IB.SH
Ihre **Förderbank**

Finanzierungskompass

Know-how für Gründungen, Start-ups, Nachfolgen und junge Unternehmen von Ihren IB.SH Förderlotsen

Schleswig-Holstein
Der echte Norden

Know-how für Gründungen, Start-ups, Nachfolgen und junge Unternehmen

Sie wollen die berufliche Selbstständigkeit in Schleswig-Holstein – wir wollen Sie dabei unterstützen!

Wir wünschen Ihnen Engagement und eine Portion Mut – den Mut, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Ihr Lohn sind der Erfolg und die Freiheit beruflicher Selbstständigkeit.

Für die Gründung und den Aufbau Ihres Unternehmens benötigen Sie jede Menge Informationen, ein überzeugendes Gründungskonzept und eine passende Finanzierung. Dies gilt auch für die Übernahme eines Unternehmens.

Als Förderbank des Landes Schleswig-Holstein unterstützen wir Sie dabei. Nutzen Sie unsere Beratung, Förderung und Finanzierung.

Ihre IB.SH Förderlotsen

Inhalt

Beratung von Anfang an 06

Rückenwind für Gründerinnen und Unternehmerinnen 09

Inhalt eines Businessplans

Businessplan Kompakt 12
Businessplan Ausführlich 16
Businessplan Zahlenteil 26

Finanzierungsbausteine für das Startkapital

Eigenkapital 30
Bankkredite 31
Förderkredite 31
Beteiligungskapital 32
Ausfallbürgschaft 32
Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung 32
Besondere Förderung von Start-ups 33
Ausgewählte Zuschüsse 34

Finanzierungsbeispiele

IB.SH Mikrokredit 37
ERP-Gründerkredit StartGeld 38
IB.SH Mittelstandskredit 39
Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein 40
Start-up-Finanzierung 42

Landes- und bundesweite Gründungsberatung und -unterstützung 44

Gründungswettbewerbe 46

Beratung von Anfang an

Sie benötigen Geld für Ihre Gründung oder Ihr bestehendes Unternehmen oder möchten keine Förderung verpassen?

Die Förderlotsen beraten

- über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten
- möglichst im Vorfeld Ihres Finanzierungsgesprächs
- individuell, neutral und unentgeltlich
- auch Banken, Steuer- und Unternehmensberatungen und andere Multiplikatoren für Ihre Kundinnen und Kunden
- und geben Ihnen Tipps zum Businessplan und zum Gespräch mit den Geldgebern

Ihre Ansprechpartner: **Förderlotsen der IB.SH**
www.ib-sh.de/foerderlotse

Susann Dreßler
- 3367

Christian Hank
- 3368

Ulrike Kiehne
- 3363

Katharina Preusse
- 3364

Wie und wo können Sie sich beraten lassen?

- telefonisch (Förderlotsen-Hotline: 0431 9905 – 3365)
- persönlich (nach Terminabsprache) in der IB.SH im Haus der Wirtschaft in Kiel, Lorentzendamm 22
- persönlich bei einem unserer Beratungstage oder einer Veranstaltung in Ihrer Nähe (www.ib-sh.de/termine)
- per E-Mail an foerderlotse@ib-sh.de
- per Videochat (www.ib-sh.de/service/online-services)

Wer braucht wie viel Geld wofür?

Diese Informationen erfragen die Förderlotsen im Gespräch, damit sie für Sie den Förderdschungel lichten können.

Wer hat den Kapitalbedarf? Sind Sie eine gründungsinteressierte Person, ein Start-up-Team oder haben Sie ein bestehendes Unternehmen? Sind Sie schon zwei, drei oder länger als fünf Jahre selbstständig? Handelt es sich um einen Neben- oder Vollerwerb? Wie groß ist das Unternehmen, wo ist der Standort und um welche Branche geht es?

Wie viel Geld wird benötigt? Sind es beispielsweise 3.000 Euro, 30.000 Euro oder 3 Mio. Euro? Je nach Höhe des Kapitalbedarfs können unterschiedliche Förderprogramme in Frage kommen.

Was soll finanziert werden? Startups, Betriebsübernahmen, die Anlaufphase einer Existenzgründung, Investitionen, Liquidität, Innovationen, energetische Maßnahmen oder Digitalisierungen? Oder geht es um Beratungs- und Weiterbildungskosten? Je konkreter der Kapitalbedarf beschrieben ist, desto besser lassen sich Ansatzpunkte für Förderungen aufspüren.

Tipp

Liquiditäts- bzw. Betriebsmittelbedarf ausreichend berücksichtigen!

Häufig wird Kapitalbedarf nur für anstehende Anschaffungen/Investitionen erkannt. Späten Zahlungseingängen von Kunden stehen aber häufig frühe Auszahlungen gegenüber, z. B. erste Mieten, Werbung, Personalkosten und Auftragsvorfinanzierungen. Dadurch entsteht eine Liquiditäts-Unterdeckung in der Anlaufphase. Die höchste kumulierte Unterdeckung im Liquiditätsplan (sprich: der höchste Minussaldo, der auf dem zukünftigen Geschäftskonto/Liquiditätsplan geplant wird), entspricht der Höhe des Betriebsmittelbedarfs. Dieser ergibt zusammen mit den Investitionskosten den gesamten Kapitalbedarf und ist ebenfalls zu finanzieren.

Downloadangebote z. B. für Liquiditätspläne unter www.ib-sh.de/businessplan

Förderprogramme

Die Förderprogramme, die für das jeweilige Vorhaben in Frage kommen, können z. B. Zuschüsse, Darlehen, Beteiligungskapital oder Bürgschaften sein. Dabei beraten die Förderlotsen sowohl über Förderprogramme des Landes als auch des Bundes, sowie über deren Antragswege und Voraussetzungen.

Die Förderlotsen stehen in engem Kontakt zum Enterprise Europe Network Hamburg – Schleswig-Holstein der IB.SH, das gezielt über EU-Förderprogramme und internationale Geschäfts- und Technologiekooperationen berät und Sie bei der Antragstellung unterstützt: www.een-hhsh.de

Businessplan

Im Gespräch werden auch Anforderungen an Businesspläne und weitere wichtige Aspekte erörtert, z. B. die fachliche/kaufmännische Qualifikation, Eigenmittelanforderungen und Sicherheiten. Auch Tipps für den „verflixten" Zahlenteil haben die Förderlotsen parat.
Downloadangebote hierzu finden Sie unter www.ib-sh.de/businessplan

Nachwuchsförderung

Die Motivation für Selbstständigkeit als berufliche Alternative fängt schon in der Schule an. Daher unterstützt die IB.SH das JUNIOR-Programm, bei dem Schülerinnen und Schüler für ein Schuljahr ein Miniunternehmen gründen und unter dem Motto „Schüler erleben Wirtschaft" führen (www.junior-programme.de).
Die IB.SH Förderlotsen unterstützen Studierende mit Vorträgen und Beratungen an Universitäten und Fachhochschulen im Land.

Netzwerk

Wir kooperieren mit anderen Förderinstituten in Schleswig-Holstein und auch auf Bundesebene (insbesondere KfW, BAFA, BMWi), den Kammern, Wirtschaftsfördergesellschaften und weiteren regionalen Partnern. Als Mitglied des Vereins StartUp SH sind wir vernetzt mit Gründungsunterstützern wie den Hochschulen im Land.

Rückenwind für Gründerinnen und Unternehmerinnen

Gründerinnenberatung

Gründungsinteressierte Frauen und Unternehmerinnen können sich auf Wunsch speziell von einer Förderlotsin telefonisch oder persönlich beraten lassen. www.ib-sh.de/foerderlotse

Workshops

Gründungsinteressierte Frauen und Jungunternehmerinnen können an einem der Workshops „CHEFIN – Frauen gründen anders" teilnehmen, die die Förderlotsinnen kostenlos in verschiedenen Orten in Schleswig-Holstein durchführen. Die Workshops finden bei den Beratungsstellen FRAU & BERUF oder regionalen Wirtschaftsfördergesellschaften statt. www.ib-sh.de/termine

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Die Förderlotsinnen der IB.SH sind für die „bundesweite gründerinnenagentur" (bga) die regional verantwortliche Stelle für Schleswig-Holstein und mit Tipps und Trends stets im Austausch mit anderen Bundesländern.

Ziele der bga sind, ein gründerinnenfreundliches Klima in Deutschland zu schaffen und den Anteil an Existenzgründungen durch Frauen mittelfristig zu erhöhen. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Unternehmensnachfolge und technologieorientierte Gründungen. www.existenzgruenderinnen.de

IB.SH-Unternehmerinnenpreis

Mit dem IB.SH-Unternehmerinnenpreis möchte die IB.SH qualifizierte Frauen motivieren und ihnen zeigen, dass es sich lohnt, in Schleswig-Holstein unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Der Preis wird seit 2017 alle zwei Jahre ausgelobt. Neben einem Geldgewinn und einer Skulptur eines renommierten schleswig-holsteinischen Künstlers verhilft der Preis den Gewinnerinnen auch zu mehr öffentlicher Wirkung und neuen Geschäftskontakten. Seit 2019 wird zusätzlich eine junge Unternehmerin als IB.SH-Newcomerin ausgezeichnet.
www.ibsh-unternehmerinnenpreis.de

IB.SH-Unternehmerinnenforum

Im Rahmen des IB.SH-Unternehmerinnenforums werden von der IB.SH verschiedene Veranstaltungen für Gründerinnen und Unternehmerinnen angeboten. Branchenübergreifend bietet das Forum Input zu verschiedenen Themen des Unternehmerinnenalltags sowie Vernetzungsmöglichkeiten.
www.ib-sh.de/unternehmerinnen

Netzwerke

Die Förderlotsinnen halten engen Kontakt zu Netzwerken für Gründerinnen und Unternehmerinnen in Schleswig-Holstein und stellen in der Beratung gern Kontakte her, z. B. zu Mentoring-Angeboten oder zum Netzwerk WEstartupSH.

Inhalt eines Businessplans

Zur Vorbereitung der Selbstständigkeit ist die Erstellung eines Businessplanes unbedingt empfehlenswert. Spätestens erforderlich wird er, wenn Sie Fremdkapital für die Gründung benötigen. Der Businessplan ist aus Ihrer Sicht die Bewerbungsunterlage und aus Sicht Ihrer Geldgeber die Entscheidungsgrundlage für einen Kredit. Er ist somit der Schlüssel zum Geld.

Es gibt viele unterschiedliche Vorlagen für die Erstellung eines Businessplans oder Gründungskonzeptes von verschiedenen Herausgebern. Sie können Ihren Businessplan auch online erstellen. Nutzen Sie hierfür Tools wie die Gründerplattform des Bundeswirtschaftsministeriums. (www.gruenderplattform.de). Dort finden Sie auch Tools wie den Business Model Canvas zur Entwicklung Ihrer Geschäftsidee. Letztlich erstellen Sie Ihr Konzept individuell, es sollte aber gewisse „Mindestinhalte“ aufweisen. Dafür schlagen wir Ihnen diese Bausteine vor:

Businessplan

Kompakt

1. Deckblatt

- Überschrift „Gründungskonzept", „Businessplan" oder Ähnliches
- Name des zukünftigen Unternehmens und der Gründerperson/en
- vollständige Kontaktdaten

2. Inhalts- und Anlagenverzeichnis

3. Zusammenfassung

- Wer beabsichtigt was, wann, wo mit welchem Kapitalbedarf zu tun?
- In kurzer und prägnanter Form werden hier die wichtigsten Inhalte Ihres Konzeptes zusammengefasst.

4. Unternehmensform

- Rechtsform (ggf. mit Begründung)
- allein oder im Team (wer, welche Anteile)
- ggf. Stammkapitalhöhe und Geschäftsführungsbefugnisse

5. Qualifikation der Gründungsperson/en

- Lebenslauf/Lebensläufe tabellarisch (im Anhang)
- einschlägige fachliche und kaufmännische Qualifikationen erläutern
- Branchenerfahrung, Know-how und Fähigkeiten beschreiben
- ggf. Unternehmensorganisation/Organigramm und Verantwortlichkeiten

6. Produkt/Leistung

- angebotene Produkte/Leistungen klar und systematisch beschreiben
- Kundennutzen/Neuigkeitsgrad der Geschäftsidee
- weitere mögliche relevante Punkte: Preise, Service, Lieferanten, Arbeitsgänge …

7. Zielkunden

- Privatpersonen, Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber
- in einer bestimmten Region (Einzugsgebiet, Markt)
- mit bestimmten Merkmalen z. B. Geschlecht, Alter, Einkommen, Besonderheiten, Bedürfnisse, Branche, Größe
- Gibt es bestehende Kontakte/Auftraggeber oder Abhängigkeiten von Großkunden?

8. Markt und Wettbewerb

a) Markt
- aktuelle Situation, erwartete Entwicklung und Besonderheiten der Branche

b) Wettbewerb
- direkte und indirekte Wettbewerber benennen
- Stärken/Schwächen der Wettbewerber mit Zahlen und Fakten (Preise, Service, Qualität …)
- Abgrenzung zu den Wettbewerbern

9. Marketing/Vertrieb

- Wie sollen die Zielkunden erreicht werden und die Produkte/Leistungen bekannt gemacht werden?
- Vertriebskonzept (Zielgruppen, Absatzwege, Marketingstrategie, Zeitplan und Kosten)
- konkrete Marketingaktivitäten (z. B. Eröffnungswerbung, Anzeigen, Internet/Social Media, Flyer) inklusive der Kosten

Die Kosten finden sich im Liquiditäts- und Rentabilitätsplan wieder und können mitentscheidend für die Begründung der Planumsätze sein.

10. Standort

- Kauf- oder Mietobjekt, Miethöhe und Vertragsdauer bei Miete, Wertgutachten bei Kauf
- Art und Größe der Räumlichkeiten
- Standortvorteile: Lage, Umfeld, Parkplätze, Anbindung, Öffnungszeiten, Erreichbarkeit

11. Begründung der geplanten Umsatzzahlen

- Planumsätze ausführlich und nachvollziehbar begründen
  Beispiel: angenommene Kundenzahl pro Tag mal Durchschnittsumsatz; Begründung der getroffenen Annahmen über Belegungszahl, Auslastungsgrad, bestehende Kontakte/Auftraggeber und Marketingaktivitäten
- Risiken und Planungsalternativen beschreiben
- Kapazitätsgrenzen berücksichtigen
- bei Betriebsübernahmen/Beteiligungen an bisherige Bilanz- bzw. Umsatzzahlen anknüpfen

12. Die 3-Jahresplanung

a) Liquiditätsplan

- Monatlich werden Ein- und Auszahlungen so gegenübergestellt, wie sie voraussichtlich fließen werden.
- Der Liquiditätsbedarf in der Anlaufphase und bei saisonalen Umsatzschwankungen ist zu berücksichtigen.
- Der Betriebsmittelbedarf wird als höchste kumulierte Unterdeckung im Liquiditätsplan ermittelt.
- Der Liquiditätsplan sollte für mindestens 24 Monate erstellt werden.

b) Rentabilitätsplan

- Der Rentabilitätsplan wird jahresweise für drei Jahre erstellt.
- Er soll Aufschluss über die Ertragskraft und Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens geben.

13. Kapitalbedarf und Finanzierung

a) Kapitalbedarf

- Der Kapitalbedarf setzt sich aus den Investitionskosten und dem Betriebsmittelbedarf zusammen.

b) Finanzierung

- Die Finanzierung kann sich aus Eigenmitteln und/oder Fremdkapital zusammensetzen.
- Weitere Finanzierungsbausteine können öffentliche Zuschüsse, Beteiligungskapital, Bürgschaften, Leasing und Factoring sein. Hier können auch mögliche Sicherheiten aufgeführt werden.

14. Weitere wichtige Aspekte (je nach Vorhaben)

- Mitarbeiter/Personal (Anzahl, Qualifikation, Bezahlung, Planung)
- Vorschriften, Patente, Genehmigungen, Betriebserlaubnisse, Zulassungen, Auflagen
- bei Betriebsübernahmen/-beteiligungen: Informationen über das Unternehmen, Historie, wirtschaftliche Lage, Übergabeanlass, Kaufpreisbegründung
- bei speziellen Vorhaben auch auf zusätzliche Schwerpunkte eingehen, so beispielsweise bei Franchise-Konzepten, innovativen Vorhaben, Pilotprojekten oder Auslandsvorhaben

www.ib-sh.de/businessplan

Businessplan

Ausführlich

Ihre Geschäftsidee ist gefunden und gereift. Jetzt geht es darum, alles in einem schriftlichen Gründungskonzept niederzuschreiben. Sie sollten das Konzept möglichst weitgehend selbst erarbeiten. Auch wenn Sie eine Unternehmensberatung einschalten, geben Sie Ziele und Inhalte vor, und das Konzept muss am Ende durch Sie „abgenommen" werden. Schließlich geht es um Ihre Vorstellung und nicht zuletzt um Ihre Existenz.

Das Schreiben des Konzeptes bringt Sie selbst dazu, alle entscheidenden Punkte zu durchdenken und kritisch zu hinterfragen. Sie erarbeiten Ziele, Strategien und Maßnahmen und stoßen vielleicht auf Aspekte, die Sie bisher noch nicht bedacht haben. Beim Erstellen des Gründungskonzeptes werden Sie erfahren, dass es fortlaufend immer weiter präzisiert und aktualisiert wird. Auch nach der Gründung dient es als Steuerungsinstrument für Soll-Ist-Vergleiche oder als Richtschnur für die tägliche Arbeit.

Außerdem dient das Gründungskonzept dazu, Geldgeber – Kreditinstitute, Beteiligungsgeber oder private Darlehensgeber – von Ihrem Vorhaben zu überzeugen. Das Gründungskonzept ist somit aus Ihrer Sicht eine „Bewerbungsunterlage" und aus Sicht der Geldgeber eine „Entscheidungsgrundlage", ob Sie den beantragten Kredit erhalten oder nicht. Nur wenn diese davon ausgehen, dass sich Ihr Vorhaben auch trägt und sie Ihr Geld zurückbekommen, fällt die Kreditentscheidung positiv aus.

Ihr Gründungskonzept sollte sich daher auf den Empfängerhorizont einstellen. In der Regel lesen ihn Entscheidungsträger mit kaufmännischem Erfahrungshintergrund. Er muss daher auch für Personen, die keine fachlichen und technischen Experten sind, leicht verständlich sein. Eine gute Gliederung und

vollständige, strukturierte Darstellung der Inhalte erleichtern das Lesen und Verstehen. Wer Ihre Darstellungen wegen Unvollständigkeit, wegen zu vieler Fachausdrücke, großer Gedankensprünge, Widersprüchlichkeiten oder mangelnder Nachvollziehbarkeit nicht versteht, wird Ihnen kein Geld geben.

Erstellen Sie Ihr Gründungskonzept für einen dreijährigen Planungszeitraum. Es sollte etwa 15 bis 30 Seiten umfassen. Zu knappe Ausführungen können dazu führen, dass zu viele Aspekte offen bleiben und Fragen aufgeworfen werden. Andererseits will kein Geldgeber endlos Dokumente durchlesen. Bleiben Sie sachlich und realistisch: Zu überschwängliche Ausführungen wirken wie ein Werbetext und sind unglaubwürdig. Damit das Konzept flüssig lesbar bleibt, können Sie bestimmte Inhalte nur kurz im Text erwähnen und für komplizierte oder umfangreichere Erläuterungen auf den Anhang verweisen. Oft sagt ein Bild mehr als tausend Worte: Auch Fotografien, Lagepläne und Zeichnungen können aufgenommen werden und sehr überzeugend wirken.

Wenn mehrere Personen an der Erstellung des Konzeptes beteiligt sind, sollte eine Person die Endredaktion führen und die Darstellungen und Umfänge angleichen, damit das Konzept wie aus einem Guss wirkt.

Und noch ein Tipp: Testen Sie Ihr Gründungskonzept, indem Sie es Bekannten, Freunden oder auch Fachleuten vorlegen und mit ihnen diskutieren. Was wird nicht verstanden oder fehlt, wo sind Schwächen, was ist verbesserungsfähig? Setzen Sie auch Programme oder Personen für Rechtschreib- oder Grammatikkorrekturen ein. Gegebenenfalls kann auch eine Unterstützung durch Unternehmens- und/oder Steuerberatungen sinnvoll sein.

Die nachfolgenden Bausteine des Gründungskonzeptes haben sich bewährt. Inhaltlich sollten diese Punkte enthalten sein, aber für jedes einzelne Vorhaben können Sie individuelle Schwerpunkte setzen:

1. Deckblatt

Ein Deckblatt prägt den ersten Eindruck des Gründungskonzeptes wie eine Visitenkarte. Es enthält einen Begriff wie „Gründungskonzept, Businessplan, Geschäftsplan, Übernahme- oder Franchise-Konzept" und die Namen des zukünftigen Unternehmens sowie der Gründerperson/en. Auch ein schon vorhandenes Logo kann erscheinen.

Hilfreich ist die Angabe Ihrer vollständigen Kontaktdaten auf einen Blick: Anschrift, Telefonnummern, E-Mail-Adresse, falls vorhanden auch Internetadresse. Ein Erstellungsdatum ist vorteilhaft.

2. Inhalts- und Anlagenverzeichnis

Mit einem Inhaltsverzeichnis, idealerweise mit Seitenangabe, können wesentliche Punkte schneller gefunden werden. Ein Anlagenverzeichnis hilft dem Leser den Durchblick zu behalten. In die Anlage gehören beispielsweise Entwürfe von Gesellschafts-, Kauf- oder Mietverträgen, Qualifikationsnachweise und Kostenvoranschläge.

3. Zusammenfassung

Die Zusammenfassung gibt einen schnellen Überblick über die wichtigsten Punkte des Gründungskonzeptes und soll bei den Geldgebern Interesse an Ihrem Vorhaben wecken. In kurzer und prägnanter Form sollte die Zusammenfassung auf maximal 1–2 Seiten über folgende Fragen Auskunft geben: Welche Geschäftsidee soll wann, durch wen und an welchem Standort umgesetzt werden? Welche Produkte/Leistungen bieten Sie welcher Zielgruppe an und was sind die Kundennutzen/Erfolgsfaktoren dabei? Auch die wichtigsten Angaben über die Qualifikation und das notwendige Know-how der Gründerperson/en gehören hierher. Damit Geldgeber Ihr Gründungskonzept beim Lesen von Anfang an besser einschätzen können, ist es für sie wichtig zu wissen, in welcher finanziellen Größenordnung (Kapitalbedarf, Eigenkapital) sich Ihr Vorhaben bewegt.

Schreiben Sie die Zusammenfassung am besten zuletzt, nachdem Sie das gesamte Gründungskonzept fertiggestellt haben. Dann können Sie die Inhalte knapper und präziser formulieren. Dabei gilt immer: Das Wichtigste zuerst!

4. Unternehmensform

Hier sollte dargestellt werden, in welcher Rechtsform das Unternehmen geführt werden soll und was die ausschlaggebenden Gründe für die gewählte Rechtsform sind. Bei einem Team von Gründerinnen und Gründern sind die jeweiligen Geschäftsanteile anzugeben.

Je nach Rechtsform, Größe und Art des Unternehmens können hier auch Angaben über die Höhe des Stammkapitals, Geschäftsführungsbefugnisse, Verantwortlichkeiten, Organisationsstrukturen und Beteiligungen an anderen Unternehmen stehen. Falls vorhanden fügen Sie Gesellschaftsverträge in Kopie oder im Entwurf im Anhang bei.

5. Qualifikation der Gründungsperson/en

Stellen Sie die fachliche und kaufmännische Qualifikation der Gründungsperson/en dar. Auf jeden Fall wird für jede Person ein tabellarischer Lebenslauf (an dieser Stelle oder im Anhang) erwartet. Falls der Lebenslauf nicht die notwendigen einschlägigen Qualifikationen vorweist, sollte man diese zusätzlich ausführlich begründen. Die Qualifikation kann nämlich auch aus Branchenerfahrung, praktischen Tätigkeiten, besonderen Kenntnissen und Fähigkeiten abgeleitet werden.

Die Qualifikation der Gründungsperson/en ist personenbezogen darzustellen. Die Qualifikation von mithelfenden Familienangehörigen, Angestellten oder Beratern kann ergänzend mit einbezogen werden, ersetzt aber nicht Ihre persönliche Qualifikation. Bei einer gemeinschaftlichen Gründung muss nicht jede Person für alles qualifiziert sein, sondern hier sollten sich die Fähigkeiten möglichst ergänzen. Da Defizite in der Qualifikation eine häufige Ursache des Scheiterns sind, ist es für Sie selbst und auch für die Geldgeber wichtig, dieses Risiko zu vermeiden. Zudem ist die fachliche und kaufmännische Qualifikation in vielen Förderprogrammen explizit als Voraussetzung für eine Darlehensgewährung aufgeführt. Andererseits ist sogar eine besondere Qualifikation häufig der Ausgangspunkt für eine Geschäftsidee.

Je nach Bedarf könnte man hier auch noch auf charakteristische Persönlichkeitsmerkmale, die eigene Motivation für die Selbstständigkeit, Informationen über die Gesundheit und familiäre Unterstützung (Einkommen des Partners, Fragen der Kinderbetreuung) eingehen.

Insbesondere wenn Sie im Team gründen, ist es wichtig, dass Sie die Unternehmensorganisation und die Verantwortlichkeiten im Unternehmen darstellen. Dies kann auch erforderlich sein, wenn Sie zwar allein gründen, Ihr Unternehmenserfolg aber auch von der idealen Personalbesetzung bestimmter „Schlüsselpositionen" abhängig ist.

Sollte es für Sie einen negativen unerledigten Schufa-Eintrag geben, werden Geldgeber einer Kreditgewährung in der Regel negativ gegenüberstehen. Die kurzfristige Erledigung solcher Einträge ist daher sehr wichtig. Beschreiben Sie am besten gesondert, wie es dazu gekommen ist. Denn wenn daraus unsolides Verhalten abzuleiten ist, ist dies für finanzierende Banken anders zu bewerten als bei einem schuldlosen „Hineinschliddern". Prüfen Sie auch, ob die Einträge in Ihrer Schufa-Auskunft korrekt sind.

Stellen Sie dar, warum gerade Sie die perfekte Besetzung für die Umsetzung der Geschäftsidee sind!

6. Produkt/Dienstleistung

Beschreiben Sie hier in gut strukturierter Form Ihr vollständiges Produkt- und Leistungsspektrum, das Sie Ihren Kunden anbieten wollen.

- Was ist der jeweilige Kundennutzen, das Alleinstellungsmerkmal oder der Neuigkeitsgrad?
- Welchen unterschiedlichen Stellenwert haben Ihre Produkte/Leistungen (z. B. nach Umsatzanteil, Deckungsbeitrag oder qualitativer Bedeutung)?
- Gibt es Schutzrechte, Zulassungsvoraussetzungen oder Formalitäten zu beachten?
- Welche Preise, Lieferanten, Hersteller, Kooperationspartner, Serviceleistungen, Abhängigkeiten gibt es?
- Wie können die Produkte/Leistungen weiterentwickelt werden?
- Wie verläuft die Wertschöpfungskette, z. B. Beschaffung, Fertigung, Vertrieb?

Dies sind nur Beispiele von Informationen, die Ihre Geldgeber interessieren könnten. Nicht jeder Punkt ist für jedes Vorhaben relevant.

7. Zielkunden

Beschreiben Sie Ihre bestehenden und potenziellen Zielkunden, also die Hauptabnehmer Ihrer Produkte und Leistungen. Bilden Sie dabei einzelne Kundensegmente hinsichtlich bestimmter Kriterien (z. B. Privat- oder Geschäftskunden, Alter, Geschlecht, Einkommen, Branche). Je besser Sie Ihre Kunden und deren Bedürfnisse kennen, desto besser können Sie diese erreichen.

Sie können auch eine Kundenbefragung oder -beobachtung machen. Seien Sie kreativ und kommen Sie mit möglichen Kunden, Lieferanten sowie Fachleuten ins Gespräch. So können Sie die kaufentscheidenden Faktoren erfahren und sich darauf einstellen. Dabei kann es sich um Produkteigenschaften, Preise, Vertriebswege, Werbung, Image, Serviceleistungen, Standort, personenbezogene Faktoren und vieles andere handeln. Zu wissen, wie ein typischer Kaufentscheidungsprozess aussieht und wer die Kaufentscheidung trifft, ist ebenfalls wichtig. Falls es wenige Großkunden gibt, besteht die Gefahr der Abhängigkeit.

Letztlich sollte die Frage beantwortet werden, warum die Kunden bei Ihnen kaufen werden.

8. Markt und Wettbewerb

a) Markt
Die aktuelle Situation und erwartete Entwicklung der Branche/des Marktes ist interessant, weil es bei steigender Nachfrage leichter ist als in einem schrumpfenden Markt, ein ausreichend großes Stück vom „Umsatzkuchen" abzubekommen. Versuchen Sie, das für Ihr Vorhaben relevante Marktsegment zu beschreiben. Gibt es aktuelle Statistiken oder Analysen, Wachstumsraten, Trends, Markteintrittsbarrieren, zu beachtende Auflagen und Bestimmungen oder Gesetzesänderungen (teilweise erhältlich über Branchendienste, Fachverbände, Kammern, Online-Recherchen)?

Nicht für jeden Markt sind Informationen erhältlich oder aussagekräftig und für jedes Vorhaben ist zu entscheiden, wie aussagekräftig diese Angaben sind.

b) Wettbewerb
Schwierig und wichtig ist die Frage, ob Ihre Produkte oder Dienstleistungen vor dem Hintergrund der Wettbewerbssituation bestehen können. Letztlich ist

ein eindeutiger Kundennutzen gegenüber den Alternativmöglichkeiten der Kunden dafür entscheidend, ob Sie tatsächlich ausreichend Umsätze erzielen können. Wo eine Kosten-Nutzen-Betrachtung nicht klar zu Ihren Gunsten ausfällt, weil eine neue Lösung kaum besser ist als die alte oder weil andere Wettbewerber stärker sind und zufriedene Kunden haben, haben Sie geringe Chancen. Warum sollten die Kunden dann zu Ihnen wechseln? Dort, wo die anderen Wettbewerber dieselben oder ähnliche Leistungen z. B. technisch überholt, weiter von den Kunden entfernt, mit schlechterem Service, teurer oder nur in Teilen anbieten, liegt Ihre Chance.

Sie kennen Ihre Wettbewerber persönlich oder Ihnen sind die wenigen, die sich im gleichen Absatzgebiet „tummeln", bekannt? Oder sind es sehr zahlreiche Unternehmen, die sich bundesweit befinden und übers Internet agieren? Auch dann ist die Wettbewerbssituation als solche zu beschreiben und Ihre Absatzchancen für Ihr Angebot ausdrücklich zu begründen. Sind es überschaubare oder wenige Wettbewerber, dann können sie namentlich benannt, verglichen und bewertet werden. Für eine gute Darstellung der eigenen Stärken und Schwächen und die der wichtigsten Wettbewerber können Sie eine Tabelle erstellen, in der die Profile in der Übersicht dargestellt und bewertet werden. Dabei können verschiedene Kriterien relevant sein (siehe die „kaufentscheidenden Faktoren" unter Zielkunden).

9. Marketing/Vertrieb

Der beste Kundennutzen nützt nichts, wenn die potenziellen Kundinnen und Kunden davon nichts erfahren. Deshalb hängen Ihre Umsätze auch davon ab, welche Markteintrittsstrategie Sie planen (möglichst mit Zeitplan).

Es muss klar werden, wie Sie Ihre Kunden erreichen und halten wollen, wie Ihr Vertriebskonzept aussieht (Zielgruppen, Vertriebswege, Preise im Vergleich, Rabattaktionen, Zahlungsziele usw.) und welche konkreten Maßnahmen Sie planen. Marketing ist deshalb mehr als Werbung. Eine Website und Social Media sind oft unerlässlich. Werden Sie konkret: Bei Flyern erläutern Sie bitte, wo die Flyer ausgelegt werden, bei Anzeigen, in welchen Printmedien diese erscheinen, und bei Messeauftritten, auf welchen Messen Sie teilnehmen usw.

Die – oft zu knapp angesetzten – Kosten finden sich im Liquiditäts- und Rentabilitätsplan wieder und sind mitentscheidend für die Begründung der Planumsätze.

10. Standort

Es gibt Vorhaben, für die der Standort unerheblich ist, z. B. im Onlinehandel. Es spricht auch nichts dagegen, vorerst von „zu Hause" anzufangen und dieses dann auch so zu begründen und zu beschreiben.

Wenn der Standort Ihres Unternehmens wichtig ist, sollten Sie die Standortvorteile hervorheben (Erreichbarkeit, Lage, Umfeld, usw.). Auch die Beschreibung der Art und Größe der Räumlichkeiten kann von Bedeutung sein. Bei der Anmietung von Räumen/Objekten sind die Miethöhe und -dauer anzugeben, bei Kauf eines Betriebsobjektes ist i.d.R. ein Wertgutachten vorzulegen.

Auch Informationen zu den Öffnungszeiten sind wichtig.

11. Begründung der geplanten Umsätze

Werden den sicheren Kosten, die in Ihrem Unternehmen anfallen, auch ausreichende Einnahmen gegenüber stehen? Dies ist die entscheidende Frage, auf die Sie sich selbst und Ihren Geldgebern eine Antwort geben müssen. Begründen Sie die in der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung angenommenen Planumsätze daher nachvollziehbar und ausführlich. Das gilt auch, wenn Sie bei einer (Teil-) Übernahme an bestehende Umsätze anknüpfen können.

Da der Umsatz sich aus Preis x Menge errechnet und die Preise i.d.R. feststehen, begründen Sie am besten, wie Sie auf die Anzahl der Kunden, Gäste oder Aufträge kommen.

Die Umsätze können auch indirekt durch Marketingaktivitäten, Markt- und Wettbewerbsverhältnisse, bestehende Kontakte/Auftraggeber, dem Kundennutzen usw. begründet liegen. Für eine vorsichtige Planung können Sie auch zusätzlich einen erkennbaren Abschlag einplanen oder Produkte mit geringem Anteil am Gesamtumsatz nicht mit berechnen und so als Puffer ansehen.

Besonders in der Anlaufphase werden die Umsätze häufig zu hoch oder zu früh geplant und können dann von den Geldgebern nicht nachvollzogen werden. Planen Sie insgesamt vorsichtig bis realistisch und erläutern Sie Ihre Annahmen und Puffer. Das ist besser als verschiedene Szenarien darzustellen, zumal die Geldgeber dann vorrangig doch auf den „worst case" schauen.

12. Die 3-Jahresplanung

a) Liquiditätsplan

Im Liquiditätsplan werden die Ein- und Auszahlungen monatlich nach Höhe und Zeitpunkt in einer Tabelle erfasst. Einige Geldströme sind einmalig, andere wiederkehrend monatlich oder vierteljährlich und wieder andere sind saisonal unterschiedlich.

Die Umsatzeinzahlungen erscheinen im Liquiditätsplan in dem Monat, in dem der Zahlungseingang erfolgt. Das kann direkt bei Verkauf oder Leistungserstellung oder auch Monate später sein, je nach Zahlungsgepflogenheiten und -moral Ihrer Kunden. Für eine vorsichtige Planung werden die Einzahlungen eher niedriger und etwas später und Auszahlungen eher aufgerundet und frühzeitig angenommen. Schätzen Sie insbesondere die Anlaufzeit Ihres Unternehmens, in der oft noch keine oder geringe Einnahmen fließen, nicht zu kurz. Die Privatentnahmen/Geschäftsführungsgehälter sollten hoch genug sein, um Ihnen eine tragfähige Vollexistenz zu sichern, aber nicht höher, als die Ertragskraft Ihres Unternehmens es zulässt.

Wenn Sie beim Liquiditätsplan neben den Soll-Zahlen eine Spalte mit den Ist-Zahlen aufnehmen und laufend eintragen, haben Sie ein erstes Controlling-Instrument für Ihr Unternehmen.

b) Rentabilitätsplan

Im Gegensatz zum monatlich erstellten Liquiditätsplan wird der Rentabilitätsplan jahresweise erstellt. Er liefert einen Überblick über den zukünftigen Erfolg Ihrer Geschäftstätigkeit. Die Differenz aller Erträge und Aufwendungen eines Geschäftsjahres ist der Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag und zeigt an, wie viel am Ende eines Jahres „unter dem Strich" übrig bleibt. Somit gibt der Rentabilitätsplan auch Aufschluss über die Kapitaldienstfähigkeit, d.h. darüber, ob das Unternehmen die künftigen Zins- und Tilgungszahlungen nach Abzug aller Kosten und Entnahmen leisten kann.

13. Kapitalbedarf und Finanzierung

a) Kapitalbedarf

Wie viel Geld Sie für Ihre Existenzgründung benötigen, können Sie in einem Kapitalbedarfsplan ermitteln und darstellen. Der Kapitalbedarf setzt sich zusammen aus Investitionskosten und dem Betriebsmittelbedarf (auch Liquiditätsbedarf genannt). In den Investitionsplan gehen alle Güter ein, die Sie anschaffen wollen, um sie für Ihr Unternehmen zu nutzen. Die Summe dieser (in der Bilanz aktivierungsfähigen) Anschaffungen ist die Investitionssumme.

Den Betriebsmittelbedarf ermitteln Sie aus dem Liquiditätsplan. Hier finden sich alle Kosten wieder, die anfallen aber nicht den Investitionskosten zuzurechnen sind. In der letzten Zeile des Liquiditätsplans finden Sie die höchste kumulierte Unterdeckung („den höchsten aufgelaufenen Minussaldo auf dem gedachten Geschäftskonto"). Dieser Betrag entspricht der Höhe Ihres Betriebsmittelbedarfs und ergibt zusammen mit der Investitionssumme Ihren gesamten Kapitalbedarf.

b) Finanzierung

In einem Finanzierungsplan stellen Sie dar, wie Ihr Kapitalbedarf über Eigen- und/oder Fremdkapital gedeckt werden kann. Da es dafür verschiedene Möglichkeiten gibt, lassen Sie sich vorher über Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten beraten und entscheiden sich dann für eine Variante. Geldgeber, insbesondere Kreditinstitute, werden aufgrund Ihres Gründungskonzeptes entscheiden, ob sie Ihr Vorhaben grundsätzlich mitfinanzieren. Dann stellt sich die Frage, wie der konkrete Finanzierungsplan aussehen wird, d. h. aus welchen Mitteln und Programmen Kredite zur Verfügung gestellt werden sollen und in welcher Höhe Eigenmittel und Sicherheiten eingebracht werden müssen. Dies ist im Einzelfall zu besprechen und zu verhandeln.

Zu den Eigenmitteln zählen neben Bargeld auch Sacheinlagen, aktivierte Eigenleistungen sowie langfristige unbesicherte Privatdarlehen. Fremdkapital sind in erster Linie Bankdarlehen (inkl. Kontokorrentlinien) oder Förderdarlehen, die i.d.R. banküblich besichert werden müssen. Sollte die Möglichkeit der Kreditsicherung aus dem Privatvermögen oder den angeschafften Gütern nicht ausreichen, kommt z. B. eine Bürgschaft durch die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein in Betracht. Weitere Finanzierungsbausteine können auch öffentliche Zuschüsse, Beteiligungskapital, Verkäuferdarlehen, Leasing und Factoring sein.

14. Weitere wichtige Aspekte (je nach Vorhaben)

Kein Gründungskonzept ist wie das andere. Je nach Unternehmen und Situation können unterschiedliche zusätzliche Faktoren, die hier nicht genannt sind, relevant sein und sollten entsprechend erläutert werden.

www.ib-sh.de/businessplan

Businessplan

Zahlenteil

Kapitalbedarfsplan

	TEUR (netto/brutto)	
I. Investitionen		
Kaufpreis (Übernahme oder Beteiligung)	_____	
Grundstück/Gebäude inkl. Außenanlagen und Nebenkosten	_____	
Umbau-/Renovierungskosten	_____	
Maschinen, Einrichtungen	_____	
Fahrzeuge	_____	
Leasingsanzahlung	_____	
Einmalige Lizenz- oder Franchisegebühr	_____	
Erstes Waren-/Materiallager	_____	
Sacheinlagen	_____	
Aktivierte Eigenleistungen	_____	
Investitionssumme		
II. Betriebsmittelbedarf		
(höchste kumulierte Unterdeckung lt. Liquiditätsplan)		
I. + II. Gesamter Kapitalbedarf		

Rentabilitätsplan

Beispiel eines Dienstleisters rund um Haus und Garten

	1. Geschäftsjahr		2. Geschäftsjahr		3. Geschäftsjahr	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Umsatzerlöse (netto)	90,0	100,0	120,0	100,0	125,0	100,0
- Wareneinsatz	9,0	10,0	12,0	10,0	12,5	10,0
= Rohertrag	**81,0**	**90,0**	**108,0**	**90,0**	**112,5**	**90,0**
- Personalkosten inkl. Lohnnebenkosten	24,0	26,7	32,7	27,3	33,9	27,1
- Raumkosten inkl. Nebenkosten	8,8	9,8	9,2	7,7	9,9	7,9
- Versicherungen	1,6	1,8	1,7	1,4	1,8	1,4
- Fahrzeugkosten	5,2	5,8	5,5	4,6	5,7	4,6
- Werbung/Vertrieb	10,5	11,7	6,0	5,0	6,0	4,8
- Steuern/Beiträge	4,5	5,0	6,0	5,0	6,3	5,0
- Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
- sonstige Aufwendungen	2,0	2,2	6,0	5,0	6,3	5,0
Summe Aufwendungen	62,7	69,7	73,2	61,0	76,0	60,8
= Betriebsergebnis	**18,3**	**20,3**	**34,8**	**29,0**	**36,5**	**29,2**
- Zinsen	2,4	2,7	3,8	3,2	3,5	2,8
= Überschuss/Defizit	**15,9**	**17,7**	**31,0**	**25,8**	**33,0**	**26,4**
+ Abschreibungen	6,1	6,8	6,1	5,1	6,1	4,9
= Cash Flow	**22,0**	**24,4**	**37,1**	**30,9**	**39,1**	**31,3**

www.ib-sh.de/businessplan

Liquiditätsplan

Beispiel eines Dienstleisters rund um Haus und Garten

TEUR	Jan Soll	Jan Ist	Feb Soll	Feb Ist	Mär Soll	Mär Ist	Apr Soll	Apr Ist	Mai Soll	Mai Ist
Liquide Mittel										
Kasse/Bank	0,0		-13,7		-13,8		-14,7		-10,8	
Einzahlungen										
Umsatz (brutto)	0,5		1,5		4,5		9,2		13,2	
davon erhaltende MwSt.	0,1		0,2		0,7		1,5		2,1	
Darlehensauszahlung (für Nettoinvestitionen)	20,0									
Eigenkapitaleinzahlung	0,0									
sonstige Einzahlungen										
Summe der Einzahlungen	**20,5**		**1,5**		**4,5**		**9,2**		**13,2**	
Auszahlungen (brutto)										
Investitionen/Waren	23,8									
davon gezahlte MwSt.	3,8									
Personalkosten inkl. Lohnnebenkosten										
Lfd. Wareneinkauf					0,6		0,0		0,8	
Raumkosten inkl. Nebenkosten	2,8		0,7		0,7		0,7		0,7	
Versicherungen (betrieblich)	0,4						0,4			
Fahrzeugkosten	0,4		0,4		0,5		0,6		0,7	
Werbung/Vertrieb	3,8		2,9		0,7		0,8		0,8	
Steuern/Beiträge	0,5				0,8				0,8	
Zinsen	0,2		0,2		0,2		0,2		0,2	
Tilgungen										
Privatentnahmen	2,1		2,1		2,1		2,1		2,1	
sonstige Kosten	0,2		0,2		0,2		0,2		0,2	
gezahlte MwSt. für lfd. Kosten	1,1		0,7		0,4		0,4		0,5	
Summe der Auszahlungen	**34,2**		**6,5**		**5,8**		**5,0**		**6,3**	
MwSt. Erstattung/-Zahllast			4,9		0,4		-0,3		-1,1	
Über-/Unterdeckung/Monat	**-13,7**		**-0,1**		**-0,9**		**3,9**		**5,8**	
Über-/Unterdeckung/kum.	**-13,7**		**-13,8**		**-14,7***		**-10,8**		**-5,0**	

* Den Betriebsmittelbedarf, der zusätzlich zu den Investitionen (hier netto TEUR 20) zu finanzieren ist, ersehen Sie aus der höchsten kumulierten Unterdeckung von hier TEUR 14,7.

www.ib-sh.de/businessplan

Jun		Jul		Aug		Sep		Okt		Nov		Dez		Gesamt	
Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist	Soll	Ist
-5,0		-0,7		1,2		2,3		0,3		0,8		-1,4			
14,7		16,0		16,6		12,3		9,3		5,1		4,7		107,1	
2,3		2,6		2,7		2,0		1,5		0,8		0,8		17,2	
														20,0	
14,7		**16,0**		**16,6**		**12,3**		**9,3**		**5,1**		**4,7**		**127,6**	
														23,8	
														3,8	
3,0		4,5		6,0		6,0		3,0		1,5				24,0	
1,0		2,2		3,4		1,5						1,2		10,7	
0,7		0,7		0,7		0,7		0,7		0,7		0,7		10,5	
		0,4						0,4						1,6	
0,8		0,8		0,7		0,5		0,4		0,3		0,1		6,2	
0,8		0,4		0,4		0,5		0,3		0,3		0,8		12,5	
		0,8				0,8				0,8				4,5	
0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		2,4	
2,1		2,1		2,1		2,1		2,1		2,1		2,2		25,3	
0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		0,2		2,4	
0,6		0,7		0,9		0,5		0,3		0,2		0,5		6,8	
8,8		**12,3**		**13,7**		**12,5**		**7,3**		**6,1**		**5,4**		**123,9**	
-1,6		-1,8		-1,9		-1,8		-1,4		-1,2		-0,6		-6,4	
4,3		**1,9**		**1,0**		**-2,0**		**0,6**		**-2,2**		**-1,3**			
-0,7		**1,2**		**2,3**		**0,3**		**0,8**		**-1,4**		**-2,7**			

Finanzierungsbausteine für das Startkapital

Wer ein Unternehmen aufbauen oder übernehmen möchte, braucht ausreichend Kapital. Die Summe der anfänglichen Investitionskosten liegt oft auf der Hand. Erfahrungsgemäß kommt aber noch ein Betriebsmittel-/Liquiditätsbedarf hinzu, da die Einkünfte nach dem Start häufig geringer ausfallen als die anfänglichen Kosten (inklusive des eigenen Lebensunterhalts). Wenn Sie wissen, wieviel Startkapital Sie benötigen, informieren Sie sich über die Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten.

Eigenkapital

Eigenes Geld ist eine wichtige Quelle für den Start. Es signalisiert, dass Sie für Ihr unternehmerisches Risiko geradestehen und dies nicht nur anderen Geldgebern überlassen. Eigenkapital gibt Sicherheit, macht unabhängig und verbessert Ihr Rating bei der Kreditvergabe oder in Verhandlungen mit Investoren.

Eigenmittel können neben dem eigenen Ersparten auch Gelder von Verwandten und Freunden sein. Auch Partner, Gesellschafter oder Investoren können Eigenkapital einbringen. Prüfen Sie hier, ob Sie die gewünschten Bedingungen wie ein Mitspracherecht oder Geschäftsanteile gewähren möchten. Als Eigenkapital kann auch ein Nachrangdarlehen oder Beteiligungskapital eingesetzt werden.

Bankkredite

Banken und Sparkassen sind erste Anlaufstellen für Kredite. In der Regel werden Sie durch ein Unternehmenskonzept bzw. einen Businessplan überzeugt, Ihnen Geld zu leihen. Dafür macht das Kreditinstitut eine Bestandsaufnahme der Gesamtsituation des (zukünftigen oder bestehenden) Unternehmens, um die voraussichtliche wirtschaftliche Fähigkeit und die Risiken einzuschätzen. Resultat ist ein sogenanntes Rating über die Kreditfähigkeit: Je höher die Kreditwürdigkeit ist, desto geringere Zinssätze werden für den Kredit verlangt.

Bankkredite unterscheiden sich vor allem hinsichtlich des Zinssatzes, der Laufzeit, der Besicherung, der Tilgungsmodalitäten. Die Bedingungen sind mit dem Geldgeber zu besprechen.

Das Geld für Ihren Kredit kann sich das Kreditinstitut entweder auf dem Kapitalmarkt oder im Rahmen von Förderprogrammen von Förderinstituten beschaffen.

Förderkredite

Der Bund und die Bundesländer unterstützen den Start in die unternehmerische Selbstständigkeit durch Förderprogramme. Dabei handelt es sich meistens um Kredite, die sich u. a. durch niedrige oder ratingunabhängige Zinssätze, lange Laufzeiten, tilgungsfreie Anlaufjahre oder Haftungsfreistellungen auszeichnen können.

Auf Bundesebene sind vor allem die Darlehens-Programme der KfW zu nennen. Antragsteller bei der KfW kann nur ein Kreditinstitut sein. Wenn es entschieden hat, Sie mit einem Kredit zu unterstützen, kann es einen Antrag an die KfW stellen, refinanziert sich dort und leitet den Förderkredit an Sie weiter.

In Schleswig-Holstein gibt es zusätzlich interessante Landesprogramme zur Finanzierung von Gründungen, Nachfolgen und Start-ups.

Einige Bundes- und Landesprogramme können vor Gründung und bis fünf Jahre nach Gründung beantragt werden. Wichtig ist aber in jedem Fall die Antragstellung vor Beginn des Vorhabens. Beispiele für Förderkredite wie den IB.SH Mikrokredit oder den ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW finden Sie im folgenden Kapitel.

Beteiligungskapital

Beteiligungskapital kommt vor allem für die Finanzierung von innovativen, technologieorientierten Gründungen in Frage, bei denen das Risiko besonders hoch ist und in der Regel keine Sicherheiten vorliegen. Beteiligungskapital entfaltet Eigenkapitalwirkung und wird dem Unternehmen ohne bankübliche Sicherheiten von der Beteiligungsgesellschaft zur Verfügung gestellt. Es kann auch zur Finanzierung von Übernahmen oder größerer Investitionen bestehender Unternehmen zur Verfügung gestellt werden.

Für schleswig-holsteinische Start-ups und Unternehmen ist die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mbH (MBG) die Partnerin für diverse Eigenkapitalprodukte, z. B. Mikromezzaninfonds Deutschland, Seed- und Start-up Fonds II (www.mbg-sh.de).

Daneben sind noch der bundesweit agierende High-Tech Gründerfonds (HTGF), private Beteiligungsgesellschaften, Venture-Capital-Gesellschaften und Business-Angels zu nennen.

Ausfallbürgschaft

Damit die Kreditvergabe durch die Hausbank auch bei geringen/fehlenden eigenen Sicherheiten zu Stande kommen kann, kann die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein (BB-SH) der Hausbank eine Ausfallbürgschaft zur Verfügung stellen. Diese wird von der Hausbank beantragt und vom Kreditnehmer mit einer Bürgschaftsprovision vergütet (www.bb-sh.de).

Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung

- Lieferantenkredite: Handels- oder Warenkredit eines Lieferanten
- Leasing: Überlassung eines Investitionsgutes zum Gebrauch über einen Zeitraum gegen Entgelt
- Factoring: fortlaufender Ankauf von kurzfristigen Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungen und damit Absicherung gegen Forderungsausfälle
- Finetrading: Händler kauft Waren/Rohstoffe unter Skonto-Nutzung im Kundenauftrag ein und verschafft damit Zusatzliquidität.

- Privatdarlehen: Darlehen aus der Familie oder von Bekannten können mit z. B. Musterverträgen aus dem Internet schriftlich gestaltet werden.
- Crowdfunding: Finanzierungsbeiträge werden von einer Vielzahl von Menschen (der „crowd") gesammelt. Online-Plattformen, die für Gründungsvorhaben geeignet sind, gibt es in folgenden Bereichen:

    - Klassisches Crowdfunding: Insbesondere bei Kreativprojekten werden Spenden mit oder ohne symbolische Gegenleistung wie einer namentlichen Erwähnung gewährt.
    - Crowdlending: Hier tritt die „crowd" als Fremdkapitalgeber auf.
    - Crowdinvesting: Bereitstellung von eigenkapitalnahen Finanzmitteln durch die „crowd".
      (www.crowdfunding.de)

Besondere Förderung von Start-ups

Im Gründungsgeschehen spielen Start-ups eine wachsende Rolle. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass die (teilweise noch zu entwickelnden) Produkte und Leistungen innovativ sind und das damit verbundene Risiko sowie Wachstumspotenzial besonders hoch ist. Oft stehen keine Sicherheiten und Eigenmittel zur Verfügung und nicht selten ist der Kapitalbedarf besonders hoch. Für Start-ups gibt es daher besondere Fördermöglichkeiten, die je nach Situation einzeln eingesetzt oder teilweise miteinander kombiniert werden können.

Als Beispiele sind hier zu nennen:

- Gründungsstipendium Schleswig-Holstein (www.seedfonds-sh.de)
- EXIST-Gründerstipendium (www.exist.de)
- Seed-und Start-up Fonds II (www.seedfonds-sh.de)
- High-Tech Gründerfonds (www.high-tech-gruenderfonds.de)
- Baltic Business Angels Schleswig-Holstein e. V. (www.bba-sh.de)
- IB.SH Innovationsdarlehen (www.ib-sh.de/innovationsdarlehen)
- Innovationszuschüsse aus dem Landesprogramm Wirtschaft über die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (www.wtsh.de)

Gefördert werden Start-ups in Schleswig-Holstein auch durch ein breites Beratungs- und Unterstützungsangebot vom Inkubator über Coworking Spaces bis hin zu gezielten Veranstaltungsformaten.

Ausgewählte Zuschüsse

Unterstützung für Existenzgündungen aus der Erwerbslosigkeit

- Qualifizierung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit: Sprechen Sie die zuständige Agentur für Arbeit bzw. Ihr örtliches Jobcenter an.
- Bei Arbeitslosengeld I-Bezug: der Gründungszuschuss (www.arbeitsagentur.de)
- Bei Arbeitslosengeld II-Bezug: das Einstiegsgeld

Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein

Beschäftigte, freiberuflich Tätige und Inhaber/innen von Kleinstbetrieben mit bis zu zehn Beschäftigten können über den Weiterbildungsbonus Schleswig-Holstein einen Zuschuss von 50 % der Kosten für anerkannte Weiterbildungen, die nicht mehr als 3.000 Euro kosten, erhalten. Die Antragstellung erfolgt über die IB.SH. (www.schleswig-holstein.de/weiterbildungsbonus).
Geeignete Weiterbildungsangebote finden Sie u. a. im Kursportal Schleswig-Holstein: (www.sh.kursportal.info)

Meistergründungsprämie Schleswig-Holstein

Die erstmalige Gründung, Übernahme oder tätige Beteiligung eines Unternehmens in einem Handwerk, in dem die Meisterqualifikation erlangt wurde, kann mit einem einmaligen Zuschuss in Höhe von 7.500 Euro gefördert werden (Basisförderung). Zusätzlich kann eine einmalige Arbeitsplatz- bzw. Ausbildungsplatzförderung als Zuschuss in Höhe von 2.500 Euro beantragt werden. Die Antragstellung erfolgt über die IB.SH (www.ib-sh.de/meistergruendungspraemie).

Gründungsstipendium Schleswig-Holstein

Das Gründungsstipendium Schleswig-Holstein fördert Teams aus bis zu drei Hochschulabsolventen, die während ihres Studiums, ihrer Forschungsarbeit oder in anderen Umgebungen eine technologie- oder wissensorientierte Geschäftsidee entwickelt haben. Mindestens eine Person muss das Studium abgeschlossen haben. Neun bis zwölf Monate gibt es pro Person eine Unterstützung von 800 Euro bzw. 1.600 Euro monatlich und zusätzlich fachliche Betreuung sowie einen Arbeitsplatz, der zur Verfügung gestellt wird. Gemeinsam mit der IB.SH und der MBG hat das Land Schleswig-Holstein Mittel für das Gründungsstipendium bereitgestellt. Die Stipendien werden über die Hochschulen beantragt und durch die Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH (WTSH) vergeben: (www.seedfonds-sh.de)

EXIST-Gründerstipendium

Mit dem EXIST-Gründerstipendium werden bundesweit innovative Unternehmensgründungen aus Hochschulen und außeruniversitäre Forschungseinrichtungen in der Frühphase unterstützt. Gefördert werden die Entwicklung einer innovativen Produkt-/Dienstleistungsidee und die Ausarbeitung eines Businessplans bis zur Unternehmensgründung.

Das EXIST-Gründerstipendium beträgt zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts je nach Graduierung 1.000 Euro bis 3.000 Euro monatlich. Hinzu werden Sachausgaben von 10.000 Euro bis zu 30.000 Euro und gründungsbezogenes Coaching gefördert. Antragsteller ist die Hochschule oder die Forschungseinrichtung (www.exist.de).

Beratungskostenzuschuss zur Förderung des unternehmerischen Know-hows

Nach der Gründung können Sie sich von einer Unternehmensberatung unterstützen lassen. Der Zuschuss zu den Kosten für eine Beratung zu allgemeinen Fragen der Unternehmensführung beträgt 50 % von 4.000 Euro Beratungskosten für Unternehmen, die nicht länger als 2 Jahre am Markt sind. Unternehmen, die ab dem dritten Jahr am Markt sind, erhalten einen Zuschuss von 50 % von 3.000 Euro Beratungskosten. Außerdem gibt es Zuschüsse für spezielle Beratungen und für Unternehmen in Schwierigkeiten (www.bafa.de).

Innovationszuschüsse

Im Landesprogramm Wirtschaft können Innovationszuschüsse z. B. für die Umsetzung neuer Schlüsseltechnologien oder Zuschüsse für Innovationsassistenten beantragt werden, die kleine junge Unternehmen für die Realisierung ihrer Innovationsprojekte erhalten können (www.wtsh.de).

Weitere Zuschüsse

Im Einzelfall können Sie weitere Zuschüsse für Ihre Gründung beantragen. Hierzu gehören beispielsweise Zuschüsse für Energieeffizienz oder einzelbetriebliche Investitionen. Nutzen Sie hier gern die Beratung der IB.SH Förderlotsen.

Finanzierungsbeispiele

Im folgenden Kapitel stellen wir Ihnen einige Förderprodukte anhand von Praxisbeispielen vor.

Finanzierungsbeispiel: IB.SH Mikrokredit

Roland Henning beginnt mit der Zauberei erst auf Märkten und Privatfeiern, mietet sich dann später eine kleine Räumlichkeit als Zimmertheater. Die Nachfrage wächst beständig, die Räume werden zu klein. Der Umzug in ein eigenes Theater ist der Traum. In der Beckergrube in Lübeck finden sich größere, leerstehende Räume. Neben viel Einsatz fließen auch Ersparnisse und 25.000 Euro IB.SH Mikrokredit in die Umgestaltung des eigenen Zaubertheaters.

Produktinfo: IB.SH Mikrokredit

Antragsberechtigte	• natürliche Personen und kleine Unternehmen mit max. drei Gesellschaftern • bis fünf Jahre nach Gründung • mit fachlicher und kaufmännischer persönlicher Qualifikation • bei Schaffung einer tragfähigen Vollexistenz • auch bei anfänglich nebenberuflicher Gründung
Verwendungszweck	Investitionen und Betriebsmittel
Kreditbetrag	3.000 Euro bis 25.000 Euro
Laufzeit	7 Jahre, davon 6 Monate tilgungsfrei
Zinssatz	z. Zt. 5,45 % p. a.
Sicherheiten/Eigenmittel	keine (nur notarielles Schuldanerkenntnis)
Vorzeitige Rückzahlung	ohne Gebühren für den gesamten Restbetrag in einer Summe
Antragstellung	an IB.SH mit Antrag und vollständigen Unterlagen über einen Kooperationspartner (Stellungnahme)
Vorteile	schnell, schlank, ohne Sicherheiten, ohne Eigenmittel, ohne Hausbank

www.ib-sh.de/mikrokredit

Finanzierungsbeispiel: ERP-Gründerkredit StartGeld

Die leidenschaftliche Radsportlerin Annika Koch hat sich den Traum vom eigenen Fahrradladen in Kiel erfüllt. Als gelernte Zweiradmechanikerin mit über 13 Jahren Erfahrung hat sie im Hinterhof des Jungfernstiegs 21 eine Werkstatt eröffnet. Annis Fahrradladen wurde mit tatkräftiger Unterstützung aus dem Freundeskreis hergerichtet und mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld finanziert. Den Businessplan hatte sie selbst erstellt und damit ihre Bank überzeugt.

Produktinfo: ERP-Gründerkredit – StartGeld.

Antragsberechtigte	• natürliche Personen und kleine Unternehmen • bis fünf Jahre nach Gründung • mit fachlicher und kaufmännischer persönlicher Qualifikation • bei Schaffung einer tragfähigen Vollexistenz • auch bei anfänglich nebenberuflicher Gründung
Verwendungszweck	Investitionen und Betriebsmittel
Kreditbetrag	max. 100.000 Euro (davon max. 30.000 Euro Betriebsmittel)
Laufzeit	5 oder 10 Jahre
Zinsen	niedrig und ratingunabhängig
Sicherheiten/Eigenmittel	mit der Hausbank zu vereinbaren
Vorzeitige Rückzahlung	nur gegen Gebühren
Antragsweg	mit Businessplan über die Hausbank an die KfW
Vorteile	80 %ige Haftungsfreistellung durch KfW, zinsgünstig

www.kfw.de/startgeld

Finanzierungsbeispiel: IB.SH Mittelstandskredit

Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung hat sich Mark Schreiber keine zwei Jahre nach Beendigung des Meisterkurses die Gelegenheit geboten, einen Betrieb in der Nähe seines Wohnorts zu übernehmen. Jetzt ist der gelernte Elektroinstallateur und Anlagenmechaniker Chef von 13 Beschäftigten und Inhaber der Firma Roggensack Sanitär- und Heizungstechnik in Fleckeby. Insgesamt musste er 240.000 Euro aufbringen – eine stolze Summe für den verheirateten zweifachen Familienvater. Die Finanzierung erfolgte in voller Höhe über den IB.SH Mittelstandskredit, den er selbst direkt bei der IB.SH beantragt hat.

Produktinfo: IB.SH Mittelstandskredit

Antragsberechtigte	natürliche Personen und Unternehmen
Verwendungszweck	Investitionen und Betriebsmittelbedarf
Kreditbetrag	25.000 Euro bis 250.000 Euro
Laufzeit	2 – 12 Jahre
Zinsen	z. Zt. bonitätsabhängig 1,95 – 5,85 %, für Gründungen 3,15 %
Tilgung	monatliche Annuität
Sicherheiten/Eigenmittel	keine
Vorzeitige Rückzahlung	nur gegen Gebühren
Antragsweg	über die Hausbank, einen Berater oder direkt an die IB.SH
Vorteile	flexibel, einfach, attraktiver Zins, ohne Eigenmittel und Sicherheiten

www.ib-sh.de/mittelstandskredit

Finanzierungsbeispiel:

Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein

Sein Handwerk hat der Küchenmeister Frank Berger von der Pike auf gelernt. Er war gerade Pächter eines Bistros in Bad Schwartau, als sich ihm die Gelegenheit bot, den Landgasthof Brechtmann in Scharbeutz zu übernehmen. Dieser Traditionsbetrieb mit gutem Renommee wurde somit von dem bisherigen Inhaber und Gründer Klaus Brechtmann in beste Hände abgegeben.

Für die Finanzierung musste ein hoher sechsstelliger Betrag aufgebracht werden. Bergers Hausbank finanzierte den erforderlichen Gesamtbetrag. Dabei setzte sie für einen Teil des Finanzierungsbetrages das gemeinsame Förderprodukt „Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein" der IB.SH und der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein ein. „Ohne diese Möglichkeit hätte ich meinen Traum nicht verwirklichen können", erklärt Frank Berger.

Produktinfo: Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein

Antragsberechtigte	• natürliche Personen und kleine und mittlere Unternehmen in Schleswig-Holstein • bis fünf Jahre nach Gründung
Verwendungszweck	Investitionen und Betriebsmittel
Kreditbetrag	25.000 Euro bis 1,5 Mio. Euro
Darlehenslaufzeit	bis zu 20 Jahre
Zinssatz	bonitätsabhängig
Sicherheiten/Eigenmittel	mit der Hausbank zu vereinbaren
Vorzeitige Rückzahlung	nur gegen Gebühren
Antragsweg	über die Hausbank mit Antrag an IB.SH oder Bürgschaftsbank
Vorteil	Kombination von IB.SH Einzelförderrefinanzierung mit 60-80 %iger Ausfallbürgschaft der BB-SH

www.ib-sh.de/gruendung-und-nachfolge-in-sh

Als Alternative oder Ergänzung des Programms „Gründung und Nachfolge in Schleswig-Holstein" kann die Hausbank neben klassischen Hausbankkrediten auch weitere Programme der KfW wie „ERP-Kapital für Gründung" und „ERP-Gründerkredit – universell" einsetzen.

Finanzierungsbeispiel: Start-up

Das Kieler Start-up „Vulpès" entwickelt und vermarktet intelligente, beheizbare Handschuhe, Mützen und Einlegesohlen. Deren Wärmeelemente lassen sich stufenlos über eine App via Bluetooth steuern. Neben anfänglichem Einsatz von Eigenmitteln wurde für die weitere Entwicklung, die Produktion, die Zulassungskosten und Zertifikate ein Start-up-Kapital in Höhe von 400.000 Euro benötigt.

Rustam Ismailov konnte mit seiner Geschäftsidee überzeugen: 200.000 Euro gab die Hausbank für das Projekt, abgesichert und refinanziert durch ein IB.SH Innovationsdarlehen. Weitere 100.000 Euro kamen von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) aus dem Seed- und Start-up-Fonds Schleswig-Holstein. Außerdem konnten zwei private Investoren für ein Investment in Höhe von je 50.000 Euro gewonnen werden. Bei der Internationalisierung wird das Start-up durch das Enterprise Europe Network Hamburg Schleswig-Holstein unterstützt.

Produktinfo: Seed-und –Start-up-Fonds Schleswig-Holstein

Rahmenbedingungen	Eigenkapitalstärkung von jungen, innovativen Unternehmen
Ausgestaltung	Stille und offene Beteiligungen
Beteiligungsvolumen	· max. 400.000 Euro · Seed-Phase: 50.000 Euro – 100.000 Euro (Ausnahme: bis 200.000 Euro) · Start-up-Phase: 50.000 Euro – 350.000 Euro · Offene Beteiligungen max. 600.000 Euro (Minderheitsbeteiligung)
Sicherheiten/Eigenmittel	keine

www.seedfonds-sh.de

Produktinfo: IB.SH Innovationsdarlehen

Antragsberechtigte	innovative Unternehmen in SH
Kreditbetrag	100.000 Euro bis 3 Mio. Euro
Verwendungszweck/Laufzeit	bis zu 20 Jahre, davon 12 Betriebsmittel: 3 oder 5 Jahre
Zinsen	bonitätsabhängig
Sicherheiten/Eigenmittel	mit der Hausbank zu vereinbaren
Antragsweg	über die Hausbank mit Antrag an die IB.SH
Vorteil	70 %ige Haftungsfreistellung durch IB.SH

www.ib-sh.de/innovationsdarlehen

Landes- und bundesweite Gründungs-beratung und -unterstützung

IB.SH
Ihre **Förderbank**

Investiontionsbank Schleswig-Holstein
www.schleswig-holstein.de/foerderlotse

IHK

Industrie- und Handelskammer
Schleswig-Holstein
www.ihk-schleswig-holstein.de

Handwerkskammer
Schleswig-Holstein

Handwerkskammer Schleswig-Holstein
www.hwk-sh.de

WT.SH
Wirtschaftsförderung
und Technologietransfer
Schleswig-Holstein GmbH

Wirtschaftsförderung und Technologietransfer
Schleswig-Holstein
www.wtsh.de

SH
Schleswig-Holstein
Der echte Norden

Gründungsinfos des Landes Schleswig-Holstein
www.schleswig-holstein.de/existenzgruendung

Gemeinschaftsinitiative	Unternehmensnachfolge in Schleswig-Holstein www.unternehmensnachfolge-sh.de
STARTUP.SH Frische Ideen aus dem echten Norden	StartUp SH www.startupsh.de
GRÜNDERVIERTEL	Gründerviertel Lübeck https://gruenderviertel.de
Startup KielRegion	Startup Kiel Region www.startup-kielregion.de
VentureWærft Start-Up Flensburg-Sønderborg	Startup Flensburg-Sonderburg www.venturewaerft.com
GRÜNDER PLATTFORM	Gründerplattform www.gruenderplattform.de
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie	Existenzgründungsportal des BMWi www.existenzgruender.de
Initiative Kultur- & Kreativwirtschaft der Bundesregierung	Tipps für Gründerinnen und Gründer aus der Kreativszene www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
IQ Fachstelle Migrantenökonomie	Fachstelle Migrantenökonomie www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Gründungswettbewerbe

In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Gründungs-, Businessplan- und Unternehmenswettbewerben. Vor allem der Marketingeffekt macht eine Teilnahme interessant. In der Regel bekommen Sie von einem Expertenteam ein ausführliches Feedback. Dieses hilft Ihnen, Chancen und Risiken, Stärken und Schwächen besser zu erkennen und daraus Maßnahmen abzuleiten. Natürlich sind auch die ausgeschriebenen Preisgelder attraktiv.

Für Sie könnten folgende Wettbewerbe interessant sein:

Beispiele für bundesweite Wettbewerbe

KfW-Award Gründen	www.kfw-awards.de
Deutscher Gründerpreis	www.deutscher-gruenderpreis.de
Kultur- und Kreativpiloten Deutschland	www.kultur-kreativpiloten.de
Darboven-IDEE-Förderpreis	www.darboven.com
Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen	www.gruenderwettbewerb.de

Schleswig-Holsteinische Wettbewerbe

IB.SH-Unternehmerinnenpreis	www.ibsh-unternehmerinnenpreis.de
GründerCup Kiel-Region	www.gruendercup.de
LN-Existenzgründerpreis	www.ln-medienhaus.de
VR-Förderpreis Handwerk	https://sh.vr.de
Ideenwettbewerb Schleswig-Holstein	www.seedfonds-sh.de
Förde-Preneur Startup- und Ideenpreis	www.foerde-preneur.de

Eine umfassende Übersicht von bundesweiten und regionalen Gründungswettbewerben finden Sie z. B. unter www.existenzgruender.de.

Impressum

Herausgegeber:
Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)
Fleethörn 29–31, 24103 Kiel
www.ib-sh.de

Fotos: Anna Leste-Matzen

Haftungsausschluss
Die Investitionsbank Schleswig-Holstein übernimmt keine Haftung für die Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit der in dieser Broschüre veröffentlichten Informationen, Wertungen und Schlussfolgerungen. Dieser Finanzierungskompass soll/kann eine Beratung im Einzelfall nicht ersetzen.

Klimaneutral gedruckt auf 100 % recyceltem Altpapier,
FSC® zertifiziert und mit EU Eco-Label ausgezeichnet.
ID: 10690-1808-1002, www.climatepartner.com

Stand: Januar 2020

Investitionsbank Schleswig-Holstein
Fleethörn 29–31
24103 Kiel

Tel. 0431 9905 – 3365
www.ib-sh.de
foerderlotse@ib-sh.de