem nehmen Sie kostenpflichtige Beratung in Anspruch, bereiten Werbemaßnahmen oder auch Messebeteiligungen vor.</p> <p>[Sprechertext zu Illustration 2:]</p> <p><b>Anlaufphase und Betriebsmittel</b></p> <p>Sie eröffnen Ihr Unternehmen und müssen dafür sorgen, dass Sie fortlaufend produzieren bzw. Ihr Angebot bereitstellen können. Das heißt, Sie müssen für Betriebsmittel wie Miete, Strom, Wasser, Treibstoff, Büromaterial, Personal, Rohstoffe usw. aufkommen. Und nicht zu vergessen: Sie müssen Ihre Lebenshaltungskosten finanzieren.</p>

<p><b>Illustration 3:</b> <b>Geöffnete Registrierkasse mit Geldscheinen</b></p>	<p>[Sprechertext zu Illustration 3:] <b>Liquiditätssicherung</b> Erste Unternehmerpflicht ist dafür zu sorgen, dass die Zahlungsfähigkeit, die Liquidität, Ihres Unternehmens gesichert ist. Sie müssen jederzeit in der Lage sein, Ihre Rechnungen zu bezahlen. Auch dann, wenn es um die Auftragslage nicht so gut steht.</p>
<p><b>Illustration 4:</b> <b>Gebäude mit Anbau</b></p>	<p>[Sprechertext zu Illustration 4:] <b>Unternehmenserweiterung</b> Ihrem Unternehmen geht es gut. Sie haben mittlerweile sogar so viele Kunden, dass die Arbeit kaum zu schaffen ist. Sie möchten Personal einstellen, müssen dafür aber erst einmal einen oder mehrere Arbeitsplätze einrichten oder neue Räumlichkeiten anmieten und vielleicht zusätzliche Maschinen anschaffen.</p>
<p><b>Illustration 5:</b> <b>Koordinaten- system mit ansteigendem Vektor</b></p>	<p>[Sprechertext zu Illustration 5:] <b>Marktentwicklung</b> Der Markt und die Kundenbedürfnisse ändern sich. Sie müssen Ihr Angebot anpassen. Dafür müssen Sie beispielsweise den zusätzlichen Zeit- und Materialaufwand finanzieren, Ihr Personal schulen oder Werbung treiben.</p>
<p><b>Illustration 6:</b> <b>Nachdenklicher Unternehmer</b></p>	<p>[Sprechertext zu Illustration 6:] <b>Krisenvorbeugung</b> Ihre Auftragslage ist zwar gut, aber leider haben Sie einen Kunden mit Zahlungsschwierigkeiten. Die Zahlungsverzögerung müssen Sie finanziell überbrücken. Und Sie sollten überlegen, welche Schritte Sie einleiten können, wenn ein kompletter Zahlungsausfall droht.</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>[Sprechertext] Sie sehen, es gibt viele Gründe, um sich mit dem Thema Finanzierung zu beschäftigen. Kurz gefasst, es geht bei der Finanzierung immer um die Bereitstellung von Kapital zur Gründung und Führung eines Unternehmens und zur Sicherung der Liquidität, also der Zahlungsfähigkeit.</p>

<b>Schaubild</b>	Finanzierung ↓ -Bereitstellung von Kapital zur Gründung und Führung eines Unternehmens -Sicherung der Liquidität (Zahlungsfähigkeit).
<b>Maibe</b>	Welche Folgen es haben kann, wenn man sich keine Gedanken darüber macht, erfahren Sie in der folgenden Übung
<b>Übung: Lückentext</b>	Eine unzureichende Finanzierung hat zur Folge, dass ... <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sie nicht <u>gründen</u> können, weil Ihnen das Geld ausgegangen ist.</li> <li>○ die <u>Liquidität</u> bedroht ist und laufende <u>Rechnungen</u> nicht bezahlt werden können.</li> <li>○ vor allem junge Unternehmen wieder <u>schließen</u> müssen.</li> <li>○ zu wenige <u>Betriebsmittel</u> in der Nachgründungsphase vorhanden sind.</li> <li>○ die mangelhafte Planung zu ungünstigen <u>Kreditkonditionen</u> führt.</li> <li>○ der Zeit- und <u>Arbeitsaufwand</u> hoch ist, um nachträglich finanzielle Mittel zu akquirieren.</li> <li>○ Ihr Unternehmen nicht <u>wachsen</u> kann.</li> </ul>
<b>Text</b>	<b>Info:</b> Also, fassen wir noch einmal zusammen: Im Laufe Ihrer unternehmerischen Tätigkeit, werden Sie mit verschiedenen Finanzierungsanlässen zu tun haben: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung der Gründung oder des Unternehmenskaufs.</li> <li>• Finanzierung der Anlaufphase und Betriebsmittel.</li> <li>• Finanzierung einer Unternehmenserweiterung.</li> <li>• Finanzierung, um das Unternehmen an Marktentwicklung anzupassen.</li> <li>• Finanzierung von Zahlungseingpässen, um Krisen vorzubeugen.</li> </ul>

	<p>Die wichtigste Frage, die Sie dabei immer berücksichtigen sollten ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie bleibe ich zahlungsfähig bzw. liquide?</li> </ul> <p>Vermeiden Sie eine unzureichende Finanzierung. Eine vorausschauende Finanzplanung kann Ihnen helfen, auch Krisenzeiten zu überstehen.</p> <p>Vertiefende Informationen finden Sie in unseren Hintergrundinfos.</p>
<b>Maike</b>	In der nächsten Lerneinheit geht es nun darum, woher Sie das notwendige Kapital bekommen, um Ihre Investitionen zu finanzieren.

<b>Lerneinheit 1.2</b>	<b>Finanzierungsquellen</b>
<b>Fenster mit Titel und Zielen der Lerneinheit 1.2</b>	<p><b>Lektion 1: Finanzierung planen</b></p> <p><b>Lerneinheit 1.2: Finanzierungsquellen</b></p> <p>In dieser Lerneinheit erfahren Sie, welche verschiedenen Finanzierungsquellen es für die Gründung und Führung eines Unternehmens gibt.</p> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 32 Minuten.</p> <p><b>Zurück zur Übersicht</b></p>
<b>Maike</b>	Das notwendige Kapital, das Sie brauchen, kann aus unterschiedlichen Finanzierungsquellen kommen. Das können zum Beispiel Ihre privaten Ersparnisse sein oder die Rücklagen, die Ihr Unternehmen erwirtschaftet hat. Das können aber auch Darlehen von Banken oder Sparkassen oder öffentliche Förderdarlehen sein.
<b>Rainer</b>	Diese und weitere Finanzierungsquellen stellen wir Ihnen auf den nächsten Seiten vor. Zuerst einmal möchten wir aber unsere Unternehmerinnen und Unternehmer zu Wort kommen lassen. Wir haben sie gefragt, wie sie ihre Investitionen finanziert haben. Beginnen wir mit Günter Stein. Herr Stein, wie haben Sie die Anschaffungen für Ihren Metallbaubetrieb finanziert?

<p><b>Günter Stein mit Pinnwand</b></p>	<p>Mein Betrieb ist im Laufe der Jahre immer größer geworden. Darum musste ich zusätzliche Maschinen kaufen. Im letzten Jahr zum Beispiel eine neue Fräsmaschine. Die kostete 120.000 Euro. Meine Bank hat mir ein öffentliches Förderdarlehen empfohlen, den KfW-Unternehmerkredit. Damit konnte ich die komplette Anschaffung finanzieren. Insgesamt steht mein Betrieb ja ganz gut da. Das heißt, meine Bank hat meine Bonität, also meine Kreditwürdigkeit, mit „gut“ bewertet. Und wer eine gute Bonitätsnote bekommt, zahlt beim KfW-Unternehmerkredit weniger Zinsen. Insofern hält sich meine Zinsbelastung in Grenzen. Natürlich hätte ich auch alles über ein Bankdarlehen finanzieren können. Aber erstens wäre die Zinsbelastung dann höher gewesen. Und zweitens kann ich den Unternehmerkredit jederzeit kostenfrei auf einen Schlag zurückzahlen.</p> <p><b>Pinnwand:</b></p> <p><b>Fräsmaschine</b></p> <p><u>Unternehmerkredit 120.000 €</u></p> <p>Gesamt                    120.000 €</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Vielen Dank, Herr Stein. So, liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Sie haben gehört, dass Herr Stein seine Fräsmaschine über ein öffentliches Förderprogramm finanziert hat. Die öffentlichen Förderprogramme des Bundes werden übrigens in der Regel über die KfW Mittelstandsbank zur Verfügung gestellt.</p>
<p><b>Peter Schmidt</b></p>	<p>Herr Stein hat sich für ein Förderdarlehen entschieden. Das ist auch sinnvoll, denn Förderdarlehen haben den Vorteil, dass sie mit einer langen Laufzeit, tilgungsfreien Anfangsjahren und günstigen Zinsen vergeben werden. Dadurch wird die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens gestärkt.</p> <p>Der Unternehmerkredit, den Herr Stein bekommen hat, ist eine Art Universalkredit für Existenzgründer und Unternehmen. Damit können Investitionen und Betriebsmittel günstig und langfristig finanziert werden. Der Zinssatz ist abhängig von der Bonität des Unternehmens und den vorhandenen Sicherheiten. Da der Betrieb von Herrn Stein gut läuft, konnte er den Unternehmerkredit mit einem günstigen Zinssatz bekommen.</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Vielen Dank, Herr Schmidt. Hören wir uns jetzt an, wie Karin Säger und Marianne Pfeifer die notwendigen Fahrzeuge für ihren ambulanten Pflegedienst finanziert haben.</p>

<p><b>Karin Sänger mit Pinnwand</b></p>	<p>Mit unserem ambulanten Pflegedienst müssen wir natürlich mobil sein. Das heißt jede von uns, auch unsere Mitarbeiterinnen brauchen ein Auto. Wir haben überlegt, ob wir erst einmal gebrauchte Fahrzeuge kaufen. Und ob unsere Mitarbeiterinnen nicht ihre Privatfahrzeuge nutzen könnten. Aber dann haben wir uns doch für Neufahrzeuge entschieden. Weil wir uns ja auf unsere Fahrzeuge verlassen müssen. Die müssen einfach funktionieren.</p> <p>Und in unserer Werbung heißt es ja auch, dass wir zuverlässig, freundlich und kompetent arbeiten. Da passt es einfach nicht, wenn wir mit einer „Rostlaube“ vor der Tür unserer Kunden halten. Außerdem wollten wir ein einheitliches Erscheinungsbild. Wir haben dann verglichen, was geeigneter ist: ein Darlehen oder Leasing. Wir wollten eine möglichst geringe monatliche Belastung. Außerdem wollten wir Reparaturkosten vermeiden und möglichst immer Neuwagen fahren. Und dann wollten wir uns für eventuelle Durststrecken die Option auf einen Bankkredit offen halten. Also haben wir die vier Fahrzeuge geleast.</p> <p><b>Pinnwand:</b>  <b>Vier Fahrzeuge</b>  Geringe Belastung  Keine Reparaturen  Neuwagen  = Leasing</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Vielen Dank, Frau Sänger. Sie haben Ihre Fahrzeuge geleast. Herr Schmidt, haben sich Frau Sänger und Frau Pfeifer für die richtige Finanzierung entschieden?</p>

<p><b>Peter Schmidt</b></p>	<p>Unternehmer stehen oft vor der Entscheidung, ob sie Anlagevermögen leasen oder durch ein Darlehen finanzieren sollen; das gilt nicht nur für Autos, sondern auch für Immobilien, Produktionsanlagen, Maschinen oder EDV-Ausstattung. Der Vorteil von Leasing ist, dass man wenig Eigenkapital und keine Sicherheiten braucht.</p> <p>Der Unternehmer bleibt also liquide, und die Leasingraten sind in der Regel steuerlich absetzbar. Ein junges Unternehmen, das Gewinn erwirtschaftet, zahlt also weniger Steuern.</p> <p>Auf der anderen Seite muss man aber sehen, dass Leasing in der Regel teurer ist, als Kaufen. Das liegt daran, dass der Leasinggeber das Ausfallrisiko mit einkalkulieren muss, und auch einen Gewinn erwartet. Bevor man sich zwischen Kauf und Leasing entscheidet, sollte man vielleicht erst einmal seinen Steuerberater fragen. Dabei muss man vor allen Dingen den Effektivzinssatz des Leasings mit einem Kreditkauf vergleichen.</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Vielen Dank, Herr Schmidt. Kommen wir nun zu Metin Akgün. Er hat ein Beratungsbüro für Umwelttechnik gegründet. Herr Akgün, was mussten Sie finanzieren und vor allem, wie sind Sie dabei vorgegangen?</p>
<p><b>Akgün mit Pinnwand</b></p>	<p>Zunächst einmal habe ich mich nach geeigneten Büroräumen umgesehen. Hier am Ort gibt es ja ein Gründer- und Technologiezentrum, das günstige Büroflächen zur Verfügung stellt. Ich hatte Glück und habe einen Raum bekommen. Wir sind hier auf der Etage sechs Gründerinnen und Gründer und verstehen uns alle auch ganz gut. Das macht sich auch im Übrigen finanziell bemerkbar.</p> <p>Ich hatte zum Beispiel vor ein paar Monaten überlegt, ein Kopiergerät zu kaufen. Einer der Gründer hatte genau dieselbe Idee und so haben wir dann beschlossen, dass er den Kopierer kauft. Und ich darf ihn gegen einen Unkostenbeitrag mitbenutzen.</p> <p>Was meine Büroausstattung angeht, habe ich vor allem gebrauchte Sachen gekauft. Ich wollte nicht so viele Schulden machen und für den Start ist das auch vollkommen o.k. Für die Anlaufphase unterstützen mich meine Eltern, ich habe aber auch noch Rücklagen, weil ich nach der Uni zwei Jahre gejobbt habe. Die nutze ich jetzt im Moment, um meinen Lebensunterhalt zu finanzieren. Ich habe dann nur noch ein Darlehn von insgesamt 15.000 Euro aufnehmen müssen, um spezielle Planungssoftware und die Hardware auch kaufen zu können. Meiner</p>

	<p>Meinung nach muss das Handwerkszeug stimmen, da will ich jetzt nicht sparen. Schließlich will ich meine Kunden durch Qualität überzeugen.</p> <p><b>Startfinanzierung</b></p> <p>Günstige Miete Gemeinsame Nutzung gebrauchte Ausstattung Darlehen</p>
<b>Rainer</b>	Vielen Dank, Herr Akgün. Herr Schmidt, was meinen Sie dazu?
<b>Peter Schmidt</b>	<p>Kleingründer brauchen im Vergleich zu anderen Existenzgründern nur wenig Startkapital. Sie sparen außerdem Kosten, indem sie zum Beispiel ihr Büro zu Hause einrichten oder die Büroausstattung in einer Bürogemeinschaft gemeinsam nutzen. Herr Akgün hat für seine Existenzgründung einen Betrag von 15.000 EUR gebraucht und dafür ein Bankdarlehen aufgenommen. Wenn man ein Darlehen aufnimmt, sollte man auf jeden Fall die Konditionen verschiedener Banken vergleichen. Besonders vorteilhaft wäre vielleicht auch ein Förderdarlehen gewesen. Die haben nämlich günstige Zinsen, eine lange Laufzeit und tilgungsfreie Anfangsjahre. Für Existenzgründer, die nicht mehr als 50.000 EUR benötigen, bietet die KfW-Mittelstandsbank das Startgeld an. Startgeld ist gerade dann sinnvoll, wenn wenig Eigenmittel und wenig Sicherheiten da sind. Das Darlehen kann mit einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren gewährt werden. Dabei können die ersten zwei Jahre tilgungsfrei sein. Ein großer Vorteil des Startgelds ist außerdem, dass man das Darlehen jederzeit zurückzahlen kann, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen.</p>
<b>Rainer</b>	Kommen wir nun noch zu Brigitte Hermann. Frau Hermann, Sie haben vor wenigen Jahren ein kleines Hotel übernommen. Wie haben Sie den Kauf finanziert?
<b>Brigitte Hermann mit Pinnwand</b>	<p>Ich musste ja vor allem den Kaufpreis und einige Renovierungsarbeiten finanzieren. Da kam doch eine ganz schöne Summe zusammen. Insgesamt 450.000 Euro. Mein Problem war jetzt, ich hatte zwar 34.000 Euro angespart. Aber für die verbleibende Summe von 380.000 Euro hatte ich nicht genügend Sicherheiten, um einen Kredit von der Bank zu bekommen. Ich hatte damals von dem ERP-Kapital für Gründung gehört. Das ist etwas ganz Besonderes, weil man damit sein Eigenkapital auf bis zu 40 Prozent der Investitionssumme aufstocken kann. Obwohl es ja ein Darlehen ist. Aber für die Bank zählt es wie Eigenkapital, so dass es einfacher ist, noch weitere Kredite</p>

	<p>zu beantragen. Über dieses ERP-Kapital habe ich also 146.000 Euro bekommen, so dass ich zusammen mit meinem Ersparten 180.000 Euro hatte. Damit war die Bank zufrieden, so dass sie mir für den fehlenden Rest von 270.000 Euro noch einen Bankkredit zur Verfügung gestellt hat.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p><b>Hotelkauf</b></p> <p>Eigenkapital 34.000 Euro</p> <p>ERP 146.000 Euro</p> <p><u>Kredit 270.000 Euro</u></p> <p><b>Gesamt 450.000 Euro</b></p>
<b>Rainer</b>	<p>Vielen Dank, Frau Hermann. Was meinen Sie, Herr Schmidt? Hat sich Frau Hermann für die richtige Finanzierung entschieden?</p>
<b>Peter Schmidt</b>	<p>Die Finanzierung des Hotelkaufs mit ERP-Kapital für Gründung war bestimmt eine gute Entscheidung von Frau Hermann und ihrer Bank. Viele Existenzgründer und junge Unternehmen haben ja nicht genügend Eigenkapital und Sicherheiten. Das macht es dann schwer, einen Kredit zu bekommen.</p> <p>Um dieses ERP-Kapital für Gründung zu erhalten, muss der Existenzgründer erst einmal einen bestimmten Eigenmittelanteil selbst aufbringen.</p> <p>Mit dem ERP-Kapital für Gründung kann er seine Eigenmittel dann aufstocken. Das erleichtert die Finanzierung der restlichen Summe. Der große Vorteil beim ERP-Kapital für Gründung ist, dass man hierfür keine Sicherheiten braucht. Außerdem wird das Darlehen mit einer sehr langen Laufzeit von 15 Jahren und 7 tilgungsfreien Jahren gewährt. Das heißt Frau Hermann hat erst einmal Zeit, mit dem Geld zu arbeiten, bevor die Rückzahlung beginnt.</p>
<b>Rainer</b>	<p>Vielen Dank, Herr Schmidt. So, liebe Teilnehmer, unsere Unternehmerinnen und Unternehmer haben Ihnen gezeigt, wie sie ihre Investitionen finanziert haben. Darüber hinaus gibt es natürlich noch weit mehr Finanzierungsquellen.</p>

<p><b>Maie mit Pinnwand</b></p>	<p>Wir unterscheiden zwischen Eigenkapital, Fremdkapital sowie weiteren Finanzierungsmöglichkeiten. Beginnen wir mit dem Eigenkapital.</p> <p><b>[Pinnwand]</b></p> <p><b>Finanzierungsquellen</b></p> <p>Eigenkapital</p> <p>Fremdkapital</p> <p>Weitere Finanzierung</p>
<p><b>Maie Schaubild</b></p>	<p>Zum Eigenkapital zählen private Ersparnisse oder auch Sachen. Ein Fahrzeug zum Beispiel. Dann gehören die erwirtschafteten Gewinne Ihres Unternehmens dazu. Aber auch, wenn sich zum Beispiel ein anderer Unternehmer an Ihrem Unternehmen beteiligt, erhöht dies Ihr Eigenkapital. Eine Besonderheit ist das Mezzanine Kapital. Es ist eine Kombination aus Beteiligungskapital und Förderdarlehen.</p> <p><b>[Schaubild]</b></p> <p><b>Eigenkapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Private Ersparnisse/ Sachen</li> <li>○ Erwirtschaftete Gewinne</li> <li>○ Beteiligungskapital</li> <li>○ Mezzanine Kapital</li> </ul>
<p><b>Maie Schaubild</b></p>	<p>Zum Fremdkapital gehört der Kredit von der Bank genauso wie das öffentliche Förderdarlehen. Und auch hier gehört das Mezzanine Kapital mit seinem Förderdarlehen dazu.</p> <p><b>[Schaubild]</b></p> <p><b>Fremdkapital</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bankkredit</li> <li>○ Förderdarlehen</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mezzanine Kapital</li> </ul>
<b>Maike Schaubild</b>	<p>Weitere Finanzierungsmöglichkeiten bieten der Lieferantenkredit, das Leasing, das Factoring oder auch der Wechsel. Dabei fließt zwar kein zusätzliches Kapital ins Unternehmen. Allerdings sichern diese Finanzierungsarten die Zahlungsfähigkeit.</p> <p><b>[Schaubild]</b></p> <p><b>Weitere Finanzierung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lieferantenkredit</li> <li>○ Leasing</li> <li>○ Factoring</li> <li>○ Wechsel</li> </ul>
<b>Maike</b>	<p>Nach diesem kurzen Überblick, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten, was es mit den verschiedenen Finanzierungsquellen auf sich hat.</p>
<b>Vertikal geteilte Seite</b>	<p>[Titel]</p> <p><b>Eigenkapital</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Private Ersparnisse/ Sachen</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p> <p>Sparguthaben, Wertpapiere, Kfz, Werkzeug, Grundstück, Gebäude i.d.R. wichtig bei Existenzgründungen.</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Unabhängigkeit vom Kreditgeber</li> <li>○ Keine Zinszahlung, keine Bindung an Rückzahlungstermine</li> <li>○ Erleichtert Kreditaufnahme</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Finanzierungsrisiken werden nicht ausreichend kalkuliert, da keine Prüfung durch Kreditinstitut</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ersparnisse werden gebunden und stehen evtl. für wichtigere Investitionen bzw. Sicherung des Lebensunterhaltes nicht mehr zur Verfügung</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel] <b>Eigenkapital</b></p> <p>[Linke Spalte] <b>Erwirtschaftete Gewinne</b></p> <p>[Rechte Spalte] Genauer: Überschussfinanzierung oder auch Cash-Flow-Finanzierung.</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Unabhängigkeit vom Kreditgeber</li> <li>○ Keine Zinszahlung, keine Bindung an Rückzahlungstermine</li> <li>○ Keine Sicherheiten notwendig</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Renditechance und Verlustrisiken der geplanten Investitionen werden unter Umständen nicht ausreichend kalkuliert, da keine Prüfung durch Kreditinstitut</li> <li>○ Kapital wird gebunden und steht evtl. für wichtigere Investitionen nicht mehr zur Verfügung</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel] <b>Eigenkapital</b></p> <p>[Linke Spalte] <b>Beteiligungskapital</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p>

	<p>Direkte Beteiligung durch Gesellschafter, Unternehmer, Privatpersonen oder Beteiligungskapitalgesellschaften am Stammkapital</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Keine Zinszahlung</li> <li>○ Keine Sicherheiten notwendig</li> <li>○ Eigenkapital in der Bilanz erhöht sich, dadurch bessere Bonität</li> <li>○ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ erleichtert weitere Kreditaufnahme</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Beteiligungskapitalgeber erwarten Gewinnbeteiligung und ggf. Mitspracherechte.</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]</p> <p><b>Eigenkapital</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Mezzanine Kapital</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p> <p>Eigenkapital und Fremdkapital.</p> <p>Beispiele: stille Beteiligung, Förderprogramme „Unternehmerkapital“: „ERP-Kapital für Gründung“</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Keine Sicherheiten notwendig</li> <li>○ Eigenkapital in der Bilanz erhöht sich, dadurch bessere Bonität</li> <li>○ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ erleichtert weitere Kreditaufnahme</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Höhere Finanzierungskosten durch Risikoaufschlag, aber: steuerlich absetzbar</li> </ul>

<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]  <b>Fremdkapital</b></p> <p>[Linke Spalte]  <b>Bankkredit</b></p> <p>[Rechte Spalte]                  Kontokorrentkredit, Investitionskredite, Betriebsmittelkredit</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ ermöglicht betriebliche Anschaffungen</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ausreichende Sicherheiten und Eigenkapital notwendig</li> <li>○ je nach Ratingergebnis: hohe Zinsen</li> <li>○ ggf. vorzeitige Kreditkündigung durch Bank</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]  <b>Fremdkapital</b></p> <p>[Linke Spalte]  <b>Förderdarlehen</b></p> <p>[Rechte Spalte]                  von Bund und Ländern.                  Beispiele: StartGeld, KfW-Unternehmerkredit, ERP-Kapital</p> <p><b>Vorteile</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ günstige Konditionen, z.B. niedrige Zinsen, tilgungsfreie Anfangsjahre, lange Laufzeiten</li> <li>○ zum Teil eigenkapitalähnliche Mittel, die weitere Kreditaufnahme erleichtern</li> <li>○ zum Teil keine bzw. geringe Sicherheiten und kein Eigenkapital erforderlich</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Antragstellung bei Bank oder Sparkasse ggf. schwierig bei Kleinstbeträgen</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]</p> <p><b>Weitere Finanzierungsquellen</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Lieferantenkredit</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p> <p>Lieferant bietet Zahlungsziel von 30 bis 90 Tagen</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ einfache Handhabung</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ggf. erhält Unternehmen den Ruf schlechter Bonität</li> <li>○ Eigentumsvorbehalt: Lieferant bleibt Eigentümer bis Zahlung eingegangen ist.</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]</p> <p><b>Weitere Finanzierungsquellen</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Leasing</b></p>

	<p>[Rechte Spalte]</p> <p>zeitlich begrenzte Überlassung von Maschinen, Kfz, Immobilien, Arbeitskräften usw. zu festgelegten Raten.</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ermöglicht Anschaffungen ohne Einsatz von Eigenkapital oder Krediten</li> <li>○ i.d.R. neueste Ausstattung durch vertragliche Austauschoption</li> <li>○ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ keine Sicherheiten</li> <li>○ bilanzneutral, Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen verschlechtert sich nicht</li> <li>○ Leasingraten sind steuerlich absetzbar</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ggf. hohe Ratenbelastung</li> <li>○ Gesamtkosten meist höher als bei Kreditfinanzierung</li> <li>○ Kündigung während Grundmietzeit bilanzschädlich</li> <li>○ starke Bindung an Leasinggesellschaft, eingeschränkte Flexibilität</li> </ul>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>[Titel]</p> <p><b>Weitere Finanzierungsquellen</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Factoring</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p> <p>Verkauf von Forderungen, die das Unternehmen an Kunden hat, an Factoringgesellschaft. Unternehmen erhält Rechnungssumme abzüglich Abschlag ausgezahlt. Kunde zahlt an Factoringgesellschaft.</p> <p><b>Vorteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Keine Wartezeit bis Kunde bezahlt.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> <li>○ kein Aufwand für eventuelles Mahnverfahren usw.</li> <li>○ Factoringgesellschaft bewertet im Vorfeld Bonität des Kunden</li> </ul> <p><b>Nachteil/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Factoringgebühren bzw. Abschläge verringern Rechnungssumme</li> <li>○ In der Regel: Mindestumsatz des Unternehmens sollte bei 1 bis 1,5 Mio. Euro liegen</li> <li>○ In der Regel: Bevorzugt werden Unternehmen mit gewerblichen Kunden</li> </ul> <p>Factoring wird nicht für jede Branche u. jedes Produkt angeboten (z.B. nicht für Baubranche, Branchen mit hohen Reklamationszahlen)</p>
<p><b>Vertikal geteilte Seite</b></p>	<p>Titel]</p> <p><b>Weitere Finanzierungsquellen</b></p> <p>[Linke Spalte]</p> <p><b>Wechsel</b></p> <p>[Rechte Spalte]</p> <p>Unternehmen stellt seinem Lieferanten einen Wechsel aus, der diesen an einen seiner Gläubiger oder Bank weiterreichen kann.          Unternehmen zahlt zum Stichtag an den Gläubiger oder die Bank des Lieferanten.</p> <p><b>Vorteile</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ erhöht Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</li> </ul> <p><b>Nachteile/Voraussetzungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Kenntnisse des Wechselgesetzes notwendig</li> <li>○ Bedeutung branchenabhängig</li> </ul>

<b>Maike</b>	Eigenkapital, Fremdkapital und weitere Finanzierungsquellen. Konnten Sie sich alles merken? In der folgenden Übung können Sie Ihr Wissen überprüfen.
<b>Übung: Single Choice</b>	<p><b>Frage:</b> Welche der genannten Finanzierungsarten zählt nicht zum Fremdkapital? Hier ist nur eine Antwortoption korrekt. (die unterstrichene Lösung ist korrekt)</p> <p>Kontokorrentkredit  öffentliche Förderdarlehen  <u>Leasing</u>  Investitionskredit</p>
<b>Übung: Single Choice</b>	<p><b>Frage:</b> Sie wollen bei Ihrer Bank einen Kredit beantragen, um eine Investition zu finanzieren. Zu wie viel Prozent sollten Sie sich mit Ihrem Eigenkapital an dieser Investition beteiligen?</p> <p><u>15-20 %</u>  0-10 %  2-30 %  50 %</p>
<b>Übung: Single Choice</b>	<p><b>Frage:</b> Was gilt nicht für Beteiligungskapital?</p> <p><u>erfordert Zinszahlungen und Sicherheiten</u>  gilt bilanztechnisch als Eigenkapital  erleichtert Kreditaufnahme  steigert Zahlungsfähigkeit (Liquidität)</p>

<b>Übung: Single Choice</b>	<b>Frage:</b> Was gilt nicht für öffentliche Förderdarlehen?  lange Laufzeiten niedrige Zinsen <u>keine Rückzahlung</u> geringe Sicherheiten
<b>Übung: Single Choice</b>	<b>Frage:</b> Was versteht man unter Factoring?  <u>Verkauf von Forderungen</u> Kauf auf Raten eigenkapitalähnliche Finanzierung Kredit eines Lieferanten
<b>Übung: Single Choice</b>	<b>Frage:</b> Sie erhalten eine Rechnung und zahlen erst zum angegebenen Zahlungsziel von 30 Tagen. Worum handelt es sich?  Kontokorrentkredit Betriebsmittelkredit <u>Lieferantenkredit</u> Leasing

<p><b>Übung: Single Choice</b></p>	<p><b>Frage:</b> Was versteht man unter Mezzanine Kapital?</p> <p>Kombi: Beteiligungskapital und Bürgschaft                  Kombi: Zuschuss und Darlehen  <u>Kombi: Eigen- und Fremdkapital</u>                  Kombi: kurz- und langfristiges Darlehen</p>
<p><b>Übung: Single Choice</b></p>	<p><b>Frage:</b> Was müssen vor allem Existenzgründer zur Finanzierung Ihres Vorhabens mit nutzen?</p> <p><u>private Ersparnisse</u>                  erwirtschaftete Gewinne                  Factoring                  Wechsel</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Konnten Sie alle Fragen richtig beantworten? Herzlichen Glückwunsch! Machen wir also weiter: Je nach Bedarf stehen Ihnen verschiedene Finanzierungsquellen zur Verfügung. In den Fallbeispielen auf den nächsten Seiten erfahren Sie, welche Finanzierungsmöglichkeiten es gibt.</p>
<p><b>Übung: Welches ist die richtige Antwort?</b></p>	<p><b>Finanzierungsmöglichkeiten</b></p> <p>Ein guter Kunde hat Zahlungsschwierigkeiten, wird aber in wenigen Wochen seine Rechnung an Sie bezahlen. Es handelt sich zwar nur um eine relativ kleine Summe, trotzdem entsteht Ihnen kurzfristig ein finanzieller Engpass, den Sie überbrücken müssen. Was tun Sie?                  (Die Antworten werden angeklickt. Der Antworttext in Klammern erscheint in Fenster.)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich nutze meinen Kontokorrentkredit.</li> </ul> <p>[Das ist richtig! Sie wissen, dass es immer wieder zu Engpässen kommen kann und haben sich bereits im Vorfeld von Ihrer Bank</p>

	<p>oder Sparkasse einen Kontokorrentkredit einrichten lassen. Aber beachten Sie: Die Summe sollte nicht die komplette Kreditlinie in Anspruch nehmen. Und: innerhalb von spätestens vier Wochen sollte der Kunde bezahlt haben. Die Zinsen für Kontokorrentkredite sind hoch. Denken Sie daher daran, Ihrem säumigen Kunden, Verzugszinsen in Rechnung zu stellen.]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich gehe zu meiner Bank und beantrage einen Kredit. [Das ist zwar richtig, aber etwas spät. Als Unternehmer sollten Sie von Anfang an mit Engpässen rechnen und mit Ihrer Bank oder Sparkasse darüber sprechen. Wenn Sie erst zu Ihrer Bank gehen, wenn der Engpass bereits eingetreten ist, ist das schlecht geplant. Ergebnis: Sie zahlen höhere Zinsen. Sie müssen Zeit in Kreditverhandlungen investieren. Sie müssen den Zeitraum finanziell überbrücken, bis der Kredit bereit gestellt wird.]</li> <li>• Ich informiere mich über öffentliche Förderprogramme. [Eine gute Idee. Je früher desto besser. Der KfW Unternehmerkredit – Betriebsmittel kann beispielsweise auch zum Ausgleich von vorübergehenden Engpässen eingesetzt werden. Sollte es sich also um eine größere Summe handeln, die erst nach mehreren Monaten eingeht, fahren Sie damit besser als mit einem Kontokorrentkredit.]</li> <li>• Ich verkaufe die Forderung an eine Factoring-Gesellschaft. [Das kann sinnvoll sein. Um die Angelegenheit schnell abzuwickeln, sollten Sie aber bereits Kunde bei einer Factoring-Gesellschaft sein. Sie erhalten von der Factoring-Gesellschaft etwa 70 bis 80 Prozent der Forderungssumme und sparen sich eventuelle rechtliche Schritte gegenüber dem Kunden.]</li> </ul>
<p><b>Übung: Welches ist die richtige Antwort?</b></p>	<p><b>Finanzierungsmöglichkeiten</b></p> <p>Sie haben vor, sich selbständig zu machen, und müssen diverse Anschaffungen finanzieren sowie die Startphase überbrücken. Ihre privaten Ersparnisse werden dazu nicht ausreichen. Was tun Sie?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich bestelle erst einmal alles, was ich brauche. Wenn meine privaten Ersparnisse nicht reichen, kann ich immer noch einen Kredit beantragen. [Das ist leider keine gute Planung. Denn günstige öffentliche Existenzgründungsförderdarlehen müssen Sie immer vor Ihrer Gründungsinvestition beantragen. Wenn Sie nicht sicher sind, ob Ihre Ersparnisse tatsächlich ausreichen, sollten Sie sich beraten</li> </ul>

	<p>lassen. Existenzgründungsberater haben Erfahrungswerte.]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich informiere mich erst einmal über öffentliche Förderprogramme. [Das ist richtig! Der Bund und Ihr Bundesland bieten günstige Darlehen für Existenzgründungen an. Wenn Sie sich darüber informiert haben, sollten Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen, um Ihr Vorhaben/Ihre Investition vorzustellen und den Förderantrag zu stellen.]</li> <li>• Ich leihe mir das Geld privat. [Nicht selten geben Verwandte oder Bekannte ein Privatdarlehen. Schließen Sie aber auf jeden Fall einen schriftlichen Darlehensvertrag. Setzen Sie Ihre guten Beziehungen zu Verwandten und Freunden nicht aufs Spiel. Sinnvoll kann es sein, die Summe auf mehrere Schultern zu verteilen. Wenn Sie das Darlehen nicht (pünktlich) zurückzahlen können, verkraften Ihre Gläubiger kleinere Beträge meist besser.]</li> <li>• Ich rechne alles noch einmal durch, um Kosten zu sparen. [Das ist eine gute Idee. Vieles lässt sich sicher auch erst einmal gebraucht kaufen. Und einige Anschaffungen lassen sich vielleicht auch auf später verschieben. Aber denken Sie daran, wenn Sie mit „spitzem Bleistift rechnen“: Sie brauchen auf jeden Fall einen finanziellen Puffer für den Fall, dass die Anlaufphase nicht so erfolgreich ist oder für den Fall, dass etwas Unvorhergesehenes dazwischen kommt.]</li> </ul>
<p><b>Übung: Welches ist die richtige Antwort?</b></p>	<p><b>Finanzierungsmöglichkeiten</b></p> <p>Ihr Unternehmen ist erfolgreich, die Aufträge nehmen zu. Sie benötigen größere Geschäftsräume. Wie wollen Sie Umbau und Ausstattung finanzieren?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ich habe so viel erwirtschaftet, dass ich alles über Eigenkapital und Lieferantenkredite finanzieren kann. [Es ist erfreulich, dass Sie so viel erwirtschaftet haben. Aber stecken Sie nicht das gesamte Eigenkapital in Ihre Investition. Ihr Unternehmen muss liquide bleiben. Auch deswegen, um Ihre Lieferantenkredite bzw. -rechnung zum angegebenen Zahlungsziel zu begleichen. Verprellen Sie Ihre Lieferanten nicht, indem Sie das angegebene Zahlungsziel überziehen.]</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ich werde meine Investition anteilig über ein Förderdarlehen und über Leasing finanzieren. [Das ist richtig! Sie haben versucht, für Ihre Investitionen die jeweils richtige Finanzierung zu finden. Ihren Umbau können Sie zum Beispiel mit dem ERP-Kapital für Gründung oder dem KfW-Unternehmerkredit finanzieren. Beide bieten günstige Zinsen und lange Laufzeiten. Und die Ausstattung leasen Sie einfach und zahlen monatliche Raten. Sie müssen also dafür keinen Kredit aufnehmen. Und Sie müssen kein Eigenkapital investieren. Das sichert Ihre Zahlungsfähigkeit.]</li> <li>○ Ich beantrage einen Investitionskredit bei meiner Bank. [Eine größere Investition sollten Sie eher durch eine Kombination aus öffentlichem Förderdarlehen und Bankkredit finanzieren. Achten Sie immer auch auf die Finanzierungskosten, also vor allem die Zinsen. Die sind für einen Bankkredit meist höher als für ein öffentliches Förderdarlehen. Nutzen Sie eventuell ein so genanntes Nachrangdarlehen. Es wird in Ihrer Bilanz als Eigenkapital geführt und erleichtert Ihnen eine eventuell spätere zusätzliche Kreditaufnahme.]</li> </ul>
<b>Maike</b>	<p>Sie sehen, es ist keine einfache Aufgabe, sich für oder gegen eine bestimmte Finanzierung zu entscheiden. Eine wichtige Entscheidungshilfe bietet Ihnen die goldene Finanzierungsregel, die Sie auf der nächsten Seite sehen können.</p>
<b>Maike Schaubild</b>	<p><b>Goldene Finanzierungsregel</b></p> <p>Wenn Sie Ihr Kapital langfristig binden, indem Sie beispielsweise langlebige Güter, wie Maschinen, damit anschaffen, sollten Sie Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital nutzen. Für einen kurzfristigen Finanzierungsbedarf von wenigen Wochen, sollten Sie Eigenkapital oder einen Kontokorrentkredit nutzen.</p> <p>[Schaubild]</p> <p><u>Finanzierungsregel</u></p> <p>Langfristig gebundenes Kapital – langfristiges Geld Kurzfristig gebundenes Kapital – kurzfristiges Geld</p>

<p><b>Text</b></p>	<p><b>Info:</b></p> <p>Fassen wir zusammen: Das notwendige Kapital, das Sie für Gründung und Wachstum Ihres Unternehmens benötigen, kann aus unterschiedlichen Finanzierungsquellen kommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Eigenkapital             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Private Ersparnisse/ Sachen</li> <li>○ Erwirtschaftete Gewinne</li> <li>○ Beteiligungskapital</li> <li>○ Mezzanine Kapital</li> </ul> </li> <li>○ Fremdkapital             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bankkredite</li> <li>○ Förderdarlehen</li> <li>○ Mezzanine Kapital</li> </ul> </li> <li>○ Lieferantenkredit</li> <li>○ Leasing</li> <li>○ Factoring</li> <li>○ Wechsel</li> </ul> <p>Wenn Sie Ihr Kapital langfristig binden, sollten Sie Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital nutzen. Für einen kurzfristigen Finanzierungsbedarf von wenigen Wochen, sollten Sie Eigenkapital oder einen Kontokorrentkredit nutzen.</p>
<p><b>Maie</b></p>	<p>In der nächsten Lerneinheit werden wir uns etwas näher mit den Voraussetzungen der verschiedenen Finanzierungsquellen beschäftigen. Denn nur, wenn Sie die Voraussetzungen erfüllen, haben Sie auch eine Chance, die gewünschte Finanzierung zu erhalten.</p>



<p><b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b></p>	<p>[Schaubild]</p> <p><b>Finanzierung über Eigenkapital</b></p> <p>Eigenkapitalreserve?                  Anschaffungen inklusive Folgekosten?                  zukünftige Ausgaben?                  Unvorhergesehenes?                  ↓                  Finanzplanung prüfen lassen!</p>
<p><b>Maike</b></p>	<p>Ist das Eigenkapital zu knapp, gibt es mehrere Möglichkeiten: Üblich ist die Hinzunahme von Fremdkapital durch einen Bankkredit. Welche Voraussetzungen Sie hierfür mitbringen sollten, erfahren Sie auf der nächsten Seite.</p>
<p><b>Rainer</b></p>	<p>Um einen Kredit von Ihrer Bank oder Sparkasse zu erhalten, benötigen Sie Sicherheiten. Auf diese Sicherheiten greift die Bank zu, wenn Sie nicht in der Lage sein sollten, Ihren Kredit zurückzubezahlen. Zu banküblichen Sicherheiten zählen zum Beispiel Wertpapiere, Lebensversicherungen und natürlich auch Immobilien.</p> <p>Außerdem erwartet die Bank immer einen bestimmten Eigenkapitalanteil.</p> <p>Wenn Sie einen Kredit beantragen, werden Sie von Ihrer Bank einem Rating unterzogen. Dabei wird Ihre Bonität, also Ihre Kreditwürdigkeit, eingeschätzt. Die Bank will wissen, in wie weit Sie in der Lage sind, das entlehene Geld zurückzuzahlen. Sie stellt also fest, wie groß das Risiko ist, Ihnen Geld zu leihen. Zum Beispiel, indem sie Ihre unternehmerischen Fähigkeiten beurteilt, Ihre bisherige Kontoführung, die bisherige Unternehmensentwicklung oder auch die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihres Gründungsvorhabens. Das Ratingergebnis legt fest, ob Sie einen Kredit bekommen und wie viele Zinsen Sie dafür bezahlen müssen.</p> <p>Wichtig ist daher Ihre Vorbereitung auf das Bankgespräch. Haben Sie alle notwendigen Unterlagen und sind die von Ihnen ermittelten Zahlen nachvollziehbar? Wichtig ist: Stellen Sie genau fest, wie hoch die Zinsbelastung und die monatlichen Tilgungsraten sind. Bei kurzfristigen Krediten ist beides hoch. Dies wirkt sich auf Ihre Liquidität aus. Versuchen Sie den Anteil an Eigenkapital so hoch wie möglich zu halten, um die Abhängigkeit gegenüber der Bank und die Kreditkosten niedrig zu halten. Achten Sie aber darauf, dass Ihnen dennoch genug Eigenkapital zur freien Verfügung bleibt.</p>

<p><b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b></p>	<p><b>Finanzierung über Fremdkapital - Bankkredit</b></p> <p>Sicherheiten?                  Eigenkapital?                  Ratingergebnis/Bonität?                  Vorbereitung?                  ↓                  Kreditkosten prüfen!                  Liquidität sichern!                  Eigenkapitalanteil prüfen!</p>
<p><b>Maibe</b></p>	<p>Wenn Sie Fremdkapital in Anspruch nehmen, informieren Sie sich auf alle Fälle auch über öffentliche Förderprogramme Ihres Bundeslandes und des Bundes. Eine Kombination aus Bankkredit und Förderdarlehen bietet viele Vorteile.</p>
<p><b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b></p>	<p>Öffentliche Förderdarlehen oder Bürgschaften beantragen Sie in der Regel immer bei Ihrer Hausbank, also bei Ihrer Bank oder Sparkasse. Diese prüft, ähnlich wie bei einem Antrag für einen Bankkredit, ob Sie die Voraussetzungen für ein Förderdarlehen erfüllen. Das heißt, auch wenn Sie beispielsweise nur einen geringen Anteil an Sicherheiten oder Eigenkapital benötigen, wird sie dies überprüfen. Genauso wichtig sind Ihr Ratingergebnis und Ihre Vorbereitung auf das Bankgespräch. Nur wenn die Bank zu dem Schluss kommt, dass sich Ihr Investitionsvorhaben rentiert und Sie das Darlehen zurückzahlen können, wird sie den Antrag auf das Förderdarlehen an das Förderinstitut des Bundeslandes oder des Bundes weiterleiten. Geprüft wird außerdem, ob Sie die speziellen Voraussetzungen des Förderprogramms erfüllen, also ob Ihr Vorhaben dem Zweck der Förderung entspricht, ob die Fördergrenze eingehalten wird, ob Sie der Zielgruppe angehören usw.</p> <p>Darüber hinaus erwartet die Bank oder Sparkasse immer, dass Sie Ihre Investition nicht komplett über ein Förderdarlehen, sondern auch zum Teil über einen Bankkredit finanzieren.</p> <p>Wichtig ist: Stellen Sie genau fest, wie hoch die Zinsbelastung und die monatlichen Tilgungsraten sind. Achten Sie auf Ihre Liquidität. Versuchen Sie den Anteil an Eigenkapital so hoch wie möglich zu halten, um die Abhängigkeit gegenüber der Bank und die Kreditkosten niedrig zu halten. Achten Sie aber darauf, dass Ihnen dennoch genug Eigenkapital zur freien Verfügung bleibt.</p>

	<p><b>Finanzierung über Fremdkapital – öffentliche Förderprogramme</b></p> <p>Antrag bei Hausbank?                  Sicherheiten und Eigenkapital?                  Ratingergebnis und Vorbereitung?                  Programmkonditionen?                  Anteilige Finanzierung über Bankkredit?                  ↓                  Kreditkosten prüfen!                  Liquidität sichern!                  Eigenkapitalanteil prüfen!</p>
<p><b>Maie</b></p>	<p>Welche Voraussetzungen Sie bei einer Finanzierung über Beteiligungskapital erfüllen müssen, hängt vor allem von der Art der Beteiligung ab. Einen Überblick erhalten Sie auf der nächsten Seite.</p>
<p><b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b></p>	<p>Ganz gleich, ob sich eine Privatperson, ein Unternehmer, ein Gesellschafter oder eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft an Ihrem Unternehmen beteiligt: In jedem Fall müssen Sie zeigen, dass sich diese Beteiligung für die Betroffenen lohnt. Sie müssen also die Rentabilität Ihrer Investition deutlich machen. Dazu gehört auch, dass Sie Ihrem Kapitalgeber vermitteln können, dass Sie in der Lage sind, die Investition gewinnbringend umzusetzen. Eine Beteiligung kann unterschiedlich aussehen. Sie müssen daher klären, ob Sie Mitspracherechte des Kapitalgebers dulden oder sogar wünschen. Oder bevorzugen Sie eine stille Teilhaberschaft? Diese ist gesetzlich geregelt. Oder möchten Sie einen Gesellschafter „ins Boot holen“? Welche Rechtsform ist geeignet? Wie hoch soll der Erlös für den Kapitalgeber sein? Auf welche Dauer ist die Beteiligung angelegt? Prüfen Sie, welche Form der Beteiligung sinnvoll ist.</p> <p><b>Finanzierung über Beteiligungskapital</b></p> <p>Privatprson/Unternehmer/Gesellschafter/Kapitalbeteiligungsgesellschaften</p> <p>Rentabilität? Gewinn?                  ↓                  Mitspracherecht?</p>

	<p>Stille Teilhaberschaft?                  Gesellschafter?                  Rechtsform?                  Erlös für Kapitalgeber?                  Dauer?                  Beteiligungs-/Gesellschaftsvertrag prüfen lassen!</p>
<b>Maie</b>	<p>Das Leasing von Gegenständen kann eine gute Ergänzung oder sogar Alternative zu einer Finanzierung über Eigen- und Fremdkapital sein. Die Voraussetzungen, die Sie erfüllen müssen, sind ähnlich.</p>
<b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b>	<p>Genauso wie Ihre Bank oder Sparkasse wird auch eine Leasinggesellschaft prüfen, wie es um Ihre Bonität, also Ihre Kreditwürdigkeit, steht. Für Gründer gilt: Das Unternehmen muss bereits gegründet sein. Als Leasingnehmer übernehmen Sie auch Pflichten, zum Beispiel die Haftung für Beschädigungen oder die Übernahme von Reparaturen. Diese sowie eine Reihe anderer wichtiger Punkte hängen von der Leasingart ab und werden im Leasingvertrag festgelegt. Wichtige Voraussetzung für Sie ist daher, sich intensiv beraten zu lassen.</p> <p>[Schaubild]  <b>Finanzierung über Leasing</b>                  Bonitätsprüfung?                  Gewerbeanmeldung?                  ↓                  über Leasingarten informieren!                  Vertrag prüfen lassen!</p>
<b>Maie</b>	<p>Wir haben Ihnen einige Beispiele dazu gezeigt, welche Voraussetzungen Sie für die verschiedenen Finanzierungsarten erfüllen müssen. In der folgenden Übung erfahren Sie mehr dazu.</p>
<b>Übung: Single Choice</b>	<p><b>Frage:</b> Das Gründungsteam eines jungen Hightech-Unternehmens möchte seinen Start über Beteiligungskapital finanzieren. Auf was wird der Kapitalgeber besonders achten?</p>

	<p><u>Voraussichtliche Rentabilität</u>                  Umfang der Sicherheiten                  Höhe des Eigenkapitals</p>
<p><b>Übung: Single Choice</b></p>	<p><b>Frage:</b> Die Inhaberin eines Einzelhandelsgeschäfts bestellt Ware, die sie verkaufen möchte. Um die gelieferte Ware zu bezahlen, geht sie zur Bank, um ein öffentliches Förderdarlehen zu beantragen. Leider kann sie keinen Antrag stellen. Warum?</p> <p>Einzelhandel ist nicht förderfähig  <u>Ware ist schon bestellt.</u>                  Kaufvertrag muss vorliegen.</p>
<p><b>Übung: Single Choice</b></p>	<p><b>Frage:</b> Die Gründer eines Büros für Unternehmensberatung möchten ein Darlehen bei ihrer Bank beantragen. Auf was wird die Bank besonders achten?</p> <p>Gewerbeanmeldung  <u>Bonität/Kreditwürdigkeit</u>                  Alter der Gründer</p>

<p><b>Übung: Single Choice</b></p>	<p><b>Frage:</b> Die Gründerin eines Online-Shops steckt ihre gesamten privaten Ersparnisse in die technische Ausstattung. Welches Risiko geht sie damit ein?</p> <p>Bekommt keinen Kredit.          Technik funktioniert nicht.  <u>Keine Reserven für Anlaufphase.</u></p>
<p><b>Text</b></p>	<p><b>Info:</b></p> <p>Jede Finanzierung erfordert bestimmte Voraussetzungen, die Sie beachten sollten. Wenn Sie Ihre Investition über Eigenkapital finanzieren, muss Ihnen auf jeden Fall eine Reserve bleiben, um zahlungsfähig zu bleiben.</p> <p>Ob und zu welchen Konditionen Sie einen Kredit von Ihrer Bank oder Sparkasse bekommen, hängt vor allem von Ihrer Bonität bzw. Ihrer Kreditwürdigkeit ab. Dazu gehört nicht nur der Nachweis Ihrer unternehmerischen Fähigkeiten: Entscheidend ist auch wie viele und welche Sicherheiten Sie haben und wie hoch Ihr Eigenkapital ist.</p> <p>Neben einer Kreditfinanzierung sollten Sie ergänzend immer auch andere Finanzierungsmöglichkeiten, wie Leasing oder einen Lieferantenkredit, in Betracht ziehen.</p>
<p><b>Maibe</b></p>	<p>Jetzt geht es darum, wie Sie Ihre Finanzierung gestalten, so dass sie zu Ihrem Vorhaben passt. Damit beschäftigen wir uns in der nächsten Lerneinheit: mit der Finanz- und Finanzierungsplanung.</p>

Lerneinheit 1.4	Finanzierung planen
	<p><b>Lektion 1: Finanzierung planen</b></p> <p><b>Lerneinheit 1.4: Finanzierung planen</b></p> <p>In dieser Lerneinheit erfahren Sie, welche Unterschiede zwischen einem Finanz- und einem Finanzierungsplan bestehen.</p> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 20 Minuten.</p> <p><b>Zurück zur Übersicht</b></p>
<p><b>Rainer</b></p> <p><b>Maike</b></p>	<p>Es klingt eigentlich ganz selbstverständlich: Finanzen und Finanzierung müssen sorgfältig geplant werden. Tatsächlich ist es aber in der Praxis so, dass viele Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“ getroffen werden.</p> <p>Und dann zu ziemlichen Bauchschmerzen führen. Also schauen wir einmal, wie Sie das vermeiden können.</p>
<p><b>Schaubild baut sich nach und nach auf</b></p>	<p>[Sprechertext:] Die Finanzplanung gehört zu den fortlaufenden Aufgaben eines Unternehmers. Sie ist Bestandteil des Controllings und dient dazu, Ihr Unternehmen zu steuern und bei einer Schiefelage rechtzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Dazu stellen Sie in Ihrem Finanzplan fest, wie viele Kosten mit einer Investition verbunden sind. Sie verschaffen sich regelmäßig einen Überblick über Ihre Liquidität. Und schließlich stellen Sie fest, ob sich Ihre Investition rentiert, also ob Sie einen Gewinn erwirtschaften werden.</p> <p>Das Gegenstück zum Finanzplan ist der Finanzierungsplan. Hier beschreiben Sie, wie Sie Ihre geplanten Investitionen finanzieren und Liquiditätslücken vermeiden. Zur Finanzierung eignen sich Eigenkapital, Fremdkapital und weitere Finanzierungsmöglichkeiten.</p> <p>[Schaubild]</p> <p><b>Finanz- und Finanzierungsplan</b></p> <p><b>Finanzplanung</b></p> <p>Investitionskosten    Liquidität    Rentabilität</p>

	<p><b>Finanzierungsplanung</b> Eigenkapital    Fremdkapital    weitere Finanzierung</p>
<b>Text</b>	<p><b>Für Ihre Finanzplanung sollten Sie folgende Fragen beantworten:</b></p> <p>Welche Investition(en) sind für mein Vorhaben notwendig? Was sollen diese Investitionen bewirken? Wie viel Kapital benötige ich dafür?</p>
<b>Text</b>	<p><b>Für Ihre Finanzierungsplanung sollten Sie diese Fragen beantworten:</b></p> <p>Welche Finanzierungsquellen bieten sich an? Welche Risiken sind damit verbunden? Welche Konditionen sind damit verknüpft? Wie lassen sich geeignete Finanzierungsquellen miteinander kombinieren? Wie sieht die optimale Finanzierung aus?</p>
<b>Rainer</b>	<p>Ich sehe gerade unsere Unternehmer haben Ihnen eine E-Mail geschickt. Klicken Sie auf „E-Mail öffnen“.</p>
<b>E-Mail-Ansicht</b>	<p>Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer des eTrainings,</p> <p>wir empfehlen Ihnen, jede einzelne Anschaffung nach ihrer Notwendigkeit zu hinterfragen. Ziel jeder Ihrer Anschaffungen sollte sein, die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern. Dazu muss in der Regel nicht jedes Jahr die Ausstattung oder der Fuhrpark ausgetauscht werden.</p> <p>Auf keinen Fall dürfen Sie durch Ihre Investition die Liquidität (Zahlungsfähigkeit) Ihres Unternehmens gefährden, indem beispielsweise Leasing- oder Tilgungsraten zu hoch sind. Achten Sie auch auf eine ausreichend hohe Eigenkapitalreserve. Vermeiden Sie, Ihr gesamtes Eigenkapital in einer Investition zu binden.</p>

	<p>Entscheiden Sie sich daher für eine Finanzierung, die Ihre Liquidität sichert und Ihnen ausreichend Eigenkapital zur freien Verfügung überlässt.</p> <p>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg! Karin Säger und Marianne Pfeifer Brigitte Hermann Günter Stein Metin Akgün</p>
<b>Rainer</b>	<p>Möchten Sie die bisherigen Informationen vertiefen und noch weitere Finanzierungsthemen bearbeiten? Dann wählen Sie einfach eine weitere Lektion aus.</p> <p>Zur Verfügung stehen Lektion 2: „Gründungsfinanzierung“, Lektion 3: „Wachstumsfinanzierung“ und Lektion 4: „Sicherheiten und Bürgschaften“.</p> <p>Klicken Sie auf der nächsten Seite einfach auf „Zur Übersicht“.</p>
<b>Text</b>	<p><u>Lektionen im Überblick</u></p> <p>Lektion 2: Gründungsfinanzierung Lektion 3: Wachstumsfinanzierung Lektion 4: Sicherheiten &amp; Bürgschaften</p> <p>Wenn Sie weitere Lektionen bearbeiten möchten, klicken Sie auf Zur Übersicht</p> <p>Wir freuen uns über Ihre Anmerkungen und Ihre Kritik. Bitte füllen Sie dazu unseren Fragebogen aus. Fragebogen</p>

## Hintergrundinformationen

- Allgemein
- Lektion 1: Finanzierung planen
- Lektion 2: Gründungsfinanzierung
- Lektion 3: Wachstumsfinanzierung
- Lektion 4: Sicherheiten und Bürgschaften

## Allgemeine Hintergrundinformationen

Wir stellen Ihnen hier allgemeine Existenzgründungsinformationen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie vor. Bitte nutzen Sie auch die speziellen Hintergrundinformationen, die wir Ihnen zu jeder Lektion anbieten.

### **BMWi-Existenzgründungsportal**

<http://www.existenzgruender.de>

### **BMWi-Gründungswerkstatt**

<http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/index.php>

### **BMWi-Infoletter „GründerZeiten“**

Infoletter mit praktischen Hinweisen und Hilfen.

[http://www.existenzgruender.de/publikationen/gruender\\_zeiten/index.php](http://www.existenzgruender.de/publikationen/gruender_zeiten/index.php)

### **BMWi-Broschüre: „Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“ (pdf)**

<http://www.existenzgruender.de/publikationen/broschueren/index.php>

### **BMWi-Broschüre: „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen“ (pdf)**

<http://www.existenzgruender.de/publikationen/broschueren/index.php>

### **BMWi-Expertenforum: Expertinnen und Experten beantworten Ihre Fragen**

BMWi: eTraining Finanzierung

Lektion 1

<http://www.existenzgruender.de/expertenforum/index.php>

**BMWi-CD-ROM: „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ (www)**

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

## **Lektion 1: Finanzierung planen**

### **Lerneinheit 1.1: Finanzierungsanlässe**

**BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 06 „Existenzgründungsfinanzierung“ (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_06.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_06.pdf)

### **Lerneinheit 1.2: Finanzierungsquellen**

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/index.php>

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmensstart/wissen/finanzplanung/index.php>

**BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 21 „Beteiligungskapital“ (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_21.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_21.pdf)

**BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 13 „Leasing“ (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_13.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_13.pdf)

**Förderdatenbank (www)**

<http://www.foerderdatenbank.de/>

### **Lerneinheit 1.3: Finanzierungsvoraussetzungen**

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/index.php>

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmensstart/wissen/finanzplanung/index.php>

**Übersicht: Finanzierungsfehler (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung\\_foerderung/01\\_uebersicht.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/01_uebersicht.pdf)

**BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 27 „Sicherheiten und Bürgschaften“ (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_27.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_27.pdf)

**BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 46 „Unternehmensbewertung/Rating“ (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_46.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_46.pdf)

**Förderdatenbank (www)**

<http://www.foerderdatenbank.de/>

**Lerneinheit 1.4: Finanzierung planen**

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/index.php>

**BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung**

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmensstart/wissen/finanzplanung/index.php>

**Übersicht: Finanzierungsfehler (pdf)**

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung\\_foerderung/01\\_uebersicht.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/01_uebersicht.pdf)

**Förderdatenbank (www)**

<http://www.foerderdatenbank.de/>

**Glossartexte:**

**Bonität**

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

**Bürgschaft**

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

**Bürgschaftsbank**

(oder auch Kreditgarantiegemeinschaft) stellen Existenzgründern und Unternehmern Ausfallbürgschaften zur Verfügung. Sie sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. An ihnen sind u.a. beteiligt: die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kammern der freien Berufe usw.

**Betriebsmittel**

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

**Nachrangdarlehen**

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

**Hausbank**

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

### **Mikrofinanzierer**

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

### **Investition**

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

### **Sicherheiten**

Jeder Kreditgeber verlangt in der Regel "bankübliche" Sicherheiten (z.B. Bürgschaften, Lebensversicherungen, Wertpapiere, Sicherungsübereignung (z.B. von Maschinen)). Für den Fall, dass der Kreditnehmer seinen Kredit nicht zurückzahlen kann, wird der Kreditgeber die Sicherheiten verwerten bzw. verkaufen. Bei öffentlichen Förderdarlehen haftet die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut (z.B. KfW) für die Rückzahlung. Aber: Das Förderdarlehen KfW-StartGeld ist mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung versehen. Das heißt, die Hausbank braucht dem Hauptleihinstitut nur 20 Prozent der Darlehenssumme zurückzuzahlen, falls der Gründer zahlungsunfähig werden sollte. Die Hausbank benötigt daher nur einen vergleichsweise niedrigen Anteil an Sicherheiten.