



Aktuelle Probleme und Formen der Gründungsfinanzierung

Seminar für ExistenzgründerInnen
im Rahmen des EXIST-Projekts ROUTE A 66
(www.routeA66.de)

Prof. Dr. Hans-J. Weißbach
FH Frankfurt am Main, FB 3
Institut für Entrepreneurship – IFE (i.Gr.)

Mai 2004

Referenten

- Dr. Hans-J. Weißbach, FH Frankfurt: Einführung, Programm Bürgschaft ohne Bank
- Nikolaus v. Graeve, JCI, Bund junger Unternehmer: Mikrocredite
- Dipl.-Kfm. Boris Boldin, StB: Startgeld der KfW, Umgang mit Banken, Ratings, Basel II

Institut für Entrepreneurship der FH Frankfurt am Main am FB 3

- gegründet im April 2004
- bündelt gründungsbezogene Lehre, Forschung, Weiterbildung an der FH Frankfurt
- betreibt nach Ende des Projekts ROUTE A 66 den Inkubator der FH („Mainkubator“)
- Direktorium: Profs. Drs. Hossenfelder, Jäger, Michalski, Schlotthauer, Voigt, Weißbach; Dekanat entsendet ein Mitglied ins Direktorium
- Website www.ife-frankfurt.de

Aktueller GEM-Report (Global Entrepreneurship Monitor)

- Repräsentative Berichterstattung aus 31 Ländern
- Rückgang der Gründungsquoten in D in 2003 gestoppt, aber Anstieg nur in Ostdeutschland
- Vermehrte Gründungen durch Arbeitslose, v.a. in Ostdeutschland, das die alten Länder inzwischen deutlich überholt hat
- Trotz vermehrten Notgründungen dominieren noch Opportunity-Gründer
- 80 % der Gründungen im Dienstleistungsbereich
- Kleine und kleinste Gründungen dominieren, nur 7 % erwarten Wachstum; schon über 100.000 Ich-AGs

GEM-Report: Schwächen der deutschen Gründungsförderung

- Politische Rahmenbedingungen, Motivation, gesellschaftliches Wertsystem, Ausbildung
- D hat beste Förderinstrumente (außer Irland), aber Förderung ist zu breit, zu unübersichtlich, erfolgt auf zu vielen Ebenen
- Inanspruchnahme und Arbeitsmarktwirksamkeit sind zu gering, zu wenig kompetente Beratung
- mehr Tiefe (Qualität), weniger Breite ist gefordert
- zunehmend wichtig: die Ich-AG, aber mehr Qualifizierung / Evaluation notwendig

„Prozyklische“ Gründungsförderung

- Bis zu den 90er Jahren wurde nichts getan, dann in kurzer Zeit extrem viel, nun wieder weniger
- Es wird viel Geld ausgegeben, aber im Vergleich wenig effektiv
- Das Leitbild der New Economy hat besonders in Deutschland einen nachhaltig verheerendes Gründerimage hervorgerufen

GEM-Report: Entwicklung der Finanzierung

- Gründungsbezogene Rahmenbedingungen haben sich gegenüber 2001 verschlechtert, v.a. Finanzierung
- Krise auf dem Risikokapitalmarkt: 2000: 3 Mrd. €, 2003: 550 Mio. €
- Konsolidierung der Förderinstrumente zu erwarten

Finanzierung: Rahmenbedingung mit der ungünstigsten Entwicklung der letzten Jahre

- Zufriedenheit mit Finanzierung hat sich in D im internationalen Maßstab seit 2000 / 2001 stark verschlechtert
- Privatinvestoren, Geschäftsbanken und Börse stehen kaum noch zur Verfügung
- Sparkassen und Genossenschaftsbanken reduzieren Risiken
- Darum stockt auch Weitergabe von Fördergeldern

**Alle drei Preisträgerteams des
Frankfurter Gründerpreises 2004
haben ohne Fremdkapital gegründet !**

Ausnahme: „informelles“ Fremdkapital von
Freunden, Familie usw.

Das Leitbild der New Economy ist nicht mehr
aktuell.

Kapitalbedarf

Befragung von Nascent Entrepreneurs: Wieviel Kapital wird voraussichtlich erforderlich sein?

- bis 10.000 €: 16 % der Männer, 41 % der Frauen
- 10-50.000 €: 30 % der Männer, 38 % der Frauen
- 50-200.000 €: 34 % der Männer, 13 % der Frauen
- über 200.000: 20 % der Männer, 8 % der Frauen

Wieviel Eigenkapital werden Sie aufbringen?

- bis 10.000 €: 22 % der Männer, 54 % der Frauen
- 10-50.000 €: 48 % der Männer, 35 % der Frauen
- über 50.000 €: 30 % der Männer, 11 % der Frauen

Informelles Kapital / Fremdkapital

- 22 % der Männer, 30 % der Frauen erwarten informelles Kapital
- 50 % der Männer, 31 % der Frauen erwarten Fremdkapital / Kredite

Verschärfte bankenaufsichtsrechtliche Vorgaben

- Basel II ab 2007 wird faktisch bereits jetzt praktiziert mit den bekannten Folgen
- Siehe Vortrag Boldin

Private Equity

- Voll haftendes Eigenkapital von privaten Finanzinvestoren auf Zeit ohne Sicherheiten
- Minderheitsbeteiligung, um Konsolidierungspflichten bei Verlusten zu umgehen (§ 311, 312)
- Nicht an Zinsausschüttung interessiert, sondern an Steigerung des Unternehmenswerts
- Boom bis 2000, danach fast nicht mehr verfügbar

Alternative zum Venture Capital: Corporate Venturing

- Zusammenarbeit nicht mit Finanzinvestoren, sondern mit strategischen Investoren
- Z.B. Kapital von Großkunden an Gründer von Unternehmen im Bereich unternehmens-bezogener Dienstleistungen
- Z.B. Kapital von Unternehmen, die sich auf Kerngeschäft konzentrieren wollen, an ehemalige Mitarbeiter / Manager, die eine Dienstleistung outsourcen (Management Buy-outs, Spin-offs)

Nach wie vor das wichtigste Programm: KfW-Startgeld

- Für Gründer im Dienstleistungsbereich meist ausreichend
- Siehe Vortrag Boldin

Neues Programm: BoB

- Ab sofort können Gründerinnen und Gründer auch ohne vorherige Kreditprüfung einer Hausbank eine Bürgschaft erhalten. Mit dem Angebot „Bürgschaft ohne Bank (BoB)“ wird die Verhandlungsposition der Gründerinnen und Gründer deutlich verbessert.
 - **Angebot richtet sich an den Gründer, der keine Bank für die Finanzierung seiner Geschäftsidee finden konnte. Der Antragsweg wird umgekehrt: Der Unternehmer geht mit seinem Finanzierungswunsch erst zur Bürgschaftsbank, die die Geschäftsidee prüft.**
 - **Wenn das Konzept überzeugt, bekommt der Antragssteller die Zusage, dass die Bürgschaftsbank bis zu 80% der Kredite bürgt. Mit dieser Bürgschaftszusage in der Tasche wird man leichter ein Kreditinstitut finden, weil das Thema Sicherheiten nicht diskutiert werden muss.**
- Grenzen für Finanzierungen im Programm BoB: 50.000 € - 300.000 €.**

Neues Programm: KfW Mezzanine

- KfW-"Unternehmerkapital" ist ein sog. mezzanines Produkt, das Vorteile von Fremd- und Eigenkapital bündelt:
- Langfristige Nachrangdarlehen mit Laufzeiten von bis zu sieben tilgungsfreien Anlaufjahren ohne Sicherheiten (wie EK); aber keine Gesellschaftsbeteiligung Dritter, Zinsen = Betriebskosten (wie FK)
- Auf diese Weise wird die Bonität eines Unternehmens verbessert und der Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln erleichtert.
- Beantragung über Hausbank.

KfW Mezzanine

- Mit der Programmfamilie Unternehmerkapital werden drei Bausteine angeboten (Beantragung bei Banken und Sparkassen ab sofort möglich):
- Existenzgründer und junge Unternehmen
(bis 2 Jahre nach Geschäftsaufnahme)
- Wachstumsunternehmen
(Geschäftsaufnahme liegt mehr als 2 und höchstens 5 Jahre zurück)
- Etablierte Unternehmen
(Geschäftsaufnahme vor mehr als 5 Jahren).
- Allen Bausteinen des Unternehmerkapitals ist gemeinsam, dass die Banken vom Bund bzw. der KfW von den Risiken aus einem etwaigen Ausfall des Nachrangkapitals entlastet werden.

Neues Programm: EXIST-Seed

- Seed Capital für Gründungen aus der Hochschule (Lebensunterhalt + Sachkosten zur Weiterentwicklung und Konkretisierung der Geschäftsidee, also in einer frühen Gründungsphase, in der private Geldgeber und Banken noch nicht zu interessieren sind)
- Bis zu 3jährige Finanzierung von Gründungen aus Inkubatoren usw.
- Hartes Benchmarking (Präsentation vor Gutachtern)
- Ab Herbst 2004