



www.existenzgruender.de

eTraining Finanzierung
Lektion 3 Wachstumsfinanzierung

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_3/etraining.html

Lerneinheit 3	Wachstumsfinanzierung
Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheiten	<p>Herzlich willkommen zum eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“. Sie befinden sich in der Lektion „Wachstumsfinanzierung“. In dieser Lektion geht es um die Investitionsplanung, um Rating, 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> <p>[Schaubild]</p> <p>eTraining „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung</p> <p>Lektion 3: Wachstumsfinanzierung</p> <p>Lerneinheit 3.1: Investitionsplanung Lerneinheit 3.2: Rating Lerneinheit 3.3: Förderprogramme</p>

	<p>Lerneinheit 3.4: Bankgespräch</p> <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 65 Minuten.</p> <p>Möchten Sie noch weitere Lektionen des eTrainings kennen lernen? zur Übersicht</p>
--	--

Lerneinheit 3.1	Investitionsplan
Fenster mit Titel Lerneinheit 3.1 und der Lernziele	<p>Lektion 3: Wachstumsfinanzierung</p> <p>Lerneinheit 3.1: Investitionsplanung</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit erfahren Sie, welche Überlegungen mit einer Investitionsplanung verbunden sind - Sie lernen, welche typischen Finanzierungsfehler Sie bei Ihrer Investition vermeiden sollten. <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 25 Minuten.</p> <p>Zurück zur Übersicht</p>
Maike Rainer	<p>Sie haben Ihr Unternehmen gegründet. Die Anzahl der Aufträge und Kunden nimmt zu. Sie brauchen zusätzliche Räume, Geräte oder Maschinen. Oder auch einen neuen Vertrieb. Aber lohnt sich eine Investition überhaupt?</p> <p>Diese Frage gehört zu den schwierigsten Entscheidungen eines Unternehmers. Denn schließlich wollen Sie mit der geplanten Investition Ihren Gewinn erhöhen. Ihre Investition muss sich „rechnen“.</p>
Maike	<p>Wir haben Günter Stein gefragt, wie seine ersten Überlegungen aussahen, als er für seinen Metallbaubetrieb eine neue Fräsmaschine angeschafft hat.</p>
Günter Stein	<p>Bevor ich mich für den Kauf einer neuen Fräsmaschine entschieden habe, musste ich erst einmal einschätzen, ob die Auftragslage weiter zunimmt. Schließlich wollte ich vermeiden, dass die Maschine die meiste Zeit still steht.</p>

<p>Schaubild</p>	<p>Passt die Investition zur Auftragsentwicklung? Zeichnet sich eine stetige Auftragszunahme ab, spricht dies für den Ausbau Ihrer betrieblichen Kapazitäten. Gibt es dagegen nur ab und zu Produktionsspitzen, könnte die Kooperation mit einem Unternehmen sinnvoller sein.</p> <p>[Schaubild:]</p> <p>Passt die Investition zur Auftragsentwicklung?</p> <p>Stetige Auftragszunahme: investieren</p> <p>Vereinzelte Produktionsspitzen: kooperieren</p>
<p>Text</p>	<p>Passt die Investition zur Auftragsentwicklung?</p> <p>Überlegen Sie:</p> <p>Wie gut stehen die Chancen, dass meine Kunden auch zukünftig bei mir kaufen werden? → Fragen Sie Ihre Kunden.</p> <p>Welche zusätzlichen Wünsche/Bedürfnisse meiner Kunden könnte ich durch meine Investition erfüllen? → Kundenbefragung/Auswertung von Kundenbeschwerden</p> <p>Wie sehen Branchen- und Marktentwicklung aus? → Nutzen Sie z.B. die Brancheninformationen der Branchenverbände oder Sparkassen. Fragen Sie Ihre Kammer und kommunale Wirtschaftsförderung.</p>
<p>Maike</p> <p>Rainer</p>	<p>Um Ihr finanzielles Risiko möglichst gering zu halten und eine Fehlinvestition zu vermeiden, sollten Sie sich intensiv mit diesen Fragen beschäftigen.</p> <p>Vor allem dann, wenn der Aufwand für Ihre Investition sehr hoch ist. Herr Stein, welche Rolle hat der Anschaffungspreis bei Ihrer</p>

	Investition gespielt?
Günter Stein	Eine große Rolle, natürlich. Beim Vergleich der verschiedenen Angebotspreise habe ich aber auch auf Service, Leistung und Nutzungsdauer geachtet.
Schaubild	<p>Wie hoch ist die Investition? Holen Sie sich auf jeden Fall mehrere Angebote ein, und achten Sie nicht nur auf den Endpreis, sondern auch auf eventuelle Zusatzleistungen. Lange Garantiezeiten und ein günstiger Wartungsservice sind geldwerte Vorteile. Entscheidend sind auch Nutzungsdauer und Leistung. Ermitteln Sie die fixen und variablen Kosten, die mit der Anschaffung verbunden sind.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Wie hoch ist die Investition?</p> <p>Preis Garantie Wartung Nutzungsdauer Leistung Fixe Kosten Variable Kosten</p>
Text	<p>Wie hoch ist die Investition?</p> <p>Überlegen Sie:</p> <p>Gibt es geldwerte Vorteile?</p> <p>Wie hoch sind die Anschaffungs- und Folgekosten? Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie hoch sind die Wartungskosten? • Ist ein erhöhter Materialaufwand notwendig?

	<ul style="list-style-type: none"> • Sind Genehmigungen erforderlich? • Erhöht sich die Versicherungsprämie? • Muss ich zusätzliche Mitarbeiter einstellen?
Günter Stein	Mit dem Preis kam natürlich die entscheidende Frage nach der Finanzierung. Etwas Eigenkapital konnte ich ja beisteuern, aber ich wollte auf keinen Fall meine eiserne Reserve anbrechen. Außerdem durfte die monatliche Belastung nicht so hoch sein, dass meine Zahlungsfähigkeit dadurch gefährdet wäre.
Schaubild	<p>Welche Finanzierung kommt in Frage? Viele kleine und mittlere Unternehmen handeln beim Thema Finanzierung immer noch „aus dem Bauch heraus“. Einen Überblick über die verschiedenen Finanzierungsquellen haben Sie in der ersten Lektion erhalten. Bei einer Investition, die dem Wachstum Ihres Unternehmens dient, kommen in der Regel Eigenkapital, langfristige Kredite oder auch eine Leasingfinanzierung in Frage.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Welche Finanzierung kommt in Frage?</p> <p>Finanzierungsquellen für Wachstum</p> <p>Eigenkapital</p> <p>Langfristige Kredite</p> <p>Leasing</p>
Maike	Schauen wir uns nun an, inwieweit diese Finanzierungsquellen für eine Wachstumsfinanzierung geeignet sind.
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung</p> <p>Eigenkapital</p> <p>[rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gefährden Sie nicht Ihre Eigenkapitalreserve. Schieben Sie Ihre Investition gegebenenfalls auf und bilden Sie Rücklagen.

	<ul style="list-style-type: none"> • Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen keinen Kredit geben, wenn Sie sich nicht mindestens zu 15-20 % aus eigenen Mitteln an der Investitionssumme beteiligen können.
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung Eigenkapital</p> <p>[rechte Seite] Übrigens: Die Förderprogramme ERP-Kapital für Gründung und das Kapital für Arbeit und Investitionen gelten als Eigenkapital. Auch wenn es Darlehen sind. Gegenüber der Bank erleichtern sie die weitere Kreditaufnahme. Informieren Sie sich bitte über diese und weitere Förderprogramme bevor Sie zu Ihrer Bank oder Sparkasse gehen.</p>
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung Privatdarlehen</p> <p>[rechte Seite] Vor allem bei Kleinunternehmen 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.</p> <p>Verteilen Sie ein Privatdarlehen immer auf mehrere Schultern und schließen Sie immer einen schriftlichen Vertrag.</p>
Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung Öffentliche Förderprogramme</p>

[rechte Seite]

Wenn Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie eines der Förderprogramme nutzen, die Bund und Länder für Existenzgründerinnen und Existenzgründer anbieten. Zu den Bundesprogrammen gehören beispielsweise:

- das KfW-StartGeld (bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit)
- das Kapital für Arbeit und Investitionen (ab 3 Jahre nach der Gründung)
- der KfW-Unternehmerkredit
- Zuschüsse für Beratungsleistungen

<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite] Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung Bankkredit</p> <p>[rechte Seite] Die wichtigsten Kreditarten sollten Sie kennen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investitionskredit: Er finanziert langlebige Wirtschaftsgüter wie z.B. Fahrzeuge, 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, Büromaterial). • Kontokorrentkredit: Er finanziert kurzfristige Zahlungseingpässe (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 für Wachstumsfinanzierung Leasing</p> <p>[rechte Seite] Das sollten Sie über Leasing wissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beim Leasing gibt es verschiedene Vertragsformen sowie verschiedene Anbieter (Leasinggesellschaften, Herstellerleasing). • Die Entscheidung für eine Leasingfinanzierung sollte nur mit kompetenter Beratung erfolgen. • Leasingraten können steuerlich abgesetzt werden. Fragen Sie Ihren Steuerberater, ob sich Leasing für Sie lohnt. <p>Tipp: Mehr Informationen zum Leasing finden Sie in unseren Hintergrundinfos.</p>

Vertikal geteilte Seite	<p>[Linke Seite]</p> <p>Finanzierungsquellen für Wachstumsfinanzierung</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.</p> <p>Finanziert werden größere bzw. Technologie-orientierte Investitionsvorhaben durch</p> <ul style="list-style-type: none">• den ERP-Startfonds (bis zu 10 Jahre nach der Gründung)• Venture-Capital-Gesellschaften• Mittelständische Beteiligungsgesellschaften• Business Angels <p>Stille Teilhaber (natürliche Personen oder Unternehmen)</p>
------------------------------------	--

<p>Schaubild</p>	<p>Berücksichtigen Sie bitte auch immer die Kosten der verschiedenen Finanzierungsquellen. Holen Sie immer mehrere Angebote ein. Wie hoch sind die Bearbeitungsgebühren für die verschiedenen Bank- und Förderkredite? Wie hoch sind die Zinsen? Wie hoch sind die Tilgungsraten? Und beim Leasing: Wie hoch sind die Leasinggebühren? Wie hoch sind eventuelle An- oder Abschlusszahlungen? Bei Beteiligungen kommt es vor allem auf die Renditeerwartung des Kapitalgebers an.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Finanzierungskosten?</p> <p>Kredit Bearbeitungsgebühren? Zinsen? Höhe der Tilgungsraten?</p> <p>Leasing Gebühren für Angebot? Höhe der Ab- bzw. Abschlusszahlung?</p> <p>Beteiligung Renditeerwartungen des Kapitalgebers?</p>
<p>Maie</p>	<p>Apropos Finanzierung: Kennen Sie übrigens die typischen Finanzierungsfehler? Auf den nächsten Seiten stellen wir Ihnen verschiedene Aussagen von Unternehmerinnen und Unternehmern vor. Bitte beurteilen Sie, ob diese Aussagen falsch oder richtig sind.</p>

<p>Übung: Welches ist die richtige Antwort?</p>	<p>Falsch oder richtig?</p> <p>„Ich finanziere meine Investition hauptsächlich über Eigenkapital. Kurzfristig wird es im Verhältnis zur Bilanzsumme zwar auf 10 Prozent sinken, aber das kann ich durch zukünftige Umsätze innerhalb eines halben Jahres wieder ausgleichen.“</p> <p>Richtig [Nein dieses Vorgehen ist nicht sinnvoll. Ihr Eigenkapital sollte immer mindestens 15 bis 20 % im Verhältnis zur Bilanzsumme betragen. Denken Sie daran, dass im Fall von unvorhergesehenen Ereignissen Finanzierungsengpässe auftreten können, die Sie im Notfall immer über eine Eigenkapitalreserve ausgleichen können sollten. Auch Ihre Bank erwartet von Ihnen, dass Sie kontinuierlich dafür sorgen, dass Ihr Eigenkapital ausreichend hoch ist.]</p> <p>Falsch [Ja, dieses Vorgehen ist nicht sinnvoll. Ihr Eigenkapital sollte mindestens immer 15 bis 20 % im Verhältnis zur Bilanzsumme betragen. Denken Sie daran, dass im Fall von unvorhergesehenen Ereignissen Finanzierungsengpässe auftreten können, die Sie im Notfall immer über eine Eigenkapitalreserve ausgleichen können sollten. Auch Ihre Bank erwartet von Ihnen, dass Sie kontinuierlich dafür sorgen, dass Ihr Eigenkapital ausreichend hoch ist.]</p>
<p>Übung: Welches ist die richtige Antwort?</p>	<p>Falsch oder richtig?</p> <p>„Ich stelle meiner Bank nicht alle Sicherheiten, die ich habe, zur Verfügung. Denn schließlich brauche ich vielleicht noch weitere Kredite, für die ich ebenfalls Sicherheiten einsetzen muss.“</p> <p>Richtig [Ja, dieses Vorgehen ist sinnvoll. Der Wert, die Lebensdauer und die Verwertbarkeit müssen in einem angemessenen Verhältnis zur Darlehenssumme stehen. Mit der laufenden Tilgung des Kredits sollten nach und nach Sicherheiten von der Bank auch wieder freigegeben werden. Je mehr Sicherheiten Sie zur freien Verfügung haben, desto besser Ihre Bonität. Erstellen Sie am besten gemeinsam mit Ihrem Steuerberater einen Sicherheitenplan, den Sie dann mit Ihrer Bank besprechen.]</p>

	<p>Falsch</p> <p>[Doch, dieses Vorgehen ist sinnvoll. Der Wert, die Lebensdauer und die Verwertbarkeit müssen in einem angemessenen Verhältnis zur Darlehenssumme stehen. Mit der laufenden Tilgung des Kredits sollten nach und nach Sicherheiten von der Bank auch wieder freigegeben werden. Je mehr Sicherheiten Sie zur freien Verfügung haben, desto besser Ihre Bonität. Erstellen Sie am besten gemeinsam mit Ihrem Steuerberater einen Sicherheitenplan, den Sie dann mit Ihrer Bank besprechen.]</p>
<p>Übung:</p> <p>Welches ist die richtige Antwort?</p>	<p>Falsch oder richtig?</p> <p>„Ich habe einen langfristigen Investitionskredit von meiner Bank in Anspruch genommen. Damit habe ich mir den „Förderdschunzel“ und die lange Bearbeitungszeit für öffentliche Förderdarlehen gespart.“</p> <p>Richtig</p> <p>[Nein, dieses Vorgehen ist nicht sinnvoll. Mit einem öffentlichen Förderdarlehen senken Sie die Finanzierungskosten, indem Sie in der Regel niedrigere Zinsen zahlen. Der „Förderdschunzel“ ist übrigens schon lange gelichtet, schauen Sie zum Beispiel einmal in die Förderdatenbank. Und die Bearbeitungszeit dauert meist nur wenige Wochen.]</p> <p>Falsch</p> <p>[Ja, dieses Vorgehen ist nicht sinnvoll. Mit einem öffentlichen Förderdarlehen senken Sie die Finanzierungskosten, indem Sie in der Regel niedrigere Zinsen zahlen. Der „Förderdschunzel“ ist übrigens schon lange gelichtet, schauen Sie zum Beispiel einmal in die Förderdatenbank. Und die Bearbeitungszeit dauert meist nur wenige Wochen.]</p>
<p>Übung:</p> <p>Welches ist die richtige Antwort?</p>	<p>Falsch oder richtig?</p> <p>„Ich habe die Zusage meiner Bank, dass ich einen Kredit und ein Förderdarlehen erhalten werde. Ich kann also die neue EDV-Anlage bestellen.“</p> <p>Richtig</p> <p>[Nein, dieses Vorgehen ist nicht sinnvoll. Bis Ihnen das Geld tatsächlich zur Verfügung steht, kann Zeit vergehen. Auch wenn Sie eine</p>

<p>Schaubild</p>	<p>Lohnt sich Ihre Investition? Können Sie damit Ihre Umsatzerlöse steigern oder Ihre Kosten senken? Berücksichtigen Sie z.B. auch die zusätzlichen Aufwendungen. Ganz gleich, ob die Versicherung für das neue Fahrzeug, der zusätzliche Materialverbrauch für die neue Maschine oder die Software für den neuen PC. Machen Sie für Ihr Investitionsvorhaben wie bei Ihrer Gründung auch eine Rentabilitätsvorschau. Rechnen Sie am besten verschiedene Szenarien durch: für den besten, aber auch für den schlechtesten Fall.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Lohnt sich Ihre Investition?</p> <p>Umsatzerlöse steigern? Zusätzliche Aufwendungen ↓ Rentabilitätsvorschau! ↓ ↓ besten Fall schlechtesten Fall</p>
<p>Text</p>	<p>Lohnt sich die Investition?</p> <p>Überlegen Sie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie hoch schätzen Sie den Umsatzerlös allein durch die geplante Investition? • Wie hoch schätzen Sie die damit verbundenen Aufwendungen? • Wie hoch schätzen Sie das Betriebsergebnis allein durch die geplante Investition? • Wie hoch sind Ihre bisherigen Umsatzerlöse? • Wie hoch ist das bisherige Betriebsergebnis im Vergleich zu dem zu erwartenden?
<p>Brigitte Hermann</p>	<p>Also dazu hätte ich eine Frage. Ich habe ja vor wenigen Jahren ein kleines Hotel übernommen, das auch ganz gut läuft. Und nun werde ich immer wieder von Gästen gefragt, ob es hier im Hotel auch einen Fitnessraum gibt. Da ich ja im Keller noch zwei größere Räume habe, könnte ich dort gut ein Fitnessstudio einrichten. Wie stelle ich denn nun fest, ob sich die Ausgaben dafür lohnen?</p>

Rainer	Fragen wir dazu einen Praktiker. Herr Stein, Sie sind doch ein erfahrener Unternehmer. Können Sie Frau Hermann weiterhelfen?
Günter Stein	Ja gerne. Frau Hermann, zuerst einmal sollten Sie einschätzen, wie viel Gewinn Sie mit Ihrem Fitnessraum machen würden.
Brigitte Hermann Mit Pinnwand	<p>Ich habe mir überlegt, dass der Raum nicht nur meinen Gästen, sondern auch externen Besuchern zur Verfügung stehen soll. Ich habe mich auch erkundigt, welche Preise üblich sind und vorsichtig geschätzt, wie viele Kunden in der Haupt- und wie viele in der Nebensaison kommen könnten, wenn der Raum täglich geöffnet ist.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Umsatzschätzung</p> <p>Preis x Anzahl der Kunden = Umsatzerlöse</p>
Günter Stein	Und haben Sie auch schon die Aufwendungen für Ihre Investition kalkuliert?
Brigitte Hermann mit Pinnwand	<p>Ja, die Kostenvoranschläge für den Ausbau und den Einbau sanitärer Einrichtungen habe ich schon eingeholt. Wie viel Zinsen ich in etwa zahlen muss und wie hoch die Tilgungsraten sind, weiß ich auch. Die Fitnessgeräte werde ich leasen. Personal brauche ich nicht, allerdings erhöht sich die Anzahl der Arbeitsstunden für meine Reinigungskraft. Und um die notwendige Werbung müsste ich mich natürlich auch kümmern.</p> <p>[Pinnwand]</p> <p>Aufwendungen</p> <p>Aus- und Einbau sanitärer Einrichtungen Kapitaldienst (Zins und Tilgung) Leasingraten Personalkosten Werbung</p>

Günter Stein	Ich sehe schon, Sie haben an alles gedacht. Wenn Sie also Ihren Umsatz und die Aufwendungen kalkuliert haben, können Sie damit jetzt das voraussichtliche Betriebsergebnis ausrechnen.
Brigitte Hermann mit Pinnwand	<p>Das heißt, ganz gleich, ob ich einen Fitnessraum, die Anschaffung einer Maschine oder eines Kfz plane: Ich muss wissen, inwiefern sich mein Umsatz dadurch erhöht. Wie hoch meine Aufwendungen für Anschaffung und Betrieb sind. Und schließlich, ob ich ein positives Betriebsergebnis erhalte.</p> <p>[Pinnwandtext]</p> <p>Rentabilitätsvorschau</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Erhöht die Investition meinen Umsatz? 2. Wie hoch sind Aufwendungen für Anschaffung und Betrieb? 3. Erhalte ich einen Gewinn?
Frau Hermann	Gut, aber wie hoch sollte denn der Gewinn sein, den ich durch diese Investition erziele? Ab wann lohnt sich denn eine Investition?
Günter Stein	Gute Frage! Ob sich eine Investition lohnt, hängt natürlich auch davon ab, wie hoch der zu erwartende Gewinnzuwachs im Vergleich zu Ihrem bisherigen Gesamtgewinn ist. Schauen Sie sich dazu doch mal Ihre letzte Gewinn- und Verlustrechnung an.
Schaubild	<p>Ja, in meiner Gewinn- und Verlustrechnung stehen meine Umsatzerlöse aus dem letzten Jahr. Das waren 360.000 Euro. Die würde ich mit dem Fitnessraum im ersten Jahr voraussichtlich auf 390.000 Euro erhöhen Das wären also 30.000 Euro mehr. An Aufwendungen hatte ich letztes Jahr 300.000 Euro. Die würden auf 324.000 Euro steigen, also um 24.000 Euro. Insgesamt hatte ich letztes Jahr einen Gewinn über 60.000 Euro. Der würde auf 66.000 Euro anwachsen, also um 6.000 Euro. Das hört sich zwar nicht viel an, aber es wäre immerhin eine Gewinnsteigerung von 10 Prozent. Und der Anteil der Aufwendungen am Umsatz bleibt gleich. Er beträgt in beiden Fällen 83 Prozent.]</p> <p>[Schaubild]</p> <p>GuV Rentabilitätsvorschau Differenz</p> <p>Umsatzerlöse Umsatzsteigerung Umsatz</p>

	<p>360.000 Euro 390.000 Euro + 30.000 Euro Aufwendungen Aufwendungen Aufwendungen 300.000 Euro 324.000 Euro + 24.000 Euro Gewinn Gewinnsteigerung Gewinn 60.000 Euro 66.000 Euro + 6.000 Euro</p>
Günter Stein	Und? Reicht Ihnen das? Werden Sie sich für oder gegen die Investition entscheiden?
Frau Hermann	Ich glaube, der Aufwand lohnt sich. Mit der zu erwartenden Gewinnsteigerung von 10 Prozent bin ich zufrieden.
Maike	Vielen Dank Frau Hermann, vielen Dank Herr Stein. Eine Gewinnsteigerung von 10 Prozent: Das hört sich tatsächlich ganz gut an.
Rainer	Schon, aber gibt es denn keine Orientierungswerte, die festlegen, ab wann sich eine Investition lohnt? Diese Frage haben wir unserem Kreditberater Peter Schmidt gestellt.
Peter Schmidt mit Pinnwand	<p>Nein, es gibt leider keine Orientierungswerte, die eine Mindestrentabilität oder Gewinnzuwachs festlegen. Ob sich ein Gewinnzuwachs von 2, 5, 10 oder noch mehr Prozent lohnt, muss jeder Unternehmer für sich selbst entscheiden. Man muss natürlich sehen, wie sich die Investition über die Jahre entwickelt. Meist sinken die Aufwendungen dafür im Laufe der Zeit.</p> <p>Letztlich sind aber mit jeder Investition auch Planungsarbeit, Verhandlungen mit Lieferanten, Handwerkern und Kreditinstituten verbunden, die Zeit kosten. Ist das Ergebnis der Rentabilitätsrechnung also nicht eindeutig, wird dieser Mehraufwand an Zeit letztlich den Ausschlag geben, ob sich ein Unternehmen für eine Investition entschließt oder dagegen. In jedem Fall aber sollten Sie sich zu dieser Frage gut beraten lassen.</p> <p>[Pinnwand] Investieren oder nicht? Rentabilität? Aufwandsentwicklung?</p>

	<p>Zeitaufwand? Verhandlungsgespräche? ↓ Beratung</p>
Rainer	<p>Vielen Dank Herr Schmidt. So, liebe Teilnehmerinnen und Teilnehmer, bevor wir nun zum Ende dieser Lerneinheit kommen, haben wir noch drei kleine Übungen für Sie vorbereitet.</p>
Übung: Multiple Choice	<p>Frage: Sie haben ein Einzelhandelsgeschäft für österreichische Spezialitäten. Sie möchten nun in Ihrem Geschäft auch eine kleine Küche einrichten und einen Mittagsimbiss anbieten. Inwieweit könnte diese Investition Ihren Gewinn erhöhen? Klicken Sie bitte die drei richtigen Antworten an. (die richtigen Lösungen sind unterstrichen)</p> <p>Zeitersparnis <u>Zusätzliche Kunden</u> Geringere Personalaufwendungen <u>Höherer Absatz</u> <u>Größeres Sortiment</u></p>

<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Eine Werbeagentur holt mehrere Kostenangebote für eine Telefonanlage ein. Welche Angaben benötigt sie, um die Rentabilität der verschiedenen Angebote miteinander zu vergleichen? Klicken Sie bitte die vier richtigen Antworten an.</p> <p><u>Preis</u> <u>Leistungsfähigkeit</u> <u>Installationskosten</u> Herstellername <u>Wartungskosten</u></p>
<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Eine Apothekerin plant den Kauf eines Gerätes, um kostenlose Hörtests durchzuführen. Vor allem ältere Kunden werden dieses Angebot sicher nutzen. Mit welchen Folgekosten muss sie rechnen? Klicken Sie bitte die drei richtigen Antworten an.</p> <p>Abrechnungsaufwand mit Krankenkassen <u>Wartungskosten</u> <u>Einweisung des Personals durch Hersteller</u> Erhöhter Materialverbrauch <u>Einrichtung eines Platzes, um Hörtests durchzuführen</u></p>
<p>Rainer</p>	<p>Auf der nächsten Seite erhalten Sie eine zusammenfassende Übersicht, was Sie für Ihre Investitionsplanung berücksichtigen sollten.</p>

<p>Text</p>	<p>Investitionsplanung:</p> <p>Passt die Investition zur Auftragsentwicklung?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Auftragsentwicklung ○ Marktentwicklung/-trends <p>Wie hoch ist die Investition?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Preis ○ Geldwerte Vorteile ○ Aufwendungen für Anschaffung und Betrieb <p>Welche Finanzierung kommt in Frage?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Eigenkapital ○ Fremdkapital ○ Leasing ○ Beteiligung <p>Lohnt sich die Investition?</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Rentabilitätsvorschau ○ Vergleich mit GuV <p>Liquiditätssicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Liquiditätsplanung
<p>Maike</p>	<p>Die Entscheidung für oder gegen eine Investition ist keine Kleinigkeit. Wir haben Ihnen in dieser Lerneinheit daher einen Überblick über die wichtigsten Fragen gegeben, um Ihnen bei der Entscheidung zu helfen.</p>
<p>Rainer</p>	<p>Bitte lassen Sie sich aber in jedem Fall beraten und informieren Sie sich. Hinweise dazu finden Sie in unseren Hintergrundinfos.</p>

Lerneinheit 3.2	Rating
<p>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit</p>	<p>Lektion 3: Wachstumsfinanzierung</p> <p>Lerneinheit 3.2: Rating</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit lernen Sie die wesentlichen harten und weichen Faktoren eines Ratingverfahrens kennen. <p>Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 10 Minuten.</p> <p>Zurück zur Übersicht</p>
<p>Maie</p> <p>Rainer</p>	<p>Um ihre Investitionen zu finanzieren, nutzen die meisten mittelständischen Unternehmen Bankkredite und öffentliche Förderdarlehen. Die beantragen Sie immer bei ihrer Bank oder Sparkasse.</p> <p>Spätestens dann wird Ihr Unternehmen einem Rating unterzogen. Das heißt, Ihre Bank oder Sparkasse stellt Ihre Kreditwürdigkeit, Ihre Bonität, fest.</p>
<p>Text</p>	<p>Was ist Rating?</p> <p>Beurteilt die Fähigkeit eines Unternehmens, seinen gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsverpflichtungen (Kredittilgung und Zinszahlung) vollständig und termingerecht nachzukommen.</p>
<p>Schaubild baut sich nach und nach auf</p>	<p>Um Ihre Kreditwürdigkeit festzustellen, bewertet Ihre Bank die Kennzahlen und Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens. Mit Hilfe der harten oder auch quantitativen Faktoren verschafft sich die Bank einen genauen Eindruck über die gegenwärtige Vermögens-, Finanz- und Ertragslage Ihres Unternehmens. Also z.B. über die Entwicklung der Umsätze, der Aufwendungen, des Gewinns, der Liquidität, des vorhandenen Eigenkapitals oder des gesamten Firmenvermögens. Dazu kommen die weichen oder auch qualitativen Faktoren, die sich im Wesentlichen auf die Unternehmensführung, die Branche, das Marketing und das Verhältnis zur Hausbank</p>

	<p>beziehen. Die harten und weichen Faktoren entscheiden darüber, ob Sie einen Kredit erhalten und, wenn ja, wie hoch der Zinssatz ist, den Sie zahlen müssen.</p> <p>[Schaubild]</p> <p>Rating Kreditwürdigkeit?</p> <table border="0"> <tr> <td>Harte Faktoren</td> <td>Weiche Faktoren</td> </tr> <tr> <td>Vermögen?</td> <td>Branche?</td> </tr> <tr> <td>Finanzlage?</td> <td>Management?</td> </tr> <tr> <td>Ertragslage?</td> <td>Produkte?</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td>↓</td> </tr> <tr> <td>↓</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Kredit – ja oder nein?</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Zinssatz – hoch oder niedrig?</td> </tr> </table>	Harte Faktoren	Weiche Faktoren	Vermögen?	Branche?	Finanzlage?	Management?	Ertragslage?	Produkte?	↓	↓	↓		Kredit – ja oder nein?		Zinssatz – hoch oder niedrig?	
Harte Faktoren	Weiche Faktoren																
Vermögen?	Branche?																
Finanzlage?	Management?																
Ertragslage?	Produkte?																
↓	↓																
↓																	
Kredit – ja oder nein?																	
Zinssatz – hoch oder niedrig?																	
Rainer	<p>Bleiben wir erst einmal bei den harten Faktoren. Damit sich die Bank ein Bild darüber machen kann, benötigt sie von Ihnen Unterlagen. Um welche es sich dabei handelt, stellen wir Ihnen auf der folgenden Seite vor.</p>																
Vertikal geteilte Seiten	<p>[Titel] Diese Unterlagen benötigt Ihre Bank:</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Jahreserfolgsrechnung</p> <p>[Rechte Spalte Maike] Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen der letzten (drei) Jahre</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p>																

	<p>Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)</p> <p>[Rechte Spalte Maike]</p> <p>Inklusive einer Aufstellung der offenen Forderungen und Verbindlichkeiten, des Warenbestands, der vorliegenden Aufträge und der laufenden Kredite</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p> <p>Investitionsplanung</p> <p>[Rechte Spalte Maike]</p> <p>Beschreibung der geplanten Investitionen und deren Rentabilität</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p> <p>Liquiditätsvorschau</p> <p>[Rechte Spalte Maike]</p> <p>Zeigt die Zahlungsfähigkeit der kommenden 6 bis 12 Monate</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p> <p>Sicherheiten</p> <p>[Rechte Spalte Maike]</p> <p>Übersicht an Sicherheiten, wie Maschinen, Kfz, Grundstücke, Bankguthaben, Lebensversicherungen oder Kundenforderungen</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p> <p>Verträge</p> <p>[Rechte Spalte Maike]</p> <p>Gesellschaftsvertrag, Verträge mit Kunden, Kooperationsverträge u.a.</p>
--	---

	<p>[Linke Spalte Rainer] Private Vermögens- und Schuldenverhältnisse</p> <p>[Rechte Spalte Maike] Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften, die mit Privatvermögen haften</p>
Rainer	Bei den harten Faktoren geht es also in erster Linie um die Zahlen Ihres Unternehmens. Die notwendigen Unterlagen sollten Sie als Unternehmer ohnehin haben.
Maike	Sie müssen sie also nicht extra für Ihr Gespräch mit der Bank vorbereiten. Wichtig ist allerdings, dass sie auch tatsächlich auf dem aktuellen Stand sind.
Rainer	Kommen wir jetzt zu den weichen Faktoren. Dabei geht es um Ihre Zukunftsplanung und die Qualität Ihrer Unternehmensführung. Die wichtigsten Fragen, die Sie dazu beantworten sollten, stellen wir Ihnen auf den nächsten Seiten vor.
Vertikal geteilte Seiten	<p>[Titel] Weiche (qualitative) Faktoren</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Unternehmensführung</p> <p>[Rechte Spalte Maike] Betreiben Sie Controlling? Haben Sie Ihre Zahlen im Griff? Treiben Sie offene Forderungen systematisch ein? Wie sieht die Zukunft des Unternehmens aus? Welche Nachfolgeregelung haben Sie getroffen?</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Personal</p> <p>[Rechte Spalte Maike] Wie setzt sich Ihr Personal zusammen? Wie sieht Ihre Personalplanung für die nächsten Jahre aus?</p> <p>[Linke Spalte Rainer]</p>

	<p>Markt- und Branchenentwicklung [Rechte Spalte Maike] Müssen Sie Ihr Angebot anpassen? Wo bieten sich besondere Geschäftspotenziale? Inwiefern dient die geplante Investition dazu?</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Marketing [Rechte Spalte Maike] Welche Maßnahmen planen Sie zur Verbesserung Ihres Angebots? Wie sehen Ihre Kundenbeziehungen aus? Wie wollen Sie mehr Kunden erreichen? Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz? Wie optimieren Sie Ihren Vertrieb? Welche Werbemaßnahmen planen Sie?</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Kontoführung [Rechte Spalte Maike] Wie häufig überziehen Sie Ihr Konto? Schöpfen Sie den Kontokorrentrahmen immer voll aus? Wie steht es um Ihr Rückzahlungsverhalten?</p> <p>[Linke Spalte Rainer] Kommunikation mit Hausbank [Rechte Spalte Maike] Informieren Sie Ihre Bank regelmäßig? Halten Sie Vereinbarungen ein?</p>
<p>Rainer</p>	<p>Beschreiben Sie in Ihrem Business- oder Investitionsplan am besten den Zustand der einzelnen Unternehmensbereiche und wie Ihre Planungen hierzu aussehen.</p>
<p>Maike</p>	<p>Wollen Sie Ihr Unternehmen schon einmal „unter die Lupe“ nehmen? In welchen Bereichen stehen Sie wirklich gut da? Je häufiger Sie in der folgenden Checkliste ein Häkchen setzen, desto positiver wird Ihr Rating ausfallen.</p>

<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Wirtschaftliche Verhältnisse Ihres Unternehmens</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Bilanzen und Jahresabschlüsse der letzten Jahre? ▪ Ihre Umsatz- und Leistungsentwicklung? ▪ Ihre Kostenentwicklung und Kostenstruktur? ▪ Ihre Ertragsentwicklung? ▪ Ihre Rentabilität? ▪ Ihre Liquidität? ▪ Ihre Eigenkapitalausstattung? ▪ Ihre Schuldentilgungsdauer? (gering = positiv) ▪ Ihr Firmenvermögen?
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Managementkompetenz</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen? ▪ Ihr Controlling? ▪ Ihren Überblick über alle wesentlichen Unternehmensdaten? ▪ die Regelung Ihrer Nachfolge? ▪ Ihre Nachwuchsförderung? ▪ das Qualitätsmanagement in Ihrem Unternehmen?

<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Führungserfahrung</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Qualifikationen Ihrer Mitarbeiter? ▪ Die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter? ▪ Ihre Personalplanung für die Zukunft?
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Markt und Branche</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ das Marktpotenzial Ihres Unternehmens? ▪ den aktuellen Auftragsbestand? ▪ die zukünftige Auslastung? ▪ die Branchenentwicklung? ▪ das Erfolgspotenzial Ihrer Geschäftsfelder?
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Produkte und Leistungen</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ihr Angebots-Sortiment? ▪ die Qualität Ihrer Produkte und Leistungen? ▪ die Positionierung Ihres Unternehmens im Markt? ▪ die Positionierung Ihres Unternehmens in seinem derzeitigen Preis- und Leistungssegment? ▪ die Produktentwicklung und Innovationsgeschwindigkeit in Ihrem Unternehmen?

<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Kunden</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Zufriedenheit Ihrer Kunden? ▪ die Erfolgswahrscheinlichkeit mit Ihrem derzeitigen Kundensegment? ▪ die Bonität Ihrer Kunden? ▪ die Abhängigkeit von wenigen Kunden? (gering = positiv) ▪ die „Treue“ Ihrer Kunden?
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Konkurrenz</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ den Marktanteil Ihres Unternehmens? ▪ die Zahl der Wettbewerber? (gering = positiv) ▪ Ihren Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz?
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Lieferanten</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ihre Einkaufskonditionen? ▪ die Qualität und Zuverlässigkeit Ihrer Lieferanten? ▪ die Abhängigkeit von Lieferanten? (gering = positiv)
<p>Checkliste zum Ankreuzen</p>	<p>Beziehung zur Hausbank</p> <p>Welche Aspekte würden Sie in diesem Bereich positiv bewerten?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ die Inanspruchnahme Ihres Kreditrahmens?

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ihre Kontoumsätze im Vergleich zum Kontokorrent-Kreditrahmen? ▪ Ihr Informationsverhalten gegenüber der Bank? ▪ die Aussagekraft Ihrer Informationen? ▪ die Kommunikation mit Ihrer Bank? ▪ Ihre Zuverlässigkeit bei Vereinbarungen mit der Bank?
<p>Rainer</p> <p>Maike</p>	<p>Die Fragen und die Art der Bewertung entsprechen zwar nicht der Ratingpraxis. Sie gehen aber auf alle wesentlichen Punkte ein und helfen Ihnen dabei, sich auf ein Rating vorzubereiten.</p> <p>Woran Ihre Bank bei den harten und weichen Kreditfaktoren im Einzelnen interessiert ist, erfahren Sie auch in unseren Hintergrundinfos.</p>
<p>Rainer</p>	<p>Kommen wir jetzt zur nächsten Lerneinheit. Darin stellen wir Ihnen die Förderprogramme des Bundes vor, die besonders für die Wachstumsfinanzierung geeignet sind.</p>

Lerneinheit 3.3	Förderprogramme
Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 3.3 und der Lernziele	Lektion 3: Wachstumsfinanzierung Lerneinheit 3.3: Förderprogramme - In dieser Lerneinheit lernen Sie die Förderprogramme des Bundes zur Wachstumsfinanzierung kennen. Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 10 Minuten. Zurück zur Übersicht
Maike Rainer	Um das Wachstum Ihres Unternehmens zu finanzieren, bieten Bund und Bundesländer spezielle Förderprogramme an. Welche Bundesprogramme es gibt, zeigen wir Ihnen auf den nächsten Seiten.

<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Förderprogramme des Bundes</p> <p>KfW-StartGeld</p> <p>[rechte Seite:]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 3 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit • Gründung im Nebenerwerb, wenn mittelfristig Haupterwerb • Bis zu 50.000 Euro • Geringe Sicherheiten notwendig, da 80%ige Haftungsfreistellung • Zinshöhe: fest • Tilgungsfreie Anlaufzeit • Vorzeitige Tilgung jederzeit kostenfrei möglich
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Förderprogramme des Bundes</p> <p>KfW-Unternehmerkredit</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu 10.000.000 Euro • Bankübliche Sicherheiten • Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers • Kombination mit ERP-Kapital möglich • 50% Haftungsfreistellung für Unternehmen, die seit 2 Jahren am Markt sind
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Förderprogramme des Bundes</p> <p>ERP-Kapital für Gründung</p>

	<p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bis zu drei Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit • Bis zu 500.000 Euro • Keine Vollfinanzierung möglich (Ergänzung z.B. durch KfW-Unternehmerkredit) • Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion • Sicherheiten: keine Sicherheiten erforderlich • Günstige Zinsen, langsam ansteigend
<p>Vertikal geteilte Seite</p>	<p>[Linke Seite]</p> <p>Förderprogramme des Bundes</p> <p>KfW-Kapital für Arbeit und Investitionen</p> <p>[Rechte Seite]</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ab 3 Jahre nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit • Nachrangdarlehen mit Eigenkapitalfunktion • Bis zu 4 Mio. Euro (je 2 Mio. Euro Nachrangdarlehen und klassisches Darlehen) • Zinshöhe: je nach Bonität und Sicherheiten des Kreditnehmers
<p>Text</p>	<p>Entscheidungshilfen für die Wahl der geeigneten Förderung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wann haben Sie Ihr Unternehmen gegründet bzw. übernommen? • Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf insgesamt? • Reicht der Eigenkapitalanteil aus? • Verfügen Sie über ausreichend Sicherheiten?

<p>Maike</p> <p>Rainer</p>	<p>Einen kurzen Überblick über die wichtigsten Investitionsförderprogramme des Bundes haben Sie nun erhalten. Jetzt brauchen wir Ihre Hilfe.</p> <p>Unsere Unternehmerinnen und Unternehmer planen nämlich verschiedene Investitionen und würden gerne von Ihnen wissen, welche Förderung geeignet ist. Können Sie helfen?</p>
<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Marianne Pfeifer und Katrin Säger möchten neben ihrem häuslichen Pflegedienst auch einen Aufenthaltsraum mit Cafébetrieb für ältere Menschen anbieten. Die Gesamtkosten belaufen sich auf circa 250.000 Euro. Gegründet haben Sie Ihr Unternehmen vor eineinhalb Jahren. Zwei Antworten sind richtig.</p> <p>KfW-StartGeld <u>ERP-Kapital für Gründung</u> ERP-Kapital für Wachstum Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen <u>KfW-Unternehmerkredit</u></p>
<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Metin Akgün möchte für sein Umweltberatungsbüro nächstes Jahr ein Kfz anschaffen, in dem er alle Messgeräte und Werkzeuge, unterbringen kann. Gegründet hat er sein Unternehmen dieses Jahr. Welche Förderprogramme kommen in Frage? Zwei Antworten sind richtig.</p> <p><u>KfW-StartGeld</u> ERP-Kapital für Gründung ERP-Kapital für Wachstum Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen <u>KfW-Unternehmerkredit</u></p>

<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Günter Stein möchte eine zusätzliche Produktionsanlage installieren und plant daher eine umfangreiche Investition von 600.00 Euro. Gegründet hat er sein Unternehmen vor über zehn Jahren. Welche Förderprogramme kommen in Frage? Zwei Antworten sind richtig.</p> <p>KfW-StartGeld ERP-Kapital für Gründung ERP-Kapital für Wachstum <u>Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen</u> <u>KfW-Unternehmerkredit</u></p>
<p>Übung: Multiple Choice</p>	<p>Frage: Die Hotelbesitzerin Brigitte Hermann überlegt, im nächsten Jahr die Ausstattung der Gästezimmer komplett auszutauschen. Diese Investition würde sie etwa 80.000 Euro kosten. Ihr Hotel hat sie vor über zwei Jahren übernommen. Welche Förderprogramme kommen in Frage? Zwei Antworten sind richtig.</p> <p>KfW-StartGeld ERP-Kapital für Gründung <u>ERP-Kapital für Wachstum</u> Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen <u>KfW-Unternehmerkredit</u></p>
<p>Maibe</p>	<p>Jedes Förderprogramm stellt bestimmte Anforderungen an den Antragsteller. Haben Sie schon eine Förderung ins Auge gefasst? Dann wählen Sie einfach auf der nächsten Seite die passende Checkliste aus, um festzustellen, ob Sie die Anforderungen erfüllen.</p>
<p>Text</p>	<p>Klicken Sie auf eines der Förderprogramme:</p> <p>KfW-StartGeld ERP-Kapital für Gründung</p>

	<p>Unternehmerkapital für Arbeit und Investitionen KfW Unternehmerkredit</p>
<p>Checkliste KfW-StartGeld</p>	<p>KfW-StartGeld Wenn Sie alle Kästchen anklicken können, erfüllen Sie die wichtigsten Fördervoraussetzungen.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Handelt es sich beim Antragsteller um ein kleines Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder einen Angehörigen der Freien Berufe? 2. Liegt die Aufnahme der selbständigen Tätigkeit nicht mehr als drei Jahre zurück? 3. Falls es sich bei dem Antragsteller um ein Unternehmen handelt: Werden höchstens 100 Personen beschäftigt? 4. Ist der Gesamtfinanzierungsbedarf der Investition (einschließlich Betriebsmittel und abzüglich Eigenmittel) nicht höher als von 50.000 Euro?
<p>Checkliste ERP-Kapital für Gründung</p>	<p>ERP-Kapital für Gründung Wenn Sie alle Kästchen anklicken können, erfüllen Sie die wichtigsten Fördervoraussetzungen.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dient das Vorhaben der Festigung eines Unternehmens innerhalb der ersten drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit? 2. Handelt sich um eine nachhaltig tragfähige, selbständige Vollexistenz? 3. Dient das Nachrangdarlehen der Mitfinanzierung folgender betriebsnotwendiger Investitionen (z.B. Grundstücke, Gebäude und Baunebenkosten, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Kaufpreis eines Unternehmens oder -teiles, Warenlager, branchenübliche Markterschließungsaufwendungen)?

	<p>4. Verfügt der Antragsteller über die für das Vorhaben notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation?</p> <p>5. Besitzt der Antragsteller eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit (mind. 10 % Gesellschaftsanteil und Geschäftsführungsbefugnis)?</p> <p>6. Ist sichergestellt, dass es sich nicht um ein Sanierungsvorhaben oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten handelt?</p> <p>7. Ist ausgeschlossen, dass es sich um ein Vorhaben zur Herstellung, Verarbeitung und/oder Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, der Fischerei und der Forstwirtschaft handelt?</p> <p>10. Setzt der Antragsteller Eigenmittel in genügendem Umfang ein (i.d.R. 15 %)?</p>
<p>Checkliste Kapital für Arbeit und Investitionen</p>	<p>Kapital für Arbeit und Investitionen</p> <p>Wenn Sie alle Kästchen anklicken können, erfüllen Sie die wichtigsten Fördervoraussetzungen.</p> <p>Handelt es sich bei Ihrem Unternehmen entweder um ein mittelständisches Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder sind Sie Angehöriger der Freien Berufe?</p> <p>Handelt es sich um ein mittelständisches deutsches Unternehmen oder sind Sie ein Angehörigen der Freien Berufe, das bzw. der im Ausland investiert?</p> <p>Sind Sie seit mindestens drei Jahren am Markt etabliert?</p> <p>Befindet sich das Unternehmen mehrheitlich in Privatbesitz?</p> <p>Beträgt der Gruppenumsatz Ihres Unternehmens nicht mehr als 500 Mio. Euro?</p>

	Verfügen Sie über eine befriedigende Bonität? Werden mit dem Vorhaben Arbeitsplätze geschaffen oder gesichert?
--	---

Checkliste KfW Unternehmer- kredit	KfW-Unternehmerkredit Wenn Sie alle Kästchen anklicken können, erfüllen Sie die wichtigsten Fördervoraussetzungen. Handelt es sich um ein Investitionsvorhaben in Deutschland? Handelt es sich entweder um ein in- oder ausländisches Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, das sich mehrheitlich in Privatbesitz befindet und dessen Gruppenumsatz 500 Mio. Euro nicht überschreitet oder sind Sie ein Angehöriger der Freien Berufe? Ist ausgeschlossen, dass es sich um einen Sanierungsfall oder um ein Unternehmen in Schwierigkeiten handelt?
Rainer Maibe	Detaillierte Informationen zu diesen und weiteren Förderprogrammen finden Sie übrigens in der Förderdatenbank. Kommen wir nun zur nächsten Lerneinheit, dem Gespräch mit der Bank.

Lerneinheit 3.4	Bankgespräch
Fenster mit Titel Lerneinheit 3.4 und der Lernziele	Lektion 3: Wachstumsfinanzierung Lerneinheit 3.4: Bankgespräch - In dieser Lerneinheit lernen Sie ein weiteres eTraining Angebot des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie kennen. Für die Bearbeitung dieser Lektion benötigen Sie ca. 2 Minuten. Zurück zur Übersicht

<p>Rainer</p>	<p>Sie haben bereits in den Ausführungen zum Rating erfahren, wie wichtig die Vorbereitung auf das Bankgespräch ist. Ihre Bank oder Sparkasse wird Ihren Antrag nur bearbeiten, wenn Sie von Ihrer Bonität und dem Erfolg Ihrer Investition überzeugt ist.</p>
<p>Maike</p>	<p>Das Gespräch mit der Bank sollten Sie daher sehr sorgfältig vorbereiten. Das Bundesministerium für Wirtschaft unterstützt Sie dabei und bietet Ihnen ein eigenes eTraining dazu an.</p>
<p>Bild des eTrainings Bankgespräch 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 erfahren 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 2: „Gründungsfinanzierung“ 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>[Pinnwand]</p> <p><u>Lektionen im Überblick</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Lektion 2: Gründungsfinanzierung • Lektion 4: Sicherheiten & Bürgschaften
<p>Schaubild</p>	<p>Wenn Sie weitere Lektionen bearbeiten möchten, klicken Sie bitte 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>

BMWi-Expertenforum: Expertinnen und Experten beantworten Ihre Fragen

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

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

www.softwarepaket.de

Lektion 3: Wachstumsfinanzierung

Lerneinheit 3.1: Investitionsplanung

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

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

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

Checkliste: Investitionsplan (pdf)

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

Lerneinheit 3.2: Rating

BMWi-Existenzgründungsportal: Rating

<http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung/wissen/00126/index.php>

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

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_46.pdf

Checkliste: So können Sie sich auf das Rating vorbereiten (pdf)

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/finanzierung_foerderung/09_check.pdf

BMWi-Ratingplaner online

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

BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/planer_und_hilfen/02873/index.php

KfW-Rating-Berater (www)

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Finanzierungsberatung_NEU/Rating-Berater/index.jsp

Lerneinheit 3.3: Förderprogramme

BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzplanung

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

Förderdatenbank des Bundes (www)

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

BMWi-Finanzierungsplaner

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

ERP-Wirtschaftsförderung (www)

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

Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für Investitionen und Innovationen

Download und Bestelladresse

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

KfW Bankengruppe (www)

www.kfw-mittelstandsbank.de

Lerneinheit 3.4: 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.