

## **Kleinstgründungen finanzieren – aber wie?**

**Nina Kressin, GLS-Mikrofinanzfond Deutschland**

**Heinz-Joachim Mogge, Investitionsbank Berlin**

**Frank Radynski, U-exist – Institut für Unternehmensentwicklung**

**Moderation: Hans-Peter Breuer, BMWi**

Hans-Peter Breuer: „Ich darf Sie ganz herzlich hier auf dem Stand des Bundeswirtschaftsministeriums begrüßen. Mein Name ist Hans-Peter Breuer. Ich arbeite dort im Wirtschaftsministerium als Referent in dem Referat Existenzgründungsförderung. Hallo!

Wir haben heute das Thema „Kleinstgründungen finanzieren – aber wie?“. Wir machen jetzt eine kleine Vorstellungsrunde. Die Dame zu meiner rechten, bitte schön.“

Nina Kressin: „Mein Name ist Nina Kressin. Ich bin Mitarbeiterin der GLS-Bank und in dieser Funktion auch beim Mikrofinanzfonds Deutschland tätig.“

Heinz-Joachim Mogge: „Guten Tag. Mein Name ist Heinz-Joachim Mogge. Ich bin Bereichsleiter Wirtschaftsförderung Gewerbekunden in der Investitionsbank Berlin und unter anderem auch zuständig für die Förderung von kleinen Unternehmen.“

Frank Radynski: „Hallo, guten Morgen. Mein Name ist Frank Radynski. Ich bin Gründer und Inhaber der Firma u-exist – Institut für Unternehmensentwicklung. Ich repräsentiere hier die Gruppe der mikrofinanzierten Kleinstgründer. Von daher denke ich, dass wir hier ein gutes Team sind, das alle Aspekte der Mikrofinanzierung beleuchten kann.“

Hans-Peter Breuer: „Vielen Dank. Also eine gemischte Runde. Noch ein Hinweis: Sie sehen, hier ist eine Kamera aufgestellt. Das Ganze wird aufgezeichnet. Aus dem Grunde sitzen wir auch – normalerweise würden wir stehen, um besser mit Ihnen in Kommunikation treten zu können. Ich möchte Sie bitten, Ihre Fragen bis zum Schluss aufzubewahren, weil wir dann zum Schluss eine fünfminütige Fragerunde machen. Wir haben insgesamt 45 Minuten Zeit.

Wir werden jetzt einfach mal starten. Frau Kressin, GLS – das heißt „Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken“. Sie haben eben in der Vorstellung schon den Deutschen Mikrofinanzfonds erwähnt. Können Sie uns einfach mal – um ins Thema zu kommen – mit kurzen Worten sagen, was wir unter Mikrofinanzierung verstehen?“

Nina Kressin: „Sehr gerne. Mikrofinanzierung in Deutschland meint doch etwas anderes als die von dem berühmten Vorbild, Herrn Yunus eingeführte Mikrofinanzierung von 50 Dollar in einem Dorf in Bangladesch. Mikrofinanzierung in Deutschland meint: bis zu 25.000 Euro. In dem Verbund, in dem wir uns mit dem Mikrofinanzfond bewegen, meint es bis zu 10.000, in der Nachfinanzierung

bis zu 15.000 Euro Finanzierung. Wer bekommt so eine Finanzierung? Wie geht das vor sich? Das sind aus der Entstehung her Gründer, die fit gemacht sind, beraten sind, von Gründungsberatern, und jetzt vor der Frage stehen: Wer finanziert mich jetzt? Ich habe nicht unbedingt eine Sicherheit, muss vielleicht noch gecoacht werden im Nachgang der Gründung. Hier sind kleine Finanzierungen für den Beginn sehr wichtig. Diese Nachbereitung können wir absichern durch Monitoring...“

Hans-Peter Breuer: „Jetzt geht es mir ein bisschen zu schnell. Ich bin ja lange auf dem Gebiet, ich denke auch, der Kleinstgründer ist nicht so im Geschäft, wie sie das sind. Wenn ich mich jetzt für eine Gründung interessiere und mir fehlen 10.000 Euro – wo kriege ich meinen Mikrokredit her? Gehe ich da zu meiner Hausbank, oder gehe ich direkt zu Ihnen?“

Nina Kressin: „In der Regel ist es so, dass die Hausbank sagt: Kleinstkredite, das ist sehr aufwändig, die zu betreuen, auch die auszureichen. Auch die GLS-Bank wäre nicht der richtige Ansprechpartner dafür. Wir haben uns zusammengetan mit deutschen Mikrofinanzierern, das sind Ansprechpartner vor Ort. Diese Berater lernen Sie kennen und schätzen ein: Sind Sie schon fit für die Gründung oder nicht, brauchen Sie noch Know-How? Wenn Sie wirklich bereit sind, zu gründen, geben diese Berater eine Empfehlung an die Bank vor Ort im Idealfall, oder die GLS-Bank – und Sie bekommen einen Kleinkredit ausgereicht für eine bestimmte Zeit.“

Hans-Peter Breuer: „Der Mikrofinanzfond hat also Partner, und das sind normalerweise Geschäftsbanken – oder kann das auch ein Steuerberater sein?“

Nina Kressin: „Es gibt mehrere wichtige Partner in diesem System. Wenn man über Mikrofinanzierung spricht, gibt es zwei wichtige Aspekte. Es gibt die Frage, wer diese Finanzierung betreut, und wer das Risiko übernimmt. Wir haben Partner gefunden, die die fachliche Betreuung übernehmen. Und wir übernehmen als Mikrofinanzfonds das Risiko für eine Bank, die das Geld ausreicht.“

Hans-Peter Breuer: „Okay, prima. Herr Mogge, Sie sind führender Mitarbeiter bei der Investitionsbank Berlin – haben also sozusagen hier ein Heimspiel – und Sie haben nun ein Instrument, den KMU-Fonds. Können Sie uns mal erzählen, was das ist?“

Heinz-Joachim Mogge: „Das ist die übliche Abkürzung für ‚Kleine und mittlere Unternehmen‘. Wir nennen unser Produkt insbesondere das Mikrodarlehen. Der KMU-Fonds hat mehrere Möglichkeiten, Darlehen zu finanzieren – auch über die 10.000 Euro hinaus, die man im Mikrodarlehen hat, die wir aber in einem sehr vereinfachten Verfahren vergeben, aus den vielen Jahren, in denen wir schon in dem Geschäft tätig sind und schon viele tausend Unternehmen hier in Berlin begleitet haben. Dieses vereinfachte Verfahren praktizieren wir seit Jahresanfang, und es soll einen erleichterten Zugang für diese Gruppen schaffen.“

Hans-Peter Breuer: „Also ein neues Instrument – das ist aber ein anderes, als uns Frau Kressin gerade vorgestellt hat?“

Heinz-Joachim Mogge: „Natürlich sind immer Nuancen anders, weil jeder Gründer anders ist. Es ist aber eben nicht nur für Gründer, sondern auch für

Bestandsunternehmen, gedacht, die in der Wachstumsphase sind - die ersten Schritte gemacht haben und weiterwachsen möchten – aber nur einen kleinen Kredit benötigen. Aufgrund der hohen Bearbeitungsgebühren sind Banken oft nicht bereit, da tätig zu werden. Und da ist jetzt nicht vornehmlich der Beratungsansatz bei uns in diesem Produkt, sondern wir finanzieren den Gründer. Falls Beratung notwendig ist, haben wir ja auch in der Stadt diverse andere Partner, die dort helfend tätig sein können.“

Hans-Peter Breuer: „Wenn ich das richtig verstanden habe, suchen Sie mehr schon den fortgeschrittenen Gründer, der schon mit seinem Unternehmen auf „Du und Du“ ist, der also auch konkrete Ziele hat, der sagt ‚Ich brauche die Maschine, um den Markt noch mehr zu erobern‘?“

Heinz-Joachim Mogge: „Der ist natürlich auch gefragt, aber wie gesagt: Mikrodarlehen bis 10.000 Euro, das vereinfachte Verfahren. Der Unternehmer kann auch bis 25.000, letztendlich sogar bis 250.000 Euro durch uns erhalten, wenn die Hausbank sagt ‚Wir haben kein Interesse‘, die natürlich nicht bonitätsmäßig sein dürfen. Aber wir machen auch ganz klar Gründungen, wir haben auch viele Gründer, die ganz am Startpunkt sind und die sagen: ‚Wir haben schon ein gutes Konzept, wir bringen die fachliche Qualifikation, wir haben die kaufmännische Qualifikation‘ und können dann im Rahmen der Beantragung und in dem Verfahren, in dem wir diese Dinge hinterfragen, auch uns ganz klar rüberbringen, dass diese Fähigkeiten vorhanden sind.“

Hans-Peter Breuer: „Herr Mogge, Sie werden es hören: Ich bin nicht aus Berlin. Wen ich in Berlin gründen wollte – wie finde ich zu Ihnen? Ich habe Ihre Telefonnummer, aber stellen Sie sich vor, ich wäre Mr. Nobody.“

Heinz-Joachim Mogge: „Wenn Sie Google benutzen könnten und eingeben ‚Förderung Gründung Berlin‘, dann werden Sie wahrscheinlich ganz schnell auf die IBB stoßen – soweit ich das mal ausprobiert habe, gleich als erste Adresse oben, also leicht zu finden. Natürlich haben wir in den Bezirken auch ein breites Netzwerk. Die Bezirke haben eigene Wirtschaftsförderungseinrichtungen vor Ort, die aber Netzwerkpartner von uns sind. Oder Multiplikatorennetz: Steuerberater, Buchprüfer, Buchhalter, alle, die man unter Logistik braucht, Berater natürlich, die uns alle kennen und sagen ‚Jetzt haben wir dich so weit gebracht, dass du fähig bist, zu gründen, und jetzt brauchst du Geld, und da gehst du zur Investitionsbank Berlin.“

Hans-Peter Breuer: „Und diesen Antrag auf diesen Mikrokredit, den kann ich auch im Internet stellen?“

Heinz-Joachim Mogge: „Genau. Das Formular dazu haben wir auf unserer Homepage vorhanden im Downloadmenü. Das ist interaktiv, also je nachdem, ob man Gründer ist oder schon bestehendes Unternehmen, ändert das sofort Dinge. Man muss es ausdrucken und dann allerdings noch per Post zuschicken.“

Hans-Peter Breuer: „Ich würde nachher gerne noch mal auf den Verfahrensweg zu sprechen kommen, denn ich komme ja aus einem Ministerium, wo wir auch für Bürokratieabbau sind, und im Vorgespräch hat Herr Mogge mir doch ein relativ einfaches Antragsformular präsentiert, was ich auf Anhieb verstanden habe – deshalb würde ich gerne nachher noch mal mit Ihnen darüber sprechen. Aber jetzt Herr Radynski. Gestatten Sie mir, meine Damen und Herren, den

Herrn Radynski noch etwas hervorzuheben, denn das ist ein Gründer. Das ist also der Gründer zum Anfassen hier in der Runde. Er weiß also um Ihre Sorgen aus erster Hand. Er ist also nicht so sehr der Theoretiker wie ich das bin, sondern er hat sich wirklich entschlossen, schon mit etwas angereicherten Lebensjahren noch mal diesen Schritt zu tun, den ich denke, das ist einfach eine tolle Sache. Ich kenne Herrn Radynski von vielen Gründermessen, und dass er diesen Schritt getan hat, das ist einfach ein Riesenlob wert. Also, Herr Radynski, großes Kompliment. Jetzt wissen Sie natürlich aus erster Hand, wie wichtig Liquidität im Unternehmen ist, und Kredite kosten ja Zinsen, die gibt es nicht umsonst – und Sie haben bei der Mikrofinanzierung den Part, vielleicht noch andere Wege aufzuzeigen, was man tun kann, um Eigenkapital anzusammeln.“

Frank Radynski: „Zunächst mal danke, Herr Breuer, für das tolle Lob, das ich hier bekommen habe. Ich war ja auch schon fast verbeamtet, 17 Jahre Deutscher Sparkassenverlag, das ist eine Institution, vergleichbar fast schon mit einem Ministerium. Aber irgendwann kam durch die vielen Kontakte in die Wirtschaft, in die Gründungsszene der Wunsch, sich selbständig zu machen. Und genau da stand ich auch vor der Überlegung: Wie schaffe ich das? Ein bisschen Kapital brauchen Sie immer, ganz ohne Kapital funktioniert das ganze nicht. Aber ich konnte nicht alles von dem, was ich die letzten Jahre angespart hatte, bezahlen. Und da gibt es ja ein unheimlich interessantes Thema, das in den letzten Jahren richtig floriert – das Thema Leasing. Ein paar Dinge müssen Sie gleich bezahlen, da müssen Sie auch Kapital bekommen, von der IBB. Ich kann übrigens nur bestätigen, was mein Vorredner gesagt hat: Ich habe mich auch schlau gemacht vor der Messe hier: wo komme ich an Informationen, und war sofort auf der Homepage der IBB, und da ist ja alles wunderbar dargestellt – es scheint also zu funktionieren.“

Aber wie gesagt, in der Regel brauchen Sie einen Laptop, einen Drucker, ein Fahrzeug, und dann ist das bisschen Kapital, das sie haben, schnell weg. Deshalb ist Leasing ein wunderbares Instrument.“

Hans-Peter Breuer: „Okay. Leasing habe ich selber auch schon gemacht, als ich mir ein neues Auto kaufen wollte. Das war eine relativ teure Angelegenheit – aber so viel ich weiß, wollten Sie zum Sparkassen-Leasing etwas sagen. Das ist ja noch mal etwas anderes als das normale Leasing. Jedes Autohaus bietet ja Leasing an. Aber als ich das jetzt gelesen habe, „Sparkassen-Leasing“, habe ich mir gedacht „Da kauft die Sparkasse für dich einen Computer und verkauft ihn dann an dich weiter“. Ist das so?“

Frank Radynski: „Ja, genauso hat das bei mir funktioniert. Und ich muss sagen, nach 17 Jahren Sparkassenverlag haben Sie natürlich das rote „S“ noch nicht auf der Stirn tätowiert, aber man geht zu den Adressen, bei denen man sich einfach zu Hause fühlt. Das war so ein tolles Angebot, das mir die Sparkassen-Leasing unterbreitet hat. Als Firmenkunden können Sie beim Leasing schon mal auf die Anzahlung verzichten. Wenn Sie privat ein Auto kaufen, müssen sie auch wieder Geld mitbringen. Da sind wir wieder beim Thema: Sie haben ja als Gründer in der Regel relativ wenig Kapital, und das wenige Geld, das Sie haben, brauchen Sie ja vielleicht, um ein paar Werbemittel zu finanzieren, um eine Homepage zu finanzieren. Das heißt, das Firmenkunden-Leasing der Sparkasse ging in die Richtung, dass ich ein Auto leasen konnte ohne Anzahlung, dass ich jeden Monat sehr bequeme Raten habe und weiß, wie viel ich bringen muss – das sind einfach fixe Kosten, mit denen Sie kalkulieren können. Der Vorteil ist, Sie bleiben einfach auch liquide. Ich habe in meiner Gründungsphase festgestellt – so lange ist das

ganze ja noch gar nicht her: die Kosten kommen wie geplant, Ihre Umsätze kommen später und zur Hälfte. Das klingt zwar ein bisschen übertrieben, aber es ist eigentlich so. Da bleiben Sie einfach flüssig!"

Hans-Peter Breuer: „Dieses Sparkassen-Leasing – gibt es das jetzt nur für Existenzgründer, oder ist das generell möglich?"

Frank Radynski: „Also mittlerweile machen das alle großen Leasinggesellschaften, die es gibt. Sie können alles leasen. Sie können die größte Transferstraße, die vielleicht Millionen von Euro kostet, leasen. Sie können vom Computer bis zur kompletten Transferstraße – nicht nur beim Sparkassen-Leasing, sondern bei jeder Leasinggesellschaft – alles leasen.“

Hans-Peter Breuer: „Jetzt nur noch ganz kurz, Leasing: Vor- und Nachteile. Vielleicht so bilanztechnisch, steuerlich gesehen – was sind da die Vorteile?"

Frank Radynski: „Der größte Vorteil ist einfach, dass Sie als Gründer liquide bleiben, und die Leasingkosten können Sie in der Steuererklärung geltend machen. Das gilt ja auch als Ausgaben, das heißt, Sie schmälern dann auch vielleicht Ihren Gewinn, das heißt, Sie müssen dann auch als Unternehmer weniger Steuern zahlen. Der Vorteil ist auch: Es sind fixe Kosten, Sie können damit rechnen.“

Hans-Peter Breuer: „Prima, vielen Dank. Frau Kressin, wie sieht der typische Kreditnehmer bei Ihnen aus?"

Nina Kressin: „Das ist eine schöne Frage – den gibt es nämlich gar nicht. Das schöne ist, dass es so unterschiedliche Situationen, Pläne gibt, dass man nicht den typischen Kreditnehmer beschreiben kann. Das schöne ist auch, dass die Partner vor Ort, die wir haben, sehr schön auf die individuelle Situation eingehen können. Das heißt, braucht es noch Unterstützung oder nicht, oder ist jemand schon eine Zeit in dieser Branche tätig gewesen und braucht vielleicht noch eine Zwischenfinanzierung. Wir können also eine sehr breite Palette von Finanzierungssituationen anbieten. Das kann eine Architektin sein, die ein Programm vorfinanzieren muss, um etwas für ihre Kunden zu visualisieren; das kann jemand sein, der sich freiwillig für die Selbständigkeit entschieden hat und in einem Autolackiersegment arbeitet und schon sehr genau weiß, was er braucht. Es sind also sehr unterschiedliche Situationen, auch sehr unterschiedliche Summen, die wir transferieren können, und auch sehr unterschiedliche Situationen von der Vorbereitung und Erfahrung her.“

Hans-Peter Breuer: „Gibt es auch diesen Mikrokredit für Gründer aus der Arbeitslosigkeit?"

Nina Kressin: „Genau, das ist sozusagen unsere Entstehungsgeschichte, dass wir den auch ausreichen können, über die Financier vor Ort. Gerne auch mit einer Bank vor Ort, wenn die noch nicht vorhanden ist, gerne auch mit der GLS-Bank in Bochum. Da bringen wir im Prinzip die gleiche Arbeit, die auch Banken bringen. Da hätten wir gerne auch mal diese Gebühren, die andere als Unterstützung bekommen, das würde unsere Arbeit auch sehr erleichtern. Also sogar einen KfW-Förderkredit bis zur Zwischenförderung können wir Ihnen alles anbieten.“

Hans-Peter Breuer: „Prima. Und wie sieht das aus, brauche ich irgendwelche Sicherheiten, wenn ich zu Ihnen komme?“

Nina Kressin: „Ja, das brauchen Sie auch bei uns. Das ist immer ein Personenkredit, ein persönlicher Kredit. Das besondere bei uns ist, dass Sie das zum Beispiel auch über Bürgen bringen können. Gerade dadurch, dass die Mikrofinanzierer vor Ort sind, kann die Qualität der Idee und der Gründung eingeschätzt werden. Es können aber auch sachliche Dinge zur Verfügung gestellt werden – also auch da sind wir sehr kreativ in der persönlichen Gestaltung.“

Hans-Peter Breuer: „Was ist, wenn jemand Schulden hat?“

Nina Kressin: „Dann muss für seine Situation gesehen werden: Ist der Kredit, den er an uns herangetragen hat, vielleicht zu groß? Kann er oder sie das über die Liquiditätsplanung, die uns vorliegt, überhaupt erbringen? Oder müssen wir vielleicht mit einem kleineren Kredit anfangen? Das ist eine Methode, die sich zum Beispiel „Step Landing“ nennt, so dass man immer verträglich zur Finanzierungssituation finanziert – und das kann dann auch mit einer Schulden Situation einhergehen.“

Hans-Peter Breuer: „Sie machen also eine sehr individuelle Kreditberatung.“

Nina Kressin: „Wenn sie nötig ist. Wenn jetzt jemand kommt in einer Situation, wie Herr Mogge sie beschrieben hat – ‚Die EM steht an, wir müssen 50.000 T-Shirts kaufen‘ – auch das ist möglich.“

Hans-Peter Breuer: „Zur Eignung und Befähigung. Was würden Sie sagen, erfahrungsgemäß – wenn jemand den Schritt macht und das erste Mal dann kommt und einen Kredit möchte, das ist ja auch schon eine Art ‚Offenbarungseid‘. Wie hoch ist die Ablehnungsrate bei Ihnen? Nicht auf das Komma genau, mich interessiert mehr die Qualität der Gründungswilligen.“

Nina Kressin: „Dadurch, dass die Anfragen aus dem Gründungsbereich meist aus Qualifizierungsmaßnahmen kommen, fragen die an, die auch wirklich so weit sind. Deswegen ist die Ablehnungsrate, wenn sie denn aus diesem Umfeld kommen, relativ gering, ist aber meistens auch verbunden mit solchen Qualifizierungsmaßnahmen.“

Hans-Peter Breuer: „Wenn also jemand kommt und sagt ‚Ich war hier bei der degut und habe mich informiert‘, dann ist das schon mal eine gute Voraussetzung, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen?“

Nina Kressin: „Ja, dann brauchen wir aber natürlich auch Businessplan und so weiter...“

Hans-Peter Breuer: „Herr Mogge, ich hatte es schon angekündigt, dass mir dieses Antragsverfahren bei Ihnen doch sehr gefällt. Ich habe Ihre Seite im Internet gefunden, da finde ich den Antrag – interaktiv, habe ich gelernt – und mache diesen Antrag, drucke ihn aus und schicke den Ihnen zu. Das ist sozusagen der erste Schritt. Wie geht es dann weiter?“

Heinz-Joachim Mogge: „Wir werten die Fragen aus, die beantwortet wurden. Der Antrag besteht im Wesentlichen aus zwei Teilen, letztendlich so ungefähr zwei DIN-A4-Seiten. In einem Teil beschreibt er sein Vorhaben und über welche fachmännischen und kaufmännischen Qualifikationen er verfügt, sein Produkt und wie und warum er sein Unternehmen gestalten will – aber in kurzen Sätzen. Dann gibt es eine Checkliste, wo wir viele Dinge hinterfragen, von denen wir in vielen Jahren herausgefunden haben: Das sind immer wieder die Kernpunkte, ob ein Unternehmen erfolgreich sein kann oder nicht. Die kann er mit ‚Ja‘, ‚Nein‘, ‚Weiß nicht‘ oder ‚Später‘ ankreuzen.“

Hans-Peter Breuer: „Das würde mich jetzt mal interessieren. Wir können ja mal die Rollen tauschen. Ich bin also jetzt derjenige, der den Antrag ausgefüllt hat und bin jetzt bei Ihnen zum Verhör.“

Heinz-Joachim Mogge: „Zum Verhör – es ist ein Gespräch. Der Sinn dieses Gesprächs ist es, dass wir authentisch von dem Unternehmer, der diesen Mikrokredit haben will, herausfinden wollen: Ist er ein Unternehmer oder nicht?“

Hans-Peter Breuer: „Ich hätte jetzt gerne mal so eine typische Frage, damit wir so eine Situation dem Publikum demonstrieren, wie das so abläuft.“

Heinz-Joachim Mogge: „Ja. Eine Frage, die Sie hier angekreuzt haben in Ihrem Plan, ist: Sie verfügen über eine Liquiditätsplanung. Was haben sie da gemacht? Haben Sie das in Papierform? Sagen wir mal, Sie haben ein Design-Label gegründet. Wie planen Sie Ihre Liquidität? Wie gehen Sie da heran?“

Hans-Peter Breuer: „Das ist schon eine schwierige Frage. Ich bin eher so der kreative Typ und so gehe ich auch mit meinen Finanzen um, so dass ich jeden Monate neu rechnen muss.“

Heinz-Joachim Mogge: „Ja. In diesem Moment würden wir dann raten, doch erst noch mal Rat einzuholen bei entsprechenden Institutionen. Wir haben ja in unserem Hause auch den Businessplan-Wettbewerb – der übrigens hier auf der Gründermesse auch vertreten ist – wo man das lernen kann: Wie plane ich Liquidität? Wie strukturiere ich es? Man erkennt, dass Sie noch nicht die Voraussetzungen haben, die unbedingt kaufmännisch notwendig sind. Auch die IHK bietet entsprechende Kurse an. Das sind grundsätzliche Voraussetzungen, um nicht persönlich zu scheitern.“

Hans-Peter Breuer: „Jetzt haben sie mich direkt mit der ersten Frage erwischt – direkt eine K.O.-Frage. Noch eine andere Frage – geben Sie mir noch eine Chance!“

Heinz-Joachim Mogge: „Sie haben ja gesagt, Sie haben eine junge Familie. Haben Sie Ihr Vorhaben mit Ihrer Familie abgesprochen? Wie unterstützt Sie Ihre Familie bei Ihrem Vorhaben?“

Hans-Peter Breuer: „Das kann ich mir sehr gut vorstellen. Ich habe drei erwachsene Kinder. Die können alle mit anpacken, die sind auch alle in soliden Berufen. Ich denke, wir würden auch so in Richtung Familienunternehmen machen. Ich denke, das würden wir so gebacken bekommen.“

Heinz-Joachim Mogge: „Das ist zum Beispiel eine sehr gute Voraussetzung: Es steht nicht nur eine Kinderbetreuung an. Oder, wenn man alleinerziehend ist, ist es ja eine besonders schwierige Situation, da muss man fragen: Sind dort Eltern oder ähnliche noch vorhanden – oder was ist, wenn ich krank bin? Muss ich das Geschäft dann schließen? Würde da eventuell jemand mit einspringen und helfen? Das sind die Hintergründe dieser Fragen.“

Hans-Peter Breuer: „Und das Gespräch läuft auch in so einer entspannten Atmosphäre ab, wie wir es jetzt hier führen? Ist es ein Vier-Augen-Gespräch?“

Heinz-Joachim Mogge: „Ja, es ist ein Vier-Augen-Gespräch. Das gute ist, wir wollen ja auch schnell sein mit der Entscheidung. Spätestens fünf Tage, nachdem man den Antrag eingereicht hat, bekommt man die Einladung. Dann macht man einen Termin – das hängt natürlich von der Person ab, wie schnell das geht. Und zwei Tage danach hat er eigentlich schon eine Antwort, ja oder nein. Und er bekommt auch eine Begründung, warum, wenn nein.“

Hans-Peter Breuer: „Und wie wird das Instrument bisher angenommen?“

Heinz-Joachim Mogge: „Hervorragend. Es läuft ja erst wenige Monate, und so weit ich weiß, haben wir die ersten 70 Unternehmen schon gefördert. Wenn man bedenkt, dass wir erst zum Jahresanfang begonnen haben, ist das schon ein sehr, sehr gutes Ergebnis.“

Hans-Peter Breuer: „Okay. Jetzt hat er den Kredit bekommen. Er zahlt Zinsen, Tilgung wahrscheinlich auch. Wo erfährt er diese Zinskonditionen?“

Heinz-Joachim Mogge: „Die Zinsinformationen kann man natürlich im Internet immer aktuell abfordern. Wir liegen da im Marktbereich eher am unteren Ende. Die Zinsen ändern sich derzeit relativ schnell an den Märkten – so zwischen sechs und sieben Prozent.“

Hans-Peter Breuer: „Und macht er einen festen Zinssatz?“

Heinz-Joachim Mogge: „Er bekommt einen festen Zinssatz und eine feste Laufzeit. Die hängt natürlich davon ab, was er finanziert haben will. Ist es eine Auftragsvorfinanzierung? Er hat einen großen Auftrag erhalten und braucht jetzt Geld, um diesen Auftrag durchzuführen. Dann ist die Laufzeit natürlich geringer, weil er es ja daraus zurückführen kann, als wenn er gründet und einen Vorlauf braucht. Dann können wir auch eine tilgungsfreie Zeit bis zu einem Jahr vereinbaren. Also das ist individuell zu sehen. Er kann natürlich auch vorzeitig tilgen, wenn er im Geld schwimmt – aber das ist eher selten, schätze ich.“

Hans-Peter Breuer: „Muss er auch so eine Art Verwendungsnachweis beibringen?“

Heinz-Joachim Mogge: „Ja, selbstverständlich. Er plant ja, was er hat und muss uns das entsprechend dokumentieren, wofür er die Gelder verwendet hat, in Form eines auszufüllenden Bogens. Es sind ja auch EU-Gelder drin, und das muss auch nachprüfbar sein. Wir werden nicht jede einzelne Rechnung prüfen, aber er muss diese Unterlagen aufbewahren entsprechend den EU-Vorschriften und es dokumentieren, selbstverständlich.“

Hans-Peter Breuer: „Nun ist ja das Unternehmerdasein manchmal ein Abenteuer. Manchmal hat man auch Kunden, die nicht zahlen. Wie reagieren Sie, wenn es mit den Raten nicht so klappt? Wird dann der Kredit direkt gekündigt oder gibt es da gewisse Instrumente?“

Heinz-Joachim Mogge: „Sie sprechen die ‚Worst-Case‘-Situation an. Natürlich: Wenn alles nicht hilft, ist das eine Konsequenz, das ist ganz klar. Andererseits versuchen wir erst mal in einem Gespräch, alle Möglichkeiten auszuloten, um zu sagen: ‚Wie können wir diese Kredite zurück erhalten?‘ Er kann Vorschläge unterbreiten, und dann muss man in die Diskussion gehen, je nach persönlicher Situation. Das ist auch ganz wichtig. Ich denke, die Mikrofinanzierbranche kennt das auch. Es gibt immer weniger den klassischen Selbständigen, der dann ein Leben lang selbständig ist in diesem Mikrobereich, sondern es ist ein ständiger Wechsel auch bei vielen, gerade im Kreativbereich, den wir ja auch sehr unterstützen, dass er sagt: ‚Ich bin Fotograf, ich mache mich selbständig‘, und dann kriegt er ein Super-Jobangebot, vielleicht auch durch einen Auftraggeber, geht wieder in den Job hinein, arbeitet wieder, vielleicht als Angestellter, um anschließend wieder selbständig zu werden. Es ist also ein Wechsel, und da können wir nicht sagen ‚Jetzt hast du deine Selbständigkeit aufgegeben, jetzt kündigen wir den Kredit‘. Das macht ja keinen Sinn.“

Hans-Peter Breuer: „Mir wird in dem Gespräch deutlich, dass dieser Mikrokredit sehr flexibel ist, auch sehr mobil, dass das Verhältnis zwischen Kunde und Bank eine gute Geschäftsbeziehung ist. Das hat mich sehr überzeugt. Ich würde jetzt gerne, nachdem wir zum Mikrokredit, zum KMU-Fonds, zum Leasing etwas gehört haben – wenn nun alles nichts mehr hilft, Herr Radynski, was fällt dem kreativen Gründer dann noch ein?“

Frank Radynski: „Was dem kreativen Gründer dann noch einfällt, ist die berühmte ‚3-F-Finanzierung‘ - ‚Family, Friends and Fools‘. Irgendwo können Sie vielleicht immer noch eine Lücke aufmachen, vielleicht finden Sie jemanden aus dem Bekanntenkreis, aus der Familie. Vielleicht ist es die Oma, die Ihnen 5.000,- Euro gibt aus dem Sparstrumpf. Ich warne bloß davor: Auch bei dieser Art der Finanzierung, die immer wieder gerade bei kleinen Gründungen in Anspruch genommen wird – die auch gut tut, denn in der Regel zahlen Sie nicht die Zinsen, die Sie woanders zahlen müssen – eines darf man als Gründer nie vergessen: All die Programme, die wir hier dargestellt bekommen sind toll, aber tilgen müssen Sie sie trotzdem. Geschenkt bekommen Sie nirgendwo etwas. Das muss man auch beachten. Selbst, wenn Sie zwei bis drei Jahre tilgungsfrei sind, irgendwann kommt der Punkt, wo Sie zurückzahlen müssen. Und da sind Sie natürlich bei einer privaten Finanzierung – aus dem Bekanntenkreis, von den Freunden, von der Familie – wesentlich flexibler. Ein ganz entscheidender Tipp an die Leute, die hier – wie ich vor einem Jahr – an der Schwelle zur Selbständigkeit stehen: Sie müssen sich informieren. Es gibt so viele tolle Angebote, und Sie haben ja auch schon eine ganze Palette kennengelernt. Aber nichts ist in der Gründungsphase so fatal, als wenn Sie in der Gründungsphase sagen ‚Ich bin jetzt 20 Jahre bei meiner Hausbank, da renne ich sofort hin und da will ich diesen Kredit haben.‘ Informieren Sie sich! Nichts ist in der Gründungsphase so fatal wie falsch zu finanzieren und zu teuer zu finanzieren, da rennen Sie unter Umständen Jahre hinterher und Sie kriegen das nicht mehr ausgeglichen.“

Hans-Peter Breuer: „Gut. Sehr schön, Herr Radynski. Ich würde doch noch mal bei der Oma oder bei dem Onkel aus Amerika bleiben. Ist das denn so günstig,

als Gründer direkt wieder jemanden aus der Familie hinzuzunehmen? Die wollen ja meistens auch ein bisschen mitreden und sind vielleicht auch ein bisschen risikoscheuer als der Gründer selbst. Wie kann ich das denn regeln? Mache ich da auch einen Kreditvertrag? Was ist da Ihr Ratschlag?"

Frank Radynski: „Ich würde auch bei privaten Krediten, die aus dem Bekanntenkreis oder der Familie kommen, die Sache irgendwo verifizieren und festhalten. Denn irgendwann – das kann wunderbar funktionieren – aber nach ein, zwei Jahren gibt es Knatsch. Das bleibt in der besten Familie oft nicht aus. Und wenn Sie dann irgendwo ein Schriftstück haben, wo festgehalten wurde ‚Das war der Kredit, das sind die finanziellen Konditionen‘, dann sind Sie da einfach auf der sicheren Seite. Man sollte sich nie darauf verlassen, dass es in der Familie in den nächsten zehn Jahren in der Harmonie bleibt. Ganz wichtig ist auch: wenn Sie in diesem Schriftstück gewisse Zinssätze vereinbaren, dann können Sie diese Zinsen als Werbungskosten geltend machen, das heißt, das senkt ja wiederum Ihren Unternehmensgewinn, und somit haben Sie steuerliche Vorteile. Das heißt, auch wenn es relativ bequem ist, sich dieses Geld aus dem Bekanntenkreis zu holen, würde ich trotzdem nie darauf verzichten, irgendwo die Sache schriftlich festzuhalten.“

Hans-Peter Breuer: „Ich nehme an, dieser Kredit würde als Eigenkapital zählen?"

[ Frank Radynski nickt]

Hans-Peter Breuer: „Das heißt, ich würde bei dem Thema Sicherheiten auch ein Stück besser aufgestellt sein. Ist das richtig?"

Frank Radynski: „Frau Kressin hat es ja auch schon angesprochen und der Kollege zu meiner rechten Seite auch: Ohne Eigenkapital funktioniert die ganze Sache sowieso nicht. Wenn Sie nicht die Möglichkeit haben, 10% bis 15% Ihrer Investitionen als Eigenkapital zu haben, ist das natürlich ein relativ bequemer Weg, zu sagen ‚Ich suche mir das irgendwo aus der Familie‘. Denn es wird immer wieder geklagt, immer die Banker, die wollen immer diese Sicherheit, die wollen immer dieses Eigenkapital haben, aber ich sage an dieser Stelle auch: wenn Sie als Gründer nicht bereit sind, in Ihre Firma zu investieren – das ist ja auch ein Vertrauensbeweis – warum soll dann irgendjemand, der jetzt hier sitzt oder der da draußen uns auf der Bankenwelt vertritt, warum soll dann jemand Vertrauen haben in Ihr Vorhaben, wenn Sie nicht selbst bereit sind, auch Eigenkapital zu investieren? Ich denke, das ist an der Stelle auch zu viel verlangt.“

Hans-Peter Breuer: „Sie haben einen wichtigen Punkt angesprochen: Vertrauen. Können Sie vielleicht noch kurz darauf eingehen? Wenn ich eine gute Idee habe, aber feststelle, dass ich kaufmännisch vielleicht nicht der richtige bin – kann man auch zu zweit gründen und zu zweit Kapital reingeben? Oder würden sie sagen, dass die Einzelgründung vielleicht doch das leichtere Modell ist?"

Frank Radynski: „Hmm, die Frage kann ich eigentlich nur mit einem klaren ‚Ja‘ beantworten. Ich bin ja auch als Einzelunternehmen, Einzelgründer. Sie müssen sich nicht unbedingt von vornherein die kaufmännische Kompetenz in die Firma hereinholen. Wenn Sie aber hier Defizite haben, müssen Sie die irgendwo ausgleichen. Frau Kressin hat es angesprochen: Wenn Sie der toller Tüftler sind, wenn Sie ein tolles Produkt, eine tolle Dienstleistung haben, spätestens beim Thema Businessplan kommt schon die Frage ‚Was haben Sie für

Branchenkenntnisse? Haben Sie kaufmännische Kenntnisse? Egal, wer Sie finanziert, das ist immer eine unabdingbare Frage, die Ihnen gestellt wird. Wenn Sie Defizite haben, wird die Frage kommen, wie Sie diese Defizite im Kaufmännischen ausgleichen. Es kann der Steuerberater sein als eine Form, die Ihnen hilft, es kann auch jemand sein, der Ihnen auf Zeit hilft, der Ihnen vielleicht die Buchhaltung übernimmt – es gibt ja auch mittlerweile viele Gründungen, die sich speziell mit diesem Thema Buchhaltung und so weiter beschäftigen. Aber wie gesagt: Wenn Sie Defizite haben, dann müssen Sie sich diese einfach ins Haus holen, sonst funktioniert die ganze Sache nicht.“

Hans-Peter Breuer: „vielen Dank. Jetzt hätte ich noch eine Frage, die ich gerne an alle stellen würde mit der Bitte um eine kurze Antwort. Warum ist Mikrofinanzierung für die Banken interessant, und warum ist es in Deutschland so wichtig? Frau Kressin.“

Nina Kressin: „Mikrofinanzierung für die Banken kann gerade in unserem Modell sehr interessant sein, weil sie über den Mikrofinanzfonds die Sicherheiten gestellt bekommen, also nicht ins Risiko gehen, und damit neue Geschäftspartner bekommen, weil diese Kleinstfinanzierungen auch die Chance bieten, Unternehmer in dem Bereich als Kunden der Bank zu bekommen. Wir nennen das ‚bankable‘ werden über so einen Kleinkredit. Deswegen versuchen wir auch, den so klein wie möglich zu halten, um dann den nächsten etwas größer... Und dann versuchen wir auch, mit örtlichen Banken, wie jetzt hier in Berlin gerne mit der Volksbank, zusammenzuarbeiten, damit die auch als Kunden hier vor Ort bekannt sind und dann sozusagen übernehmen und als Geschäftskunden wieder attraktive Kunden gewinnen können.“

Hans-Peter Breuer: „Prima. Herr Mogge.“

Heinz-Joachim Mogge: „Ja, die Argumente sind schon richtig. Es gibt Institute, die sich diesem Segment gegenüber sehr positiv verhalten. Es gibt natürlich auch immer Institute, die sagen ‚Für uns lohnt es sich nicht‘. Wir begrüßen jede Bank, die den Kredit macht. Wir stehen ja dafür da, wenn eine Lücke entstehen sollte. Es soll keine gute Idee an der Finanzierung scheitern - das ist unser Ansatz – nur weil eine Geschäftsstrategie dem entgegensteht. Ich kann es auch verstehen, wenn die Bank sagt ‚Für uns lohnt es sich nicht, das ist nicht unser Kundensegment‘. Aber es gibt eben in der Tat Banken, insbesondere im regionalen Bereich tätige Banken, die sich der Idee sehr positiv gegenüber verhalten, absolut. Und da haben wir auch ein gemeinsames Produkt in Berlin. Das heißt Berlin Start, wo wir mit der Bürgschaftsbank Berlin-Brandenburg zum Beispiel eine 80-prozentige Bürgschaft dieses Gründungsdarlehens kriegen, und da geht es bis 100.000. Also auch da gibt es ein Angebot, aber wir hatten ja hier nur Mikrokredite besprochen.“

Hans-Peter Breuer: „Herr Radynski.“

Frank Radynski: „Ich halte die Mikrofinanzierung für elementar wichtig, denn in der Regel ist es ja nicht so, dass jeder Gründer 500.000 oder 100.000 Euro schon auf der Seite hat, um zu gründen. Das heißt, Sie schützen einfach Ihre Liquidität. Der alte Bankerspruch „Liquidität vor Rentabilität“ ist einfach wichtig. Wenn Sie 10.000 Euro auf der Seite haben und sie gründen, und da passiert die ersten sechs Monate nichts, sind Sie natürlich schnell mit der Liquidität am Ende. Deshalb hilft Ihnen die Mikrofinanzierung auch speziell in dieser Startphase,

diese Zeit zu überbrücken, bis sie wirklich erste Erträge und erste Umsätze haben.“

Hans-Peter Breuer: „Wunderbar. Vielen Dank für das Gespräch. Jetzt sind wir bei Ihnen, jetzt warten wir auf Ihre Fragen. Noch eine Bitte vorweg: wir haben so kleine Fragebögen ausgelegt, wie es Ihnen gefallen hat, ob Sie Anregungen, Wünsche haben für das nächste Mal. Sind Sie bitte so nett und füllen das nach der Veranstaltung aus. So, dann geht es jetzt los. Frau Hebestreit hat ein Saalmikrofon, und wer eine Frage hat, der sollte sich bitte melden. Bitteschön. Stellen Sie sich vielleicht auch kurz vor.“

Gast: „Ich bin Claudia Gehrig von der Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Potsdam und ich habe eine Frage an Herrn Radynski. Sie haben vom Sparkassen-Leasing gesprochen. Mussten Sie trotzdem Sicherheiten vorzeigen? Wenn ja, welche? Das würde mich interessieren. Und noch eine zweite Frage an Frau Kressin: Sie sprachen von den Finanzierungspartnern vor Ort, den Regionalpartnern. Was ist, wenn ich jetzt hier keinen habe, in der näheren Umgebung? Kann ich trotzdem an so einen Kredit kommen, und wenn ja, wie?“

Frank Radynski: „Gut, von den Sicherheiten her war das relativ einfach. Da waren die Leute unheimlich flexibel. Die Sicherheit war eigentlich, dass das Fahrzeug, das ich geleast habe, ja nach irgendwo wie vor als Sicherheit, als Pfand zur Verfügung steht. Und die zweite Sicherheit – und das ist auch nicht bloß bei der Sparkassen-Leasing so, das wird bei der VR-Leasing und so weiter genau so funktionieren – eine gewisse Sicherheit war einfach der Radynski als Person, denn die Leute haben meinen Businessplan kurz angeschaut und gesagt ‚Okay, die Gründung müsste funktionieren‘, und das war in dem Fall eigentlich Sicherheit genug. Ich musste jetzt keine Bürgschaft hinterlegen oder irgendwelche Bürgen bringen von den Eltern oder von meiner Frau oder so, das war relativ schlank im Handling.“

Nina Kressin: „Ja, vielen Dank für die Frage. Wir hatten schon von Anfang an einen sehr wichtigen Partner hier in Berlin und Brandenburg, IQ Consult mit EnterBusiness hat sehr viele sehr wirkungsvolle, interessante Projekte, Angebote entwickelt, um Kleinstfinanzierung in der Gründungsphase zu generieren. Im Moment haben wir keine DMI-Kredite hier vor Ort, aber es sind zum Beispiel sehr gute Ansprechpartner – oder auch die IBB hat da interessante Instrumente – aber über den Mikrofinanzfonds können wir im Moment in Berlin-Brandenburg keine Kredite ausreichen.“

Hans-Peter Breuer: „Vielen Dank. Die nächste Frage? Dann scheinen wir ja alles abgedeckt zu haben. Dann würde ich Sie doch noch mal gerne fragen: Wer ist denn bereits Gründer? Immerhin einer – zwei, drei! Das ist ja sehr erfreulich. Und konnten Sie mit dem etwas anfangen, was wir erzählt haben?“

[unverständlich]

Hans-Peter Breuer: „Alles klar. Dann vielen Dank. Dann will ich meine Gesprächsteilnehmer doch noch etwas fragen. Wer wird denn morgen Europameister?“

Nina Kressin: „Oh, ich fürchte, ich muss sagen: Spanien.“ [lacht]

Heinz-Joachim Mogge: „Der bessere.“ [lacht]

Frank Radynski: „Für mich ganz klar: die Deutschen sind Favorit, weil es geht immer hoch und runter, und nach einem schlechten Spiel wie jetzt neulich folgt wieder ein gutes Spiel und von dem her ist Deutschland in der Favoritenrolle und nach dem Zyklus, den sie bisher gezeigt haben, ganz klar morgen 3:2 für Deutschland.“

Hans-Peter Breuer: „Sehen Sie, das wollte ich hören: so ein bisschen Aufbruchsstimmung, ‚Wir packen das, ‚Wir schaffen das‘, das brauchen wir nämlich auch im Gründungsgeschehen in Deutschland. Wir wollen die Leute nicht erschrecken, wir wollen Mut machen. Das haben wir heute hier versucht. Ich darf mich bei den Gesprächsteilnehmern recht herzlich bedanken. Es hat auch mir richtig Spaß gemacht. Ich denke, wir werden immer besser hier in Deutschland. Ziel des Wirtschaftsministeriums ist es ja, dass wir wieder zu dem Gründerland werden, das wir mal waren, dass der Tüftler und Denker auch letztendlich hier in Deutschland sein Business macht. Vielen Dank, dass Sie da waren. Ich wünsche Ihnen für die Gründung und für das, was Sie sonst tun, alles Gute. Noch viel Spaß bei der degut und morgen ein schönes Spiel. Vielen Dank!“

[Applaus]