

Gründungsfinanzierung und -zuschuss

So bekommen Sie den Gründungskredit

Andreas Hammer

So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele

In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele, die die geschilderten Sachverhalte veranschaulichen.

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.



Inhalt

Vorwort	5
Basisinformationen und geförderte Beratung	7
Guter Rat ist preiswert:	
Gründungsberatung in den Ländern	9
KfW-Gründercoaching	14
Gründerzuschuss und Einstiegsgeld	17
Der Businessplan zur Vorlage bei der Bank	23
Wichtige Inhalte für Ihren Businessplan	25
Von der Umsatzplanung zur GuV-Prognose	37
Die Liquiditätsprognose	41
Investition und Finanzierung	47
Der Kapitaldienst – Zins und Tilgung müssen gezahlt werden	47
Finanzierung durch Bankkredit	51
Erstkontakt mit der Bank	51
Sicherheiten – was ist denn das?	51
Das Rating der Banken	62
Die Schufa-Auskunft	65



Finanzierung durch geförderte Gründungsdarlehen	67
Wer gründet, braucht Geld!	68
Soll ich Eigenkapital einbringen, wenn ich es habe?	69
Die wichtigsten öffentlichen Förderprogramme	70
Die KfW-Mittelstandsbank – „Gründerbank der Nation“	71
Finanzierungsmix	91
Regionale Förderprogramme der Bundesländer	93
Bürgschaftsbanken in den Bundesländern	95
Bearbeitungsweise Ihres Kreditantrags	99
Welches Kreditinstitut soll ich nehmen?	102
Strategie für Ihr erfolgreiches Bankgespräch	105
Besondere Finanzierungsmittel	113
Der Markt für Risikokapital in Deutschland	113
Bewertung eines Betriebs	120
Business-Angels – Schutzengel für Jungunternehmer	122
Online-Börsen für Kredite	122
Kleinkredite für Gründer und Kleinunternehmen	123
Stichwortverzeichnis	125



Vorwort

Keine Existenzgründung ist umsonst. Nehmen Sie das Wort „umsonst“ ruhig in seiner ursprünglichen Bedeutung: kostenlos.

Das heißt: Für jede Existenzgründung sind Werte nötig, die Sie einsetzen oder beschaffen müssen – eigenes Kapital, Sicherheiten, Kredite. Ganz ohne Investitionen läuft also nichts. Aber resignieren Sie deshalb nicht!

In der Europäischen Union und in Deutschland gibt es etwa 230 Förderprogramme, die angehenden Unternehmern zum Start verhelfen können. Man muss sie nur kennen.

Dieses Buch soll Klarheit schaffen und Orientierung bieten, welche Kredite der KfW-Mittelstandsbank, welche Gründungskredite der Banken und anderer Geldgeber für Ihr Gründungsvorhaben zur Verfügung stehen. Fachmännisch, kritisch, individuell und objektiv wollen wir Ihnen die Fakten nennen. Trotz der großen Zahl und der Unübersichtlichkeit staatlicher Förderprogramme wollen wir Sie mit diesem Ratgeber durch den Dschungel der Finanzierungsmöglichkeiten leiten – bis zu dem Tag, an dem Sie die Tür zu Ihrem Büro oder Ihrem Geschäft aufschließen und zufrieden sagen: „Jetzt habe ich meinen Gründungskredit und bin mein eigener Chef.“



Basisinformationen und geförderte Beratung

Der Schritt in die Selbstständigkeit führt jeden Existenzgründer über Hürden, die er ohne Hilfe kaum überwinden kann. Die Grundsatzentscheidung, dass Sie Unternehmer werden, haben Sie längst getroffen. Selbstverständlich enthält die Frage, ob man etwas tun soll, auch die Frage nach dem „wie“.

Lokal, regional und deutschlandweit tätige Ansprechpartner bieten ihre Unterstützung an, wenn es um Ihre Gründungsfinanzierung geht. Sie sind nicht schlecht beraten, wenn Sie diese Hilfe zunächst bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder der Handwerkskammer suchen. Ihre zuständige Kammer, bei der Sie nach der Gewerbeanmeldung Mitglied werden, empfiehlt sich als „erste Adresse für Existenzgründer“. Die Kammern sind Partner der regionalen Wirtschaft – vom familiengeführten Kiosk bis zum weltweit tätigen Konzern.

Das Branchenmagazin „Gründer-Journal“ sprach stellvertretend für alle Handelskammern mit dem Hauptgeschäftsführer der IHK Frankfurt, Matthias Gräble, über dieses Thema:

Gründer-Journal: „Warum sollte die Kammer die erste Anlaufstelle für einen Existenzgründer sein?“

Matthias Gräble: „Durch die vielfältigen Angebote der Kammer wie beispielsweise Seminare oder Schulungen wird der künftige Existenzgründer mit Fragen zur Finanzierung, zur Standortanalyse und zu juristischen Dingen in



Gesellschafts- und Umweltrecht konfrontiert. Er kann dies in seine Überlegungen einarbeiten. Bei speziellen Fragen steht die Kammer selbstverständlich für Einzelgespräche zur Verfügung. Gleichzeitig kann der Gründer durch das Beraternetzwerk einen branchenspezifischen Unternehmensberater oder Spezialisten finden, der ihn dann in allen weiteren Fragen berät und bis zur Gründung und auch danach begleitet.“

Gründer-Journal: „Sehen Sie eine Konkurrenzsituation zwischen Kammer und den privaten Existenzgründer-Beratungsgesellschaften?“

Gräble: „Wir sehen hier keine Konkurrenzsituation, sondern im Gegenteil eine Verzahnung. Wir, die Kammer, helfen bei grundsätzlichen Fragen und ermöglichen dem Gründer zunächst den Einstieg. Aufgabe der privaten Berater ist es dann, ins Detail einzusteigen und besonders bei der Finanzierung und den Bankgesprächen beteiligt zu sein. Wir sehen das Nebeneinander von der Beratung durch die Kammer und der Arbeit der privaten Consulting-Firmen als sinnvolles Netzwerk an.“

Die Angebote der Industrie- und Handelskammern, aber auch der Handwerkskammern, sind regional geprägt, nicht bundeseinheitlich. Die Angebote stehen unter dem Motto: „Hilfe zur Selbsthilfe“. Es gibt Serviceangebote wie die Unternehmensbörse für Existenzgründung und Unternehmensnachfolge. Die meisten Kammern bieten Existenzgründersprechtag und -seminare an. Der Weg zu Ihrer IHK ist ganz einfach: www.dihk.de. Wenn Sie dort Ihre Stadt und Ihr Bundesland anklicken, finden Sie die entsprechende Adresse.



Handwerker finden die für sie zuständige Handwerkskammer unter www.zdh.de. Folgen Sie einfach dem Pfad „Handwerksorganisationen“ und schon erscheinen alle Standorte auf einer Deutschlandkarte.

Gute Ideen sind Gold wert, wenn sie zielstrebig verfolgt und sachlich richtig umgesetzt werden. Dazu gehört das richtige Netzwerk, über das jede IHK verfügt. Denn alles ist leichter für den, der nicht alleine steht. Die Kontakte zu den lokalen Banken, der nächstgelegenen Bürgschaftsbank, den Ansprechpartnern der KfW-Mittelstandsbank und den Wirtschaftsförderungsinstitutionen in Ihrem Bundesland, aber auch zur Agentur für Arbeit können von Ihrer Kammer hergestellt werden.

Guter Rat ist preiswert: Gründungsberatung in den Ländern

Angenommen, Sie haben ein Gründungsseminar (auch zum Thema „Gründungskredite“) bei Ihrer Kammer besucht, haben Ratgeberliteratur gelesen und vielleicht sogar den ersten Kontakt zu einer Hausbank aufgenommen. Dann ist möglicherweise Ihre erste Erkenntnis: Wer sich noch nie zuvor mit Krediten beschäftigt hat, fühlt sich schnell verloren angesichts der Fülle von Varianten, an geliehenes Geld zu kommen. Mit ziemlicher Sicherheit denken Sie sich: Es wäre vorteilhaft, wenn es einen Profi gäbe, der weiß, wie der Weg durch den Dschungel von Banken, KfW-Förderprogrammen und durch das Gestrüpp behördlicher Vorgaben verlaufen muss, um Pannen zu vermeiden.



Sie brauchen einen Berater, der

- ▶ Ihren individuellen Businessplan schreibt,
- ▶ die betriebswirtschaftlichen Planungsrechnungen erstellt,
- ▶ seine Bankkontakte zur Verfügung stellt,
- ▶ Sie zum Gespräch bei der Bank begleitet und
- ▶ Sie bei der Bearbeitung des KfW-Kreditanspruchs unterstützt.

Vielleicht haben Sie auch einfach keine Lust oder keine Zeit, alles selbst zu machen und suchen einen fachlich kompetenten, kritischen Gesprächspartner, der den gesamten Bearbeitungskomplex für Sie übernimmt.

In diesem Fall kann die Unterstützung durch einen Existenzgründungsberater eine Alternative für Sie sein. In verschiedenen Bundesländern gibt es geförderte Existenzgründungsberatungen: Sie erhalten Zuschüsse, die das Beraterhonorar verbilligen.

Das Honorar für die Gründungsberatung ist eine sinnvolle Investition in Ihr neues Unternehmen – vielleicht die erste, die nicht nur kostet, sondern Ihnen Lehrgeld, Fehlentscheidungen und Irrwege erspart.

Ein Praxisbeispiel aus Hessen

Für die Beratung zahlt der Existenzgründer – dank staatlicher Förderung – den Tagessatz von etwa 120 Euro zzgl. MwSt. vorausgesetzt, der Beratungszuschuss wurde durch das Hessische Ministerium für Wirtschaft genehmigt. Den Löwenanteil des tatsächlichen Honorars (etwa 80 %) zahlt dann das Ministerium anstelle des Gründers an den Berater. Eine Leitstelle, die Ihren Antrag bearbeitet, verfügt über



einen Adressenpool qualifizierter Existenzgründungsberater, aus dem Sie frei wählen dürfen. Für den kleinen Honoraranteil, den Sie letztlich selbst tragen müssen, gilt der Satz:

„Kein Geld ist besser ausgegeben als das, mit dem man neues verdient.“

(Henry Ford I. – und der muss es wohl gewusst haben.)

Ein Praxisbeispiel aus Baden-Württemberg

„Vorgründungsberatungen“ gibt es auch in Baden-Württemberg und werden dort bei der RKW Baden-Württemberg GmbH beantragt (www.rkw-bw.de). Die Intensivberatung kostet, nachdem ein Antrag bewilligt wurde, nur 150 Euro pro Tag zzgl. MwSt. Sollten Sie nach der Existenzgründungsberatung eine Firma gründen, erhalten Sie die Mehrwertsteuer im Rahmen des Umsatzsteuererstattungsverfahrens von Ihrem Finanzamt als Vorsteuer zurück.

Die Wirtschaftsministerien der Bundesländer bearbeiten die erforderlichen Anträge auf einen Zuschuss zu einer Existenzgründungsberatung nicht selbst. Hier werden häufig sogenannte (Bearbeitungs-)Leitstellen eingesetzt. In Hessen gibt es zwei Leitstellen, an die sich Existenzgründer wenden können:

- ▶ die RKW Hessen GmbH (www.rkw-hessen.de) und
- ▶ die UHD – Unternehmensberatung Hessen (www.uhd-hessen.de).

Anlaufstelle für Gründungsberatungen in NRW ist das Startercenter „Go!“, das unter der Telefonnummer 0180-1301300 Auskünfte erteilt und Anträge entgegennimmt.



Jedes Bundesland macht hier seine eigene Politik. Es ist ratsam, über das jeweilige Wirtschaftsministerium Kontakt zur landeseigenen Wirtschaftsförderung aufzunehmen und dort zu erfragen, ob es ein Zuschussprogramm für die Existenzgründungsberatung gibt.

Eine grobe Erstinformation zu diesem Thema findet sich auch im Internet unter www.kfw-mittelstandsbank.de → Beratungsangebot → Beratungsförderung → Beratungsförderung der Länder. Dort finden Sie die Kontaktadressen in den jeweiligen Bundesländern. Die KfW verzichtet aber darauf, die genauen Antragsadressen und Ansprechpartner zu nennen.

Was der Gründungsberater für Sie tut

- ▶ Er erarbeitet mit Ihnen zusammen einen Businessplan. Diesen benötigt Ihre Hausbank für die Kreditvergabe.
- ▶ Zu Ihrem Businessplan gehören professionelle, realistische betriebswirtschaftliche Planungsrechnungen. Dazu zählen die GuV-Prognose und die Liquiditätsplanung, die für Sie erstellt werden.
- ▶ Die Erkenntnisse über die optimale Auswahl aus etwa 230 Förderungsprogrammen fließen in Ihren individuellen Investitions- und Finanzierungsplan ein.
- ▶ Alle Formalitäten bei der Beantragung von Gründungsdarlehen und anderen Fördermitteln werden für Sie erledigt. Das gilt auch für Ihren Antrag bei der Bürgschaftsbank.



- ▶ Zum Finanzierungsgespräch bei Ihrer Hausbank werden Sie vom Gründungsberater begleitet, der Ihnen seine persönlichen Bankkontakte zur Verfügung stellt.
- ▶ Er gibt die „fachliche Stellungnahme“ zur Beantragung des Gründerzuschusses von der Agentur für Arbeit oder für Gründungsdarlehen ab.
- ▶ Bei Betriebsübernahme oder Beteiligung ermittelt er objektiv den Firmenwert und begleitet Sie zu Kaufpreisverhandlungen.
- ▶ Er erstellt eine Wettbewerbsanalyse und eine Beurteilung Ihrer realen Marktchancen.
- ▶ Fragen zu Franchising, Standort, Rechtsform werden fachgerecht beantwortet.

Auf den Punkt gebracht

Die Kammern sind der erste Ansprechpartner auch in Fragen zur Gründungsfinanzierung. Intensivberatungen bis hin zum Businessplan gibt es dort nicht. Alle Fragen, die für die Entwicklung des jungen Unternehmens von Bedeutung sind, werden vom Gründungsberater praxisgerecht geklärt. Dazu gehört vorrangig die Beratung über Finanzierungs- und Förderprogramme. Der Gründungsberater hat die Kontakte zu den Banken und kennt die feinen Möglichkeiten der versteckten Zuschüsse. In manchen Bundesländern gibt es eine Förderung zur Existenzgründungsberatung. Dann wird guter Rat preiswert.



KfW-Gründercoaching

Private professionelle Gründungsberater sollen jungen Unternehmen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die „Gründerbank der Nation“ hat dazu ein Programm ins Leben gerufen: das „Gründercoaching Deutschland“ der KfW.

Doch was da kreiert wurde, macht auf den Außenstehenden einen eher unprofessionellen Eindruck. Das fängt schon beim Namen „Gründercoaching“ an. Das heißt im Klartext: Gründercoaching fördert keine Gründer, wie der Name suggeriert, sondern Jungunternehmer in der Startphase. Aber beim Namen hat sich die wachsende Kritik allein nicht entzündet. Denn das Antragsverfahren ist hochbürokratisch:

- ▶ Die Beratung kann keinesfalls „von heute auf morgen“ begonnen werden. Der Jungunternehmer muss erst einen Termin für ein persönliches Kontaktgespräch mit einem Regionalpartner der KfW vereinbaren. Sollten die Regionalpartner – dazu zählen die Industrie- und Handelskammern und andere Wirtschaftsförderungsinstitutionen – kurzfristig keine Zeit haben, muss der Interessent auf den nächsten Gründersprechtag vertröstet werden.
- ▶ Kommt es dann zum Kontakt, soll der Regionalpartner eine Empfehlung für die Bezuschussung des Beraterhonorars an die KfW-Unternehmeragentur abgeben.
- ▶ Ganz nebenbei muss der Gründer noch ein sechsseitiges Formular manuell und zusätzlich online ausfüllen und so bedeutsame Fragen beantworten wie z. B., ob er Sinti



oder Roma ist oder etwa der dänischen Minderheit angehört.

- ▶ Wer von diesem bürokratischen Aufwand noch nicht zu stark abgeschreckt ist, wartet anschließend die Entscheidung ab. Denn ergänzend zu dem Antrag muss der Regionalpartner eine Empfehlung abgeben, auf die hin eine mögliche Förderung durch die KfW-Mittelstandsbank geprüft wird.
- ▶ Mit dem Coaching darf erst nach Erteilung der Zusage durch die KfW begonnen werden. Nach der Bewilligung darf sich der Gründer seinen Coach aus der KfW-Beraterbörse, die er auf der Homepage www.kfw-mittelstandsbank.de unter dem Pfad „Beratungsangebot“ findet, aussuchen. Dann muss der Antragsteller einen Vertrag mit dem Coach abschließen und diesen dem Regionalpartner innerhalb von acht Wochen vorlegen. Die KfW tritt danach in eine erneute Prüfung ein und begutachtet den Vertrag mit anschließendem schriftlichen Prüfergebnis.

Übrigens: Die Dokumentation und die Abrechnung des Coachings sind ähnlich kompliziert wie seine Beantragung. Bis zur endgültigen Bezahlung des Beratungshonorars durch die KfW kann sich der junge Gewerbetreibende nicht sicher sein, dass der Zuschuss tatsächlich bezahlt wird. Das finanzielle Risiko ist nicht unerheblich.

Dennoch wollen wir Ihnen die Antragsvoraussetzungen nicht vorenthalten:

- ▶ Jungunternehmer, die ihr Gewerbe bereits angemeldet haben, können innerhalb der ersten fünf Geschäftsjahre einen 50-prozentigen Beratungskostenzuschuss erhalten.



- ▶ Wer in den neuen Bundesländern gründet, bekommt sogar einen Zuschuss von 75 %.
- ▶ Einen 90%-Zuschuss darf derjenige erwarten, der sich aus der Arbeitslosigkeit selbstständig macht und einen Gründerzuschuss oder ein Einstiegsgeld bezieht.

Eine Beispielrechnung

Stellt der Gründungsberater ein Honorar von 4.000 Euro zzgl. MwSt. in Rechnung, bezahlt der Jungunternehmer nur 400 Euro, nämlich 10 %. Die restlichen 90 % werden von der KfW übernommen. Das Honorar des Beraters darf maximal 800 Euro pro Tag betragen und im Fall der Maximalförderung insgesamt 4.000 Euro zzgl. MwSt. nicht überschreiten.

Coaching heißt bei der KfW „Umsetzungsberatung“: Das ist Hilfestellung bei der Entwicklung von praktisch verwertbaren Marketingkonzepten, Vertriebsplanung und bei anderen betriebswirtschaftlichen Fragen, die die Finanzierung und Kreditbeantragung betreffen.

Auf den Punkt gebracht

In der Praxis hat sich erwiesen, dass mit dem Coaching etwa sechs Wochen nach Entstehen des eigentlichen Coachingbedarfs begonnen werden darf. „Von heute auf morgen“ ist da nichts zu machen. Wer wenig Honorar bezahlen, aber viel Wartezeit aufbringen kann, wird sich über das Gründercoaching freuen.



Gründerzuschuss und Einstiegsgeld

Gründerzuschuss

Neben der Gründungsförderung in Form von Krediten der KfW-Mittelstandsbank und anderer Förderungsinstitutionen gibt es auch den Gründerzuschuss von der Agentur für Arbeit (ehemals Arbeitsamt). Wenn Sie sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen, bekommen Sie für die ersten neun Monate Ihrer Selbstständigkeit Geld vom Arbeitsamt, den Gründerzuschuss. Voraussetzung ist, dass Sie für mindestens einen Tag arbeitslos gemeldet sind und auch Anspruch auf Bezug von Arbeitslosengeld I nachweisen können. Es kommt Ihnen vielleicht etwas extrem vor, sich für nur 24 Stunden arbeitslos zu melden. Das kommt aber viel häufiger vor, als man denkt. Denn es geht um viel Geld.

Tritt das Ende Ihres Arbeitsverhältnisses (z. B. durch Kündigung) ein, sind Sie verpflichtet, sich unverzüglich persönlich – und zwar innerhalb von drei Tagen ab Erhalt der Kündigung – bei der Arbeitsagentur zu melden und mitzuteilen, dass Sie arbeitssuchend sind.



Phase I und Phase II

Der Arbeitslosengeld-I-Anspruch kann (aufgrund der Beitragsbemessungsgrenze) pro Monat bis zu 2.300 Euro betragen. Als Gründerzuschuss erhalten Sie in den ersten neun Monaten Ihrer Selbstständigkeit, der Phase I, monat-



lich einen Betrag in Höhe Ihres Arbeitslosengeld-I-Anspruchs zuzüglich 300 Euro. Der Betrag von 300 Euro ist eine Pauschale und dient zur Deckung Ihrer Sozialversicherungsausgaben. Ist die Phase I (nach neun Monaten) abgelaufen, können Sie noch für weitere sechs Monate (Phase II) einen Zuschuss beantragen. In dieser Zeit können Sie allerdings nur die monatliche Pauschale von 300 Euro erhalten. Während Sie – wenn alle Anspruchsvoraussetzungen gegeben sind – auf die Phase I (Grundförderung) einen Rechtsanspruch haben, hängt die Bewilligung der Phase II vom Ermessen des zuständigen Sachbearbeiters ab. Also: „Immer schön lächeln“ und den Antrag damit begründen, dass die Geschäftstätigkeit noch einen weiteren Anschub erfordert.

Antragstellung

Zu den Anspruchsvoraussetzungen gehört ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 90 Tagen. Wenn Sie diese 90-Tages-Frist verpassen, bekommen Sie keine Förderung. Da gibt es kein Pardon. Und weil Sie beim Amt sind, müssen Sie einen Antrag stellen. Diesen Antrag auf Gründerzuschuss erhalten Sie von der Agentur für Arbeit, sobald Sie bei Ihrem Vermittler zu erkennen geben, dass Sie sich selbstständig machen wollen. Der Vermittler wird durchaus dankbar dafür sein, dass Sie eine Firma gründen werden, weil Sie damit aus seiner Statistik der Arbeitslosen wieder ausscheiden.

Dem ausgefüllten Antrag ist ein „abgespeckter“ Businessplan mit folgenden Inhalten beizufügen:



- ▶ Gewinn- und Verlustprognose
- ▶ Investitions- und Finanzierungsplanung
- ▶ Darstellung der persönlichen Eignung
- ▶ Vorhabensbeschreibung

Des Weiteren bekommen Sie ein Formular „Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung“, das z. B. von der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer oder einem qualifizierten Existenzgründungsberater ausgefüllt, abgestempelt und unterschrieben werden muss. Darin soll bestätigt werden, dass Ihr Vorhaben insgesamt realisierbar erscheint und mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer tragfähigen Vollexistenz führen wird. Die Selbstständigkeit wird nur gefördert, wenn Sie hauptberuflich – regelmäßig mehr als 15 Stunden pro Woche – selbstständig tätig werden.

Wenn die Formulare ausgefüllt und die Unterlagen beisammen sind, melden Sie zunächst Ihren Gewerbebetrieb beim Gewerbeamt Ihrer Stadt- oder Gemeindeverwaltung mit dem dort erhältlichen Vordruck an. Dann gehen Sie wieder zur Agentur für Arbeit und legen Ihren Antrag auf Gründerzuschuss mit der fachkundigen Stellungnahme und den Unterlagen vor.



Absenderangabe:

Umschriftlich an:
Agentur für Arbeit

Hinweis:
Die Stellungnahme ist vertraulich!

**Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung
nach § 57 Abs. 2 Nr. 3 SGB III**

A. Allgemeines

1. Alle erforderlichen Unterlagen zur Beurteilung des Gründungsvorhabens wurden vorgelegt. ☐ ja ☐ nein

☐ Aussagefähige Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens zur Erläuterung der Geschäftsidee

☐ Lebenslauf (einschl. Zeugnisse bzw. Befähigungsnachweis)

☐ Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

☐ Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

☐ Begründung der letzten Geschäftsaufgabe (s. Punkt 4 der Anforderung der Stellungnahme)

B Zur Person

1.

2. Die Voraussetzungen für das Existenzgründungsvorhaben sind gegeben;

a) in fachlicher und branchenspezifischer Hinsicht ☐ ja ☐ nein

b) in kaufmännischer und unternehmerischer Hinsicht ☐ ja ☐ nein

c) Zulassungsvoraussetzungen (z.B. Konzession, Eintragung ins Handelsregister, in die Handwerksrolle u.ä.) ☐ ja ☐ nein

C. Zum Vorhaben

1. Das Leistungsangebot scheint – auch in absehbarer Zeit – konkurrenzfähig. ☐ ja ☐ nein

2. Der Existenzgründer schätzt die voraussichtlichen Umsätze realistisch ein. ☐ ja ☐ nein

3. Der Existenzgründer schätzt die voraussichtlichen Betriebsergebnisse vor Steuern realistisch ein. ☐ ja ☐ nein

4. Der Existenzgründer schätzt den voraussichtlichen Kapitalbedarf realistisch ein. ☐ ja ☐ nein

5. Das zu erwartende Einkommen kann dem Existenzgründer voraussichtlich eine ausreichende Lebensgrundlage bieten. ☐ ja ☐ nein

6. An der Selbständigkeit bestehen insbesondere Zweifel, weil

☐ örtliche, zeitliche, inhaltliche bzw. fachliche Weisungsbindung besteht;

☐ Zusammenarbeit mit Mitarbeitern des Auftraggebers bzw. Arbeit mit Arbeitsmitteln des Auftraggebers gegeben ist;

☐ keine eigene Unternehmensorganisation (z.B. kein Auftreten am Markt, keine angemessene Verteilung von Chancen und Risiken) vorliegt.

7. Mit dem Vorhaben scheint der Aufbau einer tragfähigen Existenzgründung insgesamt realisierbar. ☐ ja ☐ nein

Die zusammenfassende Beurteilung der Tragfähigkeit der Existenzgründung (Unternehmenskonzept, Erfolgsaussichten, Rentabilität) ist auf dem Beiblatt beigefügt.

Diese Stellungnahme wurde von der fachkundigen Stelle gem. § 57 Abs. 2 Nr. 3 SGB III nach Durchsicht der vorgelegten Unterlagen sowie aufgrund der vom Antragsteller gemachten Angaben abgegeben.

(Ort, Datum)

(Unterschrift der fachkundigen Stelle)
(Stempel bzw. Anschrift)

Formular zur Antragstellung

Es ist empfehlenswert, die Unterlagen bei der Agentur für Arbeit, einer sehr großen Behörde, persönlich abzugeben und sich die Abgabe auf einer Kopie der Unterlagen quittieren zu lassen.

Der bei der Gründung bestehende Restanspruch auf Arbeitslosengeld I wird mit der Förderung während der ersten neun Monate anteilig verrechnet.

Die Bewilligung Ihres Gründerzuschusses geht meist schnell. Innerhalb von zehn Tagen haben Sie Ihren Bescheid von der Arbeitsagentur. Ab dem ersten Tag der Antragstellung wird Ihnen das Geld rückwirkend ausbezahlt. Der Gründerzuschuss muss nicht wie ein Darlehen zurückgezahlt werden.

Einstiegsgeld

Kommen wir zum Einstiegsgeld: Wer sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig macht, und zwar mit ALG-II-Bezug (also Hartz IV) darf auf eine Förderung hoffen. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Der Antrag wird nicht bei der Agentur für Arbeit, sondern bei der ARGE Ihrer Region gestellt. Diese Arbeitsgemeinschaften können für die Dauer von maximal zwei Jahren 173,50 Euro als Einstiegsgeld (die Hälfte der Regelleistung) bewilligen. Zusammen mit der Regelleistung in Höhe von 347 Euro bekommt ein geförderter Alleinstehender 520,50 Euro monatlich zum Eintritt in seine Selbstständigkeit. Weil an den ARGE Kommunen beteiligt sind, wird das Einstiegsgeld äußerst sparsam verteilt und vorerst oft nur für drei bis sechs Monate bewilligt.



Dann erfolgt eine Prüfung, welche wirtschaftlichen Erfolge das Gründungsprojekt nachweisen kann und ob es sinnvoll ist, weitere Monate zu fördern. Hier kommt es auf Ihren persönlichen Ansprechpartner an, der vor der Bewilligung auch eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle verlangen kann.

Auf den Punkt gebracht

Der Gründerzuschuss wird von Ihrer Agentur für Arbeit, sofern alle Voraussetzungen formal erfüllt sind, recht locker bewilligt. Unabhängig von Ihrem künftigen wirtschaftlichen Erfolg erhalten Sie Ihr bisheriges Arbeitslosengeld I zzgl. 300 Euro monatlich ausgezahlt – eine hervorragende Voraussetzung, um sich betrieblich ohne zeitlichen Druck zu entwickeln.

Das Einstiegsgeld – die Regelung für Hartz-IV-Empfänger – mit dem üblichen Monatssatz von 520 Euro muss man sich dagegen hart erkämpfen. Die Bewilligung erfolgt oft nur „scheibchenweise“ oder gar nicht.



Der Businessplan zur Vorlage bei der Bank

Fakten, Fakten, Fakten und an die Leser denken!

Wozu einen Businessplan schreiben?

Ob Kreditinstitut oder staatliche Bank: Eine vorausschauende Planung ist immer Diskussionsgrundlage dafür, ob Ihnen angefragte Gelder gewährt werden. Das Unternehmenskonzept, neudeutsch auch „Businessplan“ genannt, stellt Ihre Geschäftsidee dar, fasst die Planungsrechnungen zusammen und hält sie schriftlich fest.

Planungsrechnungen zeigen, welche Aktionen Sie unternehmen wollen, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Der Firmengründer muss bei der schriftlichen Ausarbeitung von Plänen seine Visionen und Ideen in Daten und Fakten umwandeln.

Es gibt einen wunderschönen Slogan von Helmut Markwort, dem erfolgreichen Chefredakteur des Nachrichtenmagazins Focus: „Fakten, Fakten, Fakten und an die Leser denken.“ Diesen Slogan sollten Sie sich auch für Ihren Businessplan merken, denn wir leben in einer sehr „businessplanverwöhnten“ Zeit.

Wer liest denn, was Sie schreiben? Die Bank, Ihre Hausbank, die KfW oder in manchen Fällen ein Investor, ein Beteiligungsgeber oder ein privater Geldgeber, der möglicherweise einen Kredit „locker macht“ oder sogar Eigenkapital mit einbringt. Last, but not least schreiben Sie den Geschäftsplan aber auch für sich selbst, um das unterneh-



merische Risiko fassbar zu machen und um zu erkennen, was auf Sie zukommt.

In der Kürze liegt die Würze

Es wird von Ihnen verlangt, dass Sie Ihre Geschäftsidee mit präzisen Worten und möglichst knapp zu Papier bringen. In klarer, verständlicher Sprache schildern Sie kurz und prägnant Ihre Geschäftsidee, um Ihren Bankberater zu überzeugen. Dabei dürfen Sie allerdings nie zu viel voraussetzen. Sie können nicht damit rechnen, dass die Hausbank oder die KfW-Mittelstandsbank Ihre Geschäftsidee recherchieren oder Ihre „Hausaufgaben“ machen wird. Entweder gelingt Ihnen eine punktgenaue Formulierung mit klarer und eindeutiger Erklärung, oder Sie haben das Nachsehen, weil Ihr Businessplan abgelehnt wird.

Die Würze liegt dabei bekanntlich in der Kürze. Wenn Sie Inhalte auf fünf Seiten anschaulich und klar beschreiben können, ist es kontraproduktiv, Ihre Geschäftsidee auf 15 Seiten breit gefächert und ausschweifend darzustellen. Zwar nehmen die Planungsrechnungen inklusive Quellenangaben viel Raum ein – Argumente und Kommentare sind meist unumgänglich und Anlagen wie Lebenslauf oder Beschreibungen des anzumietenden Geschäftsraumes runden den Businessplan ab –, trotzdem müssen Sie den Mittelweg zwischen bestmöglicher Information für den Leser und einem knappen, sachlichen Text finden. Wenn Sie es schaffen, komplexe Geschäfte im Businessplan einfach darzustellen, haben Sie gewonnen. Der Leser wird es Ihnen danken.



Wichtige Inhalte für Ihren Businessplan

Das Unternehmenskonzept ist Ihr roter Faden, den Sie verfolgen sollten, um anfängliche Hürden zu meistern. Die Planung besteht nicht nur aus der Schilderung der Geschäftsidee und den betriebswirtschaftlichen Berechnungen, sondern hier tauchen auch alle wichtigen Aspekte Ihres Geschäfts auf.

Ihr Geschäftsplan sollte aus weiteren „Bausteinen“ und ggf. einem Anhang bestehen. Nachfolgend finden Sie zu jedem Baustein hilfreiche Erläuterungen, die Ihnen die Erarbeitung Ihres Businessplanes erleichtern und Denkanstöße liefern sollen. Mit diesen Praxistipps möchten wir Ihnen helfen, bei der Erstellung des eigenen Geschäftsplans an alle relevanten Aspekte zu denken.

Rechtsform

Aus der Zusammensetzung der Führungsmannschaft, der Anzahl der Inhaber oder der Gesellschafter und der Organisationsstruktur leitet sich häufig eine optimale Rechtsform ab. Schildern Sie an dieser Stelle zunächst, ob Sie

- ▶ Alleininhaber Ihres Unternehmens werden oder
- ▶ die Geschäfte mit Partnern verwirklichen wollen.

Falls Letzteres der Fall ist, stellen Sie die Funktion der einzelnen Gesellschafter bzw. Inhaber dar (Kapitaleinlage/Haftung, Geschäftsführung, Funktionen im Unternehmen).

