

# Sie möchten Ihre Geschäftsidee verwirklichen?



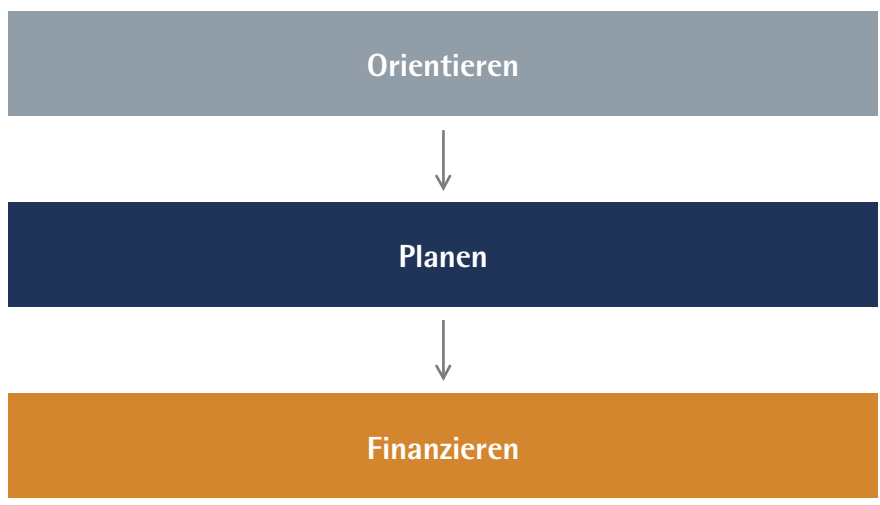


<b>Gut informiert – sicher finanziert</b>	<b>5</b>
<b>Wo Sie sich informieren können</b>	<b>6</b>
<b>Viele Wege in die Selbstständigkeit</b>	<b>8</b>
<b>Worauf die Hausbank achtet</b>	<b>10</b>
<b>Ihre Finanzierung nach Maß</b>	<b>14</b>
<b>Beispiele für sechs Firmengründungen</b>	<b>18</b>
1. Firmengründung	19
2. „Kleine“ Firmengründung	20
3. „Große“ Firmengründung	22
4. Betriebsübernahme	24
5. Erwerb einer tätigen Beteiligung	26
6. Selbstständigkeit als Franchisenehmer	28
<b>Antworten auf häufige Gründerfragen</b>	<b>30</b>
<b>Die KfW bleibt Ihr Partner</b>	<b>32</b>
<b>Das sollten Sie wissen</b>	<b>34</b>
<b>Checklisten</b>	
Geschäftskonzept, Investitionsplan, Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplan, Förderdarlehen-Übersicht, Bankgespräch	

---

## Ihr Weg in die Selbstständigkeit

Die verschiedenen Stationen bis zur optimalen Finanzierung Ihrer Geschäftsidee spiegeln sich im Aufbau der Broschüre wider: Zunächst gilt es, sich zu **Orientieren** und eine Art „Gründer-Kompass“ zu finden. Wo und wie gibt es Beratung und Unterstützung? Nach dieser Informationsphase **Planen** Sie das Finanzierungsgespräch und begeben sich bestens vorbereitet auf die Zielgerade in Richtung Selbstständigkeit. Das Kapitel **Finanzieren** zeigt die Förderpalette der KfW und ihre Anwendung in konkreten Finanzierungsbeispielen. Die unterschiedliche Farbgestaltung jeder Phase dient Ihnen als Leitfaden beim Lesen dieser Broschüre.



# GUT INFORMIERT – SICHER FINANZIERT

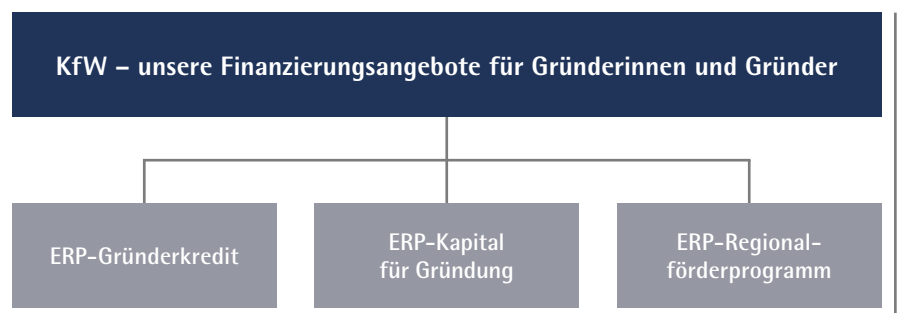
EIN WORT VORWEG

Wenn Sie als Gründerin oder Gründer von den Vorteilen öffentlicher Fördermittel profitieren wollen, dann sind Sie bei der KfW an der richtigen Adresse. Denn alle Darlehen, die hier für Existenzgründer bereitgestellt werden, bieten günstige Zinssätze, lange Laufzeiten und tilgungsfreie Anlaufjahre – besser kann eine Finanzierung kaum sein.

Doch mit Geld allein ist es in den meisten Fällen nicht getan. Als Existenzgründer betreten Sie Neuland auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit; deswegen sind zuverlässige Informationen unverzichtbar. Aus diesem Grund kombiniert die KfW die Finanzierung mit einem durchgängigen Beratungskonzept, das Sie nach Ihrer Existenzgründung begleitet.

Die Broschüre „Gründungsberater“ zeigt Ihnen, wie Sie Ihr Gründungsvorhaben intelligent und sicher finanzieren können. Und sie gibt Ihnen auf dem ersten Teilstück Ihres Weges in die Selbstständigkeit Antworten auf die wesentlichen Fragen, die für eine erfolgreiche Gründung wichtig sind.

Natürlich kann sich die Broschüre nicht mit allen Aspekten einer Unternehmensgründung befassen. Auf viele Fragen werden Sie selbst eine Antwort suchen müssen. Wenn Sie diese Broschüre gelesen haben, werden Sie zumindest wissen, wer Ihnen die Antwort geben kann. Und in Zweifelsfällen sollten Sie das tun, wofür Sie angetreten sind: Unternehmen Sie etwas.



# WO SIE SICH INFORMIEREN KÖNNEN

## > ORIENTIEREN



### **Sie wollen sich selbstständig machen**

Das ist eine mutige Entscheidung, die Respekt verdient. Zumal Ihnen sicherlich klar ist, dass der vor Ihnen liegende Weg nicht einfach sein wird. Selbstständigkeit – das bedeutet nicht nur, sein eigener Chef zu sein, sondern auch, alles selbst in die Hand zu nehmen.

Je mehr Sie wissen, desto fundierter wird Ihre Entscheidung sein. Da kann es nur von Vorteil sein, mit Leuten zu sprechen, die dieses Terrain genau kennen. Denn nicht immer ist der kürzeste Weg auch der sicherste und schnellste.

Sie haben eine Idee, von der Sie glauben, dass sich damit ein Geschäft auf die Beine stellen lässt. Natürlich nicht nur für die nächsten sechs Monate, sondern dauerhaft – vielleicht für den Rest Ihres Lebens. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen, um Ihre Selbstständigkeit mit Umsicht und Sorgfalt zu planen. Suchen Sie das Gespräch mit erfahrenen Fachleuten – das können Berater von Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern, aber auch Bank-, Unternehmens- oder Steuerberater sein. Wenn Sie auf konkrete Fragen zur Finanzierung schnelle Antworten brauchen, empfiehlt sich ein Anruf im Info-center der KfW: Am anderen Ende der Leitung sitzt immer ein kompetenter Gesprächspartner.

Die Gründung eines Unternehmens ist ein ziemlich komplexes Vorhaben, das manchem Gründer wie der berühmte Gordische Knoten erscheint. Der erste Schritt, ihn zu entflechten, könnte ein Besuch im virtuellen Gründerzentrum sein. Und sicher wird sich für Sie nach dem Besuch dort noch eine Reihe von Fragen ergeben.

Am besten besprechen Sie diese Aspekte telefonisch mit einem Experten des Info-centers der KfW. Die Berater der KfW sind zwar auf Finanzierungsfragen spezialisiert – übrigens auch in kniffligen Fällen –, können Ihnen aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung aber auch bei vielen anderen Gründungsproblemen weiterhelfen.

Viele angehende Selbstständige nutzen auch regionale und überregionale Existenzgründermessen für ein persönliches Beratungsgespräch. Die KfW ist jedes Jahr auf vielen Existenzgründermessen präsent. Unter [www.kfw.de/Veranstaltungskalender](http://www.kfw.de/Veranstaltungskalender) finden Sie die Termine. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Eine „erste“ Adresse für Existenzgründer ist die Homepage der KfW ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)). Dort finden Sie alle Informationen über die Förderprogramme der KfW sowie ein umfassendes Beratungsangebot.

### **Ihr Weg ins Gründerzentrum**

Ins Gründerzentrum gelangen Sie über [www.kfw.de/Gruenderzentrum](http://www.kfw.de/Gruenderzentrum) und landen damit in einer echten Fundgrube mit umfassenden Informationen über alle Phasen einer Existenzgründung – Orientierung, Planung, Umsetzung. Weiblichen Firmengründern ist das „Gründerinnen-Special“ gewidmet, das Sie unter dem Navigationspunkt „Orientierungsphase“ finden. Dort gibt die KfW unter anderem Antworten auf die von Gründerinnen am häufigsten gestellten Fragen. In der Rubrik „Planungsphase“ können Sie sich ausführlich zu den Themen Businessplan, Marketing und Vertrieb, Kalkulation und Finanzplanung sowie Steuern, Recht und Versicherungen informieren. Schließlich gibt es wertvolle Tipps für die Umsetzungsphase. Für alle Gründungsphasen gibt es Checklisten, Arbeits- und Planungshilfen sowie weiterführende Links.

## startothek und Gründungsstarter

Bei der Gründung eines Unternehmens sind viele Vorschriften und Genehmigungsprozesse zu beachten. Die startothek ([www.startothek.de](http://www.startothek.de)) ist ein datenbankgestütztes Informationssystem. Es bietet jederzeit verlässliche und topaktuelle Rechtsinformationen für Gewerbe, Handwerk und freie Berufe in über 370 Wirtschaftszweigen und verschafft damit Transparenz in Bezug auf die rechtlichen Aspekte im Vorfeld einer Existenzgründung oder unternehmerischen Neuausrichtung. Ursprünglich für Berater konzipiert, wurde die startothek im Dezember 2008 auch für Gründer geöffnet.

Der Gründungsstarter der startothek ([www.gruendungsstarter.de](http://www.gruendungsstarter.de)) ist ein Online-Angebot speziell für Gründer und Unternehmer. Er ermöglicht potenziellen Existenzgründern die schnelle und unkomplizierte Kontaktaufnahme zu kompetenten Existenzgründungsberatern. Nutzer des Gründungsstarters haben die Möglichkeit, ein eigenes Gründungsprofil ihres Gründungsvorhabens zu erstellen und es unverbindlich an mehrere startothek-Berater zu versenden. Als Ergebnis erhalten Gründer eine individuelle To-do-Liste für ihr Gründungsvorhaben, welche schrittweise abgearbeitet werden kann.

## Gründungswerkstatt Deutschland

Die KfW bietet in Kooperation mit den IHKs, Handwerkskammern oder Gründungsförderungsinstituten auf einer gemeinsamen technischen Plattform unter [www.gruendungswerkstatt-deutschland.de](http://www.gruendungswerkstatt-deutschland.de) die Gründungswerkstatt Deutschland an.

Die Gründungswerkstatt ist eine Informations-, Qualifizierungs- und Beratungsplattform für Existenzgründer und für Unternehmen in der Nachgründungsphase und unterstützt diese bei der Planung und Umsetzung ihrer Geschäftsidee – kostenlos, vertraulich und unverbindlich. Als onlinebasiertes Wissensmanagementsystem verbindet sie die Vorteile von internetgestütztem E-Learning und persönlicher Gründungsberatung.

Die Gründungswerkstatt Deutschland ist ein Verbund von Gründungswerkstätten, dessen Mehrwert in einer Online-Tutoren- und Beratungsfunktion besteht und der von den Gründungsberatern der jeweiligen Kammern angeboten wird. Überall dort, wo noch keine regionalen Gründungswerkstätten bestehen, können sich Gründer im Basisportal „Gründungswerkstatt Deutschland“ registrieren. Mit Ausnahme des Online-Tutorings und regionalspezifischer Inhalte steht den Nutzern dort das gleiche Leistungsspektrum zur Verfügung wie in einer regionalen Gründungswerkstatt.

## Keine Kosten und keine Verpflichtungen

## Softwarepaket für Gründer

Für angehende Selbstständige hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) ein „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ herausgegeben. Die CD-ROM bietet eine komfortable Benutzerführung durch verschiedene Lern- und Anwendungsprogramme, ein umfangreiches Workshop-Paket (für Dozenten und Berater) mit

ausdruckbaren Folien und Checklisten sowie eine Gründerdatenbank.

Die kostenlose CD kann angefordert werden unter:

[publikationen@bundesregierung.de](mailto:publikationen@bundesregierung.de)  
oder telefonisch: 0180 5778090\*

\*14 Cent/Minute; Mobilfunk max. 42 Cent/Minute

# VIELE WEGE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

## > PLANEN

### „Ich mache mich selbstständig.“

*Die meisten Existenzgründer verbinden mit diesem Entschluss die Gründung einer neuen Firma. Dabei gibt es viele Wege in die Selbstständigkeit.*

#### Mit Partnern eine Firma gründen

Vielen angehenden Unternehmern scheint das Risiko zu groß, allein den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Ein Unternehmen kann man schließlich auch zu zweit, zu dritt oder zu viert gründen. Selbstständigkeit verlangt keine Einzelkämpfer-Mentalität. Nicht von ungefähr zählen diejenigen mittelständischen Firmen zu den erfolgreichsten, in denen sich technische und kaufmännische Geschäftsführer optimal ergänzen.

#### Eine Firma als Nachfolger übernehmen

Muss man überhaupt eine Firma neu gründen? Oder kann man in der Branche, in der man tätig werden will, eine bestehende Firma übernehmen? Die findet sich vielleicht nicht im näheren Umkreis des eigenen Wohnortes, bietet aber bereits eingeführte Produkte oder Dienstleistungen, eine eingespielte Mannschaft und einen festen Kundenstamm. An dieser Stelle könnte Ihnen „nexxt“ weiterhelfen. „nexxt“ ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), der KfW sowie weiterer Partner mit dem Ziel, ein günstiges Klima für den unternehmerischen Generationswechsel in Deutschland zu schaffen ([www.nexxt.org](http://www.nexxt.org)). Im Rahmen der Initiative gibt es die Online-Unternehmensbörse „nexxt-change“, die der zentrale Marktplatz für Unternehmensübergaben ist. Gründerinnen und Gründer können unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org) nach einem passenden Unternehmen suchen oder selbst eine Suchanzeige aufgeben, indem sie ihr eigenes Profil angeben. „nexxt-change“ wird gemeinsam vom BMWi, der KfW, den Wirtschaftskammern sowie den Volks- und Raiffeisenbanken, der Sparkassen-Finanzgruppe und anderen Partnern betrieben.



### Sich an einer Firma beteiligen

Als „Unternehmensgründung“ im Sinne der Förderrichtlinien gilt nicht nur die Übernahme eines Unternehmens, sondern auch der Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) an einer Firma als **Asset-Deal**. Vorteil für den Gründer: Er kann sorgfältig prüfen, worauf er sich einlässt, und muss nicht bei null anfangen.

### Selbstständig als Franchisenehmer

Allein in Deutschland gibt es einige Hundert Franchisesysteme, und alle funktionieren nach dem gleichen Prinzip: Ein bereits am Markt etablierter Franchisegeber gestattet einem Franchisenehmer, ein Produkt oder eine Dienstleistung unter Nutzung des Markennamens anzubieten. Im Gegenzug übernimmt der Franchisenehmer allerdings auch Pflichten, etwa die Einhaltung von Qualitätsstandards oder die Sicherstellung eines einheitlichen Erscheinungsbildes des Systems. Franchising bietet Gründungswilligen durchaus eine Alternative zur Verwirklichung einer eigenen Gründungsidee. Weitere Informationen zum Thema Franchise finden Sie unter [www.kfw.de/Gruenderzentrum](http://www.kfw.de/Gruenderzentrum).

Wahrscheinlich haben Sie sich bereits für eine Form der Selbstständigkeit entschieden. Doch wie auch immer Sie starten – Sie brauchen dafür Geld.



# WORAUF DIE HAUSBANK ACHTET

## > PLANEN

Nur ein Konzept mit Hand und Fuß überzeugt

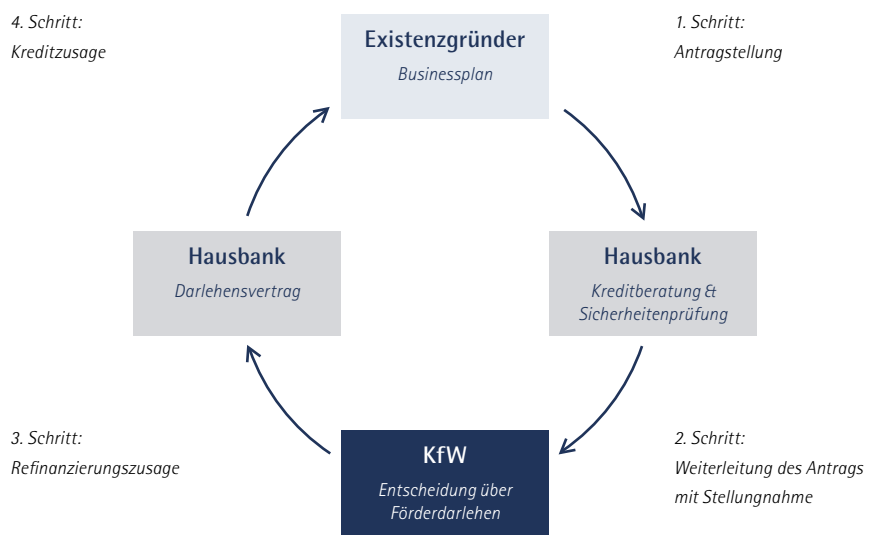
Geld leihen Ihnen bekanntermaßen Banken. Allerdings gilt für die KfW das sogenannte Hausbankprinzip. Das heißt: Den **Antrag** für ein zinsgünstiges, langfristiges Förderdarlehen stellen Sie nicht direkt bei der KfW, sondern bei einer Sparkasse, einer Volks- und Raiffeisenbank oder einer Privatbank – und zwar bevor Sie Ihr Vorhaben in Angriff nehmen. Für das von Ihnen beantragte Darlehen haftet Ihre Hausbank in der Regel gegenüber der KfW. Logischerweise wird sie das Risiko nicht allein tragen wollen und Ihnen deshalb auf den Zahn fühlen: in puncto **Sicherheiten** und hinsichtlich Ihres Geschäftskonzeptes.

Wenn Sie also mit Ihrer Bank über Geld reden wollen, dann sollten Sie davon ausgehen, dass die Bank an Sie auch ein paar Fragen hat. Und die sollten Sie überzeugend beantworten können.

### Wenn Sie Bankberater wären ...

Wie wäre es mit einem vorübergehenden Rollentausch? Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten als Berater in einer Bank oder Sparkasse, und eines Tages steht jemand vor Ihrem Schreibtisch und sagt, er habe eine gute Geschäftsidee, für deren Umsetzung er – sagen wir – 150.000 EUR brauche. Ihr Gesprächspartner macht einen durchaus seriösen Eindruck und hat auch etwas Eigenkapital angespart, aber mit den Sicherheiten für ein Darlehen in der gewünschten Größenordnung ist es nicht weit her. Was bleibt Ihnen dann, wenn Sie diesen potenziellen Kunden nicht gleich wieder verabschieden wollen?

### So funktioniert das Hausbankprinzip – vier Schritte zum Förderdarlehen



Sie schauen sich sein Geschäftskonzept an – und zwar ganz genau. Nur wenn Sie überzeugt sind, dass das Konzept Hand und Fuß hat, werden Sie eine Finanzierung in Erwägung ziehen.

Und das Mindeste, was Sie als Bankberater in diesem ersten Gespräch von Ihrem Gegenüber erwarten, sind Antworten auf Ihre Fragen. Wenn Sie stattdessen den Eindruck gewinnen, dass die Gründerin oder der Gründer sich nicht intensiv mit der eigenen Geschäftsidee auseinandergesetzt hat, dann werden Sie ihr/ihm kaum Vertrauen entgegenbringen. Für eine Bank ist das Geschäftskonzept (auch Businessplan genannt) also sehr wichtig. Aber auch die fachliche Qualifikation, die berufliche Erfahrung, die Produkt- oder Branchenkenntnisse der Person, die das Konzept später umsetzt und aus der Idee ein Unternehmen macht, sind für eine Bank starke Argumente.

Die Kernfragen, die sich ein Bankberater letztlich stellt, lauten: Traue ich dieser Gründerin oder diesem Gründer zu, ein Geschäft aufzubauen und zu entwickeln? Wird das Geschäftsvorhaben wirtschaftlich so erfolgreich sein, dass die Rückzahlung des Darlehens gewährleistet ist? Diese Fragen muss ein Bankberater mit einem klaren Ja oder einem eindeutigen Nein beantworten. Und in rund zwei Dritteln aller Fälle sagt er Nein. Das hat Gründe, auf die wir etwas näher eingehen wollen.

**Erstens:** Nicht jeder Mensch hat Unternehmerqualitäten. Worin sie im Einzelnen bestehen, lässt sich schwer in Worte fassen. Letztlich ist es das Gesamtbild, das eine Person vermittelt. Ein Techniker, ein Programmierer oder ein Ingenieur beispielsweise kann ein hervorragender Fachmann auf seinem Gebiet sein – dennoch traut ihm

der Bankberater nicht zu, ein Unternehmen zu führen, und lehnt eine Finanzierung ab. Selten übrigens mit der freimütigen – für den Betroffenen vielleicht unverblümt wirkenden – Begründung: „Das traue ich Ihnen nicht zu.“ Wenn Sie anderer Meinung sind: Sprechen Sie mit mehreren Kreditinstituten oder erfahrenen Unternehmensberatern, aber prüfen Sie Ihren Wunsch nach Selbstständigkeit kritisch, wenn Sie auch dort auf Skepsis stoßen.

### Was Ihr Lebenslauf verrät

**Zweitens:** Ihr Lebenslauf gibt Auskunft über Ihre schulische und berufliche Qualifikation. Einem Berater sagt er zweifelsfrei, wie viel Berufserfahrung Sie in welcher Branche gewonnen haben. Er offenbart ihm aber auch potenzielle Wissensdefizite. Eine Anlagenelektronikerin im Angestelltenverhältnis etwa braucht in ihrem Beruf keine kaufmännischen Kenntnisse. Will sie aber als Unternehmerin zukünftig Schaltschranke bauen, dann sollten ihr betriebswirtschaftliche Grundregeln geläufig sein. Denn als Firmenchefin muss sie auch Aspekte wie Materialeinkauf, Personalwirtschaft, Marketing oder Kundendienst in ihrer Gesamtkalkulation berücksichtigen.

**Drittens:** Nicht wenige Finanzierungen scheitern an lückenhaften, unlogischen oder auch widersprüchlichen Unterlagen. Dieses Manko lässt sich jedoch relativ schnell korrigieren, am besten mit der fachlichen Unterstützung eines Unternehmens- oder Steuerberaters. Kontakt zu Fachleuten, die sich auf die Beratung von Existenzgründern spezialisiert haben, erhalten Sie über die Beraterbörse der KfW (siehe Seite 32).



## Geschäftskonzept, Investitionsplan, Rentabilitätsvorschau, Liquiditätsplan

### Diese Unterlagen brauchen Sie

Die Bank möchte von Ihnen Folgendes wissen: Wie sieht Ihr Geschäftskonzept im Detail aus? Wie wollen Sie investieren? Wer sind Ihre Kunden, und wie erreichen Sie diese? Wie entwickelt sich nach der Firmengründung Ihre geplante Liquidität, und was steht am Jahresende unter dem Strich? Die Antworten auf diese vier Fragen sollten Sie mit ungeteilter Konzentration und größtmöglicher Sorgfalt erarbeiten – sie beschreiben zugleich die Perspektive Ihres Unternehmens.

Widmen wir uns jetzt den wichtigsten Unterlagen, die Sie für das Finanzierungsgespräch mit Ihrer Bank brauchen. Nehmen Sie hierfür die Checklisten aus dem hinteren Umschlag dieser Broschüre zur Hand. Die Listen finden Sie unter [www.kfw.de/Checkliste](http://www.kfw.de/Checkliste) auch zum Download.

### Geschäftskonzept (Checkliste 1)

Im Geschäftskonzept beschreiben Sie ausführlich den Plan für Ihre Existenzgründung. Schildern Sie den Kernpunkt Ihrer Idee sowie deren Marktchancen, aber auch mögliche Risiken. Erläutern Sie, wodurch sich Ihre Idee – aus Sicht Ihrer Kunden – positiv von Ihren Wettbewerbern unterscheidet. Ihre Beschreibung sollte nicht zu knapp ausfallen, aber auch nicht in einen Roman ausarten. Die meisten Businesspläne haben einen Umfang zwischen fünf und 20 DIN-A4-Seiten. Bewährt hat es sich dabei, das Geschäftskonzept mit einer kurzen, circa einseitigen Zusammenfassung zu beginnen: Sie dient dem schnellen Überblick und vermittelt alles, was jemand mit wenig Zeit über Ihr Geschäftskonzept wissen muss. Die Bank beurteilt auf der Grundlage dieses Konzeptes, ob sie Ihre Idee für realistisch, umsetzbar und damit letztlich für finanzierbar hält. Bitten Sie ruhig auch Verwandte oder Freunde, Ihr Konzept kritisch zu lesen – in der Diskussion mit ihnen werden häufig Schwachstellen deutlich.

### Investitionsplan (Checkliste 2)

Wie viel Geld brauchen Sie zur Finanzierung Ihrer Geschäftsidee? Die Antwort darauf gibt Ihnen der Investitionsplan. Er verschafft Ihnen – und der Bank – einen Überblick über den lang-, mittel- und kurzfristigen Kapitalbedarf, die nötigen **Betriebsmittel** sowie die **Investitionskosten** für die Gründung Ihres Unternehmens. Vielleicht machen Sie mit Ihrer neuen Firma vom ersten Tag an Gewinn – vielleicht aber auch nicht. Bei der Erarbeitung des Investitionsplans sollten Sie nicht mit allzu spitzer Feder rechnen: Ein finanzielles Polster lässt Sie ruhiger schlafen.

### Rentabilitätsvorschau (Checkliste 3)

Was steht am Ende Ihres ersten Geschäftsjahres unter dem Strich: Plus oder Minus? Eine Antwort darauf gibt – für die ersten drei Jahre – die Rentabilitätsvorschau. Selbstverständlich ermöglicht sie keine sichere Voraussage, denn Sie arbeiten ja mit Planzahlen. Ihre Bank wird prüfen, ob diese Zahlen realistisch erscheinen. Ob sie stimmen, können weder Sie noch die Bank voraussagen. Blicken Sie deshalb eher zurückhaltend in die Zukunft: Mögliche Verluste im ersten Geschäftsjahr bedeuten für Sie nicht das Aus als Unternehmer. Im Gegenteil: Banken wissen es durchaus zu schätzen, wenn Sie sich nicht selbst etwas vormachen. Anlaufverluste sind nichts Ungewöhnliches, sie sollten jedoch (Stichwort: Liquidität) in der Gesamtfinanzierung berücksichtigt sein. Wenn allerdings in den ersten drei Geschäftsjahren ausschließlich rote Zahlen unter dem Strich stehen, dann sollte dies auch Sie selbst nachdenklich stimmen.

### Liquiditätsplan (Checkliste 4)

Ihren Kapitalbedarf haben Sie im Investitionsplan ermittelt. Jetzt stellt sich die Frage, ob Ihre monatlichen Einnahmen zur Deckung der monatlichen Ausgaben (einschließlich Ihrer privaten Lebenshaltungskosten) ausreichen. Denn egal ob Sie von Anfang an Geld verdienen oder nicht: Ihre Lieferanten wie auch Ihre Mitarbeiter wollen für ihre erbrachten Leistungen bezahlt werden – und zwar jeden Monat. Und Sie selbst müssen Ihre Lebenshaltungskosten ebenfalls bestreiten. Der Liquiditätsplan sagt Ihnen, ob Sie jederzeit liquide („flüssig“) sind. Wenn Sie feststellen, dass Sie in der Anlaufphase Ihrer Firma mehr Ausgaben als Einnahmen haben, dann müssen Sie diese fehlende Liquidität in der Kapitalplanung berücksichtigen. Das heißt, Sie benötigen zusätzliches Fremdkapital, um Ihre Zahlungsfähigkeit jederzeit sicherzustellen. Widerstehen Sie der riskanten Versuchung, Einnahmen und Ausgaben „deckungsgleich“ zu machen – dies gelingt Ihnen allenfalls auf dem Papier. Kalkulieren Sie stattdessen die Einnahmen konservativ und die Ausgaben eher großzügig.

Versuchen Sie, in Ihrer Gesamtplanung auch unvorhergesehenen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Überlegen Sie beispielsweise, was im Liquiditätsplan oder in der Rentabilitätsvorschau passiert, wenn sich Ihre Materialkosten schlagartig um 10 % erhöhen oder der Umsatz in einem Quartal um 15 % zurückgeht. Oder wenn eine wichtige Produktionsmaschine für zwei Wochen stillsteht. Oder welche Folgen es für Ihr Geschäft hätte, wenn zwei wichtige Mitarbeiter zur selben Zeit kündigten. Rechnen Sie die Konsequenzen solcher Unwägbarkeiten, die es ja alle schon gegeben hat, mal in Ruhe durch. Und stellen Sie sich dann die Frage, ob Sie mit Ihren Planungen wirklich auf der sicheren Seite sind oder ob Sie dem Aspekt „Unvorhergesehenes“ nicht doch etwas mehr Raum in der Gesamtfinanzierung geben müssen.

Auf dem Papier, das bekanntlich geduldig ist, kann man ein Geschäftskonzept immer „rund“ machen. Sehen Sie aber in allen Punkten, bei denen es vielleicht noch hakt, einen Warnhinweis. Denn die geschäftliche Realität ist alles andere als eine runde Sache. Bei aller Bereitschaft zu unternehmerischem Risiko gehört ein umsichtiger Weitblick sicher zu den Qualitäten eines auch für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verantwortlichen Firmenchefs.

# IHRE FINANZIERUNG NACH MASS

## > FINANZIEREN

### Ein Förderdarlehen bietet viele Vorteile

Nehmen wir an, alles passt: Das Geschäftskonzept ist schlüssig, der Investitionsplan solide, der Liquiditätsplan ohne Engpass und die Rentabilitätsvorschau realistisch. Dann können Sie jetzt in das Finanzierungsgespräch mit Ihrer Bank einsteigen.

Für Existenzgründer werden eine ganze Reihe von Förderdarlehen angeboten. Als Antragsteller sollten Sie wissen, dass es das **ERP-Kapital** für Gründung gibt, mit dem Sie Ihre **Eigenmittel** stärken können und das ausschließlich für die Finanzierung von Investitionen genutzt werden kann. Da aus diesem Programm nur eine anteilige Finanzierung möglich ist, kann bei Bedarf ergänzend der ERP-Gründerkredit – Universell genutzt werden. Benötigen Sie höchstens 100.000 EUR Startkapital, ist vielleicht der ERP-Gründerkredit – StartGeld für Sie die richtige Wahl. Informiert sein heißt Geld sparen. Die „Förderdarlehen“-Übersicht (Checkliste 5) sagt Ihnen, welche Investitionsvorhaben Sie mit der KfW finanzieren können.



## Warum mit der KfW?

Ein Darlehen ist schließlich ein Darlehen, für das man Zinsen und Tilgung zahlt, bis es vollständig zurückgezahlt ist. Das stimmt auch, aber ein Förderdarlehen bietet gegenüber einem „banküblichen“ Kredit einige Vorteile:

- Ein Förderdarlehen ist kostengünstig, sein Zinssatz liegt in der Regel unter den allgemeinen Marktkonditionen – je nach Höhe und Laufzeit des Darlehens bedeutet das eine Einsparung von einigen Tausend Euro.
- Förderdarlehen haben eine lange Laufzeit und bieten einen festen Zinssatz in einem Zeitraum von bis zu zehn Jahren. Damit kann ein Existenzgründer seinen jährlichen Kapitaldienst (die Summe aus Zinsen und Tilgung) auf lange Zeit voraussehbar planen.
- Alle Förderdarlehen bieten tilgungsfreie Zeiträume – in der Regel zwischen einem und sieben Jahren. Für den Gründer bedeutet dies eine spürbare finanzielle Entlastung in den wirtschaftlich oft schwierigen Anfangsjahren.
- Das ERP-Kapital für Gründung, mit dem ein Existenzgründer sein eigenes Kapital auf bis zu 40 % (alte Bundesländer) bzw.

50 % (neue Bundesländer) der Gesamtfinanzierungssumme aufstocken kann, erfordert keine Sicherheitenstellung. Es hat eine Laufzeit von 15 Jahren, von denen 7 Jahre – bei festem Zinssatz – tilgungsfrei sind. In den ersten 10 Jahren der Laufzeit wird der Zinssatz aus dem ERP-Sondervermögen vergünstigt.

- Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld, für den die KfW gegenüber der Hausbank eine 80-prozentige **Haftungsfreistellung** gewährt, kann auch eine anfängliche Nebentätigkeit finanziert werden, die später in einen Haupterwerb übergeht. Zudem können mit dieser Darlehensform Investitionen und Betriebsmittel finanziert werden. Der Höchstbetrag liegt bei 100.000 EUR, davon dürfen 30.000 EUR auf Betriebsmittel entfallen.

Bei der Finanzierung wird die KfW von einer Garantie unterstützt, die innerhalb des Rahmenprogramms der Europäischen Gemeinschaft für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) gestellt wurde.

- Mit dem ERP-Gründerkredit – Universell finanzieren Sie besonders zinsgünstig auch größere Vorhaben. Der Anteil der Betriebsmittelfinanzierung ist hier nicht festgeschrieben.

## Förderfähig: Kosten für die Markterschließung

Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß! Dieses Sprichwort trifft auch auf ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung zu – beide müssen am Markt bekannt gemacht werden. Der nicht unerhebliche Aufwand für die Markterschließung kann allerdings mit öffentlichen Fördermitteln finanziert werden.

Gefördert werden:

- Kosten für extern erworbene Beratungsdienstleistungen, die einmalige Informationserfordernisse bei der Erschließung neuer Märkte oder Einführung neuer Produktionsmethoden sicherstellen
- Kosten für erste Messeteilnahmen

## Förderdarlehen auf einen Blick

Die Checkliste 5 „KfW-Förderdarlehen“ gibt Ihnen einen Überblick über die Darlehensformen und Vorteile der öffentlichen Förderung. Und dies sind nur Darlehensvarianten, die die KfW für Gründerinnen und Gründer bereitstellt. Die Landesförderinstitute bieten in Kooperation mit der KfW Förderprogramme an, die durch die Bündelung von Bundes- und Landesförderung mit günstigen Konditionen für kleine und mittlere Unternehmen ausgestaltet sind. Darüber hinaus gibt es in fast jedem Bundesland sogenannte Regionalförderprogramme, mit denen beispielsweise die Ansiedlung neuer Unternehmen in solchen Regionen unterstützt wird, in denen es zu wenig Arbeitsplätze gibt. Erkundigen Sie sich beim Wirtschaftsförderungsamt Ihrer Stadt oder Gemeinde, bei den Industrie- und Handels- oder den Handwerkskammern Ihrer Region nach solchen Programmen.

Auf Bundesebene bietet die KfW das ERP-Regionalförderprogramm in deutschen Regionalfördergebieten an. Dazu zählen alle Standorte in den neuen Ländern und Berlin sowie alle speziell zur Förderung ausgeschriebenen Gebiete in den alten Ländern. Die Fördergebietssuche finden Sie auf der Homepage des Bundesministeriums für Wirtschaft ([www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)) unter Förderdatenbank.

Wie schon erwähnt, spielt es keine Rolle, ob Sie sich als Freiberufler selbstständig machen, ein Unternehmen neu gründen, sich in eine Firma „einkaufen“ oder einen Betrieb übernehmen – allein oder mit Partnern. In allen Fällen gründen Sie ein Unternehmen und können dafür zinsgünstige öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen. Sie sollten außerdem wissen, dass auch solche Kosten finanziert werden können, die nach einer Firmengründung anfallen – beispielsweise alle laufenden betrieblichen Kosten oder Aufwendungen für die Markterschließung (siehe Infokasten auf Seite 15). Auch die Kosten von Ökobilanzen/Öko-Audits oder des Umweltmanagements können finanziert werden.

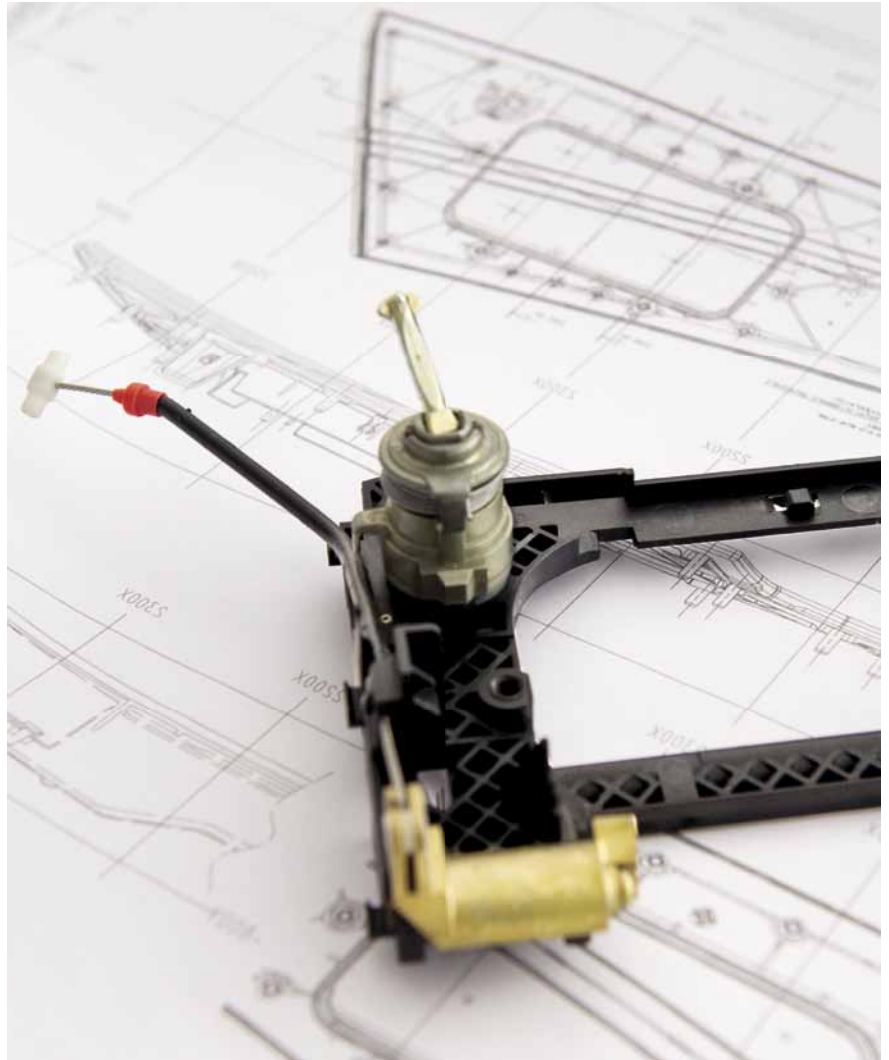
In die Gründungsfinanzierung können auch KfW-Darlehen für Maßnahmen des gewerblichen Umweltschutzes und der betrieblichen Energieeffizienz sowie Darlehen aus dem KfW-Programm „Erneuerbare Energien“ eingebunden werden. Bereits im Rahmen einer Unternehmensgründung sollte unter Wettbewerbsgesichtspunkten darauf geachtet werden, Umweltbelastungen im Betrieb

erst gar nicht entstehen zu lassen sowie den Energieverbrauch zu minimieren. So kann der Produktionsprozess durch unterschiedlichste Maßnahmen umweltfreundlich oder emissionsarm gestaltet werden, wodurch von vornherein der Ressourceneinsatz geschont wird oder weniger Abfall und Abwasser entstehen. Auch die Modernisierung bzw. der Neubau eines gewerblich genutzten Gebäudes kann unter gewissen Voraussetzungen mit einem zinsgünstigen Umweltkredit gefördert werden. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de). Daneben können Sie die Gründung eines innovativen Unternehmens mit **Beteiligungskapital** finanzieren. Auch solche Finanzierungsprodukte stellt die KfW zur Verfügung.

Sprechen Sie mit unseren Finanzierungsexperten über die spezifischen Förderbedingungen, wenn Sie die gewerblichen Klima- und Umweltschutzprogramme oder Beteiligungskapital als Finanzierungsalternative in Erwägung ziehen.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt: Welches Darlehen oder welche Kombination von Darlehen ist denn für mich geeignet? Eine Standardfinanzierung gibt es nicht. Jede Finanzierung ist auf den persönlichen Einzelfall zugeschnitten – und genau darauf verstehen sich unsere Beraterinnen und Berater. Mit ihnen können Sie Ihren „Fall“ in aller Ruhe besprechen und Sie erhalten Finanzierungsvorschläge zur Vorbereitung auf das Gespräch mit Ihrer Hausbank.

Auf den folgenden Seiten werden Sie sechs konkrete und praxisnahe Beispiele finden – sowohl für eine Existenzgründung als auch für Ihre Finanzierung. Zwar sind alle Beispielfälle fiktiv, aber es hat sie in ähnlicher Weise schon gegeben und sie sind auch in der beschriebenen Art finanziert worden. Eine „Empfehlung“ geben die Experten normalerweise im persönlichen Beratungsgespräch, gleichwohl mag sie auch gedruckt für Sie als Gründer hilfreich sein. Vielleicht erkennen Sie in einem der beschriebenen Beispiele Ähnlichkeiten mit Ihrem eigenen Gründungsvorhaben. Dann gehören Sie zu jenen mehr als 90 % aller Existenzgründer, die durch diese sechs Fallbeispiele repräsentiert werden. Womit Sie sich in guter – und erfolgreich finanzierter – Gesellschaft befinden.



## Beteiligungskapital für Technologieunternehmen

Zum Angebot der KfW gehören auch Beteiligungen an jungen technologieorientierten Unternehmen. Im Rahmen des ERP-Startfonds engagiert sie sich gemeinsam mit einem Koinvestor, der neben seinem Beteiligungskapital auch Know-how ins Unternehmen einbringt. Daneben bietet auch der High-Tech-Gründerfonds Beteiligungskapital

für junge, chancenreiche Technologieunternehmen. Er wurde im Rahmen einer Public Private Partnership von der KfW und dem Bund sowie Industrieinvestoren aufgelegt.

Nähere Informationen:  
[www.high-tech-gruenderfonds.de](http://www.high-tech-gruenderfonds.de)

# BEISPIELE FÜR SECHS FIRMENGRÜNDUNGEN

---



# 1. FIRMENGRÜNDUNG

## FINANZIERUNGSBEDARF 100.000 EUR

Silke Stratmann (33) wohnt in Leipzig und arbeitet seit sieben Jahren als Gärtnerin in einem großen Pflanzen- und Gartenzentrum. Bei einem Einkaufsbummel mit ihrer Freundin ist ihr aufgefallen, dass es in einer Nachbarstadt plötzlich zwei Blumengeschäfte weniger gibt. Sie erkundigt sich nach den Gründen und erfährt, dass beide Inhaber ihre Geschäfte aus Altersgründen aufgegeben haben. In der stark frequentierten Fußgängerzone gibt es im Moment kein Blumengeschäft; außerdem stehen einige Ladenlokale leer. Silke Stratmann sieht im Zusammenreffen dieser Zufälle eine Chance für sich. Und sie weiß: Wenn überhaupt, dann muss sie schnell und entschlossen handeln. Ihr Mann, ein angestellter Elektroinstallateur, findet ihre Idee, ein eigenes Geschäft aufzubauen, prima.

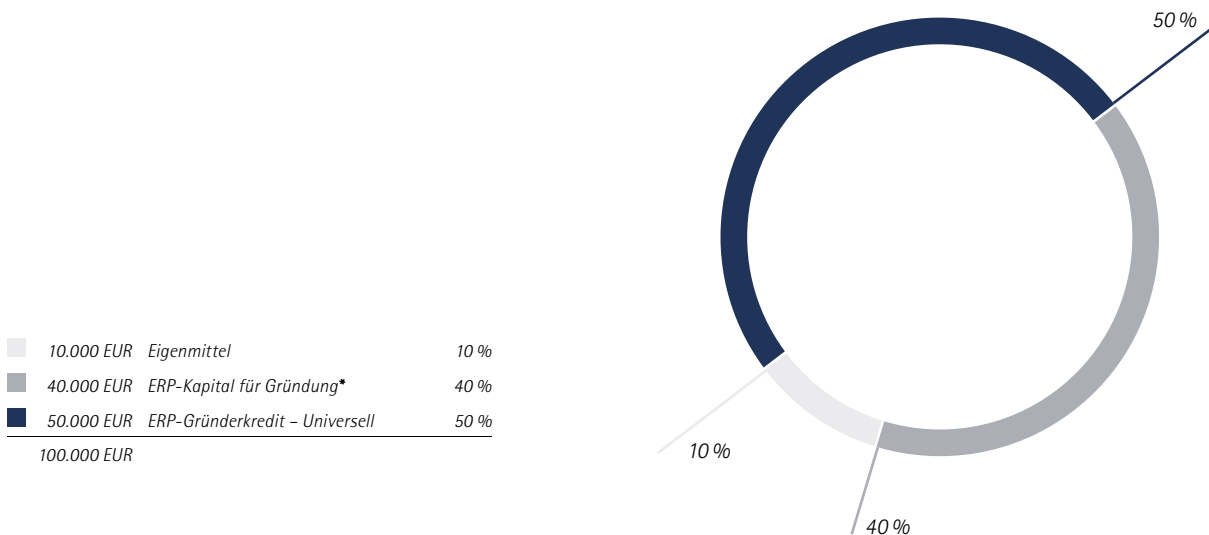
Die Stratmanns rechnen mit Unterstützung des Steuerberaters alles durch und kommen – einschließlich eines erforderlichen Umbaus, der neuen Einrichtung und der notwendigen Erstausrüstung – auf einen Betrag von knapp 100.000 EUR. Die örtliche Industrie- und Handelskammer, bei der sich die Gründerin ebenfalls im Vorfeld beraten lässt, prüft den Businessplan und bespricht mit ihr die Planungsunterlagen für das Bankgespräch. Auch hier werden die gute Geschäftslage bestätigt und die geplanten Umsatzzahlen als realistisch eingestuft. Da Stratmanns erst vor einem Jahr eine Eigentumswohnung gekauft haben, kann Frau Stratmann nicht mehr als 10.000 EUR Eigenkapital aufbringen.

### Die Empfehlung des Experten

Frau Stratmann ist für ihre Selbstständigkeit fachlich qualifiziert, hat sich bislang allerdings nicht um kaufmännische Dinge kümmern müssen. Dieses Wissensdefizit kann sie aber kurzfristig durch den Besuch entsprechender Seminare – Termine hat ihr die Kammer bereits genannt – und durch die Einbeziehung eines Steuerberaters ausgleichen. Das konsequente Engagement von Frau Stratmann – Befragung von Steuerberater und Kammer, gute Vorbereitung des Bankgesprächs – wird sicherlich positiv ins Gewicht fallen.

Da am Anfang noch nicht absehbar ist, ob sich die Umsätze auch wie geplant entwickeln, sollte sie zunächst mit nur einem Mitarbeiter starten. Falls alles so gut läuft wie geplant, kann sie schon nach einigen Monaten eine weitere Kraft einstellen.

### Die Finanzierung des Experten



Alternative: Komplettfinanzierung über den ERP-Gründerkredit – StartGeld

\* Eigenmitteleinsatz in Höhe von mindestens 10 % in den neuen Bundesländern und Berlin

## 2. „KLEINE“ FIRMENGRÜNDUNG

FINANZIERUNGSBEDARF 30.000 EUR





Annette Bergmann (44) arbeitet seit zwölf Jahren als Fremdsprachenkorrespondentin in durchaus gesicherter Position für ein exportorientiertes Elektronikunternehmen in Braunschweig. Seit einiger Zeit überlegt sie, welche Alternativen sie zu ihrer jetzigen Position hat.

Annette Bergmann will sich – zunächst im kleinen Dachstudio der eigenen Wohnung – mit einem Korrespondenzbüro selbstständig machen und mittelständischen Exportunternehmen die Übersetzung des Brief- und E-Mail-Verkehrs anbieten. Sie hofft, dass ihr dabei die in der jetzigen Firma geknüpften Kontakte mit Unternehmen zugutekommen. Annette Bergmanns Kapitalbedarf für die geplante Grundausstattung: 20.000 EUR.

Allerdings möchte sie von vornherein eine zweite Fremdsprachensekretärin einstellen, die sich – ihre eigenen Kontakte nutzend – zunächst um nichts anderes als um neue Kunden kümmern soll. Annette Bergmann will deshalb in sechs bis neun Monaten ihr jetziges Home-Office in angemietete Räume mit entsprechender Ausstattung verlagern.



### Die Empfehlung des Experten

Annette Bergmanns Vorhaben scheint ein einfacher Fall – allerdings nur auf den ersten Blick. Ihr weiteres Vorgehen sollte sie gründlich planen: „Gute Kontakte“ sind nicht gleichbedeutend mit bezahlten Aufträgen. Da sich Investitionen und laufende Kosten – hierfür veranschlagt sie weitere 10.000 EUR (Miete, Energie, Telekommunikationskosten, Mitarbeiter) – vollständig mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld finanzieren lassen, sollte Frau Bergmann vielleicht zunächst eine Nebenerwerbstätigkeit ins Auge fassen, bis ihre Auftragslage den Wechsel in die Selbstständigkeit als gesichert erscheinen lässt.

### Die Finanzierung des Experten

Annette Bergmann erhält die Zusage für ein Darlehen, mit dem sie die Investitionen wie auch die notwendigen Betriebsmittel finanzieren kann. Der ERP-Gründerkredit – StartGeld kann auch für den Start als Nebenerwerbstätigkeit genutzt werden. Des Weiteren ist es möglich, eine Folgeinvestition mit einer zweiten Antragstellung zu finanzieren, sofern der kumulierte Zusagebetrag 100.000 EUR nicht übersteigt. Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld können max. 30.000 EUR für die Finanzierung von Betriebsmitteln eingesetzt werden.

# 3. „GROSSE“ FIRMENGRÜNDUNG

## FINANZIERUNGSBEDARF 800.000 EUR

Martin Bölhoff (38) ist verheiratet und hat eine zehnjährige Tochter. Seit sieben Jahren arbeitet der Maschinenbau-Ingenieur (Fachrichtung: Motorentchnik) als CAD-Konstrukteur in einem mittelständischen Unternehmen in Magdeburg. Seine Chancen für ein berufliches Weiterkommen sind dort allerdings begrenzt. Mit seinem Know-how, so seine Überzeugung, kann er selbst eine Firma gründen und als Zulieferant Ventiltriebteile für verschiedene Firmen herstellen. Martin Bölhoffs Frau glaubt zwar an die Fähigkeiten ihres Mannes, der kalkulierte Finanzierungsbedarf aber – immerhin 800.000 EUR allein für die Startphase – hat ihr schon manch schlaflose Nacht bereitet.

Die Bölhoffs wohnen zur Miete und haben 10.000 EUR auf der hohen Kante. Ihr Ersparnis müssen sie nicht in die Gründungsfinanzierung einbringen. Martin Bölhoffs Eltern würden ihrem einzigen Sohn mit einem großzügigen Darlehen von 50.000 EUR unter die Arme greifen.

### Die Empfehlung des Experten

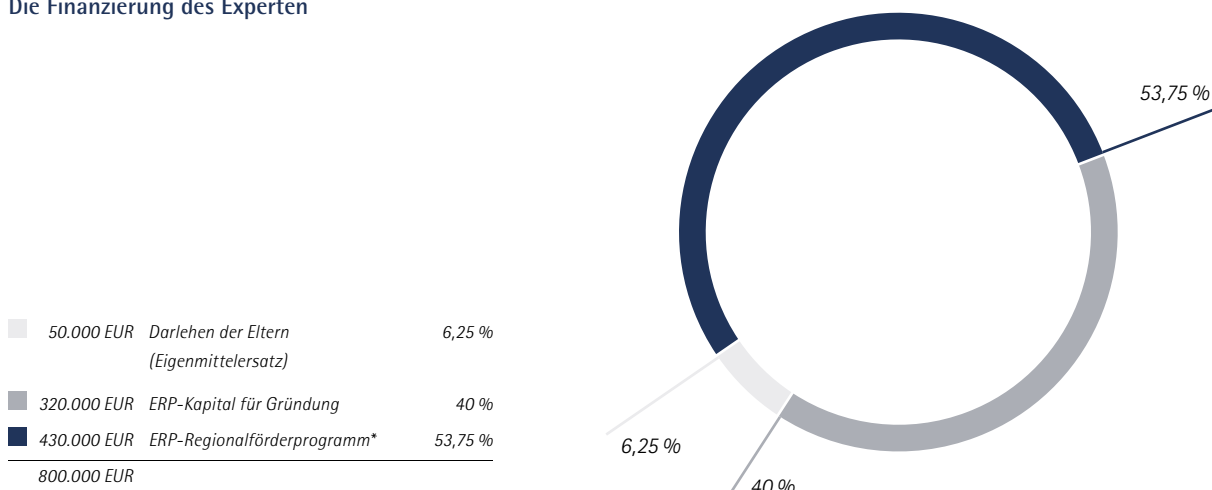
Dieses Geschäftsvorhaben wird die Hausbank aufgrund des hohen Finanzierungsbedarfs sicher kritisch prüfen. Martin Bölhoff hat, gemessen am Finanzierungsbedarf, nachweislich so gut wie kein Eigenkapital. Der Liquiditätsplan, den er seiner Hausbank vorlegt, muss absolut wasserdicht sein und sollte die fachkundige Handschrift eines Steuerberaters tragen. Martin Bölhoff muss auch seine „weichen“ Investitionen (Energiekosten, Material etc.) in der Gesamtfinanzierung berücksichtigen; sie könnten mit einer Betriebsmittelfinanzierung abgedeckt werden. Martin Bölhoffs Vorhaben ist finanzierbar, aber er muss mit besonders guten und nachprüfbaren Argumenten in das Hausbankgespräch gehen. Insbesondere muss sich das Vorhaben betriebswirtschaftlich rechnen und eine langfristig positive Entwicklung erwarten lassen.

Der 38-Jährige sollte bereits über gute Kontakte zu potenziellen Kunden verfügen, von denen Aufträge realistischerweise erwartet werden können. Der sprichwörtliche „Sprung ins kalte Wasser“ wäre bei dieser Existenzgründung keinesfalls anzuraten, dafür ist das finanzielle Risiko zu hoch.

### Hinweis

Bei größeren Investitionsvorhaben von 0,5 bis 1,5 Mio. EUR kann das Eigenkapitalminimum unterhalb des sonst gültigen 15 %-Anteils liegen. In den alten Bundesländern käme für Martin Bölhoff das ERP-Kapital für Gründung nur bei einem Eigenmittelanteil von mindestens 75.000 EUR in Betracht. Da Martin Bölhoff sich aber in Sachsen-Anhalt selbstständig macht, genügt ein Eigenmittelanteil von 50.000 EUR. Das ERP-Kapital für Gründung kann in diesem Fall max. 40 % (alte Bundesländer 30 %) des Investitionsvolumens betragen, wenn keine Betriebsmittel finanziert werden sollen. Ansonsten könnte er seine Finanzierung mit einem ERP-Gründerkredit – Universell sicherstellen, der auch zur Finanzierung der Betriebsmittel genutzt werden kann.

### Die Finanzierung des Experten



\* Für Investitionen in deutschen Regionalfördergebieten



## 4. BETRIEBSÜBERNAHME

FINANZIERUNGSBEDARF 290.000 EUR



Bernd Wegener (46) ist verheiratet und hat zwei fast erwachsene Kinder. Seit acht Jahren arbeitet er in Nürnberg als angestellter Schreinermeister in einem Schreinerbetrieb mit zwölf Mitarbeitern. Der Inhaber, der die Firma 22 Jahre führte, will sich mit Erreichen der Altersgrenze zur Ruhe setzen. Er bietet Bernd Wegener an, den etablierten Familienbetrieb (Gebäude, Maschinen, Inventar) mit festem Kundenstamm zu übernehmen. Seine Preisvorstellung: 290.000 EUR.

Bernd Wegener hat ein Eigenkapital von 35.000 EUR, das er als kurzfristig verfügbares Festgeld angelegt hat. Sein Schwiegervater würde ihm ein unbefristetes, unverzinsliches Darlehen von 8.500 EUR gewähren. (Im Finanzierungsbeispiel kann er damit den 15 %-Eigenmittelanteil sicherstellen, der Voraussetzung ist für das ERP-Kapital für Gründung.)

### Die Empfehlung des Experten

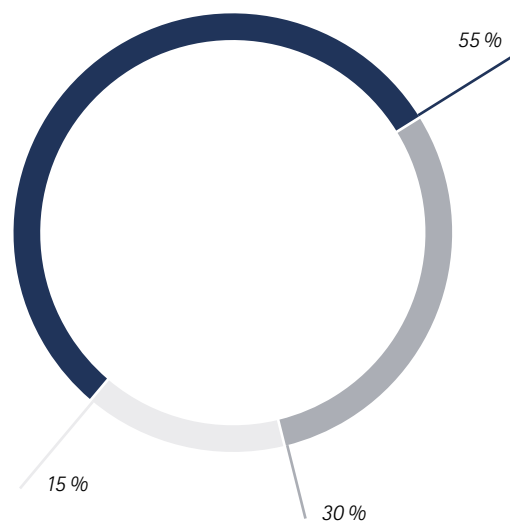
Die Preisvorstellung seines Chefs sollte Bernd Wegener sorgfältig prüfen. Dabei kann ihm ein Berater der Handwerkskammer helfen, der die Branche und den regionalen Markt kennt. Gemeinsam mit einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer sollte Bernd Wegener die Bilanz der Firma gründlich prüfen. Er muss sich außerdem darüber im Klaren sein, dass er den Betrieb unter anderen – sowohl persönlichen als auch finanziellen – Voraussetzungen weiterführt als sein Chef, der das Geschäft in Jahrzehnten aufgebaut und durch seine Persönlichkeit geprägt hat. Bernd Wegener übernimmt zwar eine etablierte Firma, aber er fängt als Unternehmer neu an.



### Hinweis

Die Inanspruchnahme des ERP-Kapitals für Gründung setzt in den alten Bundesländern einen Eigenmittelanteil von 15 % an der Gesamtfinanzierungssumme voraus, bei einer Finanzierung in den neuen Bundesländern und Berlin ist ein Eigenmittelanteil von mindestens 10 % erforderlich. Ist mehr Eigenkapital als der geforderte Mindestanteil vorhanden, dann muss auch mehr eingebracht werden. Die Höhe kann jedoch nur im konkreten Einzelfall festgelegt werden. Hier empfiehlt sich eine telefonische Beratung durch einen Experten des Infocenters der KfW.

### Die Finanzierung des Experten



43.500 EUR	Eigenmittel	15 %
87.000 EUR	ERP-Kapital für Gründung	30 %
159.500 EUR	ERP-Gründerkredit - Universell	55 %
<b>290.000 EUR</b>		

Alternative: Komplettfinanzierung über den ERP-Gründerkredit - Universell

## 5. ERWERB EINER TÄTIGEN BETEILIGUNG

---

FINANZIERUNGSBEDARF 240.000 EUR





Klaus Bertram (39) ist seit fünf Jahren in Wetzlar in einem „Meditations-Fitnessstudio“ als Angestellter tätig. Das Fitnessstudio kombiniert entspannende Meditation mit fernöstlichen Kraftsporttechniken – eine Mischung, die beim Publikum offenbar gut ankommt. So gut, dass nunmehr eine Erweiterung der Räumlichkeiten notwendig wäre. Es besteht die Möglichkeit, auf dem benachbarten Grundstück eine ehemalige Lagerhalle zu kaufen und bedarfsgerecht umzubauen. Der Investitionsbedarf hierfür läge bei 240.000 EUR.

Allerdings scheut der bisherige Inhaber diesen Kostenaufwand, zumal er in einigen Jahren seinen Ruhestand im sonnigen Ausland verbringen möchte. Er bietet Klaus Bertram deshalb an, als sein Teilhaber in das Fitnessstudio einzusteigen. Die anstehenden Investitionen sollen durch den von Klaus Bertram zu zahlenden Kaufpreis finanziert werden. Mittelfristig ist geplant, dass Klaus Bertram das Studio ganz übernimmt. Klaus Bertram verfügt nicht über nennenswerte Eigenmittel.

#### **Die Empfehlung des Experten**

Der zu zahlende Kaufpreis kann in voller Höhe über einen ERP-Gründerkredit – Universell abgedeckt werden.

# 6. SELBSTSTÄNDIGKEIT ALS FRANCHISENEHMER

FINANZIERUNGSBEDARF 22.500 EUR

Simone Schneider (32) ist unverheiratet und arbeitet als gelernte Friseurin in Kassel. Seit Jahren beschäftigt sie sich in ihrer Freizeit mit Computern, surft häufig im Internet und hat sich eine eigene Homepage eingerichtet. Zudem hat sie in den vergangenen zwei Jahren einige PC-Kurse besucht, sodass sie mit dem aktuellen Stand der Technik vertraut ist. Sie rechnet damit, dass das Friseurgeschäft, in dem sie seit mehr als sechs Jahren tätig ist, in absehbarer Zeit schließen wird, weil die Umsätze kontinuierlich zurückgehen. Mehrere Bewerbungen im Umfeld ihres Heimatortes sind erfolglos geblieben. Simone Schneider hat nun beschlossen, sich im Computerbereich selbstständig zu machen und zukünftig Computerkurse für Einsteiger anzubieten.

Dabei will sie auf ein Franchisesystem zurückgreifen, das sich in der Branche bereits bewährt hat und sie in der Anfangszeit tatkräftig unterstützen kann. Vor der eigentlichen Existenzgründung erhält Simone Schneider auch eine gründliche Schulung durch den Franchisegeber. Dieser stellt zudem Lehrkonzepte und Schulungsunterlagen zur Verfügung, bietet Werbematerialien und ein einheitliches Marketingkonzept. Für die Renovierung und Einrichtung der erforderlichen Mieträume, deren Ausstattung sowie die laufenden Kosten benötigt Simone Schneider 22.500 EUR. Sie wohnt zur Miete und verfügt momentan über keine **Eigenmittel**.

## Die Empfehlung des Experten

Simone Schneider will sich in einer Branche selbstständig machen, in der sie bislang nicht gearbeitet hat. Die Hausbank wird im Finanzierungsgespräch Simone Schneiders Qualifikation für die ins Auge gefasste neue Tätigkeit sicher kritisch hinterfragen. Positiv bewerten wird sie jedoch die Zusammenarbeit mit einem bekannten Franchisegeber, der Simone Schneider nicht nur schult, sondern ihr auch begleitendes Informationsmaterial zur Verfügung stellt. Auch ihr bisheriges privates Engagement und der Besuch diverser Fortbildungskurse dürften die Zustimmung des Bankberaters finden. Nicht zuletzt, weil darin deutlich wird, dass sich Simone Schneider um eine gute Ausgangsbasis für ihre Selbstständigkeit bemüht hat.

## Die Finanzierung des Experten

Da Simone Schneider über kein Eigenkapital verfügt und ihr Investitionsbedarf vergleichsweise gering ist, kann sie ihr Geschäftsvorhaben vollständig über den ERP-Gründerkredit – StartGeld finanzieren.





# ANTWORTEN AUF HÄUFIGE GRÜNDERFRAGEN

**Gründer fragen – die KfW antwortet. Fast 11.000 Anrufe gehen Monat für Monat im Infocenter der KfW ein. Auf die häufigsten Fragen zum Thema Finanzierung finden Sie hier eine Antwort.**

**Kann jeder Fördermittel der KfW beantragen?**

Fördermittel der KfW können von Existenzgründern beantragt werden, die über die erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation für die unternehmerische Tätigkeit verfügen und für die diese Existenz die Haupterwerbsquelle darstellt.

**Wichtig:** Bei der Beantragung eines Darlehens darf mit dem zu finanzierenden Investitionsvorhaben noch nicht begonnen worden sein.

**Spielt die Rechtsform des Unternehmens bei der Beantragung von Fördermitteln eine Rolle?**

Nein. Jeder Existenzgründer kann frei entscheiden, welche Rechtsform er seinem Unternehmen geben will.

**Kann ich meine Investition zu 100 % mit Mitteln der KfW finanzieren?**

Ja, mit dem ERP-Gründerkredit können Ihre Investitionen und **Betriebsmittel** finanziert werden. Der Höchstbetrag beim ERP-Gründerkredit – StartGeld liegt bei 100.000 EUR, davon können max. 30.000 EUR für Betriebsmittel eingesetzt werden. Mit dem ERP-Gründerkredit – Universell können Sie auch größere Vorhaben bis 10 Mio. EUR finanzieren. Der Betriebsmittelanteil ist nicht begrenzt.

**Ich finde keine Bank, die mein Geschäftsvorhaben mit Mitteln der KfW finanzieren will. Kann ich die Fördermittel direkt bei der KfW beantragen?**

Leider nicht! Die Einschaltung eines Kreditinstitutes ist Bestandteil der Förderung der KfW und deshalb zwingend erforderlich. Fragen Sie jedoch die Banken, warum sie Ihr Vorhaben nicht finanzieren wollen – vielleicht sind Unstimmigkeiten in Ihrem Geschäftskonzept der Grund für die Ablehnung. Verhandeln Sie ggf. mit mehreren Banken – Sie verbessern dadurch Ihre Verhandlungssicherheit.

**Meine Hausbank sagt, die KfW finanziere Vorhaben erst ab einer Größenordnung von 50.000 EUR. Gibt es solche Mindestbeträge?**

Nein, für die Beantragung öffentlicher Fördermittel gibt es keine Mindestbeträge.

Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld gibt es ja eine 80-prozentige **Haftungsfreistellung**. Muss ich dann nur 20 % des Darlehens absichern?

Keineswegs! Die Haftungsfreistellung hat nur mittelbar mit Ihnen als Darlehensnehmer zu tun, sie ist eine Vereinbarung zwischen der KfW und Ihrer Hausbank über die Risikoverteilung bei dem von Ihnen beantragten Darlehen. Durch die Haftungsfreistellung reduziert sich jedoch das Ausfallrisiko der Hausbank so stark, dass diese bei nicht ausreichenden **Sicherheiten** eher bereit sein wird, ein Vorhaben zu finanzieren. Mit anderen Worten: Die Haftungsfreistellung ersetzt nicht Ihre Sicherheiten und sie entbindet Sie auch nicht von der vollständigen Rückzahlung des Darlehens.

**Wo kann ich schnell die jeweils aktuellen Konditionen für Förderdarlehen der KfW erfahren?**

Sie haben die Wahl: im Infocenter der KfW unter 0800 5399001\*, über den Faxabruf-Service unter 069 7431-4214 oder im Internet unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

**Bekomme ich bei der KfW eine zweite Chance, wenn meine erste Gründung nicht erfolgreich war?**

Sie können die Förderprodukte der KfW grundsätzlich ein zweites Mal in Anspruch nehmen, sofern bereits bei der ersten Gründung gewährte KfW-Kredite vollständig zurückgeführt wurden und ein überzeugendes neues Geschäftskonzept vorgelegt wird.

**Gibt es sonst noch öffentliche Finanzierungshilfen?**

Ja, auch die Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme. Die KfW arbeitet hier eng mit den **Landesförderinstituten** zusammen: Durch die Kombination von Bundes- und Landesförderung sind die Konditionen für Gründer und mittelständische Unternehmen noch günstiger. Weitere Informationen erhalten Sie beim Infocenter der KfW, bei den Länderministerien bzw. den Senatsverwaltungen für Wirtschaft oder den **Landesförderinstituten** selbst.

\* Kostenfreie Rufnummer

# DIE KFW BLEIBT IHR PARTNER

## NACH DER GRÜNDUNG

Lassen Sie uns abschließend noch einen Blick in die nahe Zukunft werfen – wenn Ihr Unternehmen gegründet ist und Sie Ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen haben. Wahrscheinlich endet Ihr Arbeitstag dann nicht nachmittags um halb fünf, und Sie werden auch auf manch freies Wochenende verzichten müssen. Aber es ist auch ein tolles Gefühl, die eigene Zukunft als Unternehmer zu gestalten – und mit seiner Firma Geld zu verdienen.

Sie werden relativ schnell feststellen, ob Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung am Markt „ankommt“ und – im negativen wie im positiven Fall – darauf als Unternehmer reagieren. Sie sind jedenfalls entschlossen, die Chancen, die der Markt bietet, für Ihre Firma zu nutzen. Vielleicht entschließen Sie sich sogar zu expandieren, neue Mitarbeiter einzustellen, neue Maschinen anzuschaffen, zusätzliche Räume zu mieten oder zu bauen. Kurzum: Ihr Unternehmen wird wachsen.

### Wachstum finanzieren

Und dieses Wachstum wollen Sie finanzieren. Das können Sie auch, und zwar ebenso wie die Gründung Ihres Unternehmens mit zinsgünstigen Förderdarlehen der KfW.

Auch als Unternehmer können Sie auf die KfW zählen, und zwar nicht nur in puncto Finanzierung, sondern auch dann, wenn Ihre Firma mal in wirtschaftlich schwieriges Fahrwasser geraten sollte. Denn Wachstum bedeutet nicht nur, mehr zu produzieren und mehr zu verkaufen, es bringt auch höhere Kosten mit sich, die den Gewinn beeinträchtigen können. Eine Firma, die innerhalb kurzer Zeit von sechs auf 20 oder 30 Mitarbeiter wächst, muss der neuen Größe auch ihre internen Strukturen anpassen und ihre Arbeitsabläufe unter Umständen sogar vollkommen neu organisieren. Da kann es schon mal passieren, dass hier oder da etwas „klemmt“.

### Wachstum begleiten

In solchen Fällen kann der Rat erfahrener Fachleute viel wert sein. Sollten Sie einen facherfahrenen Experten brauchen, der mit Ihrer Branche vertraut ist, dann nutzen Sie die Beraterbörse der KfW im Internet unter [www.kfw-beraterboerse.de](http://www.kfw-beraterboerse.de). Hier können Sie aus über 12.000 Beratern anhand ausführlicher Profile einen für Ihr Vorhaben passenden Berater auswählen. Sie erfahren dort auch, ob der von Ihnen ausgewählte Berater für den Einsatz im Rahmen von geförderten Beratungsprodukten der KfW zugelassen ist.

### Nachhaltig agieren

Der effiziente Umgang mit Strom und Wärme lohnt sich. Unternehmen, denen es gelingt, ihren Energieverbrauch zu minimieren, verschaffen sich damit Kosten- und Wettbewerbsvorteile.

Energieeffizienz im Betrieb zahlt sich daher aus. Ein Aspekt, der vor dem Hintergrund stetig steigender Energiepreise immer bedeutender wird. Je früher Energieeffizienzmaßnahmen ergriffen werden, desto besser.

Über einen zinsgünstigen Förderkredit aus dem KfW-Energieeffizienzprogramm werden alle Energieeffizienzmaßnahmen gefördert, durch die wesentliche Einspareffekte erzielt werden. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de).

## Gründercoaching Deutschland

Das bundesweite Coachingprogramm fördert Unternehmer, die bis zu fünf Jahre nach der Gründung kompetente Hilfe von Gründungsexperten in Anspruch nehmen wollen. Sie erhalten in den neuen Bundesländern einen Zuschuss von 75 % zum Honorar des Beraters, in den alten Bundesländern einschließlich Berlins einen Zuschuss von 50 %. Förderfähig sind max. 800 EUR Tageshonorar,

wobei das Gesamthonorar die Bemessungsgrenze von 6.000 EUR nicht überschreiten darf. Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit können im gesamten Bundesgebiet innerhalb des ersten Jahres nach der Gründung einen Zuschuss von 90 % bei einer maximalen Bemessungsgrundlage von 4.000 EUR erhalten. Die Zuschüsse werden aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds finanziert und über die

KfW ausgezahlt. Hauptansprechpartner des Unternehmers sind die Regionalpartner vor Ort (Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie Wirtschaftsfördereinrichtungen u. a.). Die Anträge werden online unter [www.gruender-coaching-deutschland.de](http://www.gruender-coaching-deutschland.de) gestellt. Hier finden Sie auch eine Übersicht aller Regionalpartner sowie detaillierte Informationen und Dokumente.

### Krisen meistern

Zu guter Letzt sollten Sie vom Runden Tisch zumindest schon einmal etwas gehört bzw. gelesen haben. Hoffentlich müssen Sie ihn nie in Anspruch nehmen. Aber wenn Sie ihn brauchen, kann er die Rettung für Ihr Unternehmen sein. Sie ahnen es vermutlich schon: Der Runde Tisch ist eine Einrichtung zur konzertierten Bewältigung von Unternehmenskrisen. Übrigens auch eine höchst erfolgreiche, denn seit 1995 hat der Runde Tisch, der an rund 130 Standorten in ganz Deutschland arbeitet, mehr als 42.000 mittelständische Unternehmen betreut.

Im Rahmen des Runden Tisches wenden Sie sich zunächst an Ihren zuständigen Regionalpartner. Gemeinsam mit dem von Ihnen ausgewählten Berater analysieren Sie dann die Situation des Unternehmens und leiten daraus Maßnahmenvorschläge ab. Notwendige Gespräche, zum Beispiel mit der Hausbank, können Sie ebenso gemeinsam führen. Weitere Informationen erhalten sie unter [www.unternehmenssicherungs-beratung.de](http://www.unternehmenssicherungs-beratung.de).

Auf der Basis einer aktuellen Schwachstellenanalyse und dem Vorliegen einer positiven Fortführungsprognose Ihres in Schwierigkeiten befindlichen Unternehmens steht Ihnen unsere Turn Around Beratung offen. Sie erhalten hier durch einen von Ihnen ausgewählten Unternehmensberater Hilfestellung bei der Umsetzung und Begleitung der notwendigen Maßnahmen für den Turn Around. Im Rahmen der Turn Around Beratung werden die Zuschüsse aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds finanziert und über die KfW ausgezahlt.

Als angehendem Selbstständigen, der seine Firma erst noch gründen will, gehen Ihnen im Moment sicher andere Dinge durch den Kopf als Wachstumsprobleme oder Unternehmenskrisen. Aber es ist beruhigend, zu wissen, dass die KfW Sie auch in solchen Fällen mit Rat und Tat begleitet und wirkungsvolle Unterstützung anbietet.

Viel Erfolg also!

# DAS SOLLTEN SIE WISSEN

## Antragstellung

Wenn Investitionen mit Fördermitteln der KfW finanziert werden sollen, muss ein entsprechender Antrag bei einer Hausbank gestellt werden. Wichtig dabei: zuerst der Antrag oder ein aktenkundiges Finanzierungsgespräch bei der Hausbank, dann die Investition. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden (zum Beispiel Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge), gibt es keine Förderung.

## Asset-Deal

Bei einem „Asset-Deal“ handelt es sich um eine Art des Unternehmenskaufs. Der Kauf des Unternehmens vollzieht sich dabei durch den Erwerb sämtlicher Wirtschaftsgüter (englisch: assets) des Unternehmens. Hierbei werden die Vermögenswerte eines Unternehmens (z. B. Maschinen) einzeln übertragen. Das Gegenstück zum Asset-Deal ist der sogenannte „Share-Deal“; dies ist ein Kauf von Anteilen.

## Beteiligungskapital

Wichtigster Unterschied zu einer Darlehensfinanzierung: Beteiligungskapital ist im Unternehmen kein Fremd-, sondern Eigenkapital. Es kann grundsätzlich für jeden Finanzierungszweck eingesetzt werden, verbreitert die Haftkapitalbasis (etwa als Grundlage für Kredite), verbessert die Bonität und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit einer Firma. Und: Für Beteiligungskapital müssen keine Sicherheiten gestellt werden. Im Regelfall kommt eine Beteiligung nur bei Investitionsvorhaben in mindestens sechstelliger Größenordnung in Betracht.

## Betriebsmittel

Unter „Betriebsmittel“ versteht man alle laufenden betrieblichen Kosten, auch die Gründungskosten fallen hierunter. Dazu gehören Miete und Kautions für Büro- und Gewerberäume ebenso wie Personalkosten, Aufwendungen für Werbung, Anmeldungen und Genehmigungen, Forschung und Entwicklung oder Beratungskosten. Mit einer Betriebsmittelfinanzierung können darüber hinaus aber auch Maßnahmen zur Mitarbeiterqualifizierung und -weiterbildung, die Einräumung von Zahlungszielen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen abgedeckt werden.

## Bürgschaftsbanken

Sofern ein Darlehensnehmer nicht die erforderlichen Sicherheiten aufbringen kann, bieten regionale Bürgschaftsbanken bis zu 80-prozentige Ausfallbürgschaften an. Nähere Informationen können beim Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V., Schillstraße 10, 10785 Berlin, Telefon 030 26396540, angefordert werden.

## Eigenmittel

Als Eigenmittel oder Eigenkapital gelten alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte, z. B. Bargeld oder Wertpapiere, und auch Eigenmittel-Surrogate, wie Sacheinlagen, Eigenleistungen, Darlehen Dritter, Verwandtendarlehen. Auch durch die Beleihung einer Lebensversicherung oder anderer Vermögenswerte (Immobilien) eingebrachte liquide Mittel können als Eigenkapital angesehen werden. Eigenmittel sind jedoch keine „Sicherheiten im Hintergrund“, sondern müssen als Geld in die Gesamtfinanzierung eines Geschäftsvorhabens eingebracht werden.

Generell stärkt Eigenkapital die Bonität eines Unternehmens und erleichtert damit die Aufnahme eventuell notwendiger Kredite. Zudem kann es als finanzielles Polster zum Ausgleich von Anfangsverlusten dienen.

## ERP

Das „European Recovery Program“ zum Wiederaufbau Europas wurde im Sommer 1947 vom damaligen US-Außenminister George C. Marshall verkündet. Aus dieser als Marshall-Plan bekannten Hilfe entstand später das ERP-Sondervermögen des Bundes. Die KfW stellt Banken und Sparkassen daraus Mittel als sogenannte Refinanzierungsdarlehen für verschiedene Förderprogramme zur Verfügung.

## Haftungsfreistellung

Dies bedeutet nicht, dass der Antragsteller eines Darlehens „von der Haftung freigestellt wird“. Da alle Förderdarlehen von den Hausbanken bei der KfW beantragt werden, stehen diese auch in der Regel für die Rückzahlung gerade – sie haften für die von ihren Kunden beantragten Darlehen und verlangen deshalb ausreichende Sicherheiten. Allerdings können Existenzgründer nur selten die beantragten Fördermittel zu 100 % durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit fehlende Sicherheiten eine Finanzierung nicht von vornherein zum Scheitern verurteilen, kann die KfW die Hausbank für einen Teil des Darlehens von deren Haftung freistellen. Beim ERP-Gründerkredit – StartGeld beispielsweise trägt die KfW 80 % des Risikos, während die Hausbank für 20 % der Darlehenssumme haftet.

Sofern ein Geschäftsvorhaben scheitert, wird die Hausbank die gestellten Sicherheiten verwerten. Sollte nach der Verwertung ein Teilbetrag des Darlehens vom Kreditnehmer nicht zurückgezahlt werden können, dann teilen sich KfW und Hausbank diesen Betrag im Verhältnis 80 : 20. Die Hausbank wird dann über den noch offenen Betrag eine gesonderte Rückzahlungsvereinbarung mit dem Darlehensnehmer treffen.

#### Investitionskosten

Zu den förderfähigen Investitionskosten gehören insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen sowie Firmenfahrzeuge und ein erstes Waren- bzw. Materiallager.

#### Landesförderinstitute

Auch die Bundesländer bieten über ihre Förderbanken günstige Finanzierungen für Gründer an. Welche das sind, erfahren Sie auch auf den Internetseiten der KfW. Die KfW arbeitet eng mit den Landesförderinstituten zusammen. Zum einen schließt die KfW auf der Basis ihrer Programme Globaldarlehensverträge mit den LFI und so können Fördermaßnahmen der Länder noch zusätzlich vergünstigt angeboten werden. Zum anderen reicht die KfW Globaldarlehen im Rahmen der allgemeinen Refinanzierung an die Landesförderinstitute aus. Diese Förderung außerhalb ihrer Kreditprogramme macht die KfW zu einem bedeutenden Refinanzierer der LFI.

#### Risikogerechtes Zinssystem

Die KfW hat ein transparentes, risikogerechtes Zinssystem entwickelt, das den wirtschaftlichen Verhältnissen und der Werthaltigkeit der Besicherung Rechnung trägt. Dabei gilt der Grundsatz: Je besser die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens und je werthaltiger die gestellten Sicherheiten, desto niedriger der Zinssatz. Die Hausbank, die das Risiko eines Kreditausfalls trägt, ordnet das Unternehmen in eine der neun möglichen Preisklassen der KfW ein. Bei der Berechnung berücksichtigt sie die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens (Bonität) sowie die gestellten Sicherheiten (Werthaltigkeit der Besicherung). Banken beurteilen bei der Kreditvergabe unter anderem die Vermögens- und Ertragslage sowie Faktoren, die die Zukunftsaussichten des Unternehmens beeinflussen. Deshalb sollten sie mit entsprechenden Unterlagen informiert werden.

#### Sicherheiten

Im Allgemeinen erhält nur derjenige ein Darlehen, der dafür ausreichende Sicherheiten stellen kann. Als Sicherheiten kommen Festgelder, Sparguthaben und Sparbriefe (jeweils in voller Höhe ihres Wertes) in Betracht sowie festverzinsliche Wertpapiere und Aktien (jeweils mit einem bestimmten Prozentsatz ihres Kurswertes). Weitere Sicherheiten können sein: Lebensversicherungen („Rückkaufwert“), Bausparverträge (angespartes Guthaben plus Zinsen), Grundschulden (Hypotheken), Bürgschaften/Garantien durch Dritte oder eine Bürgschaftsbank, sicherungsübereignete Gegenstände (etwa Maschinen oder Fahrzeuge) sowie eine Forderungsabtretung. Für das ERP-Kapital für Gründung sind vom Kunden keine Sicherheiten zu stellen.

## IMPRESSUM:

Herausgeber:

KfW Bankengruppe, Kommunikation

Fotografie:

Alessandra Schellnegger

Text:

DIE MEDIEN PROFIS, Haan

Grafische Gestaltung und Satz:

serviceplan campaign 3 gmbh

Litho:

Layoutsatz 2000 GmbH & Co. KG

Druck:

MAREIS Druck GmbH

KfW Bankengruppe  
Palmengartenstraße 5–9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon 069 7431-0  
Telefax 069 7431-2944

Stand: Januar 2012

Infocenter  
Telefon 0800 5399001\*  
Telefax 069 7431-9500  
infocenter@kfw.de  
www.kfw.de

\* Kostenfreie Rufnummer