

## DATEN | FAKTEN | ARGUMENTE

### THEMA DER WOCHE

#### Guten Ideen Chancen geben – Gründungsfinanzierung in schwierigen Zeiten

■ Die Industrie- und Handelskammern rechnen für die nächsten Monate mit mehr Existenzgründungen. Allerdings stehen Gründer seit der Krise vor besonderen Finanzierungsherausforderungen: Sie müssen mit strengeren Kreditkonditionen rechnen – zudem haben sie keine Geschäftshistorie, welche Kreditinstitute bei der Einschätzung des Kreditantrages berücksichtigen könnten. Hinzu kommt: Fast 40 % der Gründer machen sich zu wenig Gedanken über die Finanzierung. Zum Start des Jahres unter dem IHK-Motto „Stark für den Aufschwung“ ruft der DIHK dazu auf, gute Ideen nicht an mangelnder Startfinanzierung oder schlechter Vorbereitung scheitern zu lassen.

#### Ansprechpartner Nr. 1: die Hausbank

■ Für 69 % der Existenzgründer sind Banken und Sparkassen erste Ansprechpartner in Sachen Finanzierung – so das Ergebnis einer aktuellen IHK-Befragung von 1.100 Gründern. 42 % sprechen mit Familienmitgliedern oder Freunden über finanzielle Gründungshilfe, 18 % mit Business-Angels – Unternehmerpersönlichkeiten, die Gründern mit Eigenkapital, aber auch mit Rat und Tat unter die Arme greifen. Die Finanzierung über Beteiligungsgesellschaften ist nur für 2 % ein Thema. Dies zeigt, dass Deutschland noch keine ausgeprägte Kultur der Beteiligungsfinanzierung (Wagniskapital) besitzt – anders als etwa die USA oder Großbritannien.

#### Sicherheiten besonders für Gründer ein großes Finanzierungsproblem

■ 77 % der Existenzgründer mit Finanzierungsschwierigkeiten geben Anforderungen an Sicherheiten als Kredithürde an. Zum Vergleich: Bezogen auf sämtliche Unternehmen liegt die entsprechende Quote lediglich bei 60 %. Grund: Etablierte Unternehmen können zumeist schon Sicherheiten in Form von Gebäuden oder Maschinen vorweisen. Und: Drei Viertel der Existenzgründer mit Finanzierungsproblemen haben Schwierigkeiten, den eingeforderten eigenen Finanzierungsanteil einzubringen – unter allen Unternehmen trifft das nur auf ein Viertel zu.

Existenzgründungen sorgen mit neuen Ideen und Innovationen für Wachstum und Wohlstand. Damit die Finanzierung neuer Ideen gelingt, muss Folgendes geschehen:

- **Gründer nicht mit Branchenmalus belegen** | Gute Geschäftsideen zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich gegenüber der Konkurrenz behaupten. Eine starke Orientierung an allgemeinen Branchenkennziffern birgt die Gefahr, dass Ideen mit Erfolgspotenzial an der Startfinanzierung scheitern. Hauptkriterien für die Finanzierungsentscheidung sollten die individuellen Geschäftsaussichten und die Gründerpersönlichkeit sein.
- **Beteiligungskapitalmarkt beleben** | Bei der derzeitigen Gesetzeslage kann sich ein ausländischer Investor nicht sicher sein, ob seine in Deutschland erzielten Beteiligungsgewinne nicht im Heimatland und zusätzlich auch noch durch den deutschen Fiskus besteuert werden. Dies verunsichert potenzielle Investoren. Gerade innovative Gründer haben es mithin hierzulande schwerer, Kapitalgeber zu finden. Anderswo ist die Steuerneutralität klar geregelt. In Frankreich beispielsweise ist der Markt für Beteiligungskapital inzwischen recht rege.
- **Gründlich vorbereiten** | Unerlässlich für das Bankgespräch ist ein sauber kalkulierter Businessplan, mit dem der Gründer potenziellen Finanzpartnern und auch sich selber die Chancen und Risiken seines Vorhabens vor Augen führt, sowie sicheres und kompetentes Auftreten: Wer Zweifel am eigenen Vorhaben zulässt, wird die Bank nicht überzeugen.