



GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Nr. 13 Thema: Leasing – Chancen und Risiken für Existenzgründer

Was ist Leasing?

Der Begriff „Leasing“ kommt aus dem Englischen und bedeutet schlicht „Mieten“ oder „Vermieten“ von Investitionsgütern oder langlebigen Wirtschaftsgütern. Charakteristisch für Leasing ist: Der Leasinggeber, der das Leasingobjekt vermietet, bleibt juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts. Einer der Unterschiede zwischen „klassischer Miete“ und Leasing: Dem „Mieter“ bzw. Nutzer des Leasingobjekts, auch Leasingnehmer genannt, werden beim Leasing Rechte, Risiken und Pflichten übertragen, die bei „traditioneller Miete“ üblicherweise der Vermieter trägt. So haftet der Leasingnehmer für Beschädigungen und ggf. für den Ausfall des Produkts. Er muss Reparaturen ausführen und das Objekt instand halten.

Was kann man leasen?

Wenn von Leasing die Rede ist, denken die meisten Menschen an Autos. Doch z. B. auch Immobilien, Büromaschinen, EDV-Ausstattungen und Produktionsanlagen können geleast werden.

Leasinggesellschaften

Es gibt heutzutage zwei Formen von Leasinggebern: „herstellerabhängige“ und „herstellerunabhängige“. Im ersten Fall vermietet der Produzent seine Objekte über eine eigene Leasinggesellschaft (heute gerade bei Autos be-



liebt). Im zweiten Fall übernehmen dies unabhängige Leasinggesellschaften oder auch Kreditinstitute, die wiederum eigene Leasinggesellschaften haben.

Der Leasingvertrag

Der Leasingvertrag zwischen Leasinggeber und -nehmer kann viele verschiedene Ausgestaltungen haben. Soll er jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten „Leasingerlasse“ maßgeblich. Man unterscheidet zwischen Leasingverträgen, die „normalen Mietverträgen“ nahe kommen, und Finanzierungs-Leasingverträgen.

Die Kennzeichen des Leasingvertrags als „Mietvertrag“

► **Verantwortung:** Der Leasinggeber trägt das volle Risiko für das Objekt. Er

ist verantwortlich für Wartung, Versicherung, Reparaturen usw.

► **Kündigung:** Der Vertrag kann sofort bzw. im Rahmen einer kurzen Frist gekündigt werden. Das Leasingobjekt kann immer wieder neu vermietet werden.

► **Bezahlung:** (monatliche) Miete.

► **Eigentum:** Der Leasinggeber ist der Eigentümer des Objekts.

Dieser Vertrag ist sinnvoll, wenn der Leasingnehmer das Objekt weniger als die „betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer“ (unter 40 Prozent) gebrauchen möchte.

Die Kennzeichen des Finanzierungs-Leasingvertrags

► **Verantwortung:** Der Leasingnehmer trägt die Verantwortung für das Leasingobjekt und damit das Risiko.

Inhalt

Was spricht für oder gegen Leasing? ...	2
Rating und Leasing	3
Übersicht: Leasing-Vertragsarten	1
Checkliste: Fragen vor der Leasingvertragsunterzeichnung	II
Leasing-Begriffe	4
Fördermöglichkeiten	4
Print- und Online-Informationen, Kontakte (Auswahl)	4

► **Kündigung:** Der Vertrag sieht eine fest vereinbarte Grundmietzeit vor, während der er bei vertragsgemäßer Erfüllung von beiden Parteien nicht gekündigt werden kann. Zahlt der Leasingnehmer die Raten nicht rechtzeitig, kann ihm der Leasinggeber fristlos kündigen und Schadenersatz fordern. Die Grundmietzeit beträgt mindestens 40 und höchstens 90 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“, damit das Objekt aus steuerrechtlichen Gründen nicht nur juristisches, sondern auch wirtschaftliches Eigentum des Leasinggebers bleibt. Das sind z. B. bei Fahrzeugen zwei bis vier Jahre, bei EDV-Equipment zwei bis vier Jahre, bei bestimmten Maschinen vier bis neun Jahre, bei Immobilien zehn bis 22,5 Jahre.

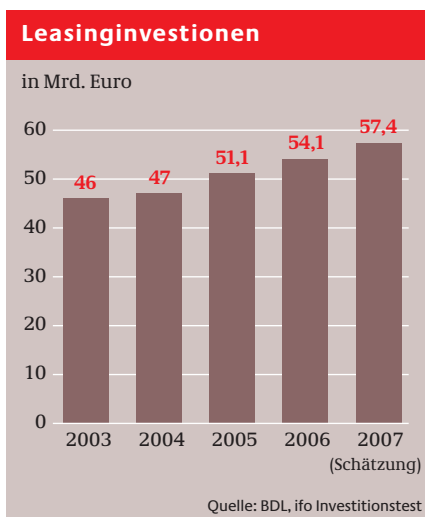
► **Bezahlung:** Der Leasingnehmer zahlt (Fachjargon „amortisiert“) die Anschaffungs- bzw. Herstellungs- und Finanzierungskosten des Objekts plus den Gewinn für den Leasinggeber (je nach Vertragsart) entweder allein durch Raten oder durch Raten und An- oder Schlusszahlungen (Beginn, Ende der Grundmietzeit).

Es gibt zwei Arten von Finanzierungs-Leasingverträgen:

„Vollamortisationsverträge“ und „Teilamortisationsverträge“

Kennzeichen des Vollamortisationsvertrags:

Vollamortisation heißt, dass der Leasingnehmer während der Grundmietzeit mit seinen Leasingraten die gesamten Kosten, also die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und alle Nebenkosten abdeckt.



Möglichkeiten der Vertragsgestaltung:

Leasingnehmer und -geber können vereinbaren, dass nach Ablauf der Grundmietzeit

- das Objekt an den Leasinggeber zurückfällt;
- der Leasingnehmer das Objekt zu einem geringen Restbuchwert, z. B. zehn Prozent, kaufen kann (Fachjargon „Kaufoption“);
- der Leasingnehmer die Leasingzeit verlängern kann (reduzierte Rate).

Kennzeichen des Teilamortisationsvertrags:

- Der Leasingnehmer deckt mit seinen Raten nicht die gesamten Kosten während der Grundmietzeit. Es bleibt ein Restbetrag, der kalkulierte Restwert.
- Wie hoch der Restwert nach Vertragsablauf ist, vereinbaren Leasingnehmer und -geber bei Abschluss des Vertrags. Im Idealfall entspricht der vertraglich vereinbarte Restwert dem tatsächlichen Marktwert zum Ende der Leasingzeit. Der Leasingnehmer hat also keine überhöhten oder zu niedrigen Raten bezahlt, weil der Restwert zutreffend kalkuliert wurde.

Möglichkeiten der Vertragsgestaltung:

Leasingnehmer und -geber können vereinbaren, dass nach Ablauf der Grundmietzeit

- das Objekt an den Leasinggeber zurückfällt;
- das Objekt zum Zeitwert an eine dritte Person verkauft wird. Der Leasingnehmer kann auch als gleichberechtigter Kaufinteressent auftreten. Liegt der tatsächliche Verkaufserlös über dem Restwert des Objekts, fallen

von der Differenz 25 Prozent an den Leasinggeber (Fachjargon „Mehrerlösbeteiligung“). Unter Kostengesichtspunkten bedeutet dies eine Verteuerung der Finanzierung, die mit zutreffender Restwertwahl hätte vermieden werden können. Ist der erzielte Erlös kleiner als der Restwert, so muss der Leasingnehmer die Differenz an den Leasinggeber zahlen. Mit dieser Vertragsgestaltung ist regelmäßig auch ein „Andienungsrecht“ verbunden. Der Leasinggeber kann verlangen, dass der Leasingnehmer das Objekt zum vereinbarten Restwert kauft.

Sonderfall: Der kündbare Finanzierungs-Leasingvertrag

Hier vereinbaren Leasinggeber und -nehmer, dass der Leasingvertrag kündbar ist. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Gekündigt werden kann frühestens nach 40 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“. Der Leasingnehmer muss eine Abschlusszahlung leisten.

Auswahl der Leasinggesellschaft

Bei der Auswahl der Leasinggesellschaft ist mit der gleichen Sorgfalt vorzugehen wie bei der Wahl der Hausbank. Der Unternehmer sollte mehrere Leasinggeber hinsichtlich Leasingrate, Vertragslaufzeit, Restwert und Vertragsart vergleichen, denn nicht immer ist der Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate der günstigste. Neben der Höhe der Leasingraten sind auch die übrigen Bedingungen (Abrechnung nach Ablauf der Laufzeit, Kosten bei vorzeitigem Abbruch des Vertrags usw.) und Serviceleistungen der Gesellschaften zu prüfen.

Quellen: Prof. Dr. H. J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel; Horst Fiedler, Wirtschaftsberater BVW, Nienburg

Was spricht für oder gegen Leasing?

Leasing und Kosten

Die Vergleichsrechnung zwischen kreditfinanziertem Kauf und Leasingfinanzierung ist nicht einfach. Ein Experte hilft Existenzgründern bei der Berechnung bzgl. Rentabilität und Liquiditätsgesichtspunkten.

„Kosten“ bei Vollamortisationsverträgen

- Die Leasingraten sind bei Vollamor-

tisationsverträgen in der Regel höher als bei einem Teilamortisationsvertrag, da allein mit den Raten die gesamten Kosten bis zum Ende der Grundmietzeit gedeckt werden.

- Kauft der Leasingnehmer das Objekt nach dem Ende der Grundmietzeit, fallen im ungünstigsten Fall bis zu 60 Prozent des Kaufpreises zusätzlich an.
- **Tipp:** Vollamortisationsverträge sollten aus Kostengründen immer über

eine Grundmietzeit von bis zu 90 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“ abgeschlossen werden.

„Kosten“ bei Teilamortisationsverträgen

Für den Leasingnehmer ist es bei Abschluss des Leasingvertrags kaum möglich, die exakten Gesamtkosten festzulegen. Gründe z. B.:

► **Kosten beim Andienungsrecht:** Handelt es sich um einen Vertrag mit „Andienungsrecht“, kann der Leasinggeber verlangen, dass der Leasingnehmer das Objekt zum vereinbarten Restwert kauft oder die Differenz zum erzielbaren Marktpreis bei Verkauf an einen Dritten zuzahlt.

► **Kosten einer Mehrerlösbeteiligung:** Eine vertraglich vereinbarte „Mehrerlösbeteiligung“ beteiligt den Leasinggeber mit mindestens 25 Prozent am Differenzbetrag zwischen dem vereinbarten Restwert und einem erzielbaren höheren oder niedrigeren Zeitwert (Marktwert). Die Beteiligung ist unabhängig davon, ob der Leasingnehmer oder ein Dritter das Objekt erwirbt, da ein Verkauf immer zum Zeitwert erfolgen muss. Im Rahmen der Investitionsrechnung führt eine Mehrerlösbeteiligung zu einer Erhöhung der Verzinsung bzw. zu Kosten, die mit einem tendenziell höheren Restwertansatz vermeidbar gewesen wären.

► **Kündigungsoptionen:** Handelt es sich um einen kündbaren Leasingvertrag, der auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wird, so ist eine Kündigung frühestens nach Ablauf von 40 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“ möglich. Dabei sind Abschlusszahlungen zu leisten, die zu Beginn der Mietzeit festgelegt werden. Bei Verkauf des Objekts rechnet der Leasinggeber bis zu 90 Prozent des Verkaufserlöses auf die Abschlusszahlung an. Wichtig:

Der Leasingnehmer sollte den Vertrag kündigen, wenn keine Abschlusszahlung mehr anfällt, da ansonsten die vereinbarte Leasingrate immer weiter zu zahlen ist.

Leasing und Liquidität

Leasing kann der Liquidität nützen: Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Der Leasingnehmer kann die Mittel anderweitig einsetzen und benötigt kein zusätzliches Eigenkapital. Damit verbunden ist auch der „Pay-as-you-earn-Gedanke“: Die Leasingraten können ggf. aus Erträgen, die das Leasinggut erbringt, bezahlt werden.

Leasing und Steuern

Vorteile durch Steuerersparnis greifen bei Existenzgründern anfangs kaum, da sie erfahrungsgemäß in den ersten Jahren höhere Aufwendungen als Erträge haben. Bei ihnen fällt in der Regel erst gar keine bzw. kaum Gewerbesteuer und Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer (je nach Rechtsform) an.

Besondere Angebote:

Leasing „ab Fabrik“

Hersteller-Leasinggeber können den Leasingnehmern oft günstigere Angebote unterbreiten als unabhängige Leasinggesellschaften. Der Grund: Hersteller können den Spielraum zwischen Verkaufspreis und ihren eigenen Herstellungskosten ausnutzen, indem sie ihr Angebot an den niedrigeren Herstellungskosten ausrichten. Die gesamten Leasingzahlungen sind entsprechend niedriger. Dagegen kaufen Leasinggesellschaften die Objekte vom Hersteller zu Verkaufspreisen und geben diese Kosten plus eigene Finanzierungskosten

plus Gewinnspanne an den Leasingnehmer weiter. Der Hersteller profitiert auch davon: Für ihn ist das Leasing eine Art Marketinginstrument, um z. B. seine fabrikneuen Produkte besser absetzen zu können.

Leasingangebote durch Großabnehmer

Einige unabhängige Leasinggesellschaften erhalten – weil sie sozusagen Großabnehmer sind – von den Herstellern Rabatte, die ein einzelner Abnehmer u. U. nicht bekommt. Geben die Leasinggesellschaften diesen Rabatt weiter, dann profitiert auch der Leasingnehmer in Form von niedrigeren Leasingraten davon.

Leasing und Service

Einige Leasinggesellschaften, insbesondere Hersteller-Leasinggesellschaften, bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z. B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Der Service reicht z. B. bis hin zum kompletten Maschinen- und Fuhrparkmanagement oder der Übernahme der Baubetreuung beim Leasing von Immobilien (Fullservice-Verträge). Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten. Auch der unmittelbare Kontakt zwischen Kunde und Hersteller hat Vorteile: Der Hersteller ist mit dem Objekt bestens vertraut. Für ihn ergeben sich Synergieeffekte, da er den Kunden während der gesamten Leasingzeit betreut und auf spontane Kundenwünsche wie Kapazitätzuwachs, Produktverbesserungen, aber auch Probleme usw. reagieren kann. Für den Kunden kann dies ebenfalls vorteilhaft sein, da er alles aus einer Hand erhält – u. U. sogar preisgünstiger.

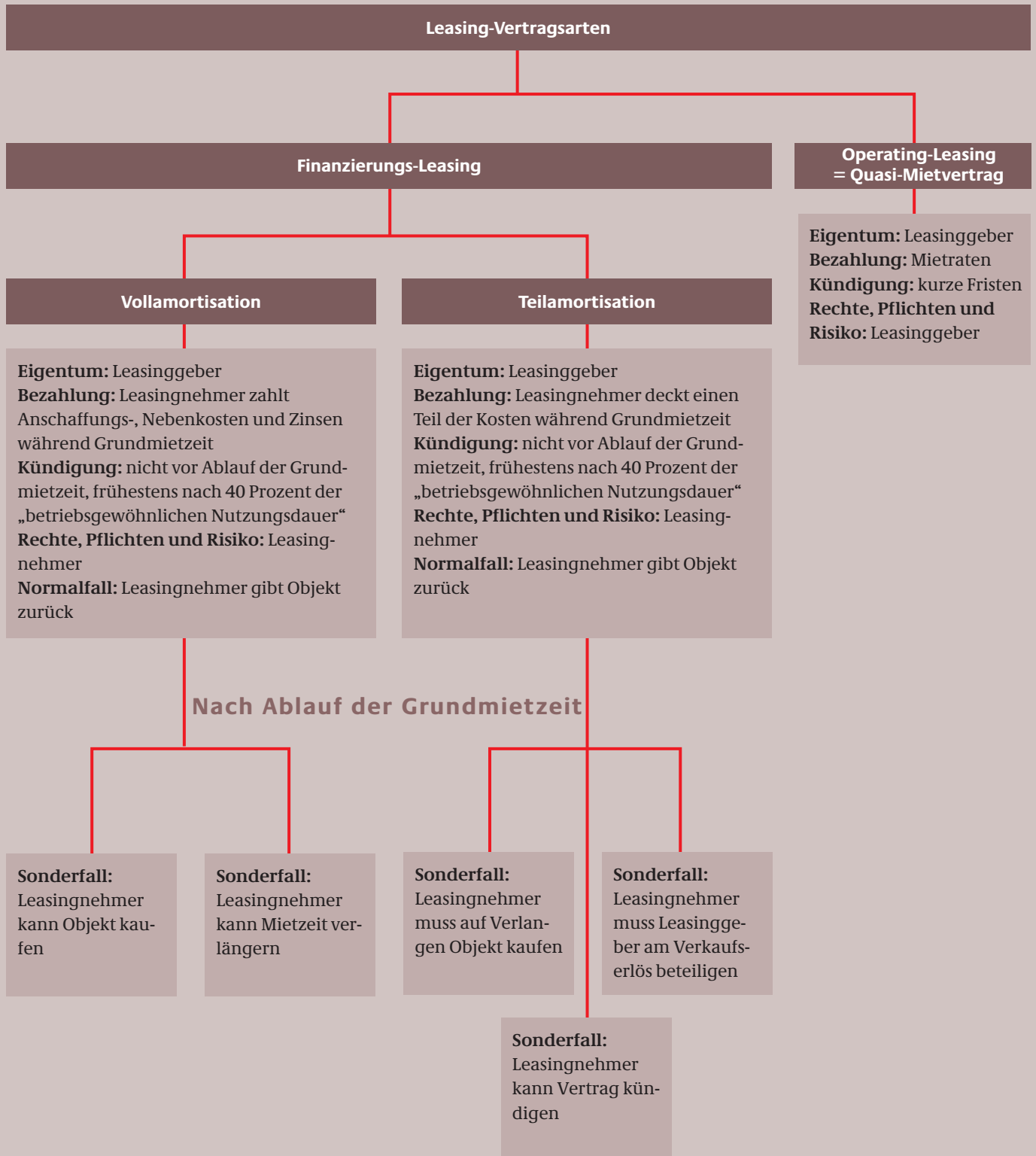
Leasing und Sicherheiten

Leasing wird vielfach als Möglichkeit gesehen, neben Bankkredit und öffentlichen Fördermitteln eine zusätzliche Kreditquelle zu erschließen. Leasinggesellschaften prüfen aber nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft. Und Existenzgründer werden erfahrungsgemäß von Leasinganbietern bonitätsmäßig zurückhaltend beurteilt.

Rating und Leasing

Für Unternehmen, die ihre Investitionen hauptsächlich über Bankkredite finanzieren, wird Leasing noch mehr an Bedeutung gewinnen. Im Rahmen des Ratings der Kreditinstitute spielen Finanzierungsinstrumente eine immer wichtigere Rolle. Leasing ist eines davon. Leasing – soweit es sich nicht um Banken-Tochtergesellschaften handelt – unterliegt nicht den Basel II Kreditwesen-Gesetzesregelungen. Es ist davon auszugehen, dass Leasing in den kommenden Jahren eine entsprechend höhere Zuwachsrate bekommen wird (s. auch GründerZeiten Nr. 46 „Unternehmensbeurteilung/Rating“).

Leasing-Vertragsarten



Bevor Sie den Leasingvertrag unterzeichnen: Können Sie diese Fragen beantworten?

- ▶ Ist der Leasinggegenstand genau beschrieben?
- ▶ Wie hoch wäre der Preis, würde man das Objekt kaufen?
- ▶ Werden Rabatte weitergegeben/in der Kalkulation berücksichtigt?
- ▶ Wie hoch ist die Leasingsonderzahlung?
- ▶ Wie viele Leasingraten muss ich zahlen?
- ▶ Wie hoch ist die Leasingrate?
- ▶ Wie lange ist die Laufzeit?
- ▶ Wie hoch wird der kalkulierte Restwert sein?
- ▶ Handelt es sich um einen Voll- oder Teilamortisationsvertrag?
- ▶ Wird der „linearisierte Leasingfaktor“ offen gelegt (wichtig für Steuerbilanz)?
- ▶ Ist der Vertrag kündbar?
- ▶ Wie und zu welchen Konditionen kann ich den Vertrag vorzeitig beenden?
- ▶ Nach Ablauf der Leasingzeit: Muss ich das Leasingobjekt ggf. kaufen (Andienungsrecht)?
- ▶ Nach Ablauf der Leasingzeit: Kann ich die Mietzeit verlängern? Wie hoch sind die Raten bei Verlängerung?
- ▶ Nach Ablauf der Leasingzeit: Bin ich am Mehr- und Mindererlös, d. h. am höheren Marktwert beteiligt, wenn das Objekt nach Ablauf der Leasingzeit an einen Dritten verkauft wird?
- ▶ Welche Kosten entstehen nach Ablauf des Leasingvertrags (z. B. Schlusszahlung, Transport-, Abbaukosten)?
- ▶ Wie sind die juristischen und wirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse geregelt?
- ▶ Wie wird sichergestellt, dass bei einem Immobilien-Leasingvertrag das Objekt nicht zur Konkursmasse gehört, sollte der Leasinggeber in Konkurs gehen?
- ▶ Werden die Finanzierungs-Leasingerlasse des Bundesministeriums der Finanzen (1971, 1972, 1975, 1991) eingehalten?
- ▶ Zwingend bei EDV-Hardware: Ist ein Wartungsvertrag vorgesehen?
- ▶ Wichtig z.B. für EDV-Hardware: Ist eine Schwachstromversicherung in der Leasingrate enthalten?
- ▶ Entspricht das Leasingobjekt dem Stand der Technik, der vertraglich vereinbart wurde (wichtig bei gebrauchten Objekten)?
- ▶ Kann ich während der Laufzeit weitere Produkte aus dem gleichen Sortiment dazu leasen („Produkterweiterung“)?
Wie ändert sich entsprechend die Laufzeit und die Leasingrate?
- ▶ Kann die Leasingrate unterschiedlichen Liquiditätssituationen in meinem Unternehmen angepasst werden?

Leasing-Begriffe

Andienungsrecht

Enthält ein Teilamortisationsvertrag ein Andienungsrecht, ist der Leasingnehmer auf Verlangen der Leasinggesellschaft verpflichtet, das geleaste Objekt zu einem im Voraus vereinbarten Restwert zu erwerben. Ein Erwerbsrecht des Leasingnehmers besteht hingegen nicht.

Kaufoption

Recht des Leasingnehmers (nur bei Vollamortisationsverträgen), das Leasingobjekt nach Ablauf des Leasingvertrags käuflich zu erwerben

Leasingerlasse

Regelungen des Bundesfinanzministers zur steuerlichen Behandlung von Leasingverträgen (Mobilien) vom 19.04.1971

Fördermöglichkeiten

Für den Leasingnehmer

Im Rahmen einiger ERP- und KfW-Förderprogramme (z. B. im ERP-Unternehmerkapital oder Unternehmerkredit) gewährt die KfW Mittelstandsbank Mittel für die Anzahlung von Leasinggütern und ggf. auch für die Zahlung der Restwerte.

Hinweis: Erkundigen Sie sich beim Wirtschaftsministerium Ihres Bundeslandes bzw. bei Trägern von Förderprojekten, welche (Länder-)Programme Leasing fördern. Fragen Sie, ob Leasing die Beantragung anderer Fördermittel (z. B. Investitionszulagen) einschränkt!

Für den Leasinggeber

Leasinggesellschaften, die die Antragsvoraussetzungen des Unternehmerkredits erfüllen, können grundsätzlich sowohl ihre Investitionen in Leasinggüter als auch in ihre eigene Betriebsausstattung mit dem Unternehmerkredit finanzieren. Leasinggüter können auch Immobilien sein. Die Höhe der möglichen Finanzierung sollte im Einzelfall abgestimmt werden.

Weitere Informationen:
Infocenter der KfW Mittelstandsbank, 53170 Bonn
Service-Rufnummer: 01801 241124

(„Vollamortisationserlass“) und vom 22.12.1975 („Teilamortisationserlass“) sowie Immobilien vom 21.03.1972 und 23.12.1991. Die Einhaltung dieser Erlasse sichert die Zurechnung des Leasinggegenstandes beim Leasinggeber (wirtschaftliches Eigentum).

Öko-Leasing

Öko-Leasing soll die Rücknahme, den mehrfachen Einsatz und die fachgerechte Entsorgung des Leasinggegenstandes durch den Leasinggeber sicherstellen.

Restwert (RW)

Dies ist der Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, der bei Teilamortisationsverträgen während der Leasingdauer nicht durch Zahlung von Leasingraten vom Leasingnehmer getilgt wird. Der RW wird vertraglich fest vereinbart. Der Leasinggeber hat in der Regel ein Andienungsrecht. Maßgeblich für die Bemessung des Restwertes sollte der zum Ende der Leasingdauer voraussichtlich erzielbare Marktwert des Leasingobjektes sein.

Sale-and-lease-back (SLB)

Ein Unternehmen verkauft eine eigene Immobilie oder Moblie an eine Leasinggesellschaft und mietet diese über einen Leasingvertrag wieder zurück. Ziel ist, die steuerlichen Vorteile auszuschöpfen und die Liquidität zu verbessern.

Quellen: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), Berlin;

Prof. Dr. H. J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel

Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- ▶ Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- ▶ GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“

CD-ROM:

- ▶ Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 03018 615 4171
bmwi@gvp-bonn.de
Download u. Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de

Internet:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de

Kontakte (Auswahl)

Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln:

Erfasst die gesamte deutschsprachige Literatur zum Thema in einer Leasing-Bibliographie.
Leitung: Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels
Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln
Tel.: 0221 470-2406, Fax: 0221 470-2305
www.wiso.uni-koeln.de/leasing

Leasinginstitut

Wiss. Leitung: Prof. Dr. Hans J. Bender
Karl-Scharfenbergstr. 55-57, 38299 Salzgitter
Tel.: 05341 875-249
E-Mail: Bender@LeasingInstitut.com
www.LeasingInstitut.com

Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) e.V.:

Der BDL hat z. Z. rund 200 Leasinggesellschaften als Mitglieder. Adressliste sowie Informationen und Literaturtipps über Leasing sind beim Verband erhältlich.
Kommandantenstr. 80, 10117 Berlin
Tel.: 030 206337-0, Fax: 030 206337-30
www.leasingverband.de

Institut für Finanz- und Leasinginformation (IFL) GmbH:

Finanzmathematische Seminare für Mitarbeiter der Finanzabteilungen.
Kaiserstr. 60, 55166 Mainz
Tel.: 06131 235558, Fax: 06131 235698
Leasing-Literatur: Lesenswertes zum Thema
www.deutsche-leasing.de/
leasing_literatur.html

Redaktionservice

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu den GründerZeiten? Dann wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef
Tel.: 02224 90034-0, Fax: 02224 90034-1
info@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

Gestaltung und Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Druck:

Harzdruckerei GmbH, Wernigerode

Auflage: 30.000

Hinweis in eigener Sache:

Aus technischen Gründen kann jeder Abonnent jeweils nur ein Exemplar der GründerZeiten erhalten. Einzelne Ausgaben können in höherer Zahl extra bestellt werden. Wir bitten um Ihr Verständnis.