

1. Die 13 häufigsten Fragen zum Thema

Wer sich noch nie zuvor mit Krediten oder Darlehen beschäftigt hat, fühlt sich oft verloren angesichts der Fülle von Möglichkeiten und Varianten, an geliehenes Geld zu kommen. Es fällt auf, dass manche Fragen immer wieder auftauchen. Einige davon beantworten wir Ihnen gleich zu Anfang.

Warum bekommen viele Gründer oder Unternehmer keinen Kredit oder kein Darlehen?

In Bezug auf die Ablehnungsquote bei Kredit- oder Darlehensanfragen hat Guido Wegner, Leiter des Gründercenters der Volksbank in Berlin, Folgendes zu berichten: „Rund 70 bis 80 Prozent aller Anfragen über die Finanzierung von Neugründungen werden bei uns abgelehnt. Dabei liegt diese Quote bei kleineren Finanzierungen – also unter 50.000 Euro – sogar tendenziell etwas höher. Im Wesentlichen finden sich zwei Gründe für Ablehnungen: Zum einen liegt es oft an der mangelnden Qualität des Geschäftskonzepts oder Businessplans; zum anderen liegt es oft an den Fähigkeiten und Voraussetzungen der Gründer/innen.“

Es ist also tatsächlich wahr: Viele Anträge auf ein Darlehen oder einen Kredit werden von Banken abgelehnt. Warum das so ist? Stellen Sie sich vor, Sie hätten 50.000 Euro gewonnen und wollen das Geld in ein Unternehmen investieren. Die Summe reicht nur für ein einziges Darlehen, aber vier Bewerber haben Ihnen ihre Konzepte vorgelegt. Welche Kriterien würden Sie wohl ansetzen, um herauszufinden, welches Vorhaben das aussichtsreichste ist? Sie würden jede Idee ausgiebig betrachten, mit den Bewerbern sprechen, den Taschenrechner zücken und letztlich die Variante auswählen, die aus Ihrer Sicht die beste Mischung aus Sicherheit und Gewinnaussichten bietet. Die anderen drei Bewerber würden leer ausgehen.

Erfreulicherweise werden aber auch viele Anträge auf ein Darlehen oder einen Kredit gleich beim ersten Anlauf genehmigt. Annemarie R. aus Berlin beispielsweise plante eine Existenzgründung in ihrer Stadt. Das Konzept umfasste ein Café, das mit kinderfreundlichen Angeboten die ganze Familie anspricht. Obwohl es schon zahlreiche Cafés dieser Art in Berlin gibt und viele Gastronomen davon ausgehen, dass es bei den Banken „schwarze Listen“ gibt, die Darlehen in ihrer Branche von vornherein ausschließen, klappte es gleich im ersten Anlauf mit der Finanzierung.

Annemarie R. bekam das Geld von der Bank, weil sie einen überzeugenden Businessplan vorgelegt hat. Der Standort war gut gewählt: Er lag in einer Gegend, in der viele Familien mit gehobenen Einkommen wohnen. Ein Familiencafé im modernen Stil gab es dort noch nicht. Auch wenn nicht von einer Toplage die Rede sein konnte, lag das Café direkt an einer Straße, an der viele Passanten vorübergehen. Die Gründerin hatte schon viele Jahre in

der Gastronomie gearbeitet und auch Führungsaufgaben wahrgenommen. Der Businessplan war rundum perfekt. Dieser Fall macht deutlich: Es geht darum, dass ein Vorhaben aussichtsreich ist, dass verwertbare Branchenkenntnisse vorliegen und dass der Standort eines Unternehmens richtig gewählt wird. „Schwarze Listen“ sind irrelevant, wenn eine Geschäftsidee rundum stimmig daherkommt.

Frau Kirsten M. etwa versuchte sich an einem Einzelhandel in Hamburg. Das Konzept war attraktiv und griff gängige Markttrends auf; Erfahrung und Branchenkenntnisse waren ebenfalls vorhanden. Dennoch wurde der Antrag auf ein Darlehen abgelehnt. Grund: der Standort in einer ruhigen Seitenstraße. Eben der spielt beim Einzelhandel mit Ladengeschäft eine bedeutende Rolle.

Katharina N. wiederum hatte eine brillante Idee für eine Internetplattform. Aber: Die Umsetzung hätte sie nicht alleine in Angriff nehmen können, dafür fehlten ihr Branchenerfahrung und Fachkenntnisse. Das hat dann auch die Bank in Form einer Ablehnung bestätigt.

Gut zu wissen

Darlehen und Kredit

Der Begriff „Kredit“ wird oftmals auch für das Darlehen verwendet. In diesem Buch werden die beiden Begriffe wie folgt benutzt: Der Kredit ist eine kurzfristige Finanzierungsform – etwa zum Überbrücken weniger Monate. Das Darlehen dagegen stellt eine mittel- bis langfristige Finanzierungsform dar, hierunter fallen beispielsweise Bankdarlehen mit einer Laufzeit zwischen drei und 15 Jahren.

Machen Sie sich klar, dass für jedes Unternehmen verschiedene Kernkompetenzen gebraucht werden. Sind diese bei den Gründern oder im Gründerteam nicht vorhanden, wird sich keine Bank finden, die zu einer Finanzierung bereit ist. Fehlen dagegen nur einzelne Aspekte einer Kompetenz, ist ein Gründercoaching hilfreich oder ein Mitgründer kann diese Lücke abdecken. Das Gleiche gilt übrigens auch bei der Suche nach Investoren – hier geht es in Sachen Kernkompetenzen sogar noch härter zu.

Mike Mätzing plante als selbständiger Zimmermeister den Bau eines Musterhauses. Sein findiger Unternehmensberater hat ihm ein paar Tipps gegeben, und er hat sich den Gang zur Bank gespart. Das erforderliche

Geld hat er über eine Internetplattform innerhalb von nur drei Wochen „eingesammelt“. Anders gesagt: Die Bank ist gut, in manchen Fällen sind andere Lösungen besser. Wer feststellt, dass es mit der Bank nicht klappt, sollte nicht gleich aufgeben, sondern über Alternativen nachdenken.

Sind Darlehen der KfW grundsätzlich besser als frei finanzierte Darlehen?

Diese Frage ist keineswegs einfach zu beantworten. Ob ein gefördertes Darlehen der KfW – also ein Darlehen, das mit Sonderkonditionen vergeben wird – oder das Darlehen einer Geschäftsbank vorteilhafter für Sie ist, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. So dauert beispielsweise die Prüfung eines Förderdarlehens bei der KfW bis zu mehrere Monate – allein das kann ein Ausschlusskriterium sein. Einen Vergleich zwischen den beiden Varianten finden Sie auf Seite 38. Welche der dort genannten Kriterien für Sie besonders wichtig sind, hängt von Ihrer individuellen Situation und von Ihren Prioritäten ab. Weiterhin ist die KfW nicht die einzige Förderbank, die existiert. Auch die Förderbank des Bundeslandes kann geförderte Darlehen vergeben. Daneben gibt es weitere Möglichkeiten, die nicht mit einer Bank verbunden und für den einen oder anderen eine gute Lösung sind, zum Beispiel ein Darlehen aus dem familiären Umfeld oder ein Darlehen via Internet. Es können durchaus unterschiedliche Möglichkeiten für Sie infrage kommen. Bedenken Sie aber immer, dass der Ansprechpartner bei einer Geschäftsbank keinesfalls ein unabhängiger Berater ist, der alle Wege aufzeigt. Er handelt im Sinne seines Arbeitgebers und schlägt deshalb vielleicht eher ein Darlehen der Geschäftsbank vor als das einer Förderbank. Beschäftigen Sie sich daher ausgiebig mit diesem Buch, um eine gute Entscheidung treffen zu können. Außerdem macht Ihnen dann so leicht keiner etwas vor.

Wofür darf ich das Geld aus einem Darlehen verwenden?

Wer ein Darlehen einer Förderbank in Anspruch nimmt, findet Informationen zur Verwendung in dessen Beschreibung. Die entsprechenden Ausführungen finden sich auf den Websites der Förderbanken. Allerdings sind sie manchmal gar nicht so einfach zu verstehen. Die folgende Übersicht zeigt Ihnen, welche Positionen und Begriffe dabei auftauchen. Wenn Sie

wollen, können Sie sich schon jetzt Gedanken darüber machen, für welche Positionen Sie welchen Bedarf haben; darauf gehen wir aber in Kapitel vier noch näher ein, wenn es um den Businessplan geht.

Position	Beispiele
<p><i>Investitionen</i> (Investitionen sind aus Sicht der Bank solche Anschaffungen, bei denen ein Wert entsteht, der sich gegebenenfalls auch wieder veräußern lässt. Investitionen gehören zu den sogenannten Sachmitteln.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Übernahmekosten beim Unternehmenskauf ● Kauf von Grundstücken und Gebäuden ● Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungen (zum Beispiel Hebebühnen, Förderanlagen, Filteranlagen, Werkstatteinrichtung, Kücheneinrichtungen) ● Betriebs- und Geschäftsausstattung (zum Beispiel Ladeneinrichtung, Kasse, Software, Werkzeuge, Küchengeräte) ● Geringwertige Wirtschaftsgüter mit einem Wert unter 150 Euro (zum Beispiel Geschirr für ein Restaurant, Dekorationsmaterial für einen Laden, Boxen zum Sortieren von Material im Lager, Handtücher für eine Pension)
<p><i>Erstausstattung Waren, Material und Lager</i> (Auch diese Anschaffungen werden den Sachmitteln zugeordnet.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Anschaffungen von Material sowie Waren für den Verkauf und das Lager (zum Beispiel Lebensmittel für ein Restaurant, Handelsware für einen Einzelhandel, Autoreifen zum Verkauf in einer Werkstatt, Material zum Herstellen von Produkten und anderes für den Start eines Unternehmens)
<p><i>Betriebsmittel</i> (Meist handelt es sich hierbei um laufende Kosten; die Finanzierung von Betriebsmitteln mithilfe eines Darlehens ist meist für die ersten Monate nach der Gründung möglich.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Mietkosten, Kauttionen, Pacht, Personalkosten, laufende Kosten für die Telekommunikation, Kosten für das Marketing, Kosten für Beratungsleistungen, Renovierungs- oder Instandhaltungskosten, Personalkosten, Reisekosten, Kosten für Fortbildungen, Kosten für das Auffüllen des Lagers und anderes ● Lebensunterhalt der Eigentümer eines Unternehmens oder eines Gründers
<p><i>Gründungskosten</i> (Sie werden manchmal auch den Betriebsmitteln zugeordnet.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Gebühren für Gewerbeanmeldung, Anwaltskosten, Grundausstattung Marketing, Beratungskosten im Rahmen der Gründung und anderes
<p>Andere Kosten</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Grunderwerbskosten, Baukosten

Bei den Darlehen einer Geschäftsbank ist es ebenfalls üblich, dass die Verwendung der Mittel an einen bestimmten Zweck gebunden ist. Ein universelles Darlehen zur Nutzung nach Belieben ist für Unternehmen nicht zu bekommen – schon allein deshalb, weil aufgrund der gesetzlichen Vorschriften im Antrag begründet werden muss, wofür das Darlehen gebraucht wird. Wie Sie das Geld dann jeweils einsetzen dürfen, müssen Sie mit der Geschäftsbank individuell verhandeln.

Gibt es einen Kredit ohne Sicherheiten?

Die Antwort hierauf lautet: „Ja“. Sie können sich zum Beispiel an eine Bürgschaftsbank wenden oder ein Förderdarlehen in Anspruch nehmen. Welche Möglichkeiten es gibt, lesen Sie in den folgenden Kapiteln.

Auch auf die Frage, ob ein Kreditantrag abgelehnt werden kann, obwohl Sie reichlich Sicherheiten vorweisen können, lautet die Antwort „Ja“. Ist Ihr Vorhaben nicht aussichtsreich, wäre es unverantwortlich, ein Darlehen dafür zuzusagen – ganz gleichgültig, wie viele Sicherheiten Sie dafür einsetzen. Es gibt Fälle, in denen das trotzdem vorkommt; damit tut die Bank den betreffenden Personen allerdings keinen Gefallen. Zeigt sich später, dass sich die Geschäfte nicht gut entwickeln, könnte auch der Wert der Sicherheiten sinken. Das kann zu einer Nachforderung führen, oder die Obergrenze Ihres Kontokorrentkredits wird gesenkt. Im schlimmsten Fall kann eine Bank bei wesentlichen Verschlechterungen ein Darlehen sogar kündigen, wodurch ein Unternehmen möglicherweise in große Schwierigkeiten gerät. Sie fragen sich nun, was Sie eigentlich tun können, um Ihrer Bank Sicherheiten zu bieten? Das zeigt die folgende Übersicht.

Das können Sie tun	Was kommt im Detail infrage?
Eigene Vermögenswerte nutzen	<ul style="list-style-type: none">● Immobilien mit Grundschulden oder Hypotheken belasten und diese als Sicherheit einsetzen● Kapitallebensversicherungen (mit hohen Rückkaufswerten) oder Rentenversicherungen beleihen● Bausparverträge, Festgelder, Sparguthaben, Sparbriefe, festverzinsliche Wertpapiere, Aktien einsetzen● Liquide Mittel in Form einer selbstschuldnerischen Bürgschaft oder einer privaten Ausfallbürgschaft einsetzen● Sicherungsübereignung von marktgängigen Maschinen und Fahrzeugen an die Bank (hierbei handelt es sich um Sicherheiten „zweiter Wahl“)● Nur im Notfall: Geräte, Einrichtungen, Warenlager oder Forderungen des Unternehmens einsetzen
Andere Vermögenswerte nutzen	Selbstschuldnerische Bürgschaft oder sonstige private Ausfallbürgschaften einer Person aus dem privaten Umfeld nutzen Bürgschaft einer Bürgschaftsbank oder einer Förderbank beantragen

Was ist unter dem Hausbank-Prinzip zu verstehen?

Ein Förderdarlehen der KfW wird immer über eine Geschäftsbank wie beispielsweise die Volksbank, die Sparkasse oder die Deutsche Bank abgewickelt. Für die Förderbanken der Bundesländer gilt meist das Gleiche, nur vereinzelt werden die Darlehen unmittelbar mit diesen abgewickelt. Die KfW hat nur wenige Niederlassungen, die Förderbanken der Bundesländer haben üblicherweise nur einen Standort. Daher überlassen sie die Entscheidung, ob einem Gründer oder Unternehmer ein Darlehen oder Kredit bewilligt wird, den Geschäftsbanken. Dazu findet ein persönliches Gespräch statt, in dem festgestellt wird, ob ein Darlehen oder ein Kredit überhaupt infrage kommt. Darüber hinaus hat so jeder Gründer oder Unternehmer die Möglichkeit, ein Gespräch mit einer Bank, die sich dann auch um weitere Angelegenheiten kümmert, in seiner Nähe zu führen. Das Hausbank-Prinzip hat einen weiteren wesentlichen Vorteil: Da die Förderbanken keine eigenen Filialen betreiben, bewegen sich die Kosten für deren Darlehen auf relativ niedrigem Niveau.

Falls Ihre Geschäftsbank keinerlei Finanzierungen für Unternehmen anbietet, wird Ihnen nichts anderes übrigbleiben, als mit Ihrem Anliegen zu einer anderen Bank zu gehen. Da Sie bei der Gründung ohnehin ein Geschäftskonto eröffnen sollten, suchen Sie sich also am besten eine Bank, die sich auch in Zukunft um Ihre geschäftlichen Belange kümmern wird.

Was bedeutet eigentlich „De-minimis“?

Finanzielle Förderungen für Wirtschaftsunternehmen können generell als Subventionen betrachtet werden, die möglicherweise den Wettbewerb verzerren. In der Europäischen Union (EU) gilt daher, dass Subventionen ab einer bestimmten Höhe durch die Europäische Kommission genehmigt werden müssen. De-minimis-Beihilfen sind von dieser Genehmigungspflicht ausgenommen, da sie als geringfügig betrachtet werden und sich daher nicht auf den Wettbewerb auswirken. Das bedeutet, dass ein Gründer oder Unternehmer derzeit insgesamt 200.000 Euro an Subvention innerhalb des laufenden Jahres und in den letzten zwei Kalenderjahren erhalten darf.

Wenn Sie also im September eines Jahres eine solche Beihilfe beantragen, müssen Sie alle De-minimis-Beihilfen des laufenden Kalenderjahres

und der beiden vorherigen Kalenderjahre berücksichtigen, wenn es um die Betragsgrenze von 200.000 Euro geht. Alle Fördergelder, die Sie bekommen, werden zusammengerechnet, auch dann, wenn sie von unterschiedlichen Organisationen kommen. Die meisten Förderungen in Deutschland stammen aus Töpfen der Europäischen Union, dazu gehören beispielsweise Zuschüsse aus dem „Gründercoaching Deutschland“ und viele geförderte Darlehen.

Gut zu wissen

„Gründercoaching Deutschland“

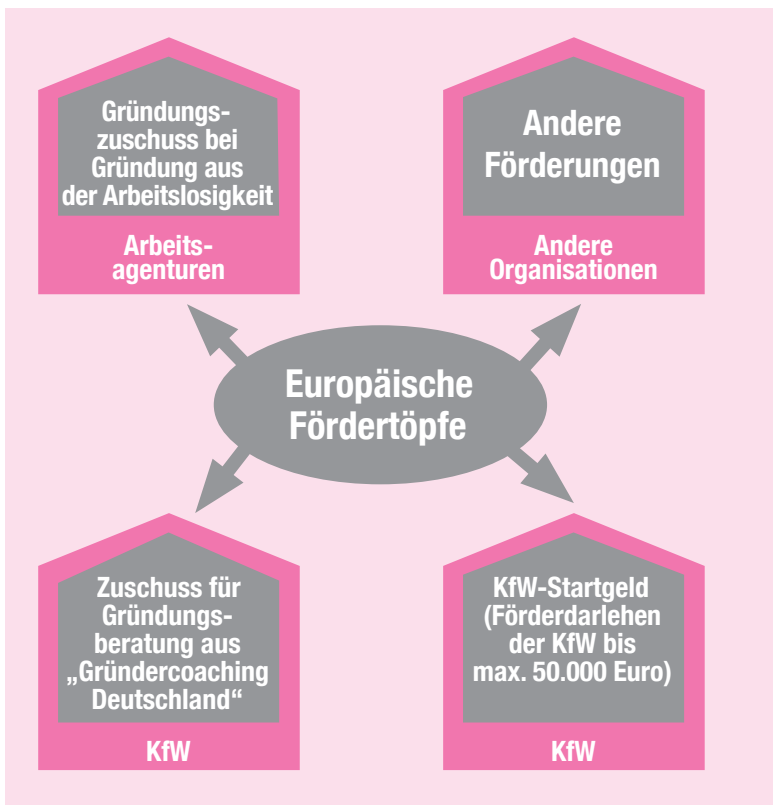
Im Rahmen dieses Förderprogramms können Beratungsleistungen bis zu fünf Jahre nach der Existenzgründung bezuschusst werden – und zwar bis zu 90 Prozent. Details über das Programm erfahren Sie in Kapitel neun.

Stellen Sie sich vor, Sie erhalten den Gründungszuschuss und wollen zusätzlich das Startgeld der KfW-Mittelstandsbank beantragen. Beide Förderungen werden aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) entnommen, die Abwicklung erfolgt aber über unterschiedliche Organisationen. Daher müssen Sie immer, wenn Sie eine EU-Förderung in Anspruch nehmen, Angaben darüber machen, ob Sie bereits eine andere Förderung aus EU-Töpfen bekommen haben.

Seien Sie dabei sehr gewissenhaft, denn wenn Sie hier nicht alles eintragen, handelt es sich um Fördermittelbetrug, der im Strafgesetzbuch als Straftat verankert ist. Wenn Sie das Startgeld der KfW-Mittelstandsbank beantragen, müssten Sie also beispielsweise angeben, dass Sie den Gründungszuschuss bekommen. Die Vorgaben hierzu sind auf EU-Ebene festgelegt; es wird streng geprüft, ob sie eingehalten werden. Nehmen Sie diese Sache also sehr ernst.

Lassen Sie sich auch immer bestätigen, dass es sich bei einer Förderung tatsächlich um eine De-minimis-Beihilfe handelt. Das steht zwar üblicherweise auf der Bewilligung oder in den Beschreibungen des Förderprogramms, aber so gehen Sie auf Nummer sicher. Wenn Sie zu einem späteren Zeitpunkt vielleicht eine weitere Beihilfe beantragen, brauchen Sie nämlich Kopien der Zusagen über bereits erhaltene De-minimis-Bei-

hilfen. Übrigens gilt generell: Wann auch immer Sie eine Förderung erhalten, archivieren Sie die entsprechenden Unterlagen – 15 Jahre Aufbewahrung sind Pflicht.



Beispiele für häufige De-minimis-Beihilfen

Muss ich von Anfang an den kompletten Betrag abrufen?

Ein Darlehen kann innerhalb einer festgelegten Frist in Teilbeträgen (Tranchen) abgerufen werden. Die Frist dauert bei Förderdarlehen in der Regel etwa ein halbes Jahr und beginnt mit dem Zeitpunkt, ab dem das Geld für die Verwendung zur Verfügung gestellt wird.

Übrigens fällt unter Umständen eine Entschädigung an, wenn die Verträge über das Darlehen geschlossen wurden, das Geld aber nicht abgerufen wird. Die Nichtabnahmeentschädigung wird dann berechnet, wenn das Geld nicht innerhalb der vereinbarten Frist abgerufen wird. Maßgeblich für die Höhe ist, wie viel Zinsen der Bank entgehen, sie kann aber auch pauschal berechnet werden. Dabei kann es zu erheblichen finanziellen Belastungen kommen: Bei einem Darlehen von 100.000 Euro und einer pauschalen Berechnung mit zwei Prozent fällt immerhin ein Betrag von 2.000 Euro an. Unterschreiben Sie den Vertrag also nur, wenn Sie sicher sind, dass Sie das Darlehen tatsächlich haben wollen.

Kann ich ein Darlehen früher als vereinbart zurückzahlen?

Ein Anrecht auf vorzeitige Rückzahlung (Tilgung) eines Darlehens gibt es nicht. Der Bundesgerichtshof hat hierzu allerdings einige Urteile gefällt, nach denen Banken manchmal einer vorzeitigen Tilgung zustimmen müssen. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn es für Sie so gut läuft, dass Sie ein weiteres Darlehen für weitere Investitionen brauchen, Ihre Bank das aber ablehnt. Wenn Sie hingegen ein Darlehen früher als vereinbart tilgen möchten, weil Sie ein anderes zu günstigeren Konditionen aufnehmen wollen, muss die Bank nicht einwilligen. Genauso verhält es sich, wenn Sie einfach nur Ihre Schulden loswerden wollen. Fragen Sie im Zweifelsfall einen Anwalt.

Eine vorzeitige Tilgung kann vertraglich vereinbart werden; Angaben hierzu finden Sie in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der Bank oder Förderbank. Oft wird dann eine sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung verlangt. Dabei handelt es sich um einen Schadenersatz, der Bank entgehen schließlich auch in diesem Fall Zinsen. Die Höhe der Entschädigung stellt sich – wegen schwankender Zinsen – erst dann heraus, wenn die vorzeitige Tilgung ansteht; dabei kann es sich durchaus um einen höheren Betrag handeln. Die Berechnung hierzu ist komplex und wird durch die aktuelle Rechtsprechung beeinflusst. Wenn Sie nicht sicher sind, ob Ihre Bank es richtig gemacht hat, ist ebenfalls der Gang zum Anwalt ratsam. In einigen Fällen bieten Förderbanken übrigens auch Darlehen an, für die keine Entschädigung anfällt – dazu gehört unter anderem das Startgeld der KfW.