

Gründerleitfaden

Multimedia

Finanzierung

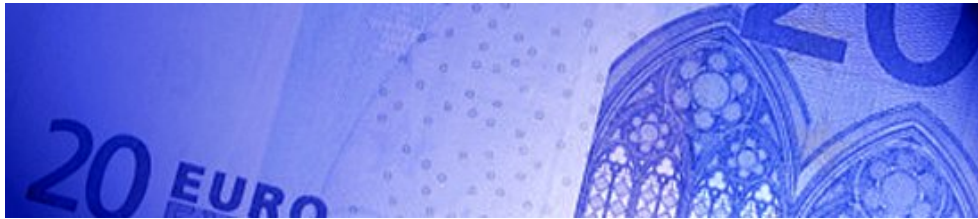
Dies ist die Print-Version des Online-Angebotes unter <http://www.gruenderleitfaden.de/finanzierung>
Stand: 08.06.2006

© 1998–2006 VDI/VDE Innovation + Technik GmbH

Inhaltsverzeichnis

1 Finanzierung	1
1.1 Einleitung.....	1
1.2 Kapitalbedarf.....	2
1.3 Finanzierungsquellen.....	3
1.3.1 Beteiligungskapital.....	3
1.3.2 High-Tech Gründerfonds.....	5
1.3.3 Förderungsprogramme.....	5
1.3.4 Gemeinschaftsaufgabe.....	6
1.3.5 Öffentliche Darlehen.....	6
1.3.6 Bankdarlehen.....	7
1.3.7 Mezzanine-Kapital.....	10
1.3.8 Eigenkapital.....	11
1.3.9 Gesellschafterdarlehen.....	12
1.3.10 Stille Gesellschaft.....	12
1.3.11 Leasing.....	12
1.3.12 Investitionszulage.....	13
1.3.13 Gewinne.....	13
1.3.14 Abschreibungen.....	13
1.3.15 Lieferantenkredit.....	13
1.4 Unterstützende Maßnahmen.....	14
1.4.1 Kontokorrentkredit.....	15
1.4.2 Bürgschaftsprogramme.....	15
1.4.3 Selbstschuldnerische Bürgschaft.....	15
1.4.4 Ausfallbürgschaft.....	16
1.4.5 Gründerwettbewerbe.....	16
1.4.6 Überbrückungsgeld.....	16

1 Finanzierung



Finanzierung ist mehr als reine Geldbeschaffung.

Eine Unternehmensgründung erfordert Kapital. Auch wenn Ihr persönliches Kapital nicht ausreicht – als Unternehmer oder Unternehmerin können und müssen Sie die Finanzierungsstrategie Ihres Unternehmens gestalten. Bereiten Sie die Finanzierung daher sorgfältig vor.

1.1 Einleitung

Insbesondere technologieorientierte Unternehmensgründungen haben einen hohen Kapitalbedarf. Der Zeitraum zwischen Forschung und Entwicklung sowie der Markteinführung muss oft ohne größere Umsätze überstanden werden.

Beginnen Sie rechtzeitig, denn die Absicherung der Finanzierung muss vor dem Unternehmensstart erfolgen. Planen Sie eine angemessene Zeit von der Kontaktaufnahme mit Kapitalgebern bis zur Finanzierungsentscheidung ein (mindestens drei Monate / durchschnittlich sechs Monate / ggf. bis zu 18 Monate). Bevor Sie Kapitalgeber ansprechen, sollten Sie Folgendes unbedingt getan haben:

- Ermitteln Sie ausgehend von Ihrer Unternehmensstrategie den Kapitalbedarf (einschließlich Sicherheitsreserve) bis zu dem Zeitpunkt, ab dem sich das Unternehmen selbst trägt bzw. an dem es eine andere Unternehmensphase (z. B. Einstieg eines VC-Gebers, Vorbereitung des geplanten Börsengangs u.ä.) und damit i.d.R. die nächste Finanzierungsrunde erreicht. Vermeiden Sie, dass insbesondere der Kapitalbedarf in der Markteinführungsphase aufgrund fehlender Erfahrungswerte und zu optimistischer Umsatzplanungen zu gering angesetzt wird.
- Entwickeln Sie eine **Finanzierungsstrategie**, die mit Ihrer Unternehmensstrategie abgestimmt ist, denn Finanzierungsziele (Liquidität, Rentabilität, Sicherheit, Unabhängigkeit) sind von den Unternehmenszielen (z. B. kleiner solider Mittelstand, Wachstum, Internationalisierung, Börsengang) nicht zu trennen.
- Informieren Sie sich über **Finanzierungsquellen und -formen**. Treffen Sie eine Vorauswahl von für Ihr Unternehmen geeigneten Finanzierungsformen. Entscheiden Sie zwischen Fremdkapital (Kreditfinanzierung, öffentliche Fördermittel) und Eigenkapital (z.B. Venture Capital) oder Kombinationen.
- Informieren Sie sich über **Kapitalgeber und deren Leistungsangebote**. Definieren Sie ggf. Ihrerseits Anforderungen an potenzielle Kapitalgeber, die über die Kapitalüberlassung hinaus gehen (z. B. nationale bzw. internationale Netzwerkkontakte, Managementunterstützung bei der Vertragsgestaltung, Identifikation und Auswahl von Kooperationspartnern u.a.). Treffen Sie eine Vorauswahl von potenziellen Kapitalgebern.
- Jeder Kapitalgeber erwartet einen Gegenwert für das überlassene Kapital. Niemand finanziert ein Unternehmen, das keinen Erfolg haben wird. Schreiben Sie einen schlüssig argumentierten Geschäftsplan (25 – 30 Seiten ohne Anlagen), der Kapitalgeber davon überzeugt, in Ihr Unternehmen zu investieren. Der Finanzplan gehört zu einem vollständigen Geschäftsplan und ist i.d.R. mit seinen Einzelplänen als Anlage beizufügen.

1.2 Kapitalbedarf

Gründungsausgaben

Gründungsausgaben

- Gründungsberater, Notar, Rechtsanwalt, Steuerberater, evtl. technischer Berater
- Anmeldung und Pflichtmitgliedschaft bei IHK und Berufsgenossenschaft
- Genehmigungen und Gebühren bei Behörden
- Marktrecherchen, Firmenlogo
- Weiterbildungsveranstaltungen
- Kapitalbeschaffung und Bürgschaften

Investitionen

Ausgaben für gründungsnotwendige Investitionen

- Umbau und Renovierung der Gewerberäume
- Geschäftsausstattung (PCs, Telefon, Fax, Kopierer, Mobiliar, usw.)

technologische Ausgaben

Spezifische, technologieabhängige Ausgaben

- Maschinen, Anlagen, Ausrüstungen
- Ausgaben für die Markteinführung
- Material- und Personalausgaben für FuE
- Patent- und Lizenzgebühren

laufende Betriebsausgaben

Ferner müssen Sie die *laufenden Betriebsausgaben* für Personal, Miete, Fremdleistungen, Leasing, Werbung, Reisen, Büromaterial, Warenlager, Versicherungen, Beiträge, Fahrzeuge, Zinsen usw. sowie *spätere Investitionen* im Zusammenhang mit der Unternehmensentwicklung planen.

Planung

Zur Unterstützung Ihrer Ausgabenplanung eignen sich Teilpläne, die gleichzeitig Grundlage für alle weiteren betriebswirtschaftlichen Planungs- und Analyseinstrumente sind. So ist es z.B. erforderlich, den Kapitalbedarf auch nach den einzelnen Verwendungszwecken (Investitionen für FuE, Investitionen für die Fertigung, FuE, Markteinführungsmaßnahmen, Umlaufvermögen) zu ermitteln.

Planen Sie die voraussichtlichen Umsätze der Produkte oder Leistungen, die Sie vermarkten wollen. Stellen Sie einen Umsatzplan auf.

Erstellen Sie im Zuge der Ausgaben- und Umsatzplanung auch einen Liquiditätsplan, der Ihnen zur Ermittlung des Kapitalbedarfs dient.

Zeitraum

Ihre Ausgaben- und Liquiditätsplanung sowie die darauf basierende Planung des Kapitalbedarfs sollten einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren umfassen.

Und vor allem: Planen Sie Ihren Kapitalbedarf rechtzeitig vor der Gründung!

- Betriebswirtschaftliche Planung

- Mittelfristige Planung
- Teilpläne

1.3 Finanzierungsquellen

Unter Finanzierung versteht man die Bereitstellung von finanziellen Mitteln, die zur Unternehmensgründung und –durchführung benötigt werden.

In den meisten Fällen wird der Kapitalbedarf nicht nur durch eine Finanzierungsquelle sichergestellt, sondern durch die Kombination mehrerer Quellen. Informieren Sie sich über die Vor- und Nachteile der einzelnen Finanzierungsformen, und vergleichen Sie die Konditionen.

Finanzierungsquellen

Folgende Finanzierungsquellen sind für Unternehmensgründungen im Technologiebereich von besonderer Bedeutung:

- Beteiligungskapital
- Förderungsprogramme
- GA-Mittel
- Öffentlich geförderte Darlehen
- Bankdarlehen
- Mezzanine-Produkte
- Eigenkapitalzuführung durch Eigentümer

Weitere Quellen

Als Ergänzung zu diesen Hauptquellen gelten folgende Finanzierungsmöglichkeiten:

- Gesellschafterdarlehen
- Stille Gesellschaft
- Leasing
- Investitionszulage

Für Gründerinnen und Gründer weniger relevant

Daneben gibt es weitere Finanzierungsmöglichkeiten, die ebenfalls genutzt werden können, im Allgemeinen aber für die Finanzierung im Gründungsprozess noch keine Bedeutung haben:

- Erwirtschaftete Gewinne
- Finanzierung aus Abschreibungen
- Lieferantenkredit

1.3.1 Beteiligungskapital

Kapitalgeber

Dieses Kapital wird von privaten oder öffentlich geförderten Beteiligungsgesellschaften den kapitalsuchenden Gründungsunternehmen für ihre FuE-Tätigkeiten zur Verfügung gestellt. Die Beteiligungsgesellschaften gehen dazu meist stille Gesellschaften und/oder direkte Beteiligungen ein, ohne dafür bankübliche Sicherheiten zu verlangen.

Auch Beteiligungskapital hat seinen Preis: Bei stillen Gesellschaften sind in der Regel jährlich ein fester sowie ein variabler, gewinnabhängiger Zinssatz an die Beteiligungsgesellschaft zu zahlen. Im Allgemeinen beträgt die Laufzeit der stillen Gesellschaften 10 Jahre, so dass erst nach diesem Zeitraum die Beteiligung zurückgezahlt werden muss.

Info

In Deutschland gibt es über 100 Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Sie beteiligen sich an Unternehmen mit hohen Gewinnerwartungen. Nähere Auskünfte erteilt der Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

Mittlerweile existiert ein breites Spektrum von Beteiligungsanbietern, die sich durch ihre Art und ihre Ziele wie folgt voneinander abgrenzen:

Art	Ziele
Anlagegesellschaften, Vermögensgesellschaften	Rendite (langfristig), unternehmerische Führung
Privatinvestoren (Business Angels)	Rendite (langfristig), Erfahrungsweitergabe
Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG)	Verbesserung Wirtschaftsstruktur, Kapitalerhalt
Corporate Venture Capital	Rendite, Synergien mit Muttergesellschaften
(Erwerbswirtschaftliche) Venture Capital Gesellschaften	Rendite (Veräußerungsgewinn)
Venture Capital Gesellschaften Landesbanken / Sparkassen	Rendite, Verbesserung von Wirtschaftsstrukturen

Vermeiden Sie die Ansprache von undifferenziert vielen Kapitalgebern. Eine Vorauswahl der für Sie in Frage kommenden Kapitalgeber, die Sie dann gezielt ansprechen sollten, können Sie treffen, wenn Sie sich Informationen zu folgenden Unterscheidungsmerkmalen einholen. Dies ermöglicht es Ihnen dann auch, ggf. parallele Verhandlungen zu führen.

- Regionaler Schwerpunkt
- Bevorzugte Unternehmensphasen (Seed, Start-up, Development, MBO/MBI, Bridge,...)
- Mindest- und Höchstinvestment
- Struktur der Beteiligungen
- Managementunterstützung
- Mitspracherecht (Berichtspflichten, Zustimmungspflichtige Geschäfte, Beiratszusammensetzung)

Dreh- und Angelpunkt im Akquisitionsprozess von Beteiligungskapital ist der Geschäftsplan. Zur ersten (schriftlichen) Kontaktaufnahme ist das Executive Summary / Unternehmensprofil (3–5 Seiten) angemessen. Doch spätestens wenn auf Seiten des Kapitalgebers Interesse vorhanden ist, benötigt er Ihren Geschäftsplan.

Unterschätzen Sie aber nicht die Zeit und den Aufwand, den die Erstellung eines guten Geschäftsplanes erfordert. Seien sie deshalb vorbereitet, wenn sie Kontakt mit potentiellen Kapitalgebern aufnehmen. Der Geschäftsplan ist die "Visitenkarte" Ihres Unternehmens. Aus ihm

müssen die Marktchancen Ihres Vorhabens und die Stärken Ihres Teams, aber auch eine realistische Einschätzung der Risiken ersichtlich sein. Bedenken Sie, dass ein potenzieller Kapitalgeber aufgrund des Geschäftsplanes eine positive oder negative Vorentscheidung treffen muss.

1.3.2 High-Tech Gründerfonds

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat zusammen mit der KfW Bankengruppe sowie den Industrieunternehmen BASF, Deutsche Telekom und Siemens im September 2005 den High-Tech Gründerfonds mit einem Volumen von insgesamt 262 Mio. Euro gestartet. Der High-Tech Gründerfonds investiert Risikokapital in junge, chancenreiche Technologieunternehmen, die viel versprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen. Innerhalb der nächsten fünf Jahre wird der High-Tech Gründerfonds technologieorientierten Unternehmensgründungen nicht nur das dringend nötige Startkapital zur Verfügung stellen, sondern auch für die notwendige Betreuung und Unterstützung des Managements sorgen.

1.3.3 Förderungsprogramme

Förderungsprogramme

Im Falle einer ungenügenden Eigenkapitalausstattung und eines hohen technischen Risikos im Rahmen von FuE-Vorhaben sollten Sie auch die Möglichkeit einer staatlichen Förderung erwägen.

Förderungsarten

Die einzelnen Förderungsprogramme bieten je nach Intention der Herausgeber unterschiedliche Formen der Unterstützung:

- kostenlose Beratung
- Gewährung zinsgünstiger (subventionierter) Kredite
- Gewährung nicht rückzahlbarer Zuschüsse

Weitere Informationen

Erkundigen Sie sich nach Programmen, die für Ihren Standort gelten. Informationen dazu bieten:

- Industrie- und Handelskammern (www.dihk.de)
- Technologiezentren (www.adt-online.de)
- BMWi (www.bmwi.de)
- BMBF (www.bmbf.de)
- Wirtschafts- / Technologieministerien der Bundesländer
- Projektträger wie VDI/VDE-IT (www.vdivde-it.de)

Zu beachten bei der Inanspruchnahme von Förderungsprogrammen ist, dass mit dem Vorhaben in der Regel erst begonnen werden darf, wenn ein Förderungsbescheid vorliegt, und dass nur diejenigen Ausgaben gefördert werden können, die im bewilligten Zeitraum anfallen.

1.3.4 Gemeinschaftsaufgabe

Die "Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (GA) fördert Regionen in Deutschland beispielsweise dann, wenn das Pro-Kopf-Einkommen niedriger als 75 Prozent des Durchschnittseinkommens der EU ist. Zu diesen so genannten "Ziel-1-Gebieten" zählen die fünf neuen Bundesländer. Zu den "Ziel-2-Gebieten" zählen unter anderem Altindustrieregionen in Westdeutschland mit Strukturproblemen (z.B. Ruhrgebiet) oder strukturschwache Regionen.

Träger und Geldgeber der GA sind je zur Hälfte der Bund und das jeweilige Bundesland, in dem die zu fördernde Region liegt; ergänzend steuert die EU weitere Fördermittel aus dem Europäischen Regionalfonds (EFRE) bei.

Durch den Beitritt der deutlich ärmeren mittel- und osteuropäischen Staaten sinkt der Gesamtdurchschnitt in der EU, so dass bisherige Fördergebiete auch ohne Einkommensanstieg "relativ" reicher werden und aus der Regionalförderung herausfallen. Nach 2006 werden die ostdeutschen Länder daher nicht mehr "Ziel-1-Gebiet" sein, können aber auf eine Übergangsregelung hoffen.

Gefördert werden regional- und arbeitsmarktpolitische Investitionen von Unternehmen in der jeweiligen Förderregion. Bewilligt werden die Mittel vom zuständigen Bundesland. Alle bewilligten GA-Förderungen werden dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn (Hessen) gemeldet.

Den Kern der GA-Förderung bilden Investitionszuschüsse. Sie sind eine zu versteuernde Hilfe, auf die im Gegensatz zu Investitionszulagen und Sonderabschreibungen kein Rechtsanspruch besteht. Der ostdeutsche Höchstsatz von 35 Prozent bzw. 50 Prozent für KMU gilt seit 1997 nur in besonders strukturschwachen Gebieten. Förderfähig sind Ausrüstungen, Bauten, immaterielle Wirtschaftsgüter, Ausbildung und Forschung.

1.3.5 Öffentliche Darlehen

Die Konditionen dieser Darlehen, die durch die Mittelstandsbank des Bundes (sie ging aus der Zusammenführung von Deutsche Ausgleichsbank (DtA) und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hervor) vergeben werden, sind deutlich günstiger als Darlehen der Bankinstitute.

Die Zinsen zum Beispiel sind niedriger als diejenigen, die von den Banken gefordert werden, und oft gibt es zins- und tilgungsfreie Zeiträume. Ferner sind die Darlehen teilweise mit Haftungsfreistellungen verbunden. Auch Sicherheiten – ein großes Problem für viele Unternehmensgründerinnen und –gründer – werden nicht in dem Maße gefordert, wie es bei den Banken üblich ist. Informieren Sie sich frühzeitig über Konditionen und Antragsberechtigung, die von Darlehen zu Darlehen unterschiedlich sein können.

Beachten Sie auch, dass sich die öffentlichen Darlehen stets auf bestimmte Ausgabenarten (die auch als "Bemessungsgrundlage" von den Banken bezeichnet werden) beziehen. Dies sind meist Gründungs- und Erweiterungsinvestitionen, aber auch Ausgaben für ein erstes Warenlager, bestimmte Markteinführungs- und FuE-Aktivitäten. Daher kann mit Hilfe dieser Darlehen nur ein Teil des gesamten Kapitalbedarfs gedeckt werden.

Weitere Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten erhalten Sie auch direkt bei den Förderbanken der Bundesländer, wie sie im folgenden aufgeführt sind.

Bundesland	Förderinstitution
Baden–Württemberg	Landeskreditbank Baden–Württemberg
Bayern	Bayerische Landesanstalt für Aufbaufinanzierung Wirtschaftsförderung Berlin International GmbH;
Berlin	Investitionsbank Berlin; Berlin Partner GmbH
Brandenburg	Investitionsbank Land Brandenburg
Bremen	Senator für Wirtschaft Bremen
Hamburg	HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung;
Hessen	Wirtschaftsförderung Hessen; Investitionsbank AG / Hessische Landesentwicklungs– und Treuhandgesellschaft
Mecklenburg–Vorpommern	Ministerium für Wirtschaft Mecklenburg–Vorpommern
Niedersachsen	Niedersächsische Landestreuhandstelle für Wirtschaftsförderung Investitionsbank NRW;
Nordrhein–Westfalen	Gesellschaft für Wirtschaftsförderung NRW; Wirtschaftsministerium NRW
Rheinland–Pfalz	Investitions– und Strukturbank Rheinland–Pfalz
Saarland	Investitionsbank Saarland
Sachsen	Aufbaubank Sachsen
Sachsen–Anhalt	Landesförderinstitut Sachsen–Anhalt; Wirtschaftsministerium Sachsen–Anhalt
Schleswig–Holstein	Investitionsbank Schleswig–Holstein
Thüringen	Thüringer Aufbaubank; Gesellschaft für Arbeit– und Wirtschaftsförderung Thüringen

Denken Sie bei Ihrer Planung auch daran, dass die Anträge auf öffentliche Darlehen in jedem Fall vor der Investition bzw. den jeweiligen Ausgaben gestellt werden müssen. Die Anträge sind stets bei einem Bankinstitut einzureichen (von der Mittelstandsbank des Bundes wird das Hausbankprinzip strikt eingehalten). Die Hausbanken prüfen die Anträge und reichen sie mit einem Entscheidungsvorschlag an die Mittelstandsbank des Bundes zur Entscheidung weiter.

1.3.6 Bankdarlehen

Wegen der relativ hohen Finanzierungskosten sowie der negativen Auswirkungen auf die Bilanz (Erhöhung des Fremdkapitals) sollte bei der Unternehmensgründung möglichst auf langfristige Darlehen der Bankinstitute verzichtet werden.

Ist dies nicht zu vermeiden, sollten Sie der Suche nach einer geeigneten Bank und den nachfolgenden Bankgesprächen viel Aufmerksamkeit schenken. Meist wird diese Suche mit der Suche nach einer Hausbank verbunden, bei der das Firmenkonto eröffnet sowie ein Kontokorrentkredit angestrebt wird.

Da die Gründer oftmals nicht über ausreichende Sicherheiten für die Darlehen verfügen und es sich z.T. um risikobehaftete FuE–Vorhaben handelt, sind die Banken eher zögerlich mit einer

Kreditvergabe. Wenn Sie jedoch über eine schlüssige und überzeugende Unternehmenskonzeption verfügen und sich als vertrauenswürdige Persönlichkeit in den Bankgesprächen präsentieren, sollten Sie auch Chancen auf ein Bankdarlehen besitzen. Dies ist umso wichtiger, da mit "Basel II" die Mindestanforderungen an die Risikovorsorge von Banken, u.a. mit der Beurteilung der Risiken aus Kreditengagements, neu formuliert werden.

Für eine Darlehensfinanzierung gelten folgende allgemeine Regeln:

- die Zeitspanne des Darlehensbedarfs muss die Laufzeit des Darlehens bestimmen
- langfristig gebundene Vermögenspositionen müssen auch langfristig finanziert werden

1.3.6.1 Bankgespräche

Gründliche Vorbereitung

Das Bankgespräch zum Zwecke der Aquisition eines Bankdarlehens bedarf einer gründlichen Vorbereitung. Dazu gehört eine nachvollziehbare und ausgereifte Unternehmenskonzeption. Das gilt insbesondere für die Darstellung der Marktchancen, Ihre Vermarktungskonzeption sowie den Finanzplan. Reichen Sie rechtzeitig vor dem Gesprächstermin Ihre Unterlagen bei der Bank ein, damit sich auch ihre Gesprächspartnerinnen und –partner bei der Bank auf das Gespräch vorbereiten können.

Erstes Gespräch

Sicher werden Sie um eine Kurzpräsentation ihres Vorhabens gebeten. Neben der vorliegenden Unternehmenskonzeption ist diese Präsentation die zweite Chance von Ihrer Unternehmensidee zu überzeugen. Verlieren Sie sich daher bei Ihrer Kurzpräsentation nicht in Details, sondern legen Sie die wichtigsten Punkte Ihres Vorhabens dar, und machen Sie deutlich, dass die geplante Unternehmung erfolgversprechend und rentabel ist. Wenn Sie auf Fragen antworten, sollten Sie allerdings zeigen, dass Sie das Vorhaben auch detailliert durchdacht und geplant haben. Halten Sie dann keine Informationen zurück! Als Gründerin oder Gründer mit einer technischen Ausbildung sollten Sie ihren Gesprächspartnerinnen und –partnern bei der Bank zeigen, dass Sie auch für den kaufmännischen Bereich gut vorbereitet sind.

Treten Sie sicher und zielbewusst auf. Mit einer wohldurchdachten Gründungskonzeption haben Sie dazu auch allen Grund. Als Gründerin oder Gründer eines Unternehmens sind sie potentielle Partnerin bzw. potentieller Partner für künftige gute Geschäfte, von denen die Bank ebenfalls profitieren kann.

Öffentliche Förderungsmittel

Bereits vor den ersten Gesprächen bei ihrer Bank sollten Sie sich einen Überblick über diejenigen Förderungsprogramme verschaffen, die Sie für Ihr Vorhaben nutzen könnten. Die meisten Gründungsfinanzierungen bestehen aus einer Kombination aus öffentlichen Mitteln, einem Hausbankdarlehen und eigenen Mitteln.

Alternativen

Führen Sie Gespräche mit verschiedenen Banken. Zum einen kann es durchaus sein, dass die erste Bank kein Interesse für Ihr Vorhaben zeigt (versuchen Sie dann, die Gründe dafür zu erfahren, um bei der nächsten Bank gewappnet zu sein). Zum anderen sollten Sie die Konditionen der unterschiedlichen Finanzierungsangebote genau vergleichen. Wenn Sie diese Fakten in die Bankgespräche einflechten, beweisen Sie unternehmerische Kompetenz.

1.3.6.2 Basel II

Hinter "Basel II" verbergen sich Verhandlungen über international gültige Richtlinien für Risikotransparenz, –überwachung und –vorsorge für Banken. Sie wurden durch einen Ausschuss der Baseler Bank für internationalen Zahlungsausgleich erarbeitet und sollen bis Ende 2006 in den einzelnen Ländern eingeführt werden.

Bereits 1998 wurden Banken mit der Verabschiedung des KonTraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich) zur Installation von Risikomanagement verpflichtet. Mit "Basel II" werden Banken nun wesentlich detaillierter dazu verpflichtet, ihre Risiken zu bewerten, nach innen und außen transparent darzustellen und Vorsorge durch Eigenkapital zu treffen. Sie müssen künftig ihre Kreditrisiken umfassender und systematischer beurteilen (Rating) und ihre Engagements je nach Höhe des Risikos unterschiedlichen Klassen zuordnen. Dieses Kapital ist dann quasi reserviert und kann nicht für anderweitige Geschäftsausweitung der Bank verwendet werden.

Im Juli 2002 wurde die Zuordnung von Krediten zu Risikokategorien und Grenzwerte für KMUs festgelegt:

- Gesamtkreditengagement der Bank < 1 Mio. Euro bei dem betreffenden Unternehmen: Behandlung wie Privatkundenkredite möglich (keine ausgeprägte Formvorschrift für Ratingkriterien, durchschnittlich Eigenkapitalunterlegung nur 50% derjenigen für (unbesicherte) Unternehmenskredite)
- Umsatz des Unternehmens < 50 Mio. Euro/Jahr: Erleichterung im Durchschnitt 10% ggü. größeren Unternehmen

Damit werden die Ratinganforderungen für Gesamtengagements unter 1 Mio. Euro zwar geringer sein, und auch Unternehmen mit weniger als 50. Mio Euro Umsatz werden noch weniger streng behandelt werden als Großunternehmen. Die Geschäftsbanken haben aber unabhängig von gesetzlichen Verpflichtungen bereits begonnen, die Risiken ihrer Darlehensnehmer genauer zu beurteilen – und geringere Risiken auch mit besseren Konditionen zu honorieren. Andererseits bedeutet dies, dass spätestens mit den neuen Richtlinien Banken für Kredite, die höheren Risiken unterliegen, einen höheren Zins fordern oder diese gar nicht (mehr) vergeben. Es lohnt sich also für alle Unternehmen, ihre Kommunikation und Dokumentation in Richtung der Banken zu überprüfen und ggf. zu optimieren.

Veränderungen

Die Bank bewertet mindestens einmal jährlich die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kredit ausfallen wird, den ein Unternehmen bei ihr beantragt. Dazu werden folgende Einflussgrößen des Unternehmens untersucht und zu einem Rating zusammengefasst:

- Bilanzkennzahlen, z. B. zu Kapitalstruktur/Eigenkapitalquote, Finanzierungsflexibilität
- Vergangene und prognostizierte Fähigkeit, Erträge zu erwirtschaften
- Branche
- Wettbewerbsstärke und zukünftige Aussichten
- Qualität der Einkünfte (Einzahlungen aus Kerngeschäft, bzw. aus wiederkehrenden/gebundenen Kunden)
- Stärke, Flexibilität und Typ des Managements (z. B. Risikobereitschaft)
- Aussagefähigkeit, Aktualität und Prüfungsstatus der Reports (Bilanzen, BWA's etc)

Die genauen Kriterien werden von Bank zu Bank unterschiedlich sein. Ein Beispiel ist unter www.bdi-online.de in der "Infothek" unter dem Stichwort "Checkliste Mittelstand" zu finden.

Zusätzlich kann die Bank interne Daten benutzen, z. B. wie Sie Ihr Konto führen, wie schnell Sie angeforderte Unterlagen einreichen usw.. Die Bank generiert daraus das Rating und teilt Ihnen ihr Urteil mit. Das Problem bei Gründern und jungen Unternehmen ist, dass sie im Vergleich mit länger existierenden Unternehmen schlecht "geratet" werden, weil Kriterien, die nicht zu evaluieren sind, schlecht bewertet werden. Zusätzlich gereicht zum Beispiel die mangelnde Eigenkapitalquote beim Unternehmensaufbau zum Nachteil, weil sie zu einem schlechten Rating beiträgt.

Banken haben auch bisher die Bonität ihrer Kunden bewertet. Manche Banken erklären sogar, dass sich für ihre Kunden nicht viel ändere, weil schon immer intern "geratet" wurde. Auch die Konditionen sind schon immer unterschiedlich gewesen – wenn auch oft für Externe nicht nachvollziehbar war, wer warum welche Konditionen erhielt.

Was Sie beachten sollten

Unabhängig von Detailfestlegungen zu mittelständischen Unternehmen im Rahmen der Verhandlungen zu "Basel II" sollten Sie in Zukunft folgende Kriterien beachten:

- Zu Ihrem Unternehmen sollten aktuelle schriftliche Planungsunterlagen vorhanden sein.
- Achten Sie darauf, dass Ihnen als Manager und auch Ihrem Unternehmen eine hohe Kompetenz in der Bewältigung von Risiken zugeschrieben wird.
- Achten Sie auf verlässliche Informationen und pünktliche Informationsübergabe.
- Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater über Spielräume der Bilanzgestaltung wie Forderungsmanagement usw..
- Staatliche Gründungs- und Mittelstandsunterstützungseinrichtungen haben bereits angekündigt, mit ausgeweiteter Haftungsfreistellung ggf. auf eventuell erschwerte Krediterlangung für Gründer und Mittelständler reagieren zu wollen. Informieren Sie sich hier über den jeweils neuesten Stand.

Ob Ihnen eine Bank ein Angebot macht und wie gut dieses ist, hängt darüber hinaus auch davon ab, ob es strategisches Ziel der Bank ist, Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen Ihrer Größe und Ihrer Branche einzugehen und auszuweiten. Die meisten Banken kommunizieren medial recht gut, mit welchen Kunden sie Geschäfte eingehen und ausweiten möchten und mit welchen nicht. Informieren Sie sich! Natürlich spielt nach wie vor auch die Wettbewerbsfähigkeit der Bank, gute Konditionen zu bieten, eine Rolle. Wenn Sie das Gefühl haben, schlecht beurteilt zu werden, sprechen Sie mit anderen Banken und achten Sie darauf, dass Sie zu den Zielkunden der Bank gehören.

Fazit

Banken werden also genau prüfen, wie riskant ein Engagement in Ihre Firma ist. Je besser Sie sich selbst mit Ihren Geschäftsrisiken auskennen und je überzeugender Sie Ihre Risikobewältigung darstellen, desto größer sind Ihre Chancen, dass sich für Sie die Finanzierungsbedingungen nicht erschweren.

1.3.7 Mezzanine-Kapital

Mezzanine-Kapital ist eine flexible Finanzierungsform, die bilanziell zwischen dem Eigenkapital und dem Fremdkapital steht. Es kann insbesondere in Form von Darlehen, Genussscheinen und stillen Beteiligungen vergeben werden. Durch die Nachrangigkeit von Mezzanine-Kapital in Bezug auf andere Gläubiger stärkt das kapitalnehmende Unternehmen seine Eigenkapitalposition, ohne den Investoren dafür volle Gesellschafterrechte einräumen zu müssen.

Mezzanine-Finanzierung kommt für Unternehmen in Frage, die hohe Wachstumsziele verfolgen, dafür viel Geld benötigen – häufig betragen die Mindestbeträge 2,5 – 5 Mio. Euro, vereinzelt 250 – 500 Tausend Euro – und dennoch ihre Eigenkapitalstruktur nicht verwässern wollen.

Die Investoren – in der Regel Private-Equity-Gesellschaften und Banken – setzen bei der Vergabe auf den künftigen Unternehmenserfolg und weniger auf Sicherheiten oder Bürgschaften. Zielgruppen der Investoren sind vor allem Unternehmen mit einem hohen Finanzbedarf, wie er beispielsweise bei Management-Buy-Outs und Expansionsfinanzierungen (z. B. Erweiterung von Produktionskapazitäten, Erschließung neuer Märkte, Entwicklung neuer Produkte) besteht.

Mezzanine-Finanzierung lohnt sich nur für Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und sehr guter Eigenkapitalrendite, da mit einem Zinssatz von 15 bis 20 Prozent gerechnet werden muss. Die Kapitalüberlassung ist im Vergleich zu "echtem" Eigenkapital zeitlich befristet. Dafür verzichten die Kapitalgeber auf Mitsprache im operativen Geschäft und ihre Mezzanine-Forderungen gelten im Falle einer Insolvenz gegenüber sonstigen Bankverbindlichkeiten/Krediten als nachrangig, was den Unternehmen Raum für weitere Finanzierungen lässt.

Das Investitionskriterium für den Mezzanine-Kapitalgeber ist ein stabiler Cash-Flow in den nächsten Jahren, aus dem der Kapitaldienst bedient werden kann. Daher schreiben die Kapitalgeber im Vertrag in der Regel konkrete Bilanzzielgrößen und Bilanzrelationen fest, was zur Einschränkung der unternehmerischen Freiheit führen könnte, obgleich auf die direkte Mitsprache im operativen Geschäft verzichtet wird.

Prüfen Sie Mezzanine-Produkte genau auf ihre Vor- und Nachteile für Ihre Unternehmensentwicklung und lassen Sie sich von kompetenten Ansprechpartnern (z. B. in den großen Geschäftsbanken, Dachgesellschaften der Sparkassen, Genossenschaftsbanken) informieren.

1.3.8 Eigenkapital

Ohne jegliches privates Vermögen können Sie kein Unternehmen gründen.

Ob für den unmittelbaren Start des Unternehmens, für den geforderten Eigenanteil bei einigen öffentlich geförderten Darlehen oder für die gesetzlich vorgeschriebene Mindesthöhe des Stammkapitals bei einer GmbH – ein Mindestbetrag an Kapital muss von den Gründern bzw. Gesellschaftern aufgebracht werden. Dieser Betrag stellt das erste Eigenkapital des Unternehmens dar.

Je größer dieser Betrag ist, desto zügiger kann die Unternehmensgründung erfolgen. Gleichzeitig haben Sie eine bessere Verhandlungsbasis bei Ihrer zukünftigen Hausbank, wenn Sie Gespräche für ein Darlehen oder einen Kontokorrentkredit führen.

Natürlich können auch noch zu einem späteren Zeitpunkt private Mittel in das Unternehmen zur Stärkung der Kapitalbasis fließen. In einer GmbH z. B. kann es im Zuge des Unternehmenswachstums sinnvoll sein, das Stammkapital aufzustocken.

1.3.9 Gesellschafterdarlehen

Die Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) sowie die Kommanditisten (KG) können ihrem Unternehmen ein Darlehen zur Verbesserung der Finanzierungssituation geben.

Gesellschafterdarlehen von Kommanditisten sind nur dann echte Darlehen, wenn das Haftungskapital von ihnen voll eingezahlt wurde.

Die Gesellschafterdarlehen sind wie normale Darlehen zu behandeln, d.h. es wird ein Darlehensvertrag mit allen erforderlichen Bestandteilen und Konditionen erarbeitet. Der jeweilige Gesellschafter/Kommanditist ist der Gläubiger, das Unternehmen der Schuldner.

1.3.10 Stille Gesellschaft

Die stille Gesellschaft ist eine häufig genutzte Gesellschaftsform, die nach außen aber nicht in Erscheinung tritt. Der erforderliche Gesellschaftsvertrag ist an keine Formvorschriften gebunden, auch eine Einlagenhöhe ist gesetzlich nicht vorgeschrieben.

Als stille Gesellschafter können natürliche Personen und Unternehmen auftreten.

Beteiligungsgesellschaften bilden oft stille Gesellschaften mit Technologieunternehmen, um ihr Beteiligungskapital in diese Unternehmen fließen zu lassen.

1.3.11 Leasing

Leasing ist keine echte Finanzierungsquelle, sondern eine Alternative zu Finanzierungsquellen – meistens zu Darlehen –, wenn Investitionen bevorstehen.

Grundsätzlich sollten Sie von Fall zu Fall entscheiden, ob die Investition durch Leasing oder durch Kauf wirtschaftlicher ist. Vergleichen Sie die Mietbelastung des Leasingobjektes mit den gesamten Finanzierungskosten für die Investition.

Vorteile

Vorteile eines Leasingvertrages:

- Vermeidung einer hohen Belastung der Liquidität, wie sie beim Kauf entstehen würde.
- Eigenkapital kann für andere Zwecke eingesetzt werden.
- Abwälzung des Risikos wirtschaftlicher Überalterung des Leasingobjektes auf den Leasinggeber, wenn der Leasingnehmer laut Vertrag das Recht auf vorzeitige Kündigung hat.

In einigen Fällen könnte die Anschaffung eines Investitionsgutes über Leasing noch möglich sein, wenn der Versuch, die Investition über ein Bankdarlehen zu finanzieren, fehlgeschlagen ist. Leasinggeber haben bessere Möglichkeiten zur Verwertung des Leasinggutes als Banken, die ggf. die Investitionsgüter, die ihnen als Sicherheiten vorliegen, verwerten müssen.

1.3.12 Investitionszulage

Bei größeren Investitionen schlägt die steuerfreie Investitionszulage deutlich zu Buche.

Generell sollten Sie auf dieses Geschenk des Staates nicht verzichten, wenn Sie neue bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens anschaffen oder herstellen. Informieren Sie sich über Geltungsbereich und Geltungsdauer des Investitionszulagengesetzes sowie über die genaue Höhe der Zulage.

Stellen Sie den Antrag auf Investitionszulage bei Ihrem Finanzamt innerhalb von 9 Monaten nach Ablauf des Kalenderjahres, in dem das Wirtschaftsjahr der Anschaffung oder Herstellung endet.

Die Zulage erhalten Sie in der Regel innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Bescheids vom Finanzamt.

1.3.13 Gewinne

Ist das gegründete Unternehmen in der Lage, frühzeitig Umsätze zu realisieren, können Sie die damit erzielten Gewinne zur Finanzierung der FuE- oder sonstigen Ausgaben verwenden.

Der Beitrag dieser Quelle zur Finanzierung ist für Gründungsunternehmen im Technologiebereich selten oder zumindest sehr gering.

1.3.14 Abschreibungen

Abschreibungen, d.h. den Werteverzehr von Gegenständen des Anlagevermögens, müssen Sie in Ihrer Preiskalkulation berücksichtigen. Die Abschreibungen fließen daher über die erzielten Verkaufserlöse zurück.

Die Beträge, die sich über die Nutzungszeit der eingesetzten Investitionsgüter auf diese Weise ansammeln, sollen dafür verwandt werden, um diese Anlagegüter zu ersetzen, wenn sie verbraucht sind. Diese Mittel stehen Ihnen also für andere Zwecke zur Verfügung, bis Sie die eigentliche Ersatzinvestition durchführen müssen.

1.3.15 Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit ist eine recht problemlose, aber teure Form der kurzfristigen Finanzierung.

Sie bezahlen eine eingegangene Rechnung nicht sofort nach Erhalt der Lieferung, sondern erst Tage oder Wochen später, weil der Lieferant Ihnen einen Zahlungsaufschub gewährt. Die erhaltene Ware können Sie bereits voll nutzen, auch für eigene Verkäufe. Genau das ist der Effekt der Lieferantenkredite: Aus den so erzielten Einnahmen können Sie die Lieferantenrechnung bezahlen.

Nachteil

Allerdings ist der Lieferantenkredit relativ teuer. Der Lieferant bietet Ihnen die Möglichkeit, den Kaufpreis unter Abzug eines Skontos innerhalb der Skontofrist (z.B. 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen) oder den vollen Kaufpreis bis zum Fälligkeitsdatum (der Rechnungsbetrag ist zum Beispiel innerhalb von 30 Tagen zahlbar) zu zahlen. Dabei hat der Lieferant den Skontobetrag in seiner Preiskalkulation bereits berücksichtigt. Der Zinssatz, zu dem Sie einen Lieferantenkredit akzeptieren, lässt sich mit folgender Formel errechnen:

$$\frac{\text{Skontosatz in \%} * 365 \text{ (Jahr in Tagen)}}{\text{Zahlungsziel (Tage)} - \text{Skontofrist (Tage)}} = \text{Zinssatz p.a.}$$

Beispiel:

$$\frac{2 \% * 365}{30 - 10} = 36,5\% \text{ p.a.}$$

Im obigen Beispiel würde Sie der Verzicht auf den Skonto einen Zinsaufwand von 36,5% kosten.

Insofern ist es aus Sicht Ihres Unternehmens wirtschaftlicher, den Kaufpreis abzgl. Skonto zu zahlen. Die dazu benötigten Mittel sollten durch andere Finanzierungsformen, z.B. den Kontokorrentkredit, beschafft werden.

1.4 Unterstützende Maßnahmen

Die nachfolgend aufgeführten Maßnahmen können dazu dienen, die Finanzierung Ihrer Unternehmensgründung zu unterstützen bzw. erst zu ermöglichen (Bürgschaften) sowie Ihrem Unternehmen jederzeit die Liquidität zu erhalten (Kontokorrentkredit).

- Kontokorrentkredit
- Bürgschaftsprogramme
- Selbstschuldnerische Bürgschaft
- Ausfallbürgschaft
- Gründerwettbewerbe
- Überbrückungsgeld

Seit Juli 2002 hat das BMWi eine Finanzierungs-Hotline eingerichtet. Hier können sich Existenzgründer, mittelständische Unternehmen und freiberuflich Tätige über die Hotline mit ihren Finanzierungsanliegen und -problemen an das Berater-Team der Hotline wenden. Dem Berater-Team gehören neben den Finanzierungsexperten des BMWi auch Spezialisten der Deutschen Ausgleichsbank sowie Experten aus dem Bereich der Sparkassen und der Genossenschaftsbanken an. Den Nutzern der Hotline soll mit der Beratung durch die Experten bei der Lösung von Finanzierungsproblemen geholfen werden bzw. die Finanzierung der Vorhaben auf den richtigen Weg gebracht werden. Die Beratung und Unterstützung konzentriert sich zum Beispiel häufig auf die Probleme von Gründern, eine Hausbank zur Finanzierung ihrer Vorhaben zu gewinnen. Im Zentrum der Beratungsgespräche steht aber auch oft die Behebung von Finanzierungs- und Liquiditätengpässen mittelständischer Unternehmen mit Hilfe der Hausbanken.

Die Experten der Finanzierungs–Hotline sind zu erreichen unter der Telefonnummer: 01888 / 615 –8000 montags bis freitags von 9:00 Uhr bis 16:00 Uhr

1.4.1 Kontokorrentkredit

Keine langfristige Finanzierung

Obwohl der Kontokorrentkredit zu den Finanzierungsformen – und zwar zu den kurzfristigen – gezählt wird, sollte er von Ihnen nicht in die langfristige Finanzierungsplanung aufgenommen werden.

Nutzen Sie den Kontokorrentkredit lediglich zum Ausgleich kurzfristiger Liquiditätsengpässe.

Zahlungsverkehr

In der Praxis wickeln die Unternehmen ihren gesamten Zahlungsverkehr über das Kontokorrentkonto ab. Auf dem Konto erfolgt eine laufende Verrechnung der Zahlungseingänge und –abgänge.

Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen, bis zu dem Sie auf diesem Konto "ins Minus" gehen können (Kontokorrentlinie).

Vergleichen Sie aber vor der Vereinbarung die Konditionen mit denen anderer Banken, um gute Verhandlungsargumente zu besitzen.

Die Zinsen werden Ihnen nur in dem Maße berechnet, wie Sie den Kontokorrent in Anspruch nehmen. Die Bank verlangt aber auch eine Gebühr (0,5 bis 1%), da der gesamte Kreditbetrag zu jedem Zeitpunkt von ihr bereitgestellt werden muss.

1.4.2 Bürgschaftsprogramme

Keine Sicherheiten

Diese Programme können Sie nutzen, wenn Sie die verlangten Sicherheiten für die Gewährung eines Darlehens nicht aufbringen können.

Die Bürgschaftsprogramme decken meist 80% der Darlehenssumme ab, wobei eine Gebühr von ca. 1% berechnet wird.

Bürgschaftsbanken

Vergeben werden diese Bürgschaften von den Bürgschaftsbanken der Länder. Auch hier gilt das Hausbankprinzip, d.h. der Antrag auf eine Bürgschaft muss über Ihre Hausbank an die jeweilige Bürgschaftsbank gestellt werden.

1.4.3 Selbstschuldnerische Bürgschaft

Mit einer selbstschuldnerischen Bürgschaft geht der Bürge die Verpflichtung ein, anstelle des Darlehensnehmers für die Rückzahlung, auch mit seinem Privatvermögen, zu haften.

Kommt es zu Zahlungsschwierigkeiten, kann der Gläubiger den selbstschuldnerischen Bürgen sofort zur Zahlung auffordern, ohne den ursprünglichen Schuldner zu verklagen.

1.4.4 Ausfallbürgschaft

- Der Gläubiger kann sich erst dann an den Bürgen wenden, wenn alle Vollstreckungsmaßnahmen gegen den ursprünglichen Schuldner ohne Erfolg geblieben sind.
- Der Gläubiger muss beweisen, dass ihm tatsächlich ein Ausfall entstanden ist.
- Der Bürge haftet jedoch nur für den noch ausstehenden Betrag.

1.4.5 Gründerwettbewerbe

Zahlreiche bundesweite, regionale bzw. spezialisierte Gründerwettbewerbe oder Businessplan-Wettbewerbe, wie z. B. der "Gründerwettbewerb – Mit Multimedia erfolgreich starten", bieten potenziellen Gründern Möglichkeiten, unter Hilfestellung der Wettbewerbsausrichter aus ihren innovativen Geschäftsideen tragfähige Geschäftskonzepte zu entwickeln sowie Kontakte zu Kapitalgebern, potenziellen Partnern oder Kunden aufzunehmen.

Darüber hinaus werden **Preisgelder** in verschiedener Höhe ausgelobt.

1.4.6 Überbrückungsgeld

Die örtliche Arbeitsagentur unterstützt arbeitslose Existenzgründer mit dem sogenannten Überbrückungsgeld. Die Arbeitsagentur zahlt Gründern das Arbeitslosengeld **sechs Monate** weiter – unabhängig von der Höhe des Verdienstes aus dem gegründeten Geschäft. Im Gegensatz zu Arbeitslosen dürfen Gründer also, solange sie Überbrückungsgeld erhalten, unbegrenzt hinzuverdienen. Darüber hinaus zahlt die Arbeitsagentur den **Beitrag zur Sozialversicherung** und finanziert auch die Teilnahme an **Gründerseminaren**.

Voraussetzungen für eine Förderung sind:

- Die Förderung muss **vor** einer Existenzgründung beantragt werden.
- Es ist ein Businessplan vorzulegen, der von unabhängiger Seite geprüft/testiert wurde (Steuerberater, Finanzprüfer, Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Kreditinstitut).

Auch für die Gründung von Ich- bzw. Familien-AGs können bei der regionalen Arbeitsagentur Zuschüsse beantragt werden.

Um die Förderung zu erhalten, darf das Einkommen allerdings nicht mehr als 25.000 Euro pro Jahr betragen. Gefördert wird maximal drei Jahre. Im ersten Jahr beträgt der Zuschuss bis zu 600 Euro pro Monat, im zweiten 360 Euro und im dritten 240 Euro. Wichtig ist, die Förderung vor Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit zu beantragen.

Weitere Informationen:

- Stellen Gründer Arbeitslose im neuen Unternehmen an, werden Lohnkostenzuschüsse gezahlt.
- Ab dem vierten Jahr nach Gründung verliert der Gründer seinen Anspruch auf Arbeitslosenunterstützung.
- Für den Fall des Scheiterns der Gründung muss das Überbrückungsgeld nicht zurückgezahlt werden.

Die Förderung der so genannten Ich-AGs läuft zum 30. Juni 2006 aus. Voraussichtlich soll es ab dem 01.08.2006 einen neuen Gründungszuschuss geben, der Elemente des Überbrückungsgeldes und der Ich-AG zusammenfasst.

Nähere Informationen finden Sie unter www.arbeitsagentur.de.