

SERIE

Wie finanziere
ich meinen Start



3. FOLGE

Fördermittel & Förderwege

In den ersten Folgen unserer Serie wurden die Grundlagen für die optimale Kapitalstrategie behandelt (Abonnenten können im Online-Heftarchiv darauf zugreifen). In dieser Folge erfahren Sie, welche Förderwege Gründern offen stehen und wie Sie an die begehrten Mittel kommen.

In Deutschland gibt es über 1500 Förderprogramme, die der Staat vergibt, um bestimmte politische und ökonomische Ziele zu erreichen. Doch nicht jeder Unternehmer kann die begehrten Fördermittel erhalten. Öffentliche Fördermittel sind Finanzierungshilfen oder Bürgschaften des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Sie werden vorwiegend für investive Maßnahmen gewährt, sind zweckgebunden und es besteht zumeist kein Rechtsanspruch darauf. Öffentliche Fördermittel werden überwiegend als zinsverbilligte Darlehen mit langen Laufzeiten einschließlich tilgungsfreier Anlaufjahre vergeben. Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch eine Förderung über Zuschüsse möglich. Fördergeld gibt es im sogenannten Mikrobereich bereits ab ca. 5000 Euro bis hin zu größeren Finanzierungen bis ca. 5 Mio. Euro.

Autoren: Bernd Fischl, Martin Trost



Förderarten für Gründer

Im Rahmen einer Selbständigkeit kommen auf den oder die Gründer meist spezielle finanzielle Belastungen zu, die es zu meistern gilt. Neben zusätzlichen Ausgaben und Investitionen sind auch oft die persönlichen Lebenshaltungskosten der oder des Gründers zu finanzieren. Gründer können hierfür Förderungen diverser Institutionen in Anspruch nehmen. Die folgende Darstellung kann keinen Anspruch auf jederzeitige Aktualität oder gar Vollständigkeit erheben. Diese Kriterien sind stets mit einem zugelassenen Gründungsberater im Einzelfall und zum aktuellen Zeitpunkt zu besprechen und abzustimmen, um eine optimale Fördermittelnutzung zu ermöglichen.

Im Folgenden werden Förderungen in Form von Zuschüssen und Darlehen aufgezeigt. Sie erfahren, unter welchen Voraussetzungen Sie diese Förderungen beantragen und die Geldmittel dann verwenden können:

Zuschüsse für Gründer

Der Zuschuss ist eine nicht rückzahlbare Zuwendung ohne direkte Gegenleistung und ist damit die beliebteste Förderungsart. Die Zuschussförderung erfolgt über alle Förderbereiche und -anlässe hinweg. Es gibt derzeit rund 830 Zuschussrichtlinien für deutsche Unternehmen. Zuschüsse werden sowohl für Investitionen als auch für Kosten gewährt.

- Bei der Investitionsförderung wird die Kapitalbindung reduziert und ggf. eine Kostenersparnis in den Zinsen und der AfA (Absetzung für Abnutzungen) erzielt.
- Die Kostenförderung ist eine sehr typische Art von Zuschuss. Hierbei übernimmt die öffentliche Hand einen Teil der Kosten für ein umzusetzendes Vorhaben.

Der Gründungszuschuss

Der wohl bekannteste Zuschuss ist der Gründungszuschuss nach § 57 SGB III von der Bundesagentur für Arbeit. Gründer, die durch Aufnahme einer selbständigen, hauptberuflichen Tätig-

keit die Arbeitslosigkeit beenden, haben zur Sicherung des Lebensunterhaltes und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Gründung Anspruch auf einen Gründungszuschuss. Dieser wird geleistet, wenn der Antragsteller bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit einen Anspruch auf Entgeltersatzleistungen nach SGB III (ALG I) hat oder eine Beschäftigung ausgeübt hat, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme nach SGB III gefördert worden ist, und bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch über einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen verfügt. Der Agentur für Arbeit müssen die Tragfähigkeit der Gründung nachgewiesen und die erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit durch den Gründer dargelegt werden. Die Förderung ist ausgeschlossen, wenn nach Beendigung einer Förderung der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit nach SGB III noch nicht 24 Monate vergangen sind (bei besonderen Umständen gibt es Ausnahmeregelungen). Nach Vollendung des 65. Lebensjahres besteht kein Anspruch.

Der Gründer erhält monatlich einen Zuschuss in Höhe des persönlichen Arbeitslosengeldes I und zusätzlich einen Pauschbetrag für SV-Beiträge in Höhe von 300 Euro je Monat. Im Anschluss daran kann für weitere sechs Monate ein Zuschuss in Höhe von 300 Euro gewährt werden, wenn die geförderte Person ihre Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt. Wichtig: Der Gründer muss der Agentur für Arbeit eine positive Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung vorlegen. Fachkundige Stellen sind insbesondere Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände, Kreditinstitute sowie zugelassene Unternehmens-/ Gründungsberater.

Der Einstellungszuschuss bei Neugründungen

Der Staat unterstützt bei jungen Unternehmen auch die Einstellung

von Mitarbeitern. Damit soll den Gründern ein leichteres Wachstum möglich sein, wobei gleichzeitig Arbeitsplätze geschaffen werden. Arbeitgeber können einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt erhalten, wenn der Arbeitnehmer

- unmittelbar vor der Einstellung insgesamt drei Monate Arbeitslosengeld oder Transferkurzarbeitergeld bezogen hat,
- wenn er eine Beschäftigung ausgeübt hat, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme gefördert worden ist,
- er an einer nach dem SGB III geförderten Maßnahme der beruflichen Weiterbildung teilgenommen hat oder wenn er
- die Voraussetzungen erfüllt, um Entgeltersatzleistungen bei beruflicher Weiterbildung oder bei Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben (Übergangsgeld oder Ausbildungsgeld) zu erhalten und ohne die Leistung nicht oder nicht dauerhaft in den Arbeitsmarkt eingegliedert werden kann.

Der Einstellungszuschuss kann höchstens für zwei Arbeitnehmer gleichzeitig bezahlt und für höchstens 12 Monate in Höhe von 50 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts geleistet werden. Voraussetzung ist hierbei, dass das junge Unternehmen nicht älter als zwei Jahre ist, höchstens fünf Mitarbeiter beschäftigt und dass der Arbeitnehmer die genannten Voraussetzungen erfüllt.

Beratungs- und Coachingzuschüsse bei Neugründungen

Gründer können sich in Form von Beratung und Coaching bei (fast) allen Themenbereichen unterstützen lassen. Hierbei stehen EU-, Bundes- und Landesmittel zur Verfügung. Die Höhe der Zuschüsse bewegt sich in der Regel im Bereich von 40 bis 100 Prozent der Beratungsleistungen. Exemplarisch sollen folgende Anlaufstellen genannt werden: Die Agentur für Arbeit, Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Industrie- und Handelskammer (IHK), Institut für freie Berufe (IfB),



Damit eine der über 1500 Fördermittelquellen sprudelt, müssen Sie sich vorab darüber im Klaren sein, welche Förderart für Ihre Zwecke optimal ist und welche Voraussetzungen Sie mitbringen müssen

Handwerkskammer (HWK) sowie das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Einen zugelassenen Berater finden interessierte Gründer unter anderen in der KfW-Beraterbörse (www.kfw-beraterboerse.de) oder bei den genannten Institutionen.

Fremdkapital

Fremdkapital bezeichnet Finanzmittel, die nicht vom Unternehmen oder den Gesellschaftern zur Verfügung gestellt werden. Diese Gelder stehen dem Unternehmen zu fest vereinbarten Konditionen (evtl. mit Zinsbindung, d. h. über die Laufzeit stabil gehaltenen Zinssätzen) für einen fixierten Zeitraum zur Verfügung (Laufzeit: von einem Monat bis 35 Jahre). Fremdkapital ist unabhängig vom Erfolg des Unternehmens und dient nicht der Übernahme von Risiken (schuldrechtliche Verbindung). Folglich muss Fremdkapital in der Regel besichert werden.

In Deutschland war das klassische Bankdarlehen zur Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen bisher sehr gebräuchlich, da für sie die Kapitalbeschaffung über den Kapitalmarkt meist nicht möglich ist. Nach Jahrzehnten stetigen Anwachsens des Kreditvolumens ist in den

letzten Jahren erstmals eine Stagnation des an Unternehmen und Selbstständige ausgegebenen Kreditvolumens zu verzeichnen. Aufgrund der notwendigen Absicherung von Fremdkapital und des damit verbundenen geringeren Ausfallrisikos, gilt Fremdkapital als die günstigere Kapitalart. Allerdings sind Banken wegen der zunehmenden Monitoring- und Ratinganforderungen höheren Bürokratiekosten ausgesetzt, sodass für sie erst eine bestimmte Größenordnung für die Kreditvergabe profitabel darstellbar ist (meist ab 100.000 Euro).

Zusätzlich haben Gründer aufgrund fehlender Sicherheiten und Leistungshistorie oft schlechte Karten, um an Fremdkapital zu kommen. Aus den oben genannten Gründen wurden unterschiedliche, zum Teil haftungsbefreite Darlehensvarianten geschaffen, die es auch Jungunternehmern ermöglichen, an Fremdkapital zu kommen, ohne über entsprechende Sicherheiten verfügen zu müssen. Konkret können Gründer (i. d. R. in den ersten drei Jahren) Darlehen beantragen, die entweder zinsvergünstigt, haftungsfreigestellt (für die beantragende Hausbank) sind oder eine längere tilgungsfreie Anlaufzeit ausweisen. Die hier angesprochenen Darlehen werden von Förderbanken von Bund und Land zur Verfügung gestellt. Anträge können nur über die eigene Hausbank erfolgen.

Aufgrund der Vielfalt und der individuellen Gestaltungsmöglichkeiten ist eine optimale Ausgestaltung oft nur in Zusammenarbeit mit einem Gründungsberater möglich. Daher soll nachfolgend nur exemplarisch auf die häufiger genutzten Förderdarlehen eingegangen werden:

KfW-Förderung

Ein wichtiger Partner ist hier neben den jeweiligen Landesbanken die KfW Mittelstandsbank, welche Kredite für unterschiedliche Gründerfinanzierungen anbietet. So können mit

dem KfW-StartGeld beispielsweise Gründer, Freiberufler und kleine Unternehmen gefördert werden, die weniger als drei Jahre am Markt tätig sind und die nicht mehr als 50.000 EUR Gesamtkapitalbedarf (pro Existenzgründer) haben. Der KfW-Unternehmerkredit steht Gründern, Freiberuflern und gewerblichen Unternehmen zur Verfügung, die gründen bzw. wachsen wollen. Sowohl im In- als auch im Ausland können mit dem KfW-Unternehmerkredit Betriebsmittel finanziert oder vorübergehende Liquiditätseingänge ausgeglichen werden.

Mezzanine Kapital

Das Mezzanine Kapital (Mezzanine bedeutet im Französischen Mittelgeschoss) stellt eine Mischung aus Fremd- und Eigenkapital dar. Diese Form der Unternehmensfinanzierung liegt sowohl bzgl. des Risikos als auch bzgl. der Kosten, die für den Gründer entstehen, zwischen den beiden Extremen Fremd- und

Tipp: Förderinstrument Bürgschaft

Für viele Gründer, die über geringes Eigenkapital verfügen, ist es sehr schwierig geworden, bei der Hausbank einen Kredit zu bekommen. Diese Hürde verringern die Bürgschaftsbanken bis zu einem gewissen Grad, indem sie das Risiko, das Hausbanken nicht eingehen wollen oder dürfen, in Form einer Bürgschaft übernehmen. Gefördert werden können auf diese Weise alle Branchen. Die Höhe der Bürgschaft ist begrenzt auf max. 1 Mio. Euro und 80 Prozent der Kreditsumme. Das Geld kann dann beispielsweise eingesetzt werden für Investitionen, Betriebsmittel, Gründungs-, Anlauf-, Markteinführungskosten. Details dazu können Sie nachlesen in StartingUp 01/09, S. 44 ff. (Abonnenten können im Online-Heftarchiv darauf zugreifen). Infos zu den Banken erhalten Sie unter www.vdb-info.de

Eigenkapital. In den meisten Fällen setzen sich die Kosten aus einem festen Kostenbestandteil (fixer Zins) und einem variablen Teil (erfolgsorientiert) zusammen. Der erfolgsorientierte Bestandteil ermöglicht dem Kapitalgeber eine Partizipation an einer möglichen Steigerung des Unternehmenswerts. Unter Mezzanines Kapital fallen unterschiedliche Ausprägungen wie (typisch und atypisch) stille Beteiligungen, Genussrechtkapital, Nachrangdarlehen und Wandel- und Optionsanleihen. Der richtige Einsatz von Mezzaninem Kapital kann auch das Bank-Rating verbessern, was entsprechend zu niedrigeren Kosten bei der Fremdkapitalbeschaffung führt.

Mezzanines Kapital kann somit die Lücke zwischen Eigen- und Fremdkapital füllen und bei entsprechender Strukturierung des Kapitals eine eigenständige Unternehmensführung durch die Gründer ermöglichen. Da Mezzanines Kapital zugleich Risiko tragendes Kapital sein kann, muss es oft nicht besichert werden. Die Laufzeit bewegt sich in einer sehr großen Bandbreite von meist drei bis 15 Jahren. Das Programm ERP-Kapital für Gründung stärkt als Nachrangdarlehen die Eigenkapitalbasis und ebnet den Weg für die Aufnahme von Fremdkapital, das zur Finanzierung der Gründungs- oder Festigungsinvestitionen zusätzlich benötigt wird. Das Kapital steht sieben Jahre in voller Höhe zur Verfügung, erst dann beginnt die Tilgung.

Eigenkapital

Von Eigenkapital spricht man, wenn die Mittel einem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen und wenn diese das volle unternehmerische Risiko tragen. Damit steht Eigenkapital zur Sicherung der Fremdmittel (Darlehen) zur Verfügung. Aufgrund des übernommenen Risikos gilt Eigenkapital als das teuerste Kapital. Typische Eigenkapitalgeber sind klassische Venture-Capital-Gesellschaften (VC). Sie investieren Risiko tragendes Eigenkapital meist ab ca. 0,5 Mio. Euro. Es gibt

Links zu Fördermitteln und Kapitalgebern

Einen guten Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union bietet die Datenbank des Bundeswirtschaftsministeriums www.foerderdatenbank.de

Zur weiteren Recherche über Zuschüsse, Darlehen und Kapital für Gründer sind folgende Links (eine Auswahl) hilfreich:

Gründungszuschuss

- www.arbeitsagentur.de (Stichwort Existenzgründung)
- www.gruendernet.de/gruendungszuschuss

- www.gruendungszuschuss.de
- www.gruendernet.de/scheinselbstaendigkeit
- www.deutscherentenversicherung-bund.de

Förderdarlehen

- www.kfw.de
- www.lfa.de

Beteiligungskapital

- www.high-tech-gruenderfonds.de
- www.kfw-mittelstandsbank.de
- www.bayernkapital.de
- www.s-refit.de
- www.first-value.de

aber auch Business Angels oder spezielle Seed-Capital-Gesellschaften, die sich schon mit kleineren Kapitalgrößen, etwa ab 10.000 EUR, beteiligen. **Unter Seed Capital oder auch Frühphasen-Kapital versteht man Geld, das Investoren jungen Unternehmen kurz vor oder nach der Gründung zur Verfügung stellen.** Es dient dazu, einen Prototypen oder eine Projektstudie (Proof-of-Concept) zu ermöglichen, sodass eine weitere Finanzierungsrunde vorstellbar ist. Da es sich bei Eigenkapital nicht um Darlehen handelt, sind die Laufzeiten grundsätzliche unbegrenzt. Dennoch strebt natürlich jeder Investor einen Exit in einem absehbaren Zeitraum (meist zirka vier bis sieben Jahre) an.

Anbieter für diese Kapitalart ist beispielsweise der High-Tech Gründerfonds, der in einer ersten Finanzierungsrunde bis zu 500.000 Euro zur Verfügung stellt. Weitere 100.000 Euro kommen zusätzlich von der Gründerseite, wobei wiederum 50 Prozent (50.000 Euro) durch einen sogenannten Side-Investor (z.B. Business Angel oder eine spezielle Seed-Capital-Gesellschaft) gedeckt werden können. Beispiele für Side-Investoren sind der ERP-Startfonds der KfW, Bayern Kapital, S-Refit (ab ca. 350.000 Euro) oder die FIRST VALUE AG (10 bis 250.000 Euro).

Welche Anforderungen werden bei der Förderung an Gründer wie an Unternehmen gestellt?

Persönliche Haftung

Um die Frage nach der persönlichen Haftung der Gründerperson beantworten zu können, muss man sich sowohl die Art des Kapitals näher ansehen als auch die Förderungsart. **Grundsätzlich ist bei Förderdarlehen eine Haftung des oder der Gründer notwendig. Bei Eigenkapital ist dies meist nicht erforderlich.**

Eigenkapitalerfordernis

Um an die günstigen Förderdarlehen zu kommen, wird allerdings zumeist ein gewisser Eigenkapitalanteil vorausgesetzt. Dieser sollte je nach Darlehen und Einschätzung der beantragenden Hausbank bei mindestens 15 Prozent der Gesamtfinanzierungssumme liegen. Reicht das Eigenkapital der Gründer hierfür nicht aus, kann man entsprechende Seed-Investoren ansprechen, die das fehlende Eigenkapital gegen eine entsprechende Beteiligung am Unternehmen zur Verfügung stellen.

In der nächsten StartingUp lesen Sie, was Ihr Businessplan aus Sicht von Banken und Investoren enthalten muss: Mit Checklisten und Hilfen zur Businessplan-Erstellung.