

GRÜNDUNG AKTUELL

Informationen und Diskussionsbeiträge von Akteuren der Gründungsförderung
für Entscheidungsträger in Politik, Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung

Gründungsfinanzierung Licht am Ende des Tunnels

Liebe Leserin, lieber Leser,
wir freuen uns sehr, Ihnen die erste Ausgabe von *Gründung Aktuell* präsentieren zu können. Mit diesem Newsletter möchten wir Sie über wichtige Themen der Existenzgründung, vor allem Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus, informieren. Wir verfolgen damit mehrere Ziele.

1. Noch immer gilt Gründung aus der Arbeitslosigkeit vielfach als „Notgründung“, die nicht wirklich ernst zu nehmen ist. Teilweise gilt sie als eher tragisch, da sie keine Aussicht auf dauerhaften Erfolg haben könne. Wir wollen daher in jeder Ausgabe „echte“ Gründerinnen und Gründer vorstellen, die es geschafft haben, ihr Schicksal in die eigenen Hände zu nehmen. Wir hoffen damit zu einem positiveren Image von Existenzgründung beizutragen.

2. Zudem gilt es aber auch, auf suboptimale Rahmenbedingungen für Existenzgründungen hinzuweisen. Das Thema ist auf der politischen Agenda. So haben das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und auch die Bundesagentur für Arbeit ein ganzes Bündel Maßnahmen aufgelegt, um Gründungen einfacher zu machen. Dennoch bleibt viel zu tun! *Gründung Aktuell* wird ein Medium sein, in dem Blickpunkte für eine Weiterentwicklung von Rahmenbedingungen diskutiert werden.

3. Gründungsförderung wird in Deutschland von einer Vielzahl von Institutionen betrieben. *Gründung Aktuell* bietet hier eine Kommunikationsplattform. Die aktuelle Ausgabe wird von EXZEPT, KIZ, DMI und Hessische Gründertage herausgegeben. Dieser Kreis ist geöffnet und ich freue mich darauf, in weiteren Ausgaben auch Beiträge weiterer Initiativen aufzunehmen.

Jede Ausgabe wird ein Schwerpunktthema haben.

Diese Ausgabe widmet sich dem Thema Gründungsfinanzierung. Im Jahr 2003 wurden – es gibt verschiedene Zählweisen – 1,6 Millionen Unternehmen in Deutschland gegründet, davon etwa ein Viertel aus der Arbeitslosigkeit heraus. Trotz des enormen Bedarfs wurden in 2003 weniger als 2.000 KfW-Mikrodarlehen vergeben. Für den üblichen Bankbetrieb sind die Kreditbeträge zu gering sowie die Risiko-, Bearbeitungs- und Betreuungskosten zu hoch. Damit fehlen für Kleinstgründungen noch immer geeignete Finanzierungsangebote.

Lesen Sie im Folgenden über verschiedene Facetten dieser Thematik, sowie über weitere Themen der Gründungsförderung!

Herzliche Grüße

Dr. Bernd Curtius
Geschäftsführer Exzept GmbH



INHALT:

Gründerportraits

- Voller Einsatz für einen Friseur-Salon.....2
- Bankkredit nur bei hoher Absicherung.....2

Gründungsfinanzierung

- Deutsches Mikrofinanzinstitut ist gestartet.3
- Bürgschaft ohne Hausbank.....3

Politik

- Ich-AG: Fehlende Beratung erhöht die Gefahr des Scheiterns4

Projekte und Initiativen

- Hessische Gründertage gehen in die zweite Runde.....5

Voller Einsatz für einen Friseur-Salon

Kreditvergabe erst bei ausreichend hohem Eigenkapital / von Jörg Schoolmann

Friseurmeister, Aufenthalte in Los Angeles, Mailand und anderen Metropolen, Zusammenarbeit mit Modedesignern. Für Vincenzo Esposito ist es naheliegend, seinen eigenen Friseur-Salon zu eröffnen. Sein eigenes Konzept umzusetzen, das ist sein Ziel. Also nutzt der Sohn italienischer Einwanderer eine kurze Phase der Arbeitslosigkeit und wendet sich an die KIZ Zentrale für Existenzgründung in Offenbach. Er erarbeitet ein tragfähiges Konzept, nutzt die Coachingangebote und bereitet sich intensiv auf die Selbständigkeit vor.

Voller Enthusiasmus geht er zu unterschiedlichen Banken, Investitionen von 45.000,-€ sind zu finanzieren. Doch dann folgt die Ernüchterung: Die Banken interessieren sich weder für das Konzept seines Salons noch für seinen Businessplan. Enttäuscht ist er, als sein Konzept nicht einmal ernsthaft geprüft wird. Sein Eigenkapital beträgt lediglich 10% der Kreditsumme. Alle Banken lehnen ab. Erst als Esposito mit Hilfe seiner Eltern und einer großzügigen Finanzspritze sein Eigenkapital auf ein Drittel der Kreditsumme erhöhen kann, bekommt er die Zusage einer Bank.

Nun kann es endlich losgehen. Nach Ärger mit Handwerkern und manchen Rückschlägen eröffnet Esposito seinen eigenen Friseur-Salon. Inzwischen beschäftigt er fünf Mitarbeiterinnen, eine sechste wird Ende des Jahres eingestellt.

Hinter dieser beeindruckenden Erfolgsgeschichte steht ein sehr hohes Engagement von Esposito und seinen Mitarbeiterinnen. Ihm ist es wichtig, genau im Rahmen seines Liquiditätsplans zu wirtschaften, denn schließlich ist der Erfolg seines Salons für ihn eine Herzensangelegenheit. Sein Kredit wird in einem Jahr abbezahlt sein. Dann wird er sein nächstes großes Ziel realisieren: Ein weiteres Geschäft in Barcelona.

Seine Risikobereitschaft hat sich ausgezahlt.

Vincenzo Esposito
Friseur-Salon
Offenbach
Tel.: (069) 85 70 05 95



Bankkredit nur bei hoher Kreditabsicherung

Eigentumswohnung und Ersparnisse als Sicherheiten / von Jörg Schoolmann

Hatice Erdogan strahlt. Ihre drei Kinder betreten mit einem kleinen Eis in der Hand den gerade eröffneten türkischen Imbiss. Frau Erdogan hat es geschafft, doch die Eröffnung war mit größten Hürden verbunden.

Besonders schwer war es, ein geeignetes Ladenlokal zu finden. Dann war da das Veterinäramt, das sie nur hinter Glas bedienen lassen wollte. Und das viele Geld, ohne das Lüftung, Kühlschränke, Vitrinen nicht zu beschaffen waren.

Frau Erdogan ist Teilnehmerin des Projekts „Auf geht's“ der KIZ Zentrale für Existenzgründung, Offenbach. Mit Unterstützung verschiedener Coaches hat sie ihr Vorhaben gründlich vorbereitet und wurde auch nach Fertigstellung ihres Businessplans noch intensiv betreut. Bis zur Eröffnung ihres eigenen Lokals war es ein langer, steiniger Weg. Es galt, die Kompetenzabgrenzungen der vielen Ämter zu verstehen, Auflagen genau zu erfüllen, Änderungen umzusetzen, gute Handwerker zu finden, mit Lieferanten zu verhandeln und vieles mehr. „Damals sind viele Tränen geflossen“, berichtet sie.

Die Finanzierung ihres Geschäftes hat Frau Erdogan mit einem Kredit der KfW Mittelstandsbank

über ihre Hausbank realisiert. Ihr Bankberater prüfte den Businessplan gründlich und war überzeugt. Die notwendigen Sicherheiten organisierte sie im Rahmen der Familie. Eine Eigentumswohnung und alle Ersparnisse wurden einbezogen.

Die Investitionen von 40.000,-€ stimmen sie manchmal nachdenklich. Doch für Frau Erdogan ist es gar nicht vorstellbar, mit 30 Jahren nur zu Hause zu sitzen und auf Arbeit zu warten. Ihr Wille etwas zu machen ist einfach viel stärker. Sie möchte ihren Teil zum Glück der Familie beitragen. Tatkräftige Unterstützung bekommt sie auch von ihrem Bruder. So kann sie sich um ihr Unternehmen und die Familie kümmern.

Zuversichtlich blickt sie in die Zukunft. Ihr Kundenstamm wächst und sie plant, bereits nächstes Jahr einen Mitarbeiter zu beschäftigen.

Hatice Erdogan, 30
Türkische Spezialitäten
Obertshausen
Tel.: (06106) 7 99 55



Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI) nimmt Arbeit auf DMI ermöglicht Finanzierung von Kleinstgründungen / von Falk Zientz



Dr. Thomas Panzer („Siebte Säule“, Hamburg) hat einmal gesagt, dass die Chancen größer sind, bei einem Banküberfall unerkannt zu entkommen, das gelingt etwa 10% der Täter, als einen Kleinkredit für Gründungsvorhaben zu erhalten, hier liegt die Erfolgsquote unter 5%.

Zur erfolgreichen Finanzierung von Kleinstunternehmen sind spezifische Methoden und Instrumente erforderlich. In einigen Modellprojekten werden seit vier Jahren auch hierzulande derartige Mikrofinanzierungen erfolgreich erprobt, unterstützt von der Bundesagentur für Arbeit, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, dem Europäischen Sozialfonds sowie von Stiftungen und von Banken. Allerdings konnte mit diesen Projekten noch keine aussagekräftige Stückzahl erreicht werden. Vor diesem Hintergrund wurde im April 2004 der Verein Deutsches Mikrofinanz Institut (DMI) gegründet, mit Geschäftsstellen in Hamburg und Berlin.

Ab Sommer 2004 wird das DMI in Kooperation mit Gründungszentren und Banken in größerer Stückzahl Mikrofinanzierungen anbieten. Die GLS Bank

wird Risikokapital für einen Sicherungsfonds zur Verfügung stellen. Die Gründungsinitiativen leisten den Businessplancheck und die Kreditprüfung, die Betreuung der Gründer/-innen bis hin zur Krisenintervention. Damit sind Hausbanken von Prüfungs- und Betreuungsarbeit sowie dem Ausfallrisiko komplett befreit und können sich auf die Abwicklung des Kreditgeschäfts konzentrieren.



Falk Zientz
GLS Gemeinschaftsbank eG,
Vorstand DMI

Nach zwei Jahren sollen bundesweit entsprechende Modelle verbreitet sein. Das DMI entwickelt die Finanzierungsmodelle weiter, intensiviert und konkretisiert die notwendigen Kooperationen mit Banken und Gründungszentren.

ausführlicher Artikel unter:
<http://www.microlending-news.de/artikel/dmi.htm>

Bürgschaft ohne Hausbank- aber nicht für Kleinstgründungen Neues Förderinstrument der Bürgschaftsbank Hessen / von Jochen Bloss



Banken, die Gründungsvorhaben finanzieren, erhalten derzeit bei Vermittlung spezieller Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank eine 80%ige Haftungsfreistellung. 20% einer Ausfallsumme tragen sie selbst. Da dieses Restrisiko nicht mit einer zusätzlichen 20%-Absicherung des Kredits aufzuheben ist, erwarten Hausbanken von Gründer/-innen oft, dass sie das gesamte Kreditvolumen absichern. Das können Gründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit in der Regel nicht leisten.

Ein weiteres Problem ist, dass die Prüfung des Kreditantrages bzw. des Businessplans für die Hausbanken zeit- und kostenintensiv ist. Daher werden im Ergebnis kaum Kleinstgründungen gefördert und bereitstehende Förderprogramme der KfW kommen kaum zum Einsatz.

Die Bürgschaftsbank Hessen hat nun ein neues Instrument zur Verbesserung der Fremdfinanzierungsmöglichkeit für Existenzgründer/-innen geschaffen. Die Bürgschaftsbank kann Ausfallbürgschaften bis zu 80% der Kreditsumme gegenüber der Bank übernehmen. Dies gilt für Darlehensbeträ-

ge zwischen 50.000,-€ und 300.000,-€. Dieses Programm ist eine Erweiterung zu den kleineren Kreditprogrammen der KfW. Neu ist, dass die Prüfung des Businessplans zuerst bei der Bürgschaftsbank erfolgt und nicht bei der Hausbank. Zugleich stärkt ein positives Prüfungsergebnis die Verhandlungsposition von Gründer/-innen gegenüber ihrer Bank. So wird die Chance auf Zuteilung eines Kredits erhöht.

Schauen wir uns den Finanzierungsbedarf von Kleinstgründungen an: Benötigt werden Beträge von ca. 5.000,-€, oft noch weniger. Da das neue Programm erst ab einem Volumen von 50.000,-€ greift, verbessert diese Innovation die Situation von Kleinstgründungen jedoch nicht.



Jochen Bloss
Exzept GmbH

Hessische Gründertage gehen in die zweite Runde

Die zweiten Hessischen Gründertage finden in Marburg statt

Die Würfel sind gefallen und der Initiativkreis Hessische Gründertage hat sich darauf verständigt, die Hessischen Gründertage -wie geplant- in diesem Jahr in Marburg durchzuführen. Dabei wird es einige Änderungen zu der Veranstaltung im letzten Jahr in Offenbach geben, allerdings wird auch an Bewährtem fest gehalten.

Dr. Frank Hüttemann hebt als Vertreter der diesjährigen gastgebenden Region Marburg-Biedenkopf hervor, dass in diesem Jahr die Veranstaltung an zwei aufeinander folgenden Tagen statt finden wird, wobei die zweite Oktober-Woche als Durchführungszeitraum geplant ist. Auch soll eine breitere Zielgruppe angesprochen werden. „Wir möchten von den Erfahrungen, die man in Offenbach gewonnen hat, ein Stück weit profitieren. Wir haben vor, wenn möglich, die gesamte Gründerstruktur in Mittelhessen einzubeziehen. Der Netzwerkgedanke soll hier noch weiterentwickelt werden.“



Dr. Frank Hüttemann

Eine Herausforderung bestand darin, für die Veranstaltung eine neue Finanzierungsform zu realisieren, nachdem der Pilotlauf in 2003 über das Hessische Sozialministerium finanziert worden war. In 2004 werden hauptsächlich Sponsoren die Finanzierung sicher stellen, unter ihnen bislang die Regionaldirektion Hessen der Agentur für Arbeit, die EXZEPT GmbH, die Tele 2 GmbH Communication Services sowie ePlus. Mit weiteren Sponsoren werden noch Gespräche geführt, die in den nächsten Wochen abgeschlossen werden. Sponsoren und Medienpartner werden in einer Pressekonferenz Ende Juni dem interessierten Publikum vorgestellt.

Geringe Anpassungen wird es auch in der „Fachtagung der Hessischen Gründungsförderer“ geben. So sind zwei parallele Vortragsreihen geplant, wobei sich die einen Vorträge mehr an Gründer/innen und Gründungsinteressierte wenden während die

anderen Beiträge hauptsächlich an Multiplikatoren, Gründungsberater und Experten gerichtet sind.

Die Hessischen Gründerpreise werden in diesem Jahr in folgenden Kategorien vergeben:

- Mutigste Gründung
- Meiste geschaffene Arbeitsplätze
- Intelligenteste Lösung (innovative/s Produkt / Dienstleistung)

Hinzu kommen Sonderpreise, die von einzelnen Sponsoren vergeben werden.

Auch das Auswahlverfahren bekommt neue Aspekte. So wird es in der ersten Junihälfte an fünf Standorten in Hessen regionale „Kick-Off“-Veranstaltungen geben, wie Jochen Feindt vom Initiativkreis erläuterte, an denen Gründer/innen über den Hessischen Gründerpreis informiert werden. Nach Sichtung der Bewerbungsunterlagen findet dann zentral in Marburg eine weitere Auswahlveranstaltung statt, um die Preisträger/innen zu ermitteln. Der „Zieleinlauf“, also das Festlegen der Reihenfolge der Preisträger erfolgt dann wieder, wie bereits im letzten Jahr“, auf der Gründerausstellung parallel zur Fachtagung im Oktober.



Jochen Feindt

Der Grundstein ist also gelegt für eine ebenso spannende wie auch interessante Fortsetzung der so erfolgreich im letzten Jahr begonnenen Veranstaltung „Hessische Gründertage“.

Impressum:

Hrsg.: Exzept GmbH, Odenwaldring 38, 63069 Offenbach und Partner
 Redaktion: Dr. B. Curtius (V.S.d.P.), Jörg Schoolmann.
 © 2004 für alle Beiträge bei Exzept GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Ich-AG: Fehlende Beratung erhöht die Gefahr des Scheiterns

Claudia Steinhardt, Kundenbereichsleiterin bei der Arbeitsagentur Offenbach, zur Ich-AG

Newsletter: Seit Anfang des vergangenen Jahres gibt es die Möglichkeit, sich im Rahmen einer Ich-AG mit staatlicher Unterstützung selbständig zu machen. Wie kommt das Konzept bei den Arbeitslosen in Offenbach an?

Claudia Steinhardt: Das Konzept kommt gut an. Wir hatten ja bislang schon Leistungen, die wir gewähren konnten, nämlich das Überbrückungsgeld. Und es gibt auch schon länger Kooperationen, bei denen das Arbeitsamt gemeinsam mit anderen Institutionen an der Förderung von Existenzgründungen arbeitet. Das alles war bislang sehr erfolgreich. Wir haben festgestellt, dass sich dadurch die Gesamtzahl der Kunden, die sich für Existenzgründungen interessieren, durchaus erhöht hat.



Claudia Steinhardt

Newsletter: Für wen kommt die Gründung einer Ich-AG Ihres Erachtens überhaupt in Frage?

Claudia Steinhardt: Wie jede Existenzgründung kommt die Gründung einer Ich-AG für Leute in Frage, die sich schon viele Gedanken über eine mögliche Geschäftsidee gemacht haben. Wer eine tragfähige Idee hat und von seiner Persönlichkeit her in der Lage ist, so etwas auch konzeptionell zu begleiten und zu stemmen, der ist der Richtige. Eine Existenzgründung ist ja auch Arbeit: Man muss Kostenpläne aufstellen und Kalkulationen machen. Außerdem muss man sich über die Risiken im Klaren sein.

Früher haben wir immer sehr genau geschaut, wie tragfähig die Geschäftsidee ist. Wer Leistungen bezogen hat, der musste vorab eine Kapitalplanung und ein Tragfähigkeitskonzept vorlegen. Bei der Ich-AG ist das nicht der Fall. Darin sehe ich auch eine gewisse Gefahr: Es gehen vielleicht auch Personen in die Selbständigkeit, die ein höheres Risiko haben zu scheitern, als wenn vorher genau geschaut wird, ob das Ganze auf die Zukunft gesehen auch Sinn macht.

Newsletter: Ein Kritikpunkt an der Ich-AG ist, die fehlende Beratung. Wie sehen Sie das?

Claudia Steinhardt: Es ist ganz wichtig, einen potenziellen Existenzgründer auf diesem Weg sehr kompetent zu begleiten. Ich denke schon, dass

eine intensive Begleitung stattfinden muss. Unsere Erfahrungen bis jetzt sind so: Früher hatten wir eine Quote von 85-90% der Existenzgründer, die nicht wieder arbeitslos geworden sind. Diese Quote wird bei der Ich-AG wesentlich geringer sein. Es wird viel mehr Leute geben, die dann wieder in den Arbeitslosengeldbezug zurückkehren durch die fehlende Beratung und die fehlende Pflicht, entsprechende Unterlagen vorzulegen und planerische Vorarbeiten zu leisten.

Newsletter: Wie schätzen Sie insgesamt das Konzept der Ich-AG ein? Wie sind die langfristigen Erfolgsaussichten?

Claudia Steinhardt: Ich halte die Förderung von Existenzgründungen für sehr wichtig und für sehr erfolgreich. Aber es darf nicht nur bei der Geldleistung bleiben. Vielmehr sollte das Geld nur auf einer soliden Grundlage geboten werden und eingebunden in eine Begleitung.

Das Interview führte Anna-Maria Borse
im Auftrag von:



Kommentar: Neue Förderinstrumente

Das Förderinstrument Ich-AG wird von den Medien gerne aufgegriffen und sehr kritisch betrachtet, besonders in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit. Der Weg in die Selbständigkeit ist leichter geworden. Immerhin haben 127.354 Menschen seit Januar 2003 diese Förderung in Anspruch genommen (www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,295396,00.html), und die Zahl steigt weiter an. Etwa 13.060 Gründer/-innen haben wieder aufgegeben. Das heißt, 90% der Gründerinnen und Gründer sind innerhalb eines Jahres nicht wieder arbeitslos geworden.

Der Existenzgründerzuschuss ist ein guter Ansatz. Die Zahl der Gründungen wäre sicherlich erheblich höher, gäbe es funktionierende Möglichkeiten der Fremdfinanzierung für diese Kleinstgründungen. Genau diese Möglichkeiten schafft das DMI!

Damit sich Menschen aus der Arbeitslosigkeit heraus, durch eine selbständige Tätigkeit, eine echte Perspektive schaffen können, benötigen sie häufig weitere Qualifizierung. Hier sind nicht nur kaufmännische Fähigkeiten gefragt, sondern auch Marketing, Verkauf und Soft Skills. Denn ohne Kunden nützt die beste Idee nichts. (JS)