



www.existenzgruender.de

eTraining Finanzierung

Lektion 2 Gründungsfinanzierung

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_2/etraining.html

Lektion 2	Gründungsfinanzierung
Text	<p>Herzlich willkommen zum eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“</p> <p>Sie befinden sich in der Lektion „Gründungsfinanzierung“. In dieser Lektion geht es um den Finanzplan, Finanzierungsquellen, Förderprogramme und das Gespräch mit der Bank. 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>
Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheiten	<p>eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“</p> <p>Lektion 2: Gründungsfinanzierung</p> <p>Lerneinheit 2.1: Finanzplan</p> <p>Lerneinheit 2.2: Finanzierungsquellen</p> <p>Lerneinheit 2.3: Förderprogramme</p> <p>Lerneinheit 2.4: Bankgespräch</p> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 50 Minuten.</p> <p>Möchten Sie noch weitere Lektionen des eTrainings kennen lernen? zur Übersicht</p>

Lerneinheit 2.1	Finanzplan
<p>Fenster mit Titel Lerneinheit 2.1 und der Lernziele</p>	<p>Lektion 2: Gründungsfinanzierung Lerneinheit 2.1: Finanzplan</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit lernen Sie die Bestandteile eines Finanzplans kennen. - Sie erfahren, wie Sie Ihre Lebenshaltungskosten, Ihre betrieblichen Kosten, Ihren Kapitalbedarf, Ihren Umsatz, die Rentabilität und Liquidität Ihres Vorhabens ermitteln und - Ihren Finanzplan schreiben <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 23 Minuten.</p> <p>Zurück zur Übersicht</p>
<p>Maie Rainer</p>	<p>Wie viel Geld müssen Sie in Ihr Unternehmen stecken, um es startklar zu machen? Und wie viel Geld werden Sie mit Ihrer Selbständigkeit überhaupt verdienen?</p> <p>Antworten auf diese und weitere Fragen geben Sie im Finanzplan Ihres Businessplans. Wir zeigen Ihnen, wie Sie dabei vorgehen können.</p>
<p>Schaubild baut sich nach und nach auf</p>	<p>Ihre Finanzplanung besteht aus sechs Schritten.</p> <p>Erstens benötigen Sie eine Übersicht über Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten, also Ihre Ausgaben für Miete, Haushalt usw. Diese Kosten müssen Sie mit Ihrer Selbständigkeit mindestens erwirtschaften.</p> <p>Zweitens sollten Sie sich einen Überblick über Ihre laufenden betrieblichen Kosten verschaffen.</p> <p>Drittens müssen Sie den Kapitalbedarf für Ihre Gründung und Ihr Unternehmen kalkulieren. Darin führen Sie die Investitionen und Kosten auf, die für Start und Anlaufphase anfallen. Also z.B. Ausgaben für Ihre Büroausstattung, für Waren, die Sie einkaufen müssen, für Anmeldegebühren, für Beratung usw.</p> <p>Viertens benötigen Sie eine Umsatz- und danach – fünftens - eine Rentabilitätsvorschau. Diese Rentabilitätsvorschau ist besonders aufschlussreich. Denn hier stellen Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz den Kosten gegenüber. So können Sie sehen, ob Sie Gewinn oder aber Verlust machen werden.</p>

	<p>Und schließlich, sechstens, müssen Sie noch eine Liquiditätsübersicht erstellen. Die zeigt Ihnen, wann Sie mit welchen Einnahmen und Ausgaben rechnen müssen und ob Sie ausreichend „flüssig“, also liquide, sind, um Ihre Rechnungen bezahlen zu können. Anderenfalls könnten Sie schnell zahlungsunfähig werden.</p> <p>[SCHAUBILD]</p> <p>In sechs Schritten zum Finanzplan</p> <ul style="list-style-type: none"> Lebenshaltungskosten Betriebliche Kosten Kapitalbedarf Umsatzvorschau Rentabilitätsvorschau Liquiditätsvorschau <p>↓</p> <p>Finanzplan</p>
Rainer	<p>War das zu schnell? Wir gehen am besten noch einmal Punkt für Punkt durch. Beginnen wir mit Punkt 1, den Lebenshaltungskosten. Um festzustellen, ob Sie von Ihrer Selbständigkeit überhaupt leben können, müssen Sie natürlich erst einmal wissen, wie viel Geld Sie und ggf. Ihre Familie überhaupt benötigen.</p>
Schaubild	<p>Überlegen Sie: Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten?</p> <p>[Haus] Miete oder Kredit- und Zinszahlungen sowie Nebenkosten für Strom, Heizung, Wasser, Müllabfuhr usw.</p> <p>[Einkaufswagen] Kosten für Lebensmittel, Haushalt und Anschaffungen wie etwa Kleidung</p>

	<p>[Kinderwagen] Kosten für Kinderbetreuung, Kleidung, Spielzeug- oder Freizeit. Bei älteren Kindern müssen Beiträge zum Sportverein, Musikunterricht usw. berücksichtigt werden</p> <p>[Auto] Benzin, Versicherungen und Reparaturen</p> <p>[Erste-Hilfe-Kasten] Beiträge zur Kranken-, Unfall- und Lebensversicherung sowie zur Haftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherung</p> <p>[Schaukelstuhl] Beiträge zur Rentenversicherung sowie weitere Rücklagen für Ihre Altersvorsorge</p> <p>[Telefon] Geräte und Gebühren: Telefon, Fernseher, Radio, Computer usw.</p> <p>[Ball] Ausgaben für Freizeit und Urlaub</p> <p>[Sparschwein] Ganz wichtig: Etwas „auf die hohe Kante“ legen. Für Geburtstage, Weihnachten, Urlaub oder Unvorhergesehenes</p>
<p>Schaubild baut sich nach und nach auf</p>	<p>Wenn Sie wissen, wie hoch Ihre Lebenshaltungskosten sind, kennen Sie damit die Höhe Ihres Unternehmerlohns oder, bei einer GmbH-Gründung, Ihres Geschäftsführergehaltes. Es ist das Geld, das Sie sich monatlich von Ihrem Geschäftskonto auf Ihr Privatkonto überweisen. Das heißt, die Einnahmen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit sollten zumindest diesen Unternehmerlohn decken. Plus einen Gewinn, der idealerweise im Laufe Ihrer beruflichen Selbständigkeit ansteigt. Ich habe Karin Sänger gefragt, wie</p>

	<p>Sie Ihren Unternehmerinnenlohn damals berechnet hat.</p> <p>[SCHAUBILD]</p> <p>Unternehmerlohn</p> <p>Lebenshaltungskosten → Unternehmerlohn ← Einnahmen</p>
Karin Sänger mit Pinnwand	<p>Ich habe einen Monat lang Buch geführt und genau aufgeschrieben, was wir für Lebensmittel, Kleidung, Freizeit usw. ausgeben. Ich habe einfach mal alles notiert, was bei uns so anfällt. Und trotzdem hätte ich beinahe die Beiträge für die Kfz-Versicherung, die Hausrat- und die Haftpflichtversicherung vergessen. Wir bekommen ja nur einmal im Jahr eine Rechnung, und dann vergisst man so was leicht. Ich habe dann noch ein Polster hinzugerechnet und mir gesagt: ‚So viel musst Du auf jeden Fall mit Deiner Selbständigkeit verdienen.‘</p> <p>[PINNWAND]</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Buch führen ○ Alles aufschreiben ○ Nichts vergessen ○ Sicherheitspolster berücksichtigen
Rainer	<p>Eine Übersicht, in die Sie Ihre Lebenshaltungskosten eintragen können, finden Sie in den Hintergrundinfos. Lassen Sie uns aber zunächst weitermachen.</p>
Maike	<p>Jetzt geht es nämlich um die Kosten, die in Ihrem Unternehmen anfallen: die laufenden betrieblichen Kosten. Die müssen Sie berechnen und in einem Kostenplan festhalten.</p>
Maike	<p>Lassen Sie uns aber erst noch einen wichtigen Unterschied klären, der für Ihre weitere Planung und auch für das Gespräch mit Kapitalgebern wichtig ist. Es geht um den Unterschied zwischen Kosten und Investitionen. Bei einer Investition legen Sie Ihr Kapital in langfristig nutzbare Produktionsmittel an. Ihr Geld wird also in ein Anlagegut, z.B. eine Maschine, einen PC, umgewandelt. Kosten entstehen Ihnen dagegen für alles, was Sie verbrauchen, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung anzubieten. Zum Beispiel Stromkosten, Materialkosten, Personalkosten.</p>

	<p>[Schaubild]</p> <p>Betriebliche Kosten</p> <p>Investition = Anlage in Kapital in langfristig nutzbares Produktionsmittel</p> <p>Kosten = Verbrauch an Betriebsmitteln zur Leistungserstellung</p>
<p>Rainer</p>	<p>In Ihrem Kostenplan ermitteln Sie alle laufenden, wiederkehrenden Kosten, die Ihr Betrieb haben wird. Halten Sie fest, wie hoch Ihre monatliche Belastung ist und unterscheiden Sie zwischen fixen und variablen Kosten.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Betriebliche Kosten - Kostenplan</p> <p>Fixe Kosten (Beispiele)</p> <p>Büromiete Personal Versicherungen Telekommunikation Zinsen Leasingraten</p> <p>Variable Kosten (Beispiele)</p> <p>Waren für Verkauf Rohstoffe Versand Fremdleistungen Strom/Wasser/Heizung</p>

<p>Maike</p>	<p>Die betrieblichen Kosten müssen, genauso wie Ihre Lebenshaltungskosten, über den Umsatz gedeckt werden. Wenn Sie also wissen, wie hoch Ihre betrieblichen und Ihre privaten Kosten sind, wissen Sie, wie viel Umsatz Sie mit Ihrem Unternehmen auf jeden Fall machen müssen.</p>
<p>Rainer</p>	<p>Jetzt geht es weiter mit der Startfinanzierung. Wie viel Geld brauchen Sie, um Ihr Unternehmen zu starten? Dazu haben wir noch einmal Karin Sänger und Marianne Pfeifer gefragt.</p>
<p>Karin Sänger mit Pinnwand</p>	<p>„Zunächst einmal war uns klar, dass wir noch ziemlich viel Beratung in Anspruch nehmen müssen. Die Kosten dafür haben wir geschätzt und in unserem Kapitalbedarfsplan aufgenommen. Dann war klar, dass wir als häuslicher Pflegedienst auch jede Menge Genehmigungen brauchen und uns anmelden müssen. Über die Gebühren haben wir uns vorab erkundigt und dann ebenfalls eingetragen. Dann mussten wir noch einige Sachen anschaffen. Der größte Posten waren die Autos. Wir wussten ja damals noch nicht, wie wir die Fahrzeuge finanzieren wollen, ob jetzt über ein Darlehen oder über Leasing. Also haben wir erst einmal die Kaufpreise eingetragen. Dann mussten wir uns ein kleines Büro einrichten mit allem, was man so braucht. Telefon und Internetanschluss gab es auch nicht umsonst. Außerdem mussten wir ja alle über Handy erreichbar sein. Eine Grundausstattung an Spritzen, Kanülen, Hygieneartikeln, Verbandsmaterial usw. musste auch gekauft werden. Außerdem haben wir uns bei der Krankenkasse erkundigt, was wir als selbständiger häuslicher Pflegedienst sonst noch an Ausstattung benötigen. Insgesamt kam da doch einiges zusammen.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Start</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Beratung ○ Genehmigungen und Anmeldungen ○ Fahrzeuge ○ Büro und Telekommunikation ○ Grundausstattung
<p>Marianne Pfeifer mit Pinnwand</p>	<p>Ja, das waren die wichtigsten Anschaffungen, die wir für den Start brauchten. Aber dann mussten wir auch berücksichtigen, dass wir in den ersten Monaten noch nicht genug Umsatz machen würden, um damit die laufenden betrieblichen Kosten zu decken. Also</p>

	<p>3. Anlagevermögen [Langfristige Investitionen. Beispiele: Patent-, Franchise-Eintrittsgebühr, Immobilien. Baukosten, Fahrzeug, Büroausstattung, Geräte, bei Übernahme eines Unternehmens: Kaufpreis]</p> <p>4. Personalkosten [Löhne u. Gehälter, Sozialversicherungsabgaben; bei GmbH-Gründung auch das Geschäftsführerinnengehalt]</p> <p>5. Unternehmerinnenlohn (für die ersten 6 Monate) [Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften]</p> <p>6. Kapitaldienst [Für den Fall, dass Sie einen Kredit oder ein Förderdarlehen in Anspruch nehmen, müssen Sie die Zinszahlungen und Tilgungsraten berücksichtigen. Tragen Sie diese Position später ein, wenn Sie wissen, ob Sie ein Darlehen in Anspruch nehmen und zu welchen Konditionen.]</p> <p> Tipp: Reserve für Unvorhergesehenes [Planen Sie auf jeden Fall einen Sicherheitszuschlag auf alle Positionen ein.]</p>
<p>Rainer</p>	<p>Ich habe gerade eine E-Mail für Sie erhalten. Wollen Sie sie lesen? Dann klicken Sie einfach auf „E-Mail öffnen“. E-Mail öffnen</p>
<p>E-Mail-Ansicht</p>	<p>Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer des eTrainings,</p> <p>unserer Erfahrung nach ist es ganz schön knifflig, den Kapitalbedarf zu ermitteln. Holen Sie Kostenvoranschläge bei Lieferanten ein. Branchenverbände, Kammern und Gründungsinitiativen können Ihnen Tipps geben, wie Sie an realistische Zahlen kommen.</p> <p>Denken Sie daran, Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp zu kalkulieren, sonst kann Ihnen kurz nach dem Start die „finanzielle“ Puste</p>

	<p>ausgehen. Wenn Sie vorhaben, Förderdarlehen zu beantragen, ist es schwierig, einen „Nachschlag“ zu bekommen. Deshalb: Kalkulieren Sie eher großzügig.</p> <p>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg! Karin Sängler und Marianne Pfeifer Brigitte Hermann Günter Stein Metin Akgün</p>
Maike	Eine Vorlage für einen Kapitalbedarfsplan finden Sie in unseren Hintergrundinfos. Passen Sie diese Vorlage am besten gemeinsam mit Ihrem Berater an Ihr individuelles Gründungsvorhaben an.
Rainer	In Ihrem Kapitalbedarfsplan und Kostenplan stellen Sie fest, wie viel Geld Sie für den Start und den laufenden Betrieb benötigen. Nun geht es um das Geld, das reinkommt: um Ihren Umsatz.
Schaubild baut sich nach und nach auf	<p>Der Umsatz bezeichnet alle Erlöse, die Sie durch den Verkauf erzielen. Einfach gesagt: Umsatz ist alles, was an Geld ins Unternehmen „reinkommt“. Erst wenn Sie davon alle Kosten abziehen, wissen Sie, wie hoch Ihr Gewinn ist.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Umsatz Umsatz = alle Erlöse (Summe aller Verkäufe)</p> <p>Erlöse (Umsatz) minus Kosten = Gewinn</p>
Schaubild baut sich nach und nach auf	Wie viel Umsatz werden Sie erwirtschaften? Keine einfache Frage: Denn woher können Sie wissen, wie viele Produkte oder Dienstleistungen Sie verkaufen werden? Für Ihre Umsatzvorschau müssen Sie daher schätzen, wie viel Umsatz Sie machen werden. Bei Ihren Schätzungen können Sie sich an den Umsatzzahlen Ihrer Branche orientieren. Solche Vergleichszahlen

	<p>bekommen Sie bei Ihrem Branchen- bzw. Berufsverband, bei Banken und manchmal auch bei den Kammern.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Umsatzvorschau</p> <p>Branchenzahlen</p> <p>Statistiken</p> <p>Eigene Schätzungen</p> <p>↓</p> <p>Umsatzvorschau</p>
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>Umsatzplanung – Recherche bei Wettbewerbern</p> <p>[Linke Seite]</p> <p>Unternehmen fragen</p> <p>[Rechte Seite]</p> <p>Fragen Sie Unternehmer an vergleichbaren Standorten nach deren Angebot, Kundenzahl, Umsatz. Achten Sie dabei auf die Lage, Verkehrsanbindung, Kundenaufkommen und die Kaufkraft der Kunden.</p> <p>Umsatzplanung – Recherche bei Wettbewerbern</p> <p>[Linke Seite]</p> <p>Kunden fragen</p> <p>[Rechte Seite]</p> <p>Fragen Sie potenzielle zukünftige Kunden: entweder zuständige Ansprechpartner in Unternehmen oder Verbraucher. Fragen Sie, wie viel Sie für Ihr Angebot bezahlen würden.</p>

Vertikal geteilte Seite	<p>Umsatzplanung – Recherche bei Wettbewerbern</p> <p>[Linke Seite] Berater fragen</p> <p>[Rechte Seite] Fragen Sie Berater, die auf Ihre Branche bzw. Ihr Angebot spezialisiert sind.</p> <p>Umsatzplanung – Recherche bei Wettbewerbern</p> <p>[Linke Seite] Umsatz kalkulieren</p> <p>[Rechte Seite] Erkundigen Sie sich nach der für Ihre Branche üblichen Berechnungsformel, um den Umsatz zu kalkulieren. Einige Hinweise dazu finden Sie in den Hintergrundinfos. Berechnen Sie den besten und den schlechtesten Fall.</p>
--------------------------------	---

<p>Text</p>	<p>INFO</p> <p>Die Ergebnisse Ihrer Recherchen sollten Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater besprechen. Sie können am besten beurteilen, ob Ihre Zahlen realistisch und nachvollziehbar sind. Nicht nur, was die Höhe des Umsatzes angeht, sondern auch dessen Entwicklung.</p> <p>Mit wie viel Umsatz können Sie im ersten, zweiten und dritten Jahr rechnen? Berücksichtigen Sie auch die Anlaufphase und ggf. saisonale Schwankungen.</p>
<p>Maie</p>	<p>Nun sind wir schon bei der fünften Übersicht für Ihre Finanzplanung: der Rentabilitätsvorschau. Sie wird Sie besonders interessieren. Sie zeigt Ihnen nämlich, ob Sie mit Ihrem Unternehmen einen Gewinn oder aber einen Verlust machen werden.</p>
<p>Rainer</p>	<p>Rentabel ist Ihr Unternehmen dann, wenn Sie mit den Erlösen alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten bezahlen können und darüber hinaus auch einen akzeptablen Gewinn erwirtschaften.</p>
<p>Schaubild mit Mouseover 3 Gesichtsausdrücke</p>	<p>Wird Ihr Unternehmen voraussichtlich rentabel sein?</p> <p>[trauriges Gesicht]</p> <p>Umsatz: 50.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Verlust: -10.000 Euro/Jahr</p> <p>[neutrales Gesicht]</p> <p>Umsatz: 60.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr</p>

	<p>minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Gewinn/Verlust: 0 Euro/Jahr</p> <p>[Smiley]</p> <p>Umsatz: 80.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Gewinn: 20.000 Euro/Jahr</p>
Text	<p>Info</p> <p>Erstellen Sie eine Rentabilitätsvorschau für einen Zeitraum von drei Jahren, in der Sie Ihre voraussichtlichen Umsätze den laufenden betrieblichen Kosten und Abschreibungen gegenüber stellen. Das Ergebnis zeigt Ihnen Ihr Betriebsergebnis oder auch Gewinn an.</p> <p>Der sollte so hoch sein, dass Sie Ihren Unternehmerlohn decken können und außerdem noch eine Liquiditätsreserve haben.</p> <p>Für die Ermittlung der voraussichtlichen Rentabilität können Sie die Vorlage in unseren Hintergrundinfos nutzen.</p>
Rainer	<p>So, jetzt fehlt nur noch der sechste Schritt: die Liquiditätsplanung. Sie zeigt Ihnen, ob Sie in der Zeit nach der Unternehmenseröffnung auch in der Lage sein werden, Ihre Rechnungen zu bezahlen und weiter arbeiten zu können.</p>
Maie mit Pinnwand	<p>Wie wichtig die Liquidität für ein Unternehmen ist, wissen Sie ja bereits aus der ersten Lektion. Mangelnde Liquidität kann schnell das Aus für ein Unternehmen bedeuten. In der Liquiditätsplanung tragen Sie daher ein, wie hoch Ihr zur Verfügung stehendes Bargeld ist und wie hoch Ihre monatlichen Zahlungsein- und -ausgänge sind.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Liquiditätsplan Bargeld (Kasse und Geschäftskonto)</p>

	Zahlungseingänge Zahlungsausgänge
Rainer	Ich sehe gerade, unsere Unternehmer haben Ihnen wieder eine E-Mail geschrieben. Klicken Sie bitte auf „E-Mail öffnen“.
E-Mail-Ansicht	<p>Liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer des eTrainings,</p> <p>bitte denken Sie auch daran, von Anfang an Rücklagen für Ihre Steuervorauszahlungen und ggf. Steuernachzahlungen zu schaffen. Das Finanzamt lässt nicht mit sich handeln. Sie müssen also in der Lage sein, fristgerecht Ihre Steuern zu zahlen.</p> <p>Viele junge Unternehmerinnen und Unternehmer denken nicht an diesen wichtigen Punkt und kommen schnell in Zahlungsschwierigkeiten.</p> <p>Fragen Sie Ihren Steuerberater, wie viel Sie zurücklegen sollten.</p> <p>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg! Karin Säger und Marianne Pfeifer Brigitte Hermann Günter Stein Metin Akgün</p>
Rainer	Auf der nächsten Seite fassen wir noch einmal zusammen, was Sie für Ihre Finanzplanung benötigen und welche Fragen Sie damit beantworten können.
Schaubild baut sich nach und nach auf	<p>[Schaubild]</p> <p>Private Lebenshaltungskosten → Wie viel benötigen ich und meine Familie?</p>

	<p>Kostenplan → Wie viel Kosten verursacht der laufende Betrieb?</p> <p>Kapitalbedarfsplan → Wie viel benötige ich für Start- und Anlaufphase?</p> <p>Umsatzplan → Wie viel Umsatz werde ich erwirtschaften?</p> <p>Rentabilitätsplan → Werde ich von meiner Selbständigkeit leben können?</p> <p>Liquiditätsplan → Werde ich jederzeit meine Rechnungen zahlen können?</p>
Maike	<p>So, geschafft. Nun sollten Sie für Ihre Finanzplanung gewappnet sein. Wollen Sie noch einmal auf Nummer Sicher gehen? Dann machen Sie doch einfach den kleinen Test auf den folgenden Seiten.</p>
Übung: Single Choice	<p>Frage: Was sollten Sie in Ihrem Kapitalbedarfsplan aufführen?</p> <p>[Postit1, falsch] Lebenshaltungskosten Gründungskosten voraussichtlicher Umsatz</p> <p>[Postit 2, richtig] Gründungskosten</p>

	betriebliche Kosten
	Unternehmerlohn
	[Postit 3, falsch]
	Anschaffungskosten
	betriebliche Kosten
	Förderdarlehen

Übung: Single Choice	Frage: Was zeigt das Ergebnis Ihrer Rentabilitätsvorschau an? [Postit1, falsch] Meinen Kapitalbedarf. [Postit 2, falsch] Die Zahlungsfähigkeit meines Unternehmens. [Postit 3 richtig] Den voraussichtlichen Gewinn oder Verlust.
Übung: Single Choice	Frage: Was sollte eine Rentabilitätsvorschau enthalten? [Postit 1 richtig] zukünftige Kosten Wareneinsatz zukünftiger Umsatz [Postit 2 falsch] Gründungskosten Unternehmerinnenlohn voraussichtlicher Umsatz [Postit 3 falsch] Anschaffungskosten

	<p>betriebliche Kosten zukünftiger Gewinn</p>
<p>Übung: Single Choice</p>	<p>Frage: Was zeigt das Ergebnis Ihrer Liquiditätsplanung an?</p> <p>[Postit 1, falsch] Meinen Kapitalbedarf.</p> <p>[Postit 2 richtig] Die Zahlungsfähigkeit meines Unternehmens.</p> <p>[Postit 3 falsch] Den voraussichtlichen Gewinn oder Verlust.</p>
<p>Übung: Single Choice</p>	<p>Frage: Was sollte eine Liquiditätsplanung enthalten?</p> <p>[Postit 1 falsch] zukünftiger Gewinn zukünftiger Umsatz Kapitalbedarf</p> <p>[Postit 2 richtig] zukünftige Zahlungsein- und ausgänge Barmitteln</p> <p>[Postit 3 falsch] Anschaffungskosten</p>

	<p>betriebliche Kosten zukünftiger Umsatz</p>
<p>Übung: Single Choice</p>	<p>Frage: Wozu müssen Sie Ihre Lebenshaltungskosten berechnen?</p> <p>[Postit 1 falsch] Um die Zahlungsfähigkeit zu sichern.</p> <p>[Postit 2 richtig] Um meinen Unternehmerinnenlohn zu ermitteln.</p> <p>[Postit 3 falsch] Um besser mit meinem Geld klar zu kommen.</p>
<p>Rainer</p> <p>Maiko</p>	<p>Haben Sie alles richtig beantwortet? Wenn nicht, stöbern Sie einfach noch einmal in den zurückliegenden Seiten. Und nutzen Sie vor allem unsere Hintergrundinfos.</p> <p>Auf den folgenden Seiten geht es nun um die Finanzierung Ihres Vorhabens, also darum, mit welchen Finanzierungsquellen Sie Ihren Kapitalbedarf decken.</p>

	erfordern in der Regel Eigenkapital.
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen</p> <p>Eigenkapital</p> <p>[rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beginnen Sie mit Ihrem Vorhaben zunächst in sehr kleinem Rahmen. Bauen Sie Ihr Unternehmen nach und nach aus. • Halten Sie die Kosten so gering wie möglich. Überlegen Sie sehr genau, was tatsächlich für den Start notwendig ist und was sich auf später verschieben lässt. Achten Sie darauf, günstig einzukaufen (z.B. aus zweiter Hand). • Investieren Sie nicht Ihr ganzes Eigenkapital, sondern behalten Sie eine Reserve ein, um den Lebensunterhalt in der Startphase und unvorhergesehene Ereignisse zu finanzieren.
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen</p> <p>Privatdarlehen</p> <p>[rechte Seite]</p> <p>Vor allem bei Klein Gründungen sind Privatdarlehen von nahe stehenden Personen keine Seltenheit. Gegenüber Banken haben sie den Vorteil, dass sie als Eigenkapital gelten und die weitere Kreditaufnahme erleichtern.</p> <p>Ein Privatdarlehen sollte so hoch bzw. niedrig sein, dass Sie es auf jeden Fall „abstottern“ können. Rückzahlungsschwierigkeiten führen immer zu einer hohen emotionalen Belastung für alle Beteiligten.</p> <p>Verteilen Sie ein Privatdarlehen immer auf mehrere Schultern und schließen Sie immer einen schriftlichen Vertrag.</p>
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen</p> <p>Öffentliche Förderprogramme</p>

	<p>[rechte Seite]</p> <p>Wenn Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie eines der Förderprogramme nutzen, die Bund und Länder für Existenzgründerinnen und -gründer anbieten. Es gibt beispielsweise</p> <ul style="list-style-type: none"> • das KfW-StartGeld • das ERP-Kapital für Gründung • den KfW-Unternehmerkredit • und viele weitere Darlehen und Zuschüsse.
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen Öffentliche Förderprogramme</p> <p>[rechte Seite]</p> <p>Übrigens: Das ERP-Kapital gilt als Eigenkapital. Auch wenn es ein Darlehen ist. Das heißt, gegenüber der Bank erleichtert es die weitere Kreditaufnahme. Informieren Sie sich bitte über diese und weitere Förderprogramme bevor Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen.</p> <p>Tipp: In der Lerneinheit 2.3 stellen wir Ihnen die wichtigsten Förderprogramme vor.</p>
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen Bankkredit</p> <p>[rechte Seite]</p> <p>Banken und Sparkassen bieten Kredite zu verschiedenen Konditionen an. Sprechen Sie also mit verschiedenen Kreditinstituten. Die</p>

	<p>Höhe der Zinsen und Tilgungsraten sollte allerdings nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Achten Sie auch auf die</p> <ul style="list-style-type: none">• Qualität der Beratung• Die Möglichkeit, jetzt oder später öffentliche Förderprogramme zu beantragen und• Die örtliche Nähe
--	--

<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen Bankkredit</p> <p>[rechte Seite] Öffentliche Förderdarlehen werden – in der Regel – immer mit einem Bankkredit kombiniert. Die wichtigsten Kreditarten sollten Sie kennen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investitionskredit: Er finanziert langlebige Wirtschaftsgüter wie z. B. Fahrzeuge oder Maschinen. Die Laufzeit orientiert sich an der Abschreibungsdauer des Wirtschaftsgutes. Der Zins ist fest oder variabel. • Betriebsmittelkredit: Er finanziert kurz- bis mittelfristig genutzte Betriebsmittel (z.B. Rohstoffe oder Büromaterial). • Kontokorrentkredit: Er finanziert kurzfristige Zahlungseingänge (über wenige Tage) und sichert Ihre Zahlungsfähigkeit Aber: Die Zinsen dafür sind hoch. Finanzieren Sie damit keine langfristigen Investitionen!
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>Linke Seite] Finanzierungsquellen Bankkredit</p> <p>[rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bitte beachten Sie: Nicht selten wird Kleinrentnern ein Privatkredit angeboten. Einzige Voraussetzung: Sie müssen über ausreichende Sicherheiten verfügen. Ihr Geschäftskonzept wird nicht geprüft. • Nutzen Sie den Sachverstand Ihrer Geldgeber und lassen Sie Ihren Businessplan von den Firmenkundenberatern der Bank oder Sparkasse prüfen. Rechnen Sie außerdem durch, ob Sie mit einem ergänzenden öffentlichen Förderdarlehen nicht „besser fahren“.
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen</p>

	<p>Leasing</p> <p>[rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beim Leasing gibt es verschiedene Vertragsformen sowie verschiedene Anbieter (Leasinggesellschaften oder Herstellerleasing). • Die Entscheidung für eine Leasingfinanzierung sollte nur mit kompetenter Beratung erfolgen. • Leasingraten können zwar steuerlich abgesetzt werden, da junge Unternehmen aber meist höhere Aufwendungen als Erträge haben, wirkt sich dies kaum steuerlich aus.
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen</p> <p>Beteiligungen</p> <p>[rechte Seite]</p> <p>Beteiligungsgesellschaften, Privatpersonen, Unternehmen oder auch die KfW-Mittelstandsbank können Kapital zur Verfügung stellen. Entweder als Einlagen in Form von Stamm- oder Grundkapital oder als Stille Beteiligung am Unternehmen. Finanziert werden damit meist größere bzw. Technologie-orientierte Gründungsvorhaben, und zwar in der Regel durch</p> <ul style="list-style-type: none"> • den High-Tech-Gründerfonds • den ERP-Startfonds oder • Venture-Capital-Gesellschaften
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen</p> <p>Beteiligungen</p> <p>[rechte Seite]</p>

	<p>Beteiligungskapital ist auch für kleine und mittlere Unternehmen geeignet. Es wird in diesem Fall zur Verfügung gestellt durch</p> <ul style="list-style-type: none">• Mittelständische Beteiligungsgesellschaften• Business Angels oder• Stille Teilhaber (das sind natürliche Personen oder Unternehmen) <p>Für Gründungsvorhaben bietet es sich aber auch an, gleich zu Beginn einen Gesellschafter „ins Boot zu holen“. Eine Teamgründung sorgt nicht nur für mehr Eigenkapital, sondern gleicht auch eventuelle Kompetenzdefizite aus.</p> <p>Tipp: Mehr Informationen zu Beteiligungskapital und Teamgründungen finden Sie in unseren Hintergrundinfos.</p>
<p>Maie mit Pinnwand</p>	<p>Also, fassen wir zusammen: Um Ihre Gründung zu finanzieren, stehen Ihnen folgende Finanzierungsquellen zur Verfügung: Eigenkapital, Privatdarlehen, Förderprogramme, Bankkredite, Leasing, Beteiligungskapital. Um festzustellen, welche für Sie in Frage kommen, sollten Sie die vielfältigen Informations- und Beratungsangebote nutzen, die Sie in unseren Hintergrundinfos finden.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Gründungsfinanzierung</p> <ul style="list-style-type: none">• Eigenkapital• Privatdarlehen• Förderprogramme• Bankkredite• Leasing• Beteiligungskapital• Information und Beratung!

Rainer	<p>Bevor Sie mit Ihrer Recherche nach einer geeigneten Finanzierung beginnen, sollten Sie aber bereits wissen, wie ein Finanzierungsplan aufgebaut ist. Klicken Sie dazu auf Weiter.</p>																																																	
Maike	<p>Einen Finanzierungsplan erstellen Sie gemeinsam mit Ihrem Kreditberater der Bank. Zu Ihrer eigenen Orientierung können Sie aber schon vorab einen Plan erstellen.</p> <p>In der linken Spalte tragen Sie die Finanzierungsquellen ein, die Sie für Ihre Finanzierung vorgesehen haben. In der nächsten Spalte tragen Sie den Betrag ein. Je nachdem, welche Finanzierungsquelle Sie nutzen, tragen Sie die Zinsen ein, und zwar in Prozent. Die Zinshöhe finden Sie auf den Internetseiten der Kreditinstitute. Bedenken Sie aber, dass sich die Zinshöhe auch nach dem Risiko orientiert, dass die Bank bei Ihrem Vorhaben hat. Unter „Auszahlung“ tragen Sie ein, zu wie viel Prozent ein Darlehen ausgezahlt wird. Es sind nicht immer 100 Prozent. Bei der Laufzeit sollten Sie unterscheiden, wie viele Monate Sie nur die Zinsen zurückzahlen müssen und über welchen Zeitraum Sie das Darlehen zurückzahlen müssen. Und schließlich tragen Sie ein, wie groß der Anteil der jeweiligen Finanzierungsquelle an der gesamten Summe ist.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Finanzierungsplanung</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th></th> <th>Betrag</th> <th>Zinsen</th> <th>Auszahlung</th> <th>Tilgung</th> <th>Laufzeit</th> <th>Anteil</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Eigenkapital</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ERP-Kapital</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Privatdarlehen</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Förderdarlehen</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Bankkredit</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Leasing</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Betrag	Zinsen	Auszahlung	Tilgung	Laufzeit	Anteil	Eigenkapital							ERP-Kapital							Privatdarlehen							Förderdarlehen							Bankkredit							Leasing						
	Betrag	Zinsen	Auszahlung	Tilgung	Laufzeit	Anteil																																												
Eigenkapital																																																		
ERP-Kapital																																																		
Privatdarlehen																																																		
Förderdarlehen																																																		
Bankkredit																																																		
Leasing																																																		

	Beteiligungen Betriebsmittel-/Kontokorrentkredit
Text	Info Bitte beachten Sie, dass Ihr Finanzierungsplan erst gültig ist, wenn er von Ihren Kapitalgebern begutachtet worden ist. Planen Sie nicht mit Fremdmitteln, die Ihnen noch nicht bewilligt wurden. In unseren Hintergrundinfos finden Sie eine interaktive Vorlage für einen Finanzierungsplan, den Sie direkt am PC bearbeiten können.
Rainer	Machen wir nun weiter mit der nächsten Lerneinheit. Hier stellen wir Ihnen die wichtigsten Förderprogramme für Existenzgründerinnen und Existenzgründer vor.

Lerneinheit 2.3	Förderprogramme
<p>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 2.3 und der Lernziele</p>	<p>Lektion 2: Gründungsfinanzierung</p> <p>Lerneinheit 2.3: Förderprogramme</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit lernen Sie die Existenzgründungsdarlehen des Bundes kennen. <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 15 Minuten.</p> <p>Zurück zur Übersicht</p>
<p>Maike</p> <p>Rainer</p>	<p>Bund und Bundesländer bieten für Existenzgründungen spezielle Förderprogramme an für den Fall, dass Ihr Eigenkapital nicht ausreicht.</p> <p>Welche Förderprogramme der Bund anbietet und was es damit auf sich hat, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten. Aber zuerst wollen wir noch einmal Peter Schmidt zu Wort kommen lassen.</p>
<p>Antwort von Peter Schmidt</p>	<p>Existenzgründungen sorgen dafür, dass sich die Wirtschaft immer wieder erneuert. Das ist wichtig, weil es gerade die kleinen und mittleren Unternehmen sind, die Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen. Allerdings fehlt vielen Gründerinnen und Gründern das notwendige „Kleingeld“, um sich selbständig zu machen. Und die relativ kleinen Kreditbeträge verursachen natürlich bei den Banken und Sparkassen höhere Bearbeitungskosten.</p> <p>Darum unterstützt die Bundesregierung die Gründung von Unternehmen und stellt zu diesem Zweck günstige Förderdarlehen zur Verfügung.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Existenzgründungen</p>

	<p>→ Kleine u. mittlere Unternehmen</p> <p>→ Arbeit und Ausbildung „Kleingeld“? Förderdarlehen!</p>
Rainer:	Ich habe ihn gefragt, warum es überhaupt eine spezielle Förderung für Existenzgründungen gibt und was das Besondere daran ist.
Antwort von Peter Schmidt	<p>Gründer und Gründerinnen, die für ihren Start in die Selbständigkeit nicht mehr als 50.000 Euro brauchen und nur wenig Eigenkapital und Sicherheiten haben, beantragen häufig das Startgeld der KfW Mittelstandsbank. Beim Startgeld gibt es keinen Mindestkreditbetrag, daher kommt dieses Darlehen auch für geringe Beträge in Frage. Bei einem größeren Gründungsvorhaben, für das man vielleicht mehr als 50.000 Euro braucht, könnte man sinnvollerweise das ERP-Kapital für Gründung mit dem KfW-Unternehmerkredit kombinieren.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Bis 50.000 Euro</p> <p>→ KfW-StartGeld</p> <p>Mehr als 50.000 Euro</p> <p>→ ERP-Kapital für Gründung KfW-Unternehmerkredit</p>
Rainer	Welche Vorteile haben diese Förderdarlehen gegenüber einem Bankkredit?
Antwort von Peter Schmidt	Förderdarlehen haben gegenüber Bankkrediten eine Reihe von Vorteilen: sie haben günstige und feste Zinsen, lange Laufzeiten und tilgungsfreie Anfangsjahre. Das heißt in den ersten Jahren muss man zwar Zinsen, aber noch keine Rückzahlungsraten zahlen. Dadurch wird die Zahlungsfähigkeit des geförderten Unternehmens geschont. In einigen Förderprogrammen gibt es die so genannte Haftungsfreistellung für die Bank des Gründers. Dadurch braucht man dann weniger Sicherheiten für das Darlehen.

	<p>[Pinnwand]</p> <p>Förderdarlehen</p> <ul style="list-style-type: none">• Günstige Festzinsen• Lange Laufzeiten• Tilgungsfreie Anfangsjahre• Haftungsfreistellung
Rainer	<p>Vielen Dank, Herr Schmidt. Nach diesem Überblick schauen wir uns die einzelnen Förderprogramme für Existenzgründerinnen und -gründer etwas näher an. Beginnen wir mit einem Programm, das einen Kapitalbedarf von bis zu 10.000 Euro finanziert.</p>

<p>Seite ist vertikal geteilt</p>	<p>Kapitalbedarf bis 10.000 Euro</p> <p>[Linke Seite]</p> <p>Mikrofinanzfonds Deutschland</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 10.000 Euro • Enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung • Sicherheiten: Bürgschaft von Verwandten/Bekanntem/Geschäftspartnern • Antragstellung bei Mikrofinanzierer <p>Hinweis: Es handelt sich um ein Pilotprojekt, das nicht bundesweit angeboten wird.</p>
<p>Seite ist vertikal geteilt</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Kapitalbedarf bis 50.000 Euro</p> <p>KfW-StartGeld</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit • Bis zu 50.000 Euro • Gründung im Nebenerwerb, wenn mittelfristig Haupterwerb • Geringe Sicherheiten notwendig, da 80 % Haftungsfreistellung • Zinshöhe: fest • Tilgungsfreie Anlaufzeit • Vorzeitige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich
<p>Seite ist vertikal</p>	<p>Kapitalbedarf ab 50.000 Euro</p>

<p>geteilt</p>	<p>[Linke Seite] KfW-Unternehmerkredit</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 10.000.000 Euro • Für Gründer und Unternehmen • Für Investitionen oder Betriebsmittel • Tilgungsfreie Anlaufzeit: 1-3 Jahre je nach Laufzeit • Eigenkapital: Höhe nicht festgelegt • Bankübliche Sicherheiten • Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers
<p>Seite ist vertikal geteilt</p>	<p>Kapitalbedarf ab 50.000 Euro</p> <p>[Linke Seite] Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 500.000 Euro • Bis zu drei Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit • Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion • Keine Sicherheiten erforderlich • Günstige Zinsen langsam ansteigend
<p>Rainer mit</p>	<p>ERP-Kapital für Gründung und KfW-Unternehmerkredit sind auf jeden Fall eine gute Wahl für den Start größerer Vorhaben. Sollten</p>

<p>Pinnwand</p>	<p>Sie übrigens Arbeitslosengeld beziehen, so gibt es für Sie auch die Möglichkeiten, Ihren Lebensunterhalt in der Anlaufphase abzusichern. [Pinnwand] Kapitalbedarf über 50.000 Euro</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ERP-Kapital für Gründung ▪ KfW-Unternehmerkredit
<p>Seite ist vertikal geteilt</p>	<p>Finanzierung des Lebensunterhaltes</p> <p>[Linke Seite] Für ALG I-Empfänger: Gründungszuschuss</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • 9 Monate: Zuschuss in Höhe des monatlichen Arbeitslosengeldes plus 300 Euro für soziale Absicherung • Weitere 6 Monate: Pauschale von 300 Euro für soziale Absicherung • Für Vollerwerbsgründung • Anspruch auf Arbeitslosengeld I: mind. 90 Tage • Fachkundige Stellungnahme durch Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer o.a. erforderlich • Antragstellung bei Agentur für Arbeit
<p>Seite ist vertikal geteilt</p>	<p>Finanzierung des Lebensunterhaltes</p> <p>[Linke Seite] Für ALG II-Empfänger: Einstiegsgeld</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zuschuss zum ALG II

	<ul style="list-style-type: none"> • Fallmanager entscheidet über Höhe • Kein Rechtsanspruch, sondern Kann-Regelung • Antragstellung bei beim Träger der Grundsicherung vor Ort oder dem zugelassenen kommunalen Träger
Maike	So. Nun haben Sie die wesentlichen Eckdaten der wichtigsten Förderprogramme kennen gelernt. Nach der folgenden Übung kommen wir gleich noch einmal darauf zurück. Zuvor möchten wir aber gerne Ihr Wissen rund um die Antragstellung von Förderdarlehen testen.
Übung: Single choice	<p>Frage: Wo stellen Sie zum Beispiel den Antrag für das KfW-StartGeld? [die richtige Lösung ist unterstrichen]</p> <p>[PostIt] KfW Mittelstandsbank</p> <p>[PostIt] <u>Meiner Bank oder Sparkasse</u></p> <p>[PostIt] Gründungszentrum</p> <p>[PostIt] Investitionsbank</p>
Übung: Single choice	<p>Frage: Sie möchten Maschinen, Büroausstattung und Waren über ein öffentliches Förderdarlehen finanzieren. Wann stellen Sie den Antrag?</p> <p>[PostIt] Nachdem ich bezahlt habe.</p>

	<p>[Postlt] Nachdem ich bestellt habe.</p> <p>[Postlt] Am Jahresende.</p> <p>[Postlt] <u>Bevor ich bestellt habe.</u></p>
--	--

<p>Übung: Single choice</p>	<p>Frage: Wer sollte das Antragsformular für ein öffentliches Förderdarlehen ausfüllen?</p> <p>[PostIt] Kreditnehmer</p> <p>[PostIt] Bank</p> <p><u>PostIt</u> <u>Ich und Kreditberater der Bank</u></p> <p>[PostIt] KfW und Bank</p>
<p>Übung: Single choice</p>	<p>Frage: Welche Unterlagen benötigen Sie für die Beantragung eines Förderdarlehens?</p> <p>[PostIt] Schul- und Arbeitszeugnisse</p> <p>[PostIt] <u>Rentabilitätsvorschau</u></p> <p><u>PostIt</u> Merkblatt des Förderprogramms</p>

	<p>[PostIt] Kontoauszüge</p>
Maike	<p>Nun wissen Sie schon eine ganze Menge über die wichtigsten Förderprogramme und deren Beantragung. Wie wäre es, wenn Sie einmal in die Rolle des Finanzierungsexperten schlüpfen und unserem Unternehmer Metin Akgün ein geeignetes Förderprogramm empfehlen würden? Wie Sie wissen, hat er erst vor Kurzem ein Beratungsbüro für Umwelttechnik eröffnet.</p>
Metin Akgün	<p>Also, ich habe mein Beratungsbüro für Umwelttechnik erst vor Kurzem aufgebaut. Jetzt müsste ich noch dringend eine Wärmebild-Kamera zur Feststellung des Wärmeverlustes von Gebäuden sowie diverse andere Messgeräte kaufen. Außerdem werde ich an Messen teilnehmen, auf denen ich dann auch meine Leistungen vorstellen möchte. Und dafür muss ich Plakate und eine geeignete Ausstattung anschaffen. Insgesamt bräuchte ich dafür ein Darlehen von über 15.000 Euro. Aber bekomme ich das auch, wenn ich nicht genug Sicherheiten habe?</p>
Übung: Richtige Antworten finden	<p>Welche Förderung würden Sie Herrn Akgün empfehlen?</p> <p>Mikrofinanzfonds Deutschland [Das ist leider nicht richtig. Der Mikrofinanzfonds stellt i.d.R. nicht mehr als 10.000 Euro zur Verfügung.]</p> <p><u>KfW-StartGeld</u> [Das ist richtig. Mit dem KfW-StartGeld können Investitionen bis zu 50.000 Euro finanziert werden. Vor allem aber braucht man dafür weniger Sicherheiten als für einen Bankkredit.]</p> <p>Unternehmerkredit [Das ist leider nicht richtig. Für den Unternehmerkredit benötigt Metin Akgün bankübliche Sicherheiten.]</p> <p>ERP-Kapital für Gründung [Das ist leider nicht richtig. Metin Akgün braucht nur 15.000 Euro. Dafür ist das ERP-Kapital „eine Nummer zu groß“.]</p>

Übung: Richtige Antworten finden	<p>Zum KfW-StartGeld hat Metin Akgün noch einige Fragen. Können Sie die Fragen beantworten? Nutzen Sie dafür am besten die <u>Förderdatenbank</u> (http://www.foerderdatenbank.de).</p> <p>Kann ich das Darlehen trotz ausländischer Staatsbürgerschaft beantragen?</p> <p><u>Ja</u> [Diese Antwort ist richtig]</p> <p>Nein [Diese Antwort ist nicht richtig. Schauen Sie doch bitte noch einmal in die Informationen der Förderdatenbank.]</p>
Übung: Richtige Antworten finden	<p>Wie lange ist die Laufzeit?</p> <p>Wenn Sie wollen, schauen Sie noch einmal in der <u>Förderdatenbank</u> nach: http://www.foerderdatenbank.de</p> <p>bis 2 Jahre [Diese Antwort ist nicht richtig. Schauen Sie doch bitte noch einmal in die Informationen der Förderdatenbank.]</p> <p><u>bis 5 Jahre</u> [Diese Antwort ist richtig.]</p> <p>bis 7 Jahre [Diese Antwort ist nicht richtig. Schauen Sie doch bitte noch einmal in die Informationen der Förderdatenbank.]</p>
Übung: Richtige Antworten finden	<p>Wo kann ich das KfW-StartGeld beantragen?</p> <p>Bei der KfW-Mittelstandsbank. [Diese Antwort ist nicht richtig. Schauen Sie doch bitte noch einmal in die Informationen der Förderdatenbank.]</p> <p><u>Bei meiner Hausbank, also meiner Bank oder Sparkasse.</u> [Diese Antwort ist richtig.]</p>

Rainer	Herzlichen Dank, dass Sie Herrn Akgün geholfen haben. Auf der folgenden Seite fassen wir noch einmal kurz die Inhalte dieser Lerneinheit zusammen.
Text	<p>INFO</p> <p>Sie haben in dieser Lerneinheit einen Überblick über die wichtigsten Förderprogramme des Bundes erhalten.</p> <ul style="list-style-type: none">• Mikrofinanzfonds Deutschland (Pilotprojekt)• KfW-StartGeld• Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung• KfW-Unternehmerkredit• Für ALG I-Empfänger: Gründungszuschuss• Für ALG II-Empfänger: Einstiegsgeld <p>Weitere Informationen finden Sie in den Hintergrundinfos und in der Förderdatenbank des Bundes www.foerderdatenbank.de.</p>
Rainer	Kommen wir nun zur nächsten Lerneinheit, dem Gespräch mit der Bank.

<p>Bild des eTrainings mit der Übersicht der Lektionen</p>	<p>In dem eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ erfahren Sie zunächst, auf was Banken und Sparkassen beim Gespräch mit Ihnen achten. In der zweiten Lektion lernen Sie, welche Unterlagen Sie vorbereiten müssen. Anschließend üben wir mit Ihnen ein möglichst überzeugendes Auftreten. Dann geht es darum, den geeigneten Termin für das Gespräch festzulegen. Ihr Vorhaben sollten Sie natürlich möglichst überzeugend präsentieren. Und in der letzten Lektion geben wir Ihnen, ganz gleich, wie das Gespräch endet, einige Tipps zur Nachbereitung.</p> <p>Den Link auf das eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ finden Sie in unseren Hintergrundinfos.</p>
<p>Rainer</p>	<p>Möchten Sie noch weitere Finanzierungsthemen bearbeiten? Dann wählen Sie einfach eine weitere Lektion aus: Entweder Lektion 3: „Wachstumsfinanzierung“ oder Lektion 4: „Sicherheiten und Bürgschaften“.</p> <p>Außerdem stehen Ihnen auch Erläuterungen zum eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ zur Verfügung. Klicken Sie auf der nächsten Seite einfach auf „zur Übersicht“.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Lektionen im Überblick</p> <p>Lektion 3: Wachstumsfinanzierung</p> <p>Lektion 4: Sicherheiten & Bürgschaften</p>
<p>Text</p>	<p>Wenn Sie weitere Lektionen bearbeiten möchten, klicken Sie auf</p> <p>Zur Übersicht</p> <p>Wir freuen uns über Ihre Anmerkungen und Ihre Kritik. Bitte füllen Sie dazu unseren Fragebogen aus.</p> <p>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

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>

BMW-Expertenforum: „Expertinnen und Experten beantworten Ihre Fragen

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

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

www.softwarepaket.de

Lektion 2: Gründungsfinanzierung

Lerneinheit 2.1: Finanzplan

BMW-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how

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

BMW-Existenzgründungsportal: „Die richtige Finanzierung“, Interview mit Lothar Hass, Referatsleiter im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMW)

<http://www.existenzgruender.de/gruendermagazin/experteninterviews/finanzierung/index.php>

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

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_06.pdf

BMW-Infoletter GründerZeiten Nr. 07 „Kapitalbedarf und Rentabilität“ (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_07.pdf

BMW-Infoletter GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“ (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_31.pdf

Checkliste: Unternehmerlohn ermitteln (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/03_check.pdf

Checkliste: Kapitalbedarf (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/04_check.pdf

Checkliste: Kostenplan (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/15_check.pdf

Checkliste: Rentabilitätsvorschau (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/05_check.pdf

Checkliste: Liquiditätsvorschau (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/17_check.pdf

Lerneinheit 2.2: Finanzierungsplan

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

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_21.pdf

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

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_13.pdf

Checkliste: Finanzierungsplan (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/16_check_finanzierungsplan.pdf

Checkliste: Leasing (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/10_check.pdf

Übersicht: Leasingvertragsarten (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/06_uebersicht.pdf

Checkliste: Darlehen beantragen: Welche Unterlagen benötigen Sie? (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/08_check.pdf

Übersicht: Beteiligungsantrag (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/05_uebersicht.pdf

Förderdatenbank des Bundes (www)

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

BMW-Finanzierungsplaner

<http://www.existenzgruender.de/finanzierungsplaner/>

BMW: eTraining Finanzierung

Lektion 2

KfW Bankengruppe (www)

www.kfw-mittelstandsbank.de

Lerneinheit 2.3: Förderprogramme

BMW-Existenzgründungsportal: Förderprogramme

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

Förderdatenbank des Bundes (www)

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

BMW-Finanzierungsplaner

<http://www.existenzgruender.de/finanzierungsplaner/>

ERP-Wirtschaftsförderung (www)

<http://www.erp-wirtschaftsfoerderung.info/>

Checkliste: ERP-Kapital für Gründung (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/07_check.pdf

Lerneinheit 2.4: Bankgespräch

Checkliste: Bankgespräch: Darauf kommt es an! (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/finanz_foerder_bankgespr_ch_12_14_07.pdf

Übersicht: Welche Unterlagen benötigen Sie für das Bankgespräch? (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/finanz_foerder_unterlagenbank_13_14_07.pdf

BMW-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/online_training/02883/index.php

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.