

EXISTENZGRÜNDUNG



Bildquelle: studiovin / Shutterstock.com

Wie der kleine Anfang finanziell gelingt

bia||o.de

Ihr Geld verdient mehr.

Existenzgründung

Wie der kleine Anfang finanziell gelingt

von Manfred Fischer

Mehr als eine halbe Million Frauen und Männer gehen jedes Jahr den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. Sei es im Neben- oder Vollerwerb, die Mehrzahl startet alleine, ohne Beschäftigte. Und die meisten bleiben Einzelkämpfer. Ob sich die Gründung als nachhaltig erweist, hängt von vielem ab, angefangen bei der Geschäftsidee und Unternehmerpersönlichkeit bis zum Businessplan. Nicht zuletzt kommt es auf Finanzplanung und Kapital an. Eine Schwachstelle: „Häufig werden die Umsätze zu optimistisch geplant“, sagt Claudia Schleich, Gründungsexpertin bei der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern.

Existenzgründer tun gut daran, sich Rat zu holen und unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten auszuloten. Ob als Soloselbstständiger oder Arbeitgeber, es empfiehlt sich, dabei einige Punkte zu hinterfragen:

Wie steht es um Gründungen in Corona-Zeiten?

Die Corona-Pandemie drückte vergangenes Jahr auf die Gründerstimmung. Nach Daten der Förderbank KfW machten sich 537.000 Menschen beruflich selbstständig. Das waren gut elf Prozent weniger als 2019. Die Zahl der sogenannten Vollerwerbsgründungen sank auf 201.000 – der bisher niedrigste Wert in der fast 20-jährigen Zeitreihe des KfW-Gründungsmonitors.

Viele verschoben die Gründung. Bei einer Blitzumfrage der Staatsbank im April 2020 sagten vier von zehn Teilnehmern, dass sie später als geplant starten. Ab Herbst zeigte sich gebietsweise ein deutlicher Nachholeffekt.



Mit einem Klick zur gewünschten Plattform:



Die große Mehrzahl derer, die den Weg in die Selbstständigkeit einschlagen, sind Einzelkämpfer. Bei 79 Prozent aller Jungunternehmer 2020 handelte es sich um Sologründungen, drei Viertel davon starteten ohne Mitarbeiter. 40 Prozent dieser Einzelkämpfer realisierten ihr Vorhaben ohne Finanzmittel, 55 Prozent stützten sich auf Eigenmittel.

Von Problemen bei der Finanzierung, etwa weil die Eigenmittel nicht ausreichten oder es schwer war, an Fremdkapital zu gelangen, berichteten im KfW-Gründungsmonitor elf Prozent.

Oft allerdings hakt es an der Finanzplanung. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) stellte in seinem Gründerreport 2019 fest, dass mehr als ein Drittel der Gründer „die Finanzierung ihres Start-ups nicht gründlich genug durchdacht“ hatte.

In den ersten sechs Monaten dieses Jahres war die Gründerstimmung gemischt. Das Statistische Bundesamt verzeichnete auf Basis der Gewerbeanzeigen – Freiberufler müssen kein Gewerbe anmelden – einen Anstieg der Gründungen von Betrieben, „deren Rechtsform und Beschäftigtenzahl auf eine größere wirtschaftliche Bedeutung schließen lassen“. Das Plus im Vergleich zum Vorjahreszeitraum betrug 13,1 Prozent. Nebenerwerbsgründungen nahmen um 26 Prozent zu. Die Zahl der Gründungen von Kleinunternehmen dagegen fiel weiter um ein Prozent.



Welchen Expertenrat sollten sich Existenzgründer holen?

Der Sprung in die Selbstständigkeit ist mit zahlreichen Fragen verbunden. Trägt das Geschäftsmodell? Wie sollte das Marketing aussehen? Was alles gilt es, im Business- und Finanzplan zu berücksichtigen? Welche Rechtsform ist vorteilhaft? Was ist aus steuerlicher Sicht zu beachten? Welche Versicherungen sind wichtig? Und welche Förderung ist möglich? Das sind nur einige Fragen. Dazu kommen noch bürokratische Hürden, vor die sich Gründerinnen und Gründer gestellt sehen. Guter Rat tut meist not.



Wer Rat sucht, stößt auf eine Vielzahl von Anlaufstellen. Gründungsberatung bieten Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Berufsverbände und berufliche Fortbildungszentren. Überdies beraten Finanzdienstleister, zum Beispiel Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken. Und es gibt spezialisierte Unternehmensberater. Teils sind Beratungen kostenfrei, teils kostenpflichtig. Für Existenzgründer stellt sich auch die Frage, wie sie die Informationen zusammentragen, die sie für den Start benötigen.

Claudia Schleich von der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern empfiehlt, in drei Schritten vorzugehen:

- Im ersten Schritt sollten sich Gründer die Basisinformationen beschaffen. IHKs, Handwerkskammern und andere Einrichtungen stellen solches Informationsmaterial auf ihren Internetseiten bereit. Dazu gehören Mustervorlagen für Business-, Finanz- und Liquiditätsplan. Die Unterlagen gibt es kostenfrei.
- „Wenn man sich etwas vorgearbeitet hat, bietet es sich an, mit einer Liste von Fragen einen Termin in der Kammer für eine Kurzberatung zu vereinbaren“, sagt Schleich. Diese Kurzberatung ist kostenfrei. Dabei zeigt sich auch, welcher spezifische Beratungsbedarf besteht. „Wir verstehen uns als Lotse.“
- Marketing, Vertrieb oder Finanzen – bei jedem Gründer gebe es Themenfelder, auf denen er nicht so firm sei, schildert die Expertin. Dafür gebe es die Möglichkeit, über Förderprogramme einen spezialisierten Berater hinzuziehen und mit ihm das Konzept auszuarbeiten. „Der Berater sollte in jedem Fall ein kostenfreies Vorgespräch anbieten, in dem Beratungsinhalt und -ziele genau definiert werden“, rät Schleich.

Die Kosten für ein individuelles Gründungscoaching, bis alle wichtigen Punkte geklärt sind, summieren sich oft auf mehrere tausend Euro. Eine Reihe Bundesländer zahlen einen Zuschuss, andere haben eine kostenfreie Beratung.

Beispiel Bayern: Im Freistaat gibt es das „**Vorgründungscoaching**-Programm“. Es deckt bis zu 70 Prozent des Beraterhonorars ab, gefördert werden bis zu zehn Beratertage, das förderfähige Tageshonorar ist bei 800 Euro pro Tag gedeckelt. Der Zuschuss muss vor der Anmeldung des Unternehmens beantragt werden. Ein anderes Beispiel ist Nordrhein-Westfalen. Das Land hat das „Beratungsprogramm Wirtschaft“ aufgelegt. Der Zuschuss aus diesem Fondertopf macht in der Regel bis zu 400 Euro pro Beratertag aus, er fließt für höchstens sechs Tage.

Das Land Brandenburg übernimmt über seine Wirtschaftsförderung die Kosten für Beratung und Coaching in der Vorgründungsphase zu 100 Prozent. In Bremen vermittelt die Starthaus-Initiative – ein Netzwerk der Gründungsszene im Land – in jeder Phase der Existenzgründung kostenfrei Know-how.

Wer aus der Arbeitslosigkeit heraus eine unternehmerische Existenz aufbaut, kann über die Arbeitsagentur zu einem kostenfreien Gründungscoaching gelangen. Die Behörde kann einen „Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein“, kurz AVGS, ausstellen. Dieser Gutschein ist – wie auch der Gründungszuschuss (siehe folgenden Abschnitt) – eine Ermessensleistung. Eingelöst werden kann er allein bei Beratungseinrichtungen, die die Arbeitsagentur ausgewählt hat.

Der Bund fördert **Beratungen nach der Gründung**. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) vergibt Zuschüsse über das „Programm zur Förderung unternehmerischen Know-hows“. Es ist gedacht für Cheffinnen und Chefs, die sich von einer Beratung einen Impuls für ihr laufendes

Geschäft versprechen. Das Amt unterstützt Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, wie auch Bestandsunternehmen. Zudem steht das Programm Gründungen offen, die in wirtschaftlichen Schwierigkeiten stecken – unabhängig vom Unternehmensalter. Die Zuschusshöhe beträgt bei Jungunternehmen bis zu 3.200 Euro, ältere erhalten bis zu 2.400 Euro, kriselnde Betriebe bekommen maximal 2.700 Euro.



Bildquelle: Jirsak / Shutterstock.com

Biallo-Tipp:

Die staatliche KfW-Bank und das Bundeswirtschaftsministerium listen im Internet unter gruenderplattform.de mehr als 600 öffentliche Gründungsförderer und Finanzierungspartner. Auf der Plattform können Sie Fragen an Experten in Ihrer Region stellen. Zudem stehen Online-Tools bereit, die Ihnen etwa helfen, den Businessplan zu erstellen. Ihren Plan können Sie von einem Experten prüfen lassen. Die Beratung über die Gründerplattform ist kostenfrei.

Wer erhält den Gründungszuschuss der Arbeitsagentur?

Die Bundesagentur für Arbeit bezuschusst Existenzgründungen. Die Finanzspritze reicht zurück auf die Einführung der „Ich-AG“ im Zuge der Hartz-Reformen 2003. Im Jahr 2011 wurde der Gründungszuschuss reformiert. Seither besteht darauf kein Rechtsanspruch mehr, sondern es handelt sich um eine Ermessensleistung. In den Jahren vor der Reform lag die Zahl derer, die gefördert wurden, weit über 100.000. Im Jahr 2013 betrug sie noch rund 19.000. Im laufenden Jahr hat die Bundesagentur nach eigenen Angaben bisher gut 12.000 Menschen den Gründungszuschuss bewilligt.

Ein Großteil der Gründer hält sich am Markt. Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) stellte in einer Untersuchung 2015 fest, dass fast 90 Prozent der mit einem Gründungszuschuss geförderten Menschen nach 18 Monaten noch selbstständig waren.



Bildquelle: pikselstock / Shutterstock.com

Den Zuschuss erhalten Gewerbetreibende wie auch Freiberufler. Die Voraussetzungen für die Förderung sind in Paragraph 93 SGB III (Drittes Sozialgesetzbuch) geregelt. Darauf schaut die Arbeitsagentur:

- Antragsteller müssen Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben und mindestens einen Tag arbeitslos gemeldet sein.
- Zum Zeitpunkt der Existenzgründung muss ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld I für mindestens 150 Tage bestehen.
- Die selbstständige Tätigkeit muss hauptberuflich ausgeübt werden, das bedeutet: mindestens 15 Stunden pro Woche. Zusätzliche nebenberufliche Tätigkeiten sind zulässig, für sie darf aber insgesamt nicht mehr Zeit aufgewendet werden als für die Selbstständigkeit.
- Existenzgründer müssen ihr Projekt beschreiben und ihre Qualifikationen dafür darlegen. Grundlegend sind ein Business- und Finanzplan.
- Eine fachkundige Stelle muss bestätigen, dass das Gründungsvorhaben aussichtsreich ist. Solche Stellen sind etwa Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute.
- Wer so schon einmal gefördert worden ist und einen neuen Anlauf in die Selbstständigkeit unternimmt, kann den Zuschuss in Regel frühestens 24 Monate nach Ende der vorigen Förderung erhalten.



Bildquelle: Happy Together / Shutterstock.com

Die Ämter unterscheiden zwei Förderphasen. Die erste dauert sechs Monate. In dieser Zeit ist der Gründungszuschuss so hoch wie das Arbeitslosengeld I plus 300 Euro Zuschlag. Der Zuschlag ist gedacht für die gesetzlichen Sozialversicherungen. In der zweiten Phase, die sich über neun Monate erstreckt, zahlen die Ämter allein den Betrag von 300 Euro. Die Förderung in der zweiten Phase gilt es, eigens zu beantragen. Die Entscheidung liegt wiederum im Ermessen der Arbeitsagentur. Sie prüft, inwieweit Ziele des Business- und Finanzplans in der Startphase erreicht worden sind.

Gründer erhalten den Zuschuss zusätzlich zum erzielten Einkommen, er wird nicht damit verrechnet. Der Zuschuss ist steuerfrei und unterliegt nicht dem Progressionsvorbehalt. Andere Förderungen zur Existenzgründungen sind zusätzlich möglich.

Biallo-Tipp:

Business- und Finanzplan zu erstellen, das Gründungsvorhaben begutachten zu lassen, all das dauert. Beginnen Sie frühzeitig mit den Vorbereitungen. Der Antrag auf den Gründungszuschuss muss, wie die Bundesagentur für Arbeit erklärt, vor Beginn der hauptberuflichen Selbstständigkeit bei der jeweiligen Arbeitsagentur eingehen. Sobald Sie danach Ihr Gewerbe oder Ihre freiberufliche Tätigkeit angemeldet haben, müssen Sie darüber die Arbeitsagentur informieren. Sie gelten dann nicht mehr als arbeitslos, erhalten also kein Arbeitslosengeld. Kalkulieren Sie ein, dass einige Zeit vergeht, bis die Behörde über Ihren Antrag entscheidet. Der Gründungszuschuss wird im Falle eines positiven Bescheids rückwirkend – ab Gründungsdatum – ausgezahlt.

Biallo-Tipp:

Eine mögliche Absicherung für den Fall des Scheiterns der Gründung ist die freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbstständige. Den Antrag müssen Sie innerhalb von drei Monaten nach Beginn der selbstständigen Tätigkeit bei der Arbeitsagentur stellen. Gründerinnen und Gründer zahlen vom Start weg und im folgenden Kalenderjahr den halben Beitragssatz. Der Monatsbeitrag beträgt derzeit 39,48 Euro (West) und 37,38 Euro (Ost).

Welche Finanzierungsmittel kommen in Frage?

Förderdarlehen, Bürgschaft, Hausbankkredit, Beteiligungskapital, Crowdfunding, Verwandtendarlehen und andere Gelder – es gibt zahlreiche Optionen zur Finanzierung von Gründungen. Was im Einzelfall in Betracht kommt, dafür spielen Kriterien wie Kapitalbedarf, Unternehmenszweck und Wachstumschancen eine Rolle. Gründern etwa, die innovative Produkte oder Dienstleistungen für den Klimaschutz, in der Medizintechnik, Robotik oder IT auf den Markt bringen, öffnen sich andere Türen als jemandem, der ein Journalistenbüro aufbauen möchte.

Unabhängig von der Geschäftsidee – wer bei der Hausbank anklopft, hat eher wenig Aussicht auf einen Kredit, wenn er nicht ausreichende Sicherheiten bietet, zum Beispiel eine Immobilie oder Bürgschaft. Weitaus niedriger ist die Schwelle zu einem Darlehen einer Förderbank. Bund und Länder haben Förderprogramme eingerichtet. Die KfW-Bank hat drei Programme.

Über sie vergab der Bund in den ersten sechs Monaten dieses Jahres mehr als 10.000 Darlehen, in der Summe fast zwei Milliarden Euro. Rund 1,7 Milliarden Euro waren „ERP Gründerkredite“. Davon gibt es zwei verschiedene. Wer klein anfängt, kann das mit dem „Startgeld“ schaffen.

„ERP-Gründerkredit Startgeld“:

Das Programm zielt auf kleine Gründungen, auch von Freiberuflern, sowohl im Voll- als auch im Nebenerwerb. Das „Startgeld“ ist in den ersten fünf Jahren nach der Gründung erhältlich. Die Darlehenssumme reicht bis 125.000 Euro, bis zu 50.000 Euro davon können für Betriebsmittel verwendet werden. Der Zinssatz beginnt bei 0,70 Prozent (Darlehenssumme: 50.000 Euro; Laufzeit: 5 Jahre). Das erste Jahr ist tilgungsfrei. Im Fall einer Gründung im Team, kann jeder Gründer bis zu 125.000 Euro erhalten. Die KfW verlangt kein Eigenkapital als Basis. Sie übernimmt 80 Prozent des Kreditrisikos.

Mit dem kostenlosen
biallo.de Newsletter
immer aktuell informiert



Biallo-Tipp:

KfW-Gründerkredite sind über die Hausbank zu beantragen. Die KfW gibt keine Mindestkredithöhe vor. Bei einem niedrigen Kreditbetrag kann es jedoch sein, dass die Hausbank den Antrag zurückweist, weil sie Prüf- und Verwaltungsaufwand als unverhältnismäßig ansieht. Eine Anfrage bei einer zweiten oder dritten Bank lohnt sich unter Umständen.

„ERP-Gründerkredit Universell“:

Der andere ERP-Gründerkredit trägt den Zusatz „Universell“. Die Staatsbank bietet ihn in zwei Versionen. Eine (Programm: „073“, „074“) ist für Unternehmen jeden Alters vorgesehen, die Kredithöhe reicht bis 25 Millionen Euro. Die andere (Programm: „075“, „076“) können Unternehmen nutzen, die seit drei bis fünf Jahren existieren, das Volumen beträgt bis zu 100 Millionen Euro.

Der dritte KfW-Fördertopf firmiert unter „ERP-Kapital für Gründung“. Die Darlehen gibt es für die Anschaffung von Anlagen, Maschinen, Computern, Einrichtungsgegenständen, Firmenautos und sonstige Investitionen, nicht zur Deckung laufender Kosten. Sie kommen Vollerwerbsbetrieben – Landwirtschaft ausgenommen – zugute, deren Gründung nicht länger als drei Jahre zurückliegt. Finanziert werden bis zu 40 Prozent der Investitionen, maximal möglich ist ein Kredit in Höhe von 500.000 Euro. Voraussetzung ist, dass man mindestens zehn Prozent Eigenmittel einbringt. Die Laufzeit beträgt 15 Jahre, die ersten sieben sind tilgungsfrei, nur der Zins (2,40 Prozent ab dem dritten Jahr, 2,82 Prozent ab dem vierten Jahr) wird fällig.



Bildquelle: Sergey Nesterchuk / Shutterstock.com

Die Chancen auf ein Förderdarlehen stehen auch in Corona-Zeiten nicht schlecht. Beispiel Kreissparkasse Köln: Das nach der Bilanzsumme zweitgrößte Institut unter den Sparkassen vergab im vergangenen Jahr nach eigenen Angaben insgesamt 12,3 Millionen Euro, verteilt auf 206 Gründungen (2019: 10,4 Millionen Euro, 153 Gründungen). Förderdarlehen der KfW und der Landesförderbank machten 8,3 Millionen aus. „Jede zweite Finanzierungsanfrage konnte trotz der Corona-Rahmenbedingungen finanziert und umgesetzt werden“, teilt Sparkassen-Sprecherin Elke Lindhorst mit. Vorhaben, die in besonders stark von der Corona-Krise betroffenen Branchen gegründet werden sollten, seien häufig einvernehmlich mit den Gründerinnen und Gründern zurückgestellt worden, um bessere Startbedingungen abzuwarten.

Eine Alternative kann ein **Hausbankkredit**, abgesichert durch die **Bürgschaft einer „Bürgschaftsbank“** sein. In allen Bundesländern existiert so eine Spezialbank. Dahinter stehen Kammern, Wirtschaftsverbände, Sparkassen und Versicherungen. Bürgschaftsbanken verstehen sich als „Selbsthilfeeinrichtung“ für kleine und mittlere Unternehmen, sie werden vom Staat unterstützt. Die Konditionen variieren von Bank zu Bank ein wenig.

Das Institut in Baden-Württemberg beispielsweise sichert 50 bis 80 Prozent vom Darlehen ab, die Obergrenze liegt bei 1,25 Millionen Euro. Gebürgt wird unter anderem für Darlehen für Investitionsfinanzierungen, Betriebsmittel, Produktentwicklung sowie Forschung. Die Geldhäuser bürgen auch für Förderdarlehen. Kosten: ein Prozent der Bürgschaft als Bearbeitungsgebühr plus jährlich ein Prozent des noch zurückzuzahlenden Kreditbetrags.

Auch in Hessen trägt die Bürgschaftsbank bis zu 80 Prozent des Kreditrisikos, bei Betriebsmittelkrediten sind es bis zu 60 Prozent. Die Bearbeitungsgebühr und Jahresgebühr belaufen sich jeweils auf 1,5 Prozent des Kreditbetrags.

Der Antrag läuft in der Regel überall über die Hausbank. Gründer können jedoch auch direkt nach einer „Bürgschaft ohne Bank“ bei der Bürgschaftsbank anfragen. Das Kreditvolumen ist dann in der Regel niedriger.

Biallo-Tipp:

Telefonnummern, E-Mail- und Internet-Adressen aller Bürgschaftsbanken finden Sie unter vdb.ermoeglicher.de/mitglieder.

Stattdessen in Betracht kommen kann eine private Bürgschaft. Doch in dem Fall ist Vorsicht geboten. Nicht umsonst lautet ein altes Sprichwort: „Wer bürgt, wird erwürgt.“



Lesetipp:

Welche Formen der Bürgschaft es gibt und was es zu bedenken gilt, behandelt der Biallo-Ratgeber **„Darauf müssen Schuldner und Bürgen achten“**.

Eine weitere Möglichkeit, Gründungen zu finanzieren, sind Beteiligungen. Für kleine Vorhaben hat das Bundeswirtschaftsministerium den **Mikromezzaninfonds** Deutschland aufgelegt. Die öffentliche Hand fördert damit besonders Unternehmen, die ausbilden, die aus der Arbeitslosigkeit gegründet oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden. Überdies zielt der Fonds auf junge sozial- und umweltorientierte Unternehmen.

Mezzanine-Kapital ist eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital, der Kapitalgeber erhält kein Einflussrecht am Unternehmen. Die maximale Beteiligungshöhe beträgt beim Mikromezzaninfonds 50.000 Euro oder, im Fall der oben genannten „Zielgruppen-Unternehmen“, 150.000 Euro. Die Laufzeit ist auf zehn Jahre bemessen. Vergeben wird Kapital aus dem Fonds auf Landesebene über die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG). Zurückzahlen müssen die Unternehmer das Kapital ab dem siebten Jahr in drei gleich hohen Jahresraten. Es fallen eine ergebnisunabhängige Vergütung von 6,5 oder 8,0 Prozent pro Jahr an, eine variable Gewinnbeteiligung von höchstens 1,5 Prozent pro Jahr der Einlage sowie ein einmaliges Bearbeitungsentgelt von 3,5 Prozent.

Gerade in Corona-Zeiten sind Beteiligungen gefragte Finanzmittel. In Baden-Württemberg zum Beispiel vergab die MBG im vergangenen Jahr für Gründungen und Betriebsnachfolgen insgesamt 15,3 Millionen Euro (2019: 9,1 Millionen Euro). In diesem Jahr (Stand: Ende August) waren es bereits 7,0 Millionen Euro. Grund für die Zunahme sei zum einen ein neues Mezzanine-Beteiligungsprogramm, das explizit für Start-ups, deren Geschäft von Corona betroffen ist, ins Leben gerufen wurde, teilt das Institut mit. Zum anderen zeichne sich auch die wiederbelebte Investitionsbereitschaft der baden-württembergischen Unternehmen ab.

Aus dem Mikromezzaninfonds vergibt die MBG Beteiligungen in Höhe von 10.000 bis 50.000 Euro. Bei anderen stillen Beteiligungen liegt die Untergrenze bei 25.000 Euro, Voraussetzung ist ein Bürgschaftsengagement der Bürgschaftsbank.

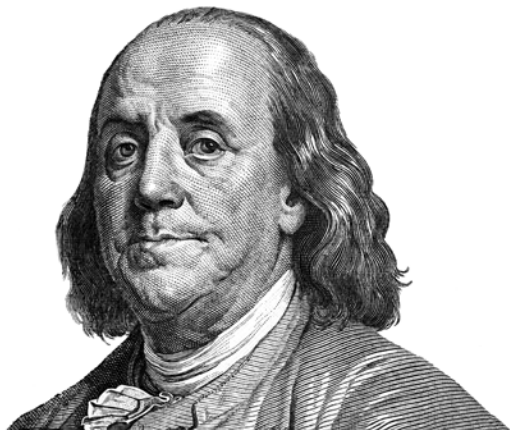
Deutschlandweit flossen im Jahr 2020 über die MBG nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Kapitalgesellschaften (BVK) aus dem Mikromezzaninfonds des Bundeswirtschaftsministeriums rund zwölf Millionen Euro an 246 Unternehmen. Insgesamt lenkten MBG im vergangenen Jahr 195 Millionen Euro in kleine und mittlere Unternehmen und Start-ups.



Biallo-Tipp:

Welche Förderprogramme für Gründer in Ihrer Region existieren, können Sie in der Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums unter foerderdatenbank.de recherchieren. Einen Überblick verschaffen können Sie sich auch unter gruenderplattform.de.

Eine vergleichsweise junge, inzwischen aber etablierte Form der Kapitalbeschaffung für Gründer ist Crowdfunding. Das bietet sich immer an, wenn man ein ganz neues Produkt in den Markt bringen will, sagt Gründungsexpertin Claudia Schleich. „Gründer finden auf dem Weg heraus, wie interessant ihr Produkt ist. Die Kapitalgeber gehören ja oft zu den ersten, die das Produkt erhalten.“ Crowdfunding könne die Finanzierungslücke schließen, die zwischen Produktentwicklung und Markteintritt entsteht.



Bildquelle: Ruslan Lytyyn / Shutterstock.com

Von einer anderen Finanzierungsform, die häufig in Erwägung gezogen wird, rät sie ab: „**Verwandtendarlehen** halten wir eher für eine Notfalllösung.“ Die Frage ist, ob die Verwandten sich bewusst sind, dass sie voll ins Risiko gehen. Oft sei es so, dass sie das Kapital mehr oder weniger verschenken in der Hoffnung, eine Rückzahlung zu erhalten. „Sie sehen nicht das Risiko. Dass Banken die Risiken vor der Kreditvergabe prüfen, hilft auch dem Gründer.“

Biallo-Tipp:

Ob Freiberufler oder Gewerbetreibender – wenn Sie sich selbstständig machen, sollte Sie für die geschäftlichen finanziellen Transaktionen ein eigenes Konto eröffnen. Für Kapitalgesellschaften ist das ein Muss. Freiberufler dürfen theoretisch das private Girokonto benutzen, doch viele Banken schließen das in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen aus. Welchen Vorteil ein separates Konto hat, merken Sie spätestens bei der ersten Steuererklärung. Worauf Sie bei der Wahl des Kontos ein Auge haben sollten, lesen Sie in dem Biallo-Ratgeber „**Top-Girokonten für Selbstständige und Freiberufler**“



Experteninterview: Banken legen auf „Szenario-Planung“ Wert

Wie viel Kapital benötigen Gründer, um genügend Handlungsspielraum zu haben? Welche Fehler passieren häufig bei der Finanzplanung? Biallo.de sprach mit Claudia Schlebach von der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern. Sie ist Abteilungsleiterin für Unternehmensförderung, Gründung, Gewerberecht.

Wie ist die Gründerstimmung in Pandemiezeiten?

Claudia Schlebach:

In Zeiten, in denen Beschränkungen galten, war die Stimmung unter Existenzgründern sehr verhalten. Stark betroffen waren etwa der stationäre Handel und das Reisebürogewerbe. Von vielen Gründern haben wir gehört, dass sie ihr Vorhaben verschieben. Gleichzeitig gab es einen gegenläufigen Effekt, es kam verstärkt zu innovativen Gründungen, vor allem von Unternehmen, die sich mit Digitalisierungsthemen beschäftigen. Insgesamt hatten wir in Bayern im vergangenen Jahr 24.000 mehr Neugründungen als Unternehmensschließungen. Normalerweise sind es nur 12.000 mehr. Die jüngsten Zahlen des Landesamtes für Statistik zeigen, dass die Basis weiterhin gut ist.

Wie viele Nebenerwerbsgründungen sind darunter?

Schlebach:

Der Anteil von Gründungen im Nebenerwerb liegt seit vielen Jahren bei 60 Prozent. Wenn das Geschäft gut anläuft, wird daraus der Haupterwerb. In Corona-Zeiten hat der Anteil der Nebenerwerbsgründungen um zehn Prozent



Bildquelle: C. Schlebach (Gajjanin / IHK München)

zugenommen. Menschen, die sich in unsicheren Beschäftigungsverhältnissen sehen, haben sich ein zweites berufliches Standbein aufgebaut. Dieser Trend zeigt sich sonst, wenn Konjunktur und Arbeitsmarkt schlecht laufen.

Hinter den meisten Gründungen stehen Einzelkämpfer. Wie viele sind nach zwei, drei Jahren noch am Markt?

Schlebach:

Die meisten Studien besagen, dass nach fünf Jahren circa die Hälfte der Firmen wieder aufgibt. Ein entscheidender Zeitpunkt kommt früher. Nach zwei Jahren setzen oft die Tilgungen ein, gleichzeitig meldet sich das Finanzamt. Tilgungszahlungen, Umsatz- und Ertragsteuer – da leert sich das Konto. Die Gründung kommt sozusagen gezwungenermaßen auf den Prüfstand. Da sollte man schauen, ob die Planungen erfüllt, Umsatz und Ertrag erreicht worden sind.

Wie gut sollte die Kapitalausstattung in den ersten Jahren sein?

Schlebach:

Je höher das Kapital ist, umso mehr Handlungsspielraum hat man. Es muss für Geschäftsbetrieb und Marketing reichen. Denn wer neu startet, muss ja erst einmal bekannt werden, um Aufträge zu erhalten. Wir raten dazu, mindestens die laufenden Kosten für die ersten drei Monate als Vorfinanzierungskostenblock anzusetzen. Plus die Investitionskosten.

Was sind die Hauptfehler, die Gründerinnen und Gründer bei der Finanzplanung machen?

Schlebach:

Häufig werden die Umsätze zu optimistisch geplant. Wichtig ist es, im Finanzplan zusätzlich festzuhalten, welche Voraussetzungen für die Planung der einzelnen Ertragssparten und der Kosten zugrunde liegen. Und das für beide Fälle – den besten und schlimmsten. Für das Worst-Case-Szenario ist es ratsam, einen Finanzpuffer einzuplanen. Die Planzahlen sollte der Gründer jeden Monat mit den Ist-Zahlen vergleichen. Auf eine solche Szenario-Planung legen auch Banken Wert.



Bildquelle: Maglara / Shutterstock.com



Bildquelle: Corona Borealis Studio / Shutterstock.com

Wie hoch ist der Finanzbedarf?

Schlebach:

Die meisten Gründer benötigen deutlich weniger als 25.000 Euro. Bei einigen staatlichen Förderprogrammen ist das Mindestkreditvolumen für Kleinunternehmer zu hoch. In Bayern ist die Grenze auf 10.000 Euro gesenkt worden. Auf Bundesebene hat man etwa die Mikromezzaninfonds gestartet.

Wenn das Eigenkapital für den Start nicht reicht: Welche Finanzierungsmittel kommen als erstes in Betracht?

Schlebach:

Wir sagen immer, zuerst sollte der Gründer ein kleines „Sparbuch“ haben, damit meinen wir ein bisschen Startkapital. Jede Bank, bei der der Gründer eine Kreditanfrage stellt, möchte natürlich sehen, dass er selber auch mit Geld ins Risiko geht. Ergänzend empfiehlt sich ein Förderdarlehen der Landesförderbank oder der KfW-Bank. Förderdarlehen haben den Vorteil der Haftungs-freistellung. Die Hausbank, über die das Geld vergeben wird, wird dadurch vom Risiko entlastet. Meistens können 60 bis 80 Prozent des Risikos darüber abgedeckt werden. Der Gründer kann also mehr Kredit aufnehmen, als es seine Kreditwürdigkeit eigentlich erlauben würde.



Die Hausbank spielt da immer mit?

Schlebach:

Da die Hausbank einen Teil des Kreditrisikos trägt, prüft sie das Geschäftskonzept. Und sie schaut sich auch an, was der Gründer zuvor beruflich gemacht hat. Sie kalkuliert, ob der Betreffende für den Fall, dass die Gründung scheitert, das Darlehen in einem Angestelltenverhältnis in drei Jahren – die Verjährungsfrist für Privatinsolvenzen – zurückzahlen könnte. Alternativ kann der Gründer weitere Sicherheiten stellen, gegebenenfalls auch über das zuvor genannte Förderdarlehen.

„Sparbuch“, Förderdarlehen – was käme für Kleinunternehmer noch in Frage?

Schlebach:

Es gibt auch noch die Variante, dass der Gründer einen Bankkredit mit der Bürgschaft einer Bürgschaftsbank aufnimmt. Das gestaltet sich ähnlich wie ein Förderdarlehen. Man hat aber etwas mehr Flexibilität bei der Rückzahlung. Da sollte man sich erkundigen, was die Bürgschaftsbank im jeweiligen Bundesland anbietet. Beide Varianten, Förderdarlehen und Kredit mit Bürgschaft, sollten Gründer abklopfen. Dann können sie entscheiden, was im Einzelfall besser passt – ob Standardtilgungsraten oder eine individuell zugeschnittene Tilgung.



biallo.de

Ihr Geld verdient mehr.

Über biallo.de

Die Biallo & Team GmbH zählt mit ihren Portalen biallo.de und biallo.at zu den führenden Anbietern für unabhängige Finanz- und Verbraucherinformation. Wir bieten aktuelle journalistische Informationen zu den Themen Geldanlage, Baufinanzierung, Kredite, Konten & Karten, Versicherungen, Rente & Vorsorge, Telefon & Internet, Energie, Recht & Steuern sowie Soziales. Unsere Beiträge erscheinen in zahlreichen regionalen und überregionalen Tageszeitungen. Nutzer profitieren zusätzlich von rund 70 unabhängigen, kostenlosen Rechentools und Finanzvergleichen, welche die Entscheidung bei vielen Geldfragen erleichtern. Im Girokonto-Vergleich sind rund 1.300 Banken und Sparkassen gelistet. Damit bietet biallo.de den größten Girokonto-Vergleich Deutschlands mit nahezu kompletter Marktdeckung und regionaler Suchfunktion. Was die Erlösquellen angeht, sind wir transparent. Wie wir uns finanzieren, haben wir auf biallo.de in der Rubrik „Über uns“ offengelegt.

Mit dem Newsletter von biallo.de nichts mehr verpassen!

Impressum

Biallo & Team GmbH

Bahnhofstr. 25
Postfach 1148
86938 Schondorf

Telefon: 08192 93379-0
Telefax: 08192 93379-19
E-Mail: info@biallo.de
Internet: www.biallo.de

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer: Horst Biallowons, Samuel Biallowons
Registergericht: Amtsgericht Augsburg
Registernummer: HRB 18274
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß
§ 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656

Inhaltlich verantwortlich gemäß §§ 5 TMG, 55 RStV: Horst Biallowons

Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Wir verwenden Bilder von www.shutterstock.com, lizenzfreie Bilder sowie lizenzierte Bilder mit Genehmigung.

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf

[Youtube](#)

[Facebook](#)

[Linkedin](#)

[Xing](#)

[Twitter](#)

[Instagram](#)

Soziale Netzwerke

