

Existenzgründung für Hochschulabsolventen

Der Weg in die Selbstständigkeit – Teil 2: Finanzierungsmöglichkeiten

Im ersten Teil des Beitrags (in *WiSt* Nr. 10/2018, S. 56 ff.) wurde dargelegt, dass viele Hochschulabsolventen trotz einer guten Ausgangslage den Weg in die Selbstständigkeit scheuen. Im Rahmen von Befragungen wurde hierfür das finanzielle Risiko als größte Barrierewirkung angegeben. Im Folgenden soll daher ein Überblick über den tatsächlich in Deutschland festgestellten Finanzbedarf und über verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten gegeben werden.



Prof. Dr. Bernhard Plum ist Professor an der Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Furtwangen. Er lehrt Entrepreneurship und ist Gründer des Innovations- und Gründungszentrums der Hochschule. Bevorzugte Forschungsbereiche: Entrepreneurship, Unternehmensführung, gewerblicher Rechtsschutz.

Stichwörter: Unternehmerpersönlichkeit, Motive für die Selbstständigkeit, Chancen/Risiko-Analyse bei Existenzgründern, Gründerszene in Deutschland

1. Gründerszene in Deutschland

Betrachtet man die Gründerzahlen, die von der *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)* jährlich ermittelt werden (vgl. *KfW-Gründungsmonitor 2017*, abrufbar unter www.kfw.de), zeigt sich, dass der Finanzbedarf für eine Existenzgründung tatsächlich niedriger ist als gemeinhin angenommen. So beginnt nach der aktuellen *KfW*-Studie fast jeder zehnte Existenzgründer eine selbstständige Tätigkeit, ohne auf Sach- oder Finanzkapital zurückzugreifen (sog. *Karenzgründer*, vgl. *Tab. 1*). Drei von zehn Gründern nutzen ausschließlich privates Sachkapital für ihre Selbstständigkeit (Sachmittelgründer). Bei diesen Sachmitteln handelt es sich etwa um Wirtschaftsgüter wie den privaten Computer oder das eigene Auto handeln.

Die Mehrheit der Existenzgründer – ca. zwei Drittel – setzt zwar Finanzmittel für die Inangangsetzung der Unternehmen ein, allerdings sind hiervon lediglich knapp ein Drittel aller Existenzgründer auf Fremdfinanzierung angewiesen. Und

selbst bei diesen zeigt sich, dass nur jeder Zehnte aller Existenzgründer einen Bedarf an externem Kapital von mehr als 25.000 EUR hatte (Makrofinanzierer). Dagegen genügten 14 % aller Existenzgründer ein Fremdkapital von höchstens 25.000 EUR (Mikrofinanzierer).

Weder Sach- noch Finanzmittel	8
Nur Sachmittel	29
Auch Finanzmittel	63
– davon nur Eigenmittel	39
– davon Mikrofinanzierer	14
– davon Makrofinanzierer	10

Tab. 1: Anteil der Existenzgründer, die nicht auf Sach- und Finanzkapital zurückgreifen (in %)

Weiterhin hat die *KfW* ermittelt, dass der Bedarf an Finanzmitteln im Mittel 17.000 EUR betrug, wovon lediglich etwas mehr als die Hälfte (9.500 EUR) durch Fremdkapital gedeckt wurde. Diese Zahlen zeigen, dass das tatsächlich benötigte Fremdkapital in den meisten Fällen vielfach überschätzt wird.

2. Fördermöglichkeiten

Wenn man nicht über genügend eigene Finanzmittel verfügt, um ein Unternehmen zu gründen, ist zu überlegen, ob man sich Fremdkapital beschaffen kann. Insoweit bestehen mehrere Möglichkeiten, von denen die wichtigsten im Folgenden beschrieben werden.

2.1. Freunde und Familie

Gründer können neben ihren eigenen Mitteln diejenigen von Familienangehörigen, Freunden oder Partnern (auch

die „3 Fs“ für family, friends and fools) in das Unternehmen investieren. Dies setzt allerdings voraus, dass hierfür grundsätzlich Bereitschaft besteht und die Mittel auch verfügbar sind. Der Vorteil dieser Finanzierung liegt darin, dass die Beschaffung der Mittel einfach und formlos möglich ist. Außerdem sind die Zins- und Tilgungsraten frei verhandelbar und tendenziell günstig. Bei Zahlungsschwierigkeiten wird vielfach Nachsicht geübt.

Dabei ist aber nicht die emotionalen Auswirkungen dieser Finanzierungsform zu unterschätzen. Es ist eine Sache, wenn der Gründer sein eigenes Vermögen riskiert. Wenn das Unternehmen aber ein Misserfolg wird, stehen man am Ende nicht nur ohne Geld, sondern möglicherweise auch ohne Freunde da.

2.2. Banken

Banken gewähren ausschließlich Kredite. Diese sind in der Regel kurzfristig und sehr flexibel zu erhalten. Für einen Kredit erhalten die Banken keine Anteile oder Mitspracherechte am Unternehmen, sondern lediglich Zinsen. Die Kredite werden allerdings nur gegen Sicherheiten gewährt. Der klassische Bankkredit kommt daher für Existenzgründer nur selten infrage. Er wird eher bei einem späteren Finanzierungsbedarf gewährt, zum Beispiel in der Expansionsphase, wenn bereits Umsätze und Gewinne erzielt wurden und von Wirtschaftsprüfern, Buchprüfern oder Steuerberatern bestätigte Jahresabschlüsse vorliegen.

2.3. Öffentliche Förderprogramme

Des Weiteren gibt es zahlreiche Förderprogramme der Europäischen Union, des Bundes und der Länder. Dabei handelt es sich meistens um Darlehen, aber auch Bürgschaften und Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen, kommen infrage. Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind insbesondere günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine verhältnismäßig lange Zeitspanne, bis mit der Rückzahlung begonnen werden muss.

Öffentliche Förderdarlehen müssen immer über die Hausbank beantragt werden (Hausbankprinzip). Sie prüft zunächst die fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen des Gründers, den Businessplan und alle weiteren notwendigen Unterlagen. Nur wenn die Hausbank von den unternehmerischen Fähigkeiten und dem Vorhaben überzeugt ist, leitet sie die Unterlagen weiter. Außerdem ist zu beachten, dass Fördermittel regelmäßig vor Beginn des Vorhabens zu beantragen sind. Im Nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt.

Eine komplette Übersicht über alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union enthält die Internet-Datenbank www.foerderdatenbank.de, von

denen im Folgenden werden die für Existenzgründer wichtigsten Förderprogramme kurz dargestellt werden.

2.3.1. EXIST-Gründerstipendium

Mit dem EXIST-Gründerstipendium werden Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen unterstützt, die ihre Gründungsidee realisieren und in einen Businessplan umsetzen möchten. Die Gründungsvorhaben sollten innovative technologieorientierte oder wissensbasierte Projekte mit signifikanten Alleinstellungsmerkmalen und guten wirtschaftlichen Erfolgsaussichten sein. Die Stipendiaten erhalten nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts (vgl. Tab. 2):

promovierte Gründer	3.000 EUR
Absolventen mit Hochschulabschluss	2.500 EUR
technische Mitarbeiter	2.000 EUR
Studierende	1.000 EUR
Kinderzuschlag	150 EUR/Monat und Kind

Tab. 2: Zuschüsse der Stipendiaten (in Euro/Monat)

Für Sachausgaben werden Zuschüsse bis zu 10.000 EUR für Einzelgründungen und für Teams bis zu maximal 30.000 EUR gewährt. Kosten für Coaching-Maßnahmen werden bis zu einem Höchstbetrag von 5.000 EUR übernommen. Die Höchstförderdauer liegt bei einem Jahr.

2.3.2. ERP-Gründerkredit – StartGeld

Damit wird Gründern sowie Freiberuflern und kleinen Unternehmen, die noch keine fünf Jahre am Markt aktiv sind, eine zinsgünstige Finanzierung von Vorhaben in Deutschland mit einem Fremdfinanzierungsvolumen bis 100.000 EUR ermöglicht. Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung, also

- die Errichtung oder die Übernahme von Unternehmen sowie der Erwerb einer tätigen Beteiligung,
- Nebenerwerb, der mittelfristig auf den Haupterwerb ausgerichtet ist,
- Festigungsmaßnahmen innerhalb von fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit,
- erneute Unternehmensgründung, wenn keine Verbindlichkeiten aus einer früheren selbstständigen Tätigkeit mehr bestehen.

2.3.3. ERP-Kapital für Gründung

Gründern sowie Freiberuflern und Mittelständlern, die noch keine drei Jahre am Markt aktiv sind, wird eine zinsgünstige und nachrangige Finanzierung von Vorhaben in Deutschland bis zu 500.000 EUR ermöglicht. Zudem werden die durchleitenden Banken von den Risiken auf Grundlage einer Bundesgarantie entlastet.

2.3.4. KfW-Unternehmerkredit

Das Programm wendet sich an in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (produzierendes Gewerbe, Handwerk, Handel, Leasinggesellschaften und sonstiges Dienstleistungsgewerbe) und Freiberufler, die seit mindestens fünf Jahren am Markt aktiv sind. Gewährt werden bis zu 25 Mio. EUR, wobei die Kreditdauer bis zu 20 Jahre betragen kann. Gefördert werden auch Vorhaben im Ausland.

2.3.5. ERP-Beteiligungsprogramm

Diese Förderung dient der Erweiterung der Eigenkapitalbasis von kleinen und mittleren Unternehmen durch Bereitstellung von Kapital über Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Diese erhalten zu diesem Zweck aus dem ERP-Beteiligungsprogramm Refinanzierungskredite, die aufgrund der Garantie einer Bürgschaftsbank gewährt werden. Finanziert werden in der Regel Beteiligungen bis zu 1,25 Mio. EUR, jedoch soll die Beteiligung das vorhandene Eigenkapital nicht übersteigen. Eine wiederholte ERP-geförderte Beteiligung ist zulässig, solange der jeweilige Höchstbetrag nicht überschritten wird. In Ausnahmefällen sind Beteiligungen bis zu 2,5 Mio. EUR möglich.

2.3.6. ERP-Innovationsprogramm

Ziel dieses Programms ist die langfristige zinsgünstige Finanzierung marktnaher Forschung. Es dient der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsverfahren oder Dienstleistungen sowie ihrer wesentlichen Weiterentwicklung. Die Finanzierung wird entweder als integriertes Finanzierungspaket gewährt, das aus einem klassischen Darlehen (Fremdkapitaltranche) und aus einem Nachrangdarlehen (Nachrangtranche) besteht, oder als reine Fremdkapitalfinanzierung.

2.3.7. Mikrokreditfonds Deutschland

Hiermit will die Bundesregierung den Zugang zu Kapital für kleinere unternehmerische Tätigkeiten verbessern. Antragsberechtigt sind natürliche Personen sowie Kleinst- und Kleinunternehmen. Die Förderung erfolgt in Form eines Darlehens. Die Kredithöhe beträgt bis zu 20.000 EUR bei einer Laufzeit von bis zu vier Jahren.

2.3.8. Gründungszuschuss

Die Bundesagentur für Arbeit kann gründungsinteressierte Arbeitslose, die Arbeitslosengeld I beziehen, mit dem Gründungszuschuss fördern. Hierbei handelt es sich um eine Ermessensleistung, es gibt also keinen Rechtsanspruch. Die Förderdauer beträgt bis zu 15 Monate und ist in zwei Phasen unterteilt.

- Phase 1: In den ersten sechs Monaten nach dem Unternehmensstart erhält der Gründer einen Zuschuss in Höhe

seines individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes sowie ebenfalls monatlich eine Pauschale von 300 EUR für seine soziale Absicherung (Kranken-, Pflegeversicherung, Altersvorsorge).

- Phase 2: Nach Ablauf der ersten sechs Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren neun Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 EUR für die Sozialversicherung gezahlt. Um diese zu erhalten, muss der Gründer seine Geschäftstätigkeit und seine hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen.

2.3.9. Einstiegsgeld

Diese Förderung kann beantragt werden, wenn der Gründer Arbeitslosengeld II erhält und aus der Arbeitslosigkeit heraus mit einer sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit beginnt, deren monatliches Arbeitsentgelt mehr als 450 EUR beträgt, oder wenn er eine hauptberufliche selbstständige Tätigkeit aufnimmt. Der Grundbetrag des Einstiegsgeldes wird auf Grundlage des monatlichen Regelbedarfs errechnet. Ergänzend dazu kann ein Betrag gewährt werden, der die vorherige Dauer der Arbeitslosigkeit und die Größe des Haushalts berücksichtigt. Auch besondere persönliche Umstände können bei der Bemessung des Einstiegsgeldes berücksichtigt werden.

Die Förderdauer beträgt maximal 24 Monate. Ob und in welcher Höhe man auf Antrag schon vor Aufnahme der Beschäftigung Geld erhält, entscheidet der jeweilige persönliche Ansprechpartnerin bzw. der persönliche Ansprechpartner beim zuständigen Jobcenter. Dabei wird insbesondere geprüft, ob der Antragsteller durch die neue Erwerbstätigkeit voraussichtlich dauerhaft nicht mehr auf Arbeitslosengeld II angewiesen sein wird und ob die Förderung für die Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt erforderlich ist. Bei Gründerinnen und Gründern werden vor einer positiven Förderentscheidung außerdem die prognostizierte wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens sowie die persönliche Eignung für die angestrebte Selbstständigkeit geprüft.

2.3.10. Innovationsgutscheine

Der Bund und einige Bundesländer geben Innovationsgutscheine an kleine und mittlere Unternehmen aus, die damit unter bestimmten Voraussetzungen eine finanzielle Förderung für die Planung, Entwicklung und Umsetzung neuer Produkte oder Dienstleistungen bzw. für deren qualitative Verbesserung erhalten. Mit den BMWi-Innovationsgutscheinen können etwa bis zu 50 % der Ausgaben für externe Beratungsleistungen zu Potenzialanalysen (maximal 5.500 EUR), Realisierungskonzepten (maximal 13.750 EUR) und Projektmanagement (maximal 8.250 EUR) abgedeckt werden. Baden-Württemberg gibt beispielsweise den Inno-

ventionsgutschein A über 2.500 EUR für wissenschaftliche Tätigkeiten im Vorfeld der Entwicklung eines innovativen Produkts, einer Dienstleistung oder einer Verfahrensinnovation, zum Beispiel für Technologie- und Marktrecherchen, Machbarkeitsstudien, Werkstoffstudien, Designstudien sowie Studien zur Fertigungstechnik. Der Innovationsgutschein B über 5.000 EUR ist für umsetzungsorientierte Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten gedacht, die darauf ausgerichtet sind, innovative Produkte, Produktionsverfahren und Dienstleistungen bis zur Markt- bzw. Fertigungsreife auszugestalten, zum Beispiel Konstruktionsleistungen, Service-Engineering, Prototypenbau, Design, Produkttests zu Qualitätssicherung und Umweltverträglichkeit.

2.3.11. Förderung unternehmerischen Know-hows

Dieses Programm richtet sich an junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen), Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmern) und Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – Letztere unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten) –, die der EU-Mittelstandsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen entsprechen. Gefördert werden allgemeine Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung, spezielle Beratungen, um strukturellen Ungleichheiten zu begegnen, und solche zur Unternehmenssicherung.

2.4. Business-Angels

Business-Angels sind vermögende Privatinvestoren mit unternehmerischem Hintergrund, die Kapital für alle Gründungsphasen, insbesondere die frühen Seed- und Start-up-Phasen, zur Verfügung stellen. Meist bringt ein Business-Angel seine Erfahrungen aus der eigenen beruflichen Laufbahn zusätzlich als ideellen Wert ins Unternehmen mit ein.

2.5. Inkubatoren

Diese Institutionen kümmern sich um das „Ausbrüten“ und die „Aufzucht“ junger Unternehmen. Das Ziel ist, die Überlebensfähigkeit der jungen Unternehmen zu steigern, den Zeitraum bis zum Markteintritt zu verkürzen sowie benötigte Ressourcen (vergünstigt) bereitzustellen. Inkubatoren unterstützen ihre Start-ups auch bei der Beantragung von Fördermitteln. Mittlerweile verfügen viele Hochschulen und Städte/Gemeinden über solche Inkubatoren-Angebote.

2.6. Crowd-Investing

Beim Crowd-Investing (Schwarmfinanzierung) wird das Kapital von vielen kleinen Geldgebern gemeinsam aufgebracht. Ermöglicht wird dies über Internet-Plattformen, auf denen sich die Start-ups einer Vielzahl an Investoren präsentieren können. Weckt ein Start-up das Interesse der Benutzer der Plattform, kann daraus ein Investment entstehen. Bekannte Crowd-Investing-Plattformen sind beispielsweise:

- Kickstarter (www.kickstarter.com),
- Seedmatch (www.seedmatch.de),
- Crowd Nine (www.crowdnine.de).

2.7. Venture-Capitalists

Venture-Capitalists sind Unternehmen oder Fonds, die sich auf befristete Risikokapitalbereitstellung spezialisiert haben. Sie investieren in rasch wachsende (junge) Unternehmen, dafür vereinbaren sie vertraglich Informations-, Kontroll- und Mitspracherechte und bieten zumindest passive Führungsunterstützung an. Venture-Capital wird entweder direkt von Unternehmen (Corporate-Venture-Capital) oder institutionellen Captive-Fonds (mit Banken, Versicherungen, Pensionsfonds oder Privatpersonen als Investoren) zur Verfügung gestellt.

Venture-Capitalists verlangen – anders als Banken – in der Regel keine Sicherheiten vom Existenzgründer. Allerdings erwarten sie im Gegenzug ein überdurchschnittliches Wachstum und hohe Renditen sowie eine Exit-Option, also die Möglichkeit, vollständig auszusteigen, etwa durch Verkauf der Anteile bei einer Übernahme des Unternehmens. Da sie ein starkes Interesse an der positiven Entwicklung ihrer Beteiligungsunternehmen haben, unterstützen sie häufig das Management aktiv und helfen bei der Umsetzung der Planungen.

Die in der Praxis gängigste Finanzierungsform ist die Gewährung sogenannter convertible notes. Hierbei handelt es sich um ein Wandeldarlehen, das zunächst als Kredit gewährt wird, um später im Rahmen eines festgelegten Ereignisses, zum Beispiel einer weiteren Finanzierungsrunde, in Anteile umgewandelt zu werden. Dieser Kredit ist mit einem Zins, einem Höchstwert (Cap) und einem Abschlag (Discount) ausgestattet.

Der hieraus folgende Ablauf soll am folgenden Beispiel erläutert werden:

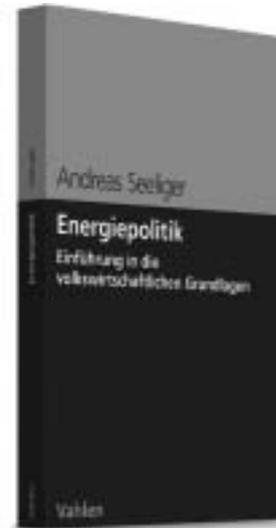
Ein Venture-Capitalist investiert 100.000 EUR bei einem Höchstwert (Cap) von 1 Mio. EUR. Findet nun eine neue Finanzierungsrunde statt, kann der Erstinvestor wählen, ob er den Kredit weiterlaufen lässt oder ihn in Eigenkapital umwandelt:

- Wird das Unternehmen nun mit 2 Mio. EUR bewertet, also doppelt so hoch wie der vereinbarte Cap, erwirbt der Ven-

ture-Capitalist im Fall der Umwandlung 10 % statt bloß 5 % der Anteile.

- Ergibt die Bewertung nur 0,8 Mio. EUR, liegt sie also unter dem vereinbarten Cap, erhält der Venture-Capitalist im Fall der Umwandlung einen Abschlag (Discount), der je nach Vereinbarung zwischen 10 % und 30 % liegen kann. Bei einem Abschlag von 30 % erhält der Erstinvestor 17,86 % der Anteile statt 12,5 %.

Energiepolitik aus ökonomischer Sicht.



Portofreie Lieferung  vahlen.de/22806044

Seeliger

Energiepolitik

Einführung in die volkswirtschaftlichen Grundlagen

2018. XI, 212 Seiten. Kartoniert € 34,90

ISBN 978-3-8006-5688-2

Das neue Werk

stellt alle Aspekte der Energiepolitik gleichberechtigt nebeneinander dar, unter Analyse ökonomischer Aspekte. Es liefert eine fundierte Grundlage für das Verständnis moderner Energiepolitik.

Der Inhalt

- › Einführung in die Energiepolitik
- › Grundlagen der Energiepolitik
- › Grundzüge der Wettbewerbspolitik
- › Liberalisierung und Regulierung von Energiemärkten
- › Grundzüge der Umweltpolitik
- › Klimaschutzpolitik
- › Versorgungssicherheit

Erhältlich im Buchhandel oder bei:
beck-shop.de | Verlag Franz Vahlen GmbH · 80791 München
kundenservice@beck.de | Preise inkl. MwSt. | 169103

Vahlen