

Förderung der Kapitalbindung in Umlaufmitteln

Eine Aktion des **Wabeco Subventionslotsen®** in Kooperation mit
dem **Unternehmernmagazin impulse**

Dipl.-Kffr.
Christina Parr

Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Michael D. G. Wandt

Gießen, 19. Jan. 2011

Inhaltsverzeichnis

Förderung der Kapitalbindung in Umlaufmitteln.....	2
Wachstumsfinanzierung mit Fördermitteln	2
Wachstum im Phasenmodell	2
Was macht ein Wachstumsunternehmen aus?	3
Beispiel des Verständnisses der Finanzwelt und der Realität eines Betriebes ..	4
Wachstum schafft eine Finanzierungslücke!	4
Fördermittel für Wachstum	5
Sehr oft reichen diese beiden Möglichkeiten schon aus, die Finanzierungslücke zu schließen.	5
Kapitalbedarfsermittlung	7
Korrespondierende Arten von Kapitalbedarf:	7
Darstellung der Förderarten der Kapitalbindung in Umlaufmittel	8
Zuschuss	8
Eigenkapitalersatz	8
Nachrangdarlehen	9
Öffentliche Beteiligung	9
Darlehen mit Haftungsfreistellung	10
Zinsgünstige Darlehen	10
Öffentliche Bürgschaften	11
Zusammenfassung	12
Weitere Informationen und Hilfen zu Fördermitteln	13

Förderung der Kapitalbindung in Umlaufmitteln

Die Umlaufmittel, die gefördert werden, sind aktivierte Positionen in der Bilanz, die zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit benötigt werden (s. a. Warenlager) und durch den Leistungsprozess entstehen, wie aktivierte Leistungen für in Ausführung befindliche Leistungen und Forderungen. Je stärker Ihr Unternehmen wächst, desto größer ist der Bedarf an Umlaufmitteln. Das Warenlager ist separat zu erfassen, somit entfallen auf die restlichen Umlaufmittel überwiegend die Forderungen.

**Ohne Aktivierung
keine Förderung.**

Die weitere Beschreibung befasst sich mit der Wirkung von Wachstum und der Finanzierung mit Fördermitteln.

[\[Zurück\]](#)

Wachstumsfinanzierung mit Fördermitteln

Mehr als drei Viertel der Unternehmen wollen wachsen. Dabei wachsen tatsächlich nur 30 v. H. der Unternehmen und davon ganz wenige stark (mehr als 30 Prozent Wachstum im Umsatz und den Mitarbeitern im Jahr).

**Wunsch und Wirk-
lichkeit: Nur ein
Drittel der Unter-
nehmen wächst.**

Diese Darstellung macht den Versuch Ihnen die Möglichkeiten öffentlicher Fördermittel im Zuge Ihres Unternehmenswachstums zu nutzen. Dabei geht der Autor zuerst auf die Rahmendaten von Wachstum allgemein ein und setzt darauf die Folgen für die Entwicklung einer Bilanz und des daraus resultierenden Kapitalbedarfes aus.

Wachstum schafft Strukturen im Unternehmen, bindet Kapital im Umsatzprozess (Forderungen und Warenlager bzw. angearbeitete Aufträge) und findet im Umfeld von wachsender Konkurrenz statt.

[\[Zurück\]](#)

Wachstum im Phasenmodell

In dieser Darstellung wollen wir es bei einer einfachen Darstellung belassen. Die Annahme, die hier gemacht wird, ist es, dass in jeder Phase des Unternehmens die Beherrschung des Wettbewerbes angestrebt wird. Der „Sieger“ im Markt ist immer derjenige, der die geforderten Maßnahmen besser löst, als seine Konkurrenten.

**Wachstum =
Wettbewerbsvorteil**

Beim Wachstum geht es ausschließlich um die Beherrschung der Konkurrenz durch die beste Betriebsstruktur und das beste Management. Zur Erinnerung sei benannt, dass in der Startphase (Pionierphase) die Konkurrenz über die beste Technik und in der Reifephase durch die niedrigsten Kosten zur Erbringung der Leistung beherrscht wird.

Irgendwie ist es so, dass Technik zu entwickeln und Kosten zu reduzieren leichter ist, als Betriebsstrukturen aufzubauen und das Management zu entwickeln. Trotz aller Möglichkeiten des Service Engineerings (Dienstleistungsentwicklung) und Service Designs (Dienstleistungsgestaltung) sind vielen Unternehmenseignern die Grundfunktionen der Unternehmensentwicklung weniger geläufig, als dies oftmals erwartet wird.

[\[Zurück\]](#)

Was macht ein Wachstumsunternehmen aus?

Die im Folgenden aufgezählten Punkte entstammen dem Vortrag von Herr Andreas Frier, Zentrum für europäische Wirtschaftsforschung ZEW, anlässlich seines Vortrages zum Thema Wachstum auf dem Fördermittelkongress 2001 (19.6.01, Bonn). Er sagt dort:

Was macht wachstumsstarke Unternehmen aus?

Wissenschaftliche Untersuchungen belegen:

Wachstumsstarke Unternehmen sind...

- mit überdurchschnittlich viel Eigenkapital gegründet
- jüngere Unternehmen und Unternehmer (< 45 Jahre)
- in der Rechtsform einer GmbH oder AG gegründet
- von einem Team gegründet worden
- im Dienstleistungsbereich oder im „low tec“-Bereich tätig
- in einem stark wachsenden Markt gegründet
- bieten bis zu einem gewissen Grad standardisierte Produkte an
- „schlagen“ sich nicht mit vielen Einzelproblemen herum
- gelingt es schnell eine hohe Reputation und Bekanntheit aufzubauen
- gelingt es ein funktionierendes Vertriebsnetz zu nutzen/aufzubauen
- beginnen frühzeitig mit der Internationalisierung
- etablieren effiziente Prozesse zur Informations- und Wissensverarbeitung
- verfügen über gute persönliche und soziale Netzwerke
- werden mit Beteiligungskapital/Business Angels finanziert
- erhalten öffentliche Fördermittel
- Auswirkungen von Wachstum auf die Finanzierung eines Unternehmens

Zuerst einmal die schlechte Nachricht. Es „sterben“ fast genau so viele Unternehmen am Wachstum, wie an der Schrumpfung. Ein Wachstum von mehr als 8 v. H. ist ein Kriterium für ein klares Insolvenzrisiko.

Wachstum ist ein besonderes Risiko.

Warum passiert so etwas? Die Hauptgründe der Insolvenz sind die falsche Finanzierung (fast 70 v. H.), fehlende oder falsche Informationen (mehr als 67 v. H.) und die falsche Qualität aus der Sicht des Marktes (mehr als 60 v. H.). (Hierbei werden von der Bundesbank bei insolventen Unternehmen immer die fünf wichtigsten Punkte abgefragt.) Top 1 oder 2 ist dabei immer „zu wenig Eigenkapital“. Dies ist ein Gründungsfehler. Ein Unternehmen kann mit viel Eigenkapital bzw. eigenkapitalersetzenden Mitteln gegründet werden, wenn die Finanzierung mit Fördermitteln gemacht wird.

Dies ist aber nicht der einzige Grund. Im Wachstum entwickelt sich das Umlaufvermögen schneller, als das Anlagevermögen. Sie müssen mehr Leistungen erbringen, die Ihr Kunde nach Abnahme der Leistung meist unter Inanspruchnahme eines Zahlungszieles bezahlt. Dadurch entsteht eine Kapitalbindung im Warenlager bzw. bei angearbeiteten Aufträgen und im Forderungsbestand. Diese beiden Bilanzpositionen stellen allein keine Sicherheit für ein Kreditinstitut dar. Und genau hierin liegen die größten Probleme der Wachstumsfinanzierung.

Die Sicherheiten wachsen mit Ihrem Unternehmen nicht mit! Dadurch fällt die Finanzierung über Kreditinstitute aus.

Sicherheiten wachsen langsamer als Unternehmen.

Zusätzlich erhöhen sich in der Wachstumsphase die Kosten, da Sie Strukturen für das Wachstum im Bereich Wissen und Innovation schaffen müssen. Sie bilden Abteilungen, arbeiten neue Mitarbeiter ein, gestalten Prozesse, organisieren Ihren Vertrieb, definieren die Serviceleistungen insbesondere im Nachverkauf usw., usw.. Und nichts davon ist in Ihrer Vermögensaufstellung (Aktiven) zu finden. Eine gute Struktur ist die Basis des Wachstumserfolges, bindet viel Geld und reduziert das Betriebsergebnis Ihres Unternehmens. Dadurch sind Sie für ein Kreditinstitut wieder weniger kreditwürdig, da die nachgewiesene Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens (Cash Flow) durch die Kosten der Struktur reduziert wird.

Es wird viel Kapital ohne Sicherheiten benötigt. Viel von diesem Kapital kann, auf der Basis einer guten Unternehmensbeschreibung aus den öffentlichen Mittel aufgebracht werden.

[\[Zurück\]](#)

Beispiel des Verständnisses der Finanzwelt und der Realität eines Betriebes

Mit einem wachsenden Betrieb wird es notwendig Tätigkeiten zu organisieren, die Größeneffekte zu nutzen und auch zu finanzieren. An einem einfachen Beispiel sollen die Effekte aufgezeigt werden.

Prozesse verändern sich und binden zusätzliches Kapital.

Sie versenden mit Ihrem jungen Unternehmen pro Tag 10 Briefe. Sie benötigen somit 50 Briefmarken pro Woche. Diese werden von einer mitarbeitenden Person einmal pro Woche besorgt. Hierzu werden 72 EUR benötigt. Nun wächst Ihr Betrieb und Sie schreiben 50 Briefe pro Tag. Behalten Sie Ihren Prozess bei, benötigen Sie nun 360 EUR für Briefmarken. Hierzu benötigen Sie 288 EUR mehr. Und Ihr Betrieb wächst weiter. Haben Sie die 288 EUR mehr nicht, wird eine mitarbeitende Person nun täglich Briefmarken holen fahren. Dadurch entsteht ein Zeitaufwand (der auch etwas kostet) um viermal mehr Briefmarken holen.

Viele betriebliche Prozesse sind genau so. Mehr Kapital bedeutet, dass Sie mit gleicher Leistung mehr Kunden bedienen können. Gleich viel Kapital bedeutet, dass Sie keinen Größeneffekt haben.

Wenn Sie einen dauerhaften Bestand an Briefmarken planen (z. B. 720 EUR) können Sie in der Gründung bereits diesen Betrag wie eine Investition auf 10 Jahre mitfinanzieren.

[\[Zurück\]](#)

Wachstum schafft eine Finanzierungslücke!

Zwischen dem Kapitalbedarf Ihres Unternehmens und den Möglichkeiten von Eigenkapital und banküblichen Sicherheiten (nach KWG) wächst eine Lücke. Diese Lücke gilt es zu schließen. Die vornehme Aufgabe der Unternehmenseigner ist es, in der Wachstumsphase des Unternehmens allen Druck von der Geschäftsleitung zu nehmen und ausreichende Mittel für das Wachstum zu beschaffen.

Wachstum macht Finanzierungslücken

Bitte verstehen Sie den Autor nicht falsch. Kapital, das einem Unternehmen von außen zugeführt wird, ist bereits verdient, versteuert und steht zur Kapitalanlage bereit. Kapital sollte ein knappes Gut sein. Es sollte aber ausreichen die gewünschten Effekte auch zu erzeugen.

Sie wissen ja, ein wenig schwanger geht nicht. Aber der Fötus (junges Unternehmen) wächst mit der Zeit und wird entsprechend versorgt. So wie eine Schwangere nicht alle Nahrung bis zur Geburt bereits zu Beginn der Schwangerschaft zu sich nimmt, so sollte es auch bei jungen Unternehmen sein. Fahrplan festlegen, Meilensteine (Kontrollpunkte) festlegen und den notwendigen Bedarf an Kapital ermitteln. Danach vereinbaren Sie mit Ihren Kapitalgebern einen Verlauf der Kapitalbereitstellung. Steigt einer Ihrer Finanzierungspartner unterwegs aus, müssen Sie diesen ersetzen.

[\[Zurück\]](#)

Fördermittel für Wachstum

Zur Schließung der Finanzierungslücke gibt es drei Möglichkeiten Fördermittel einzubeziehen:

**Wachstum =
Mezzanine?**

Zur Erhöhung des verfügbaren Eigenkapitals,
zur Schaffung weiterer banküblicher Sicherheiten und/oder
zur Erreichung von Beteiligungskapital.

Eigenkapital wird von den Anteilseignern eines Unternehmens von außen zugeführt und steht dem Unternehmen ohne weitere Auflagen zur Verfügung. Dieses Eigenkapital kann durch eigenkapitalersetzende Mittel erhöht werden. Hierbei wird den Anteilseignern privat Kapital geliehen, damit diese das Kapital in das Unternehmen einbringen können. Eine Besonderheit ist das Eigenkapital, das nicht in der Bilanz benannt ist. Dies wird innerer Wert genannt. Ein solcher innerer Wert entsteht auch, wenn das Unternehmen einen Zuschuss erhält und dieser vom Preis des Anschaffungsgutes direkt reduziert wird. Bezuschusste Güter erscheinen in der Bilanz nur mit dem um den Zuschuss reduzierten Wert.

Die banküblichen Sicherheiten können dadurch erhöht werden, dass Sie öffentliche Sicherheiten (Haftungsfreistellungen, Ausfallbürgschaften, Garantien) in die Finanzierung einbeziehen. Hier sei angemerkt, dass sich die Bewertung für ein Kreditinstitut auch verändert, wenn die Verwertung einer Investition aufgezeigt wird. (Ein übliches Beispiel ist hierbei die Rücknahmegarantie eines Maschinenherstellers.)

[\[Zurück\]](#)

Sehr oft reichen diese beiden Möglichkeiten schon aus, die Finanzierungslücke zu schließen.

Zusätzlich können Unternehmen noch die Möglichkeiten einer geförderten Beteiligung nutzen. Diese erhalten Sie entweder bei einer der öffentlichen Beteiligungsgesellschaften oder bei vielen registrierten privaten Beteiligungsgesellschaften. Oftmals brauchen Sie beide, um einen entsprechend großen Beteiligungsbetrag zu erhalten. Es gibt derzeit (Recherche vom 26. Mai 2010) 80 Förderprogramme für Beteiligungskapital in der BRD.

Beachten Sie bitte, dass zur Schließung einer Finanzierungslücke nur in bestimmten Fällen Beteiligungskapital möglich ist. Der Beteiligungskapitalgeber geht das Risiko des Totalverlustes ohne weitere Sicherheiten ein. Dies zieht eine Prüfung nach sich, die intensiver ist, als eine Kreditprüfung einer Bank.

Empfohlene Vorgehensweise für wachsende Unternehmen:

Erst beschreiben, dann planen und dann realisieren. Und bitte eines nach dem anderen. Deshalb hier die Darstellung zu einer Projektbeschreibung.

Zuerst steht die Frage: Wie oft haben wir das, was wir jetzt planen wollen, schon gemacht? Je kleiner die Zahl, desto detaillierter die Vorbereitung. Dies ist eine einfache Regel.

Die Gliederung einer Projektbeschreibung kann folgende sein:

Inhaltsangabe (Status; was soll sein; wie wird es erreicht)

Zielsystem (Ziele erfassen und strukturieren)

Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens

Chancen und Risiken des Marktes

Kritische Erfolgsfaktoren. Darstellung möglicher Ereignisse und deren Auswirkung auf Ihr Vorhaben

Vorsichtsmaßnahmen

Wenn Sie so (oder ähnlich) vorgehen, erhalten Sie eine sehr gute Beschreibung der möglichen Entwicklung Ihres Vorhabens. Wenn Sie ganz genau wissen, wo es hingehet und wie der Weg ist, werden Sie die richtigen Schritte tun und die richtigen Mittel zur Erreichung Ihrer Ziele wählen.

Ist Ihnen nun das Umfeld der Finanzierung bekannt, prüfen Sie zuerst, wie alt Ihr Unternehmen ist und wann die letzten Gesellschafter in Ihr Unternehmen eingetreten sind. Liegt einer dieser Vorgänge weniger als drei Jahre zurück, können Sie Eigenkapitalersatz über die tätigen Inhaber im Unternehmen erwarten.

Gibt es Projekte, Vorhaben, die in einer Projektbeschreibung separiert werden können. Diese sollte auf die Möglichkeit der Bezuschussung überprüft werden.

Prüfung der Zusatzsicherheiten der öffentlichen Hand. Diese werden für Investitionen und Betriebsmittel gewährt. Öffentliche Sicherheiten können auch für Gewährleistungen und Garantien bereitgestellt werden.

Haben Sie diese Mittel, die Ihrem Unternehmen direkt zustehen, alle geprüft, können Sie zusätzlich Beteiligungskapital einbeziehen. Hier prüfen Sie zuerst die Möglichkeiten der öffentlichen Beteiligungen. Reichen diese öffentlichen Beteiligungen nicht aus bzw. wird ein lead investor benötigt, dies ist eine private Beteiligungsgesellschaft, die die Verpflichtung zum Beteiligungsmanagement übernimmt, suchen Sie nach einer privaten Beteiligung.

[\[Zurück\]](#)

Die Beschreibung macht es aus.

Schrittweises Vorgehen ist sinnvoll.

Kapitalbedarfsermittlung

Der Kapitalbedarf ermittelt sich aus den folgenden Einzelpositionen:

- Forderungen bis ein Jahr
- Forderungen ein bis vier Jahre
- Forderungen ab fünf Jahre
- Sehr oft wird von den Kapitalgebern zusätzlich verlangt, dass die Forderungen bis ein Jahr untergliedert werden in
 - Forderungen bis 30 Tage
 - Forderungen bis 60 Tage
 - Forderungen bis 90 Tage
 - Forderungen länger als 90 Tage
- Und zusätzlich unterteilt wird in Forderungen innerhalb und außerhalb des Zahlungszieles, sowie inländische und ausländische Forderungen.

[\[Zurück\]](#)

Korrespondierende Arten von Kapitalbedarf:

- Warenlager
- Markterschließungskosten
- Zusätzliche liquide Mittel

[\[Zurück\]](#)

Darstellung der Förderarten der Kapitalbindung in Umlaufmitteln

Übersicht der Förderarten

Zuschuss

Zuschuss ist nicht möglich.

Ein Zuschuss ist eine nicht rückzahlbare Zuwendung ohne direkte Gegenleistung. Es gibt vier Arten von Zuschüssen:

- den Gründungszuschuss im Zuge der Eröffnung des ersten Betriebes,
- den Lohnkostenzuschuss im Zuge der Einstellung neuer Mitarbeiter,
- den Regionalzuschuss bei Investitionen an besonders geförderten Standorten und
- den Projektzuschuss für Vorhaben, die besonders gefördert werden.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung eines Zuschusses

Die Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes mit Zuschuss ist nicht möglich.

Es gab einmal Zuschussprogramme, die bei einem Forderungsausfall eine Förderung bis zu 50 Prozent des Schadens vorsahen. Diese Programme sind jedoch im Jahr 2000 ausgelaufen.

[\[Zurück\]](#)

Eigenkapitalersatz

Eigenkapitalersatz ist unter bestimmten Bedingungen möglich.

Der Eigenkapitalersatz ist als Ergänzung des verfügbaren Eigenkapitals von tätigen Gesellschaftern gedacht. Dabei wird er an den tätigen Gesellschafter innerhalb der ersten drei Jahre vergeben. Antragsteller ist der Gesellschafter. Der Vertrag kommt direkt zwischen dem Förderinstitut und dem tätigen Gesellschafter zustande. Es handelt sich somit um ein Privatdarlehen, das frei von Rechten Dritter in das Eigenkapital (Stamm- bzw. Grundkapital) einer Gesellschaft eingezahlt werden kann. Auch die Verwendung als Gesellschafterdarlehen ist möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung von Eigenkapitalersatz

Die Umlaufmittel können nur im Zuge einer Markteinführung mit Eigenkapitalersatz gefördert werden. Dabei ist die Förderung auf die Forderungen innerhalb der vereinbarten (und üblichen) Zahlungsziele begrenzt.

Die Finanzierung des Umlaufmittelbedarfs wird mit Eigenkapitalersatz gefördert. Der Anteil der Förderung ist auf maximal 40 Prozent begrenzt. Die Grundförderung beträgt 30 Prozent.

Eigenkapitalersatz für die Finanzierung des Umlaufmittelbedarfs wird nur gewährt, wenn ausreichend Eigenmittel einbezogen werden. Das Eigenkapital muss mindestens fünf Prozent des Umlaufmittelbedarfs betragen. Bei einer Höhe bis 500.000 EUR ist der Mindestanteil für die Eigenmittel 15 Prozent (neue Bundesländer 10%).

Die Eigenmittel können auch mittels Privatfinanzierung aufgebracht werden.

[\[Zurück\]](#)

Nachrangdarlehen

Das Nachrangdarlehen ist der typischen stillen Beteiligung nicht unähnlich. Zuerst ist es ein Darlehen, wie jedes Bankdarlehen auch. Dadurch gelten die Regeln des KWG. Dann erklärt der Kapitalgeber den Rangrücktritt (Nachrang) hinter alle anderen Verpflichtungen der Unternehmen. Somit wird das Nachrangdarlehen erst vor dem Eigenkapital zurückgezahlt. Das Nachrangdarlehen, auch Mezzaninkapital (mezzo = ital. zwischen, da es zwischen dem Eigen- und dem Fremdkapital liegt) genannt, wird in besonderen Fällen bei größeren Krediten vergeben, um Unternehmen in die Lage zu versetzen mehr Kapital aufzunehmen. Es ist auch ein immer stärker werdender Teil der öffentlichen Darlehen.

Nachrangdarlehen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung eines Nachrangdarlehens

Der Umlaufmittelbedarf kann mit Nachrangdarlehen finanziert werden.

Der Finanzierungsanteil liegt zwischen 25 und 60 Prozent der Bemessungsgrundlage. Die Grundvoraussetzungen für die Förderung sind sehr unterschiedlich.

Es wird entweder ein Mindestbetrag an Eigenmitteln verlangt oder eine Bank muss einen Anteil an der Finanzierung übernehmen, der in fester Relation zur Höhe des Nachrangdarlehens steht.

[\[Zurück\]](#)

Öffentliche Beteiligung

Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften sind Privatorganisationen der Wirtschaft und deren Organisationen. Die Gesellschafter sind Banken, Versicherungen, Verbände und Kammern. Die Gesellschafter stellen das Eigenkapital und meist sichert die öffentliche Hand die Kapitalanlage durch Bürgschaften und besondere Refinanzierungen ab.

Im Gegensatz zu privaten Beteiligungsgesellschaften liegt die Obergrenze der Rendite bei öffentlichen Beteiligungsgesellschaften, oft auch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) genannt, bei max. zwölf Prozent pro Jahr.

Die direkte Beteiligung ist derzeit noch die Ausnahme. Die typische stille Beteiligung ist die Regel. Die Höhe der Beteiligung beginnt bei 50.000 EUR (Wunschhöhe ab 125.000 EUR) und endet bei 5 Mio. EUR. Eine weitere Grenze liegt in der Höhe des vorhandenen Eigenkapitals im Unternehmen.

Die öffentliche Beteiligung wird regelmäßig in so genannter Eigenkapitalparität vergeben. Dabei darf die öffentliche Beteiligung nicht höher sein als das vorhandene Eigenkapital. Die Laufzeit beträgt regelmäßig zehn Jahre. Die laufende Verzinsung wird jährlich bezahlt und am Ende der Laufzeit erfolgt die Rückzahlung in einem Betrag oder durch eine Tilgungsvereinbarung über max. fünf weitere Jahre. Es gilt das Nominalwertprinzip.

Öffentliche Beteiligungen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung einer öffentlichen Beteiligung

Die Finanzierung der Umlaufmittel fällt in den Bereich einer öffentlichen Beteiligung. Die Kapitalbindung sollte Kostenvorteile bieten und das Wachstum des Unternehmens unterstützen.

[\[Zurück\]](#)

Darlehen mit Haftungsfreistellung

Ein Förderdarlehen ist ein zinsgünstiges Darlehen mit Konditionen, die z. T. erheblich unter den Marktkonditionen liegen. Die Förderdarlehen mit Haftungsfreistellung haben eine integrierte Ausfallbürgschaft für die abwickelnde Bank. Förderdarlehen müssen nach dem KWG vergeben werden und werden über eine so genannte „Hausbank“ beantragt. Diese Hausbank wird der Vertragspartner der Unternehmen. Die Förderbank refinanziert die Hausbank und bestimmt damit die Kondition der Finanzierung. Die Haftungsfreistellung entlastet das Obligo der Hausbank mit einer vorher festgelegten Quote. Diese Quote beläuft sich auf 40 bis 90 Prozent der verbleibenden Kreditsumme. Eine Haftungsfreistellung reduziert das Risiko der Hausbank und erhöht die Kosten der Finanzierung. Haftungsfreigestellte Darlehen sind auf maximal 2 Mio. EUR pro Antrag bzw. Förderinstitut begrenzt.

Darlehen mit Haftungsfreistellung sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung eines Darlehens mit Haftungsfreistellung

Die Investitionen in Umlaufmittelbedarf werden meist mit zehn Jahren Laufzeit bei Darlehen mit Haftungsfreistellung vereinbart. Auf die Frage der Höhe einer Haftungsfreistellung hat dies nur indirekt Einfluss, da dies dem einzelnen Programm zugeordnet wird.

Die Haftungsfreistellung wird regelmäßig für die gesamte Finanzierung beantragt. Die Verwertung der Investition (hier Umlaufmittelbedarf) liegt immer seltener im Interesse einer Bank. Somit sieht eine Bank die Finanzierung des Umlaufmittelbedarfs als Finanzierung mit vollständiger Blankohaftung für die Bank an. Der Blankoanteil wird durch die Haftungsfreistellung für den Kapitalgeber auf den „Selbstbehalt“ reduziert.

Es sollte vom Unternehmen geprüft werden, ob der Umlaufmittelbedarf für Anzahlungen und Forderungen versichert werden kann. Dies kann die Kosten der Finanzierung reduzieren bzw. die Verwertung „zur Unzeit“ vereinfachen.

[\[Zurück\]](#)

Zinsgünstige Darlehen

Billig, aber zu besichern! Ein Förderdarlehen ist ein billiges Bankdarlehen. Die Förderdarlehen müssen genauso besichert werden, wie jedes andere Bankdarlehen. In manchen Fällen und manchen Regionen gibt es zusätzlich zum Förderdarlehen einen Zinszuschuss, der die Konditionen für einen bestimmten Zeitraum zusätzlich reduziert. Förderdarlehen sind auf max. 10 Mio. EUR pro Antrag begrenzt.

Zinsgünstige Darlehen sind unter bestimmten Bedingungen möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung eines zinsgünstigen Darlehens

Das zinsgünstige Darlehen ist bei der Finanzierung der Umlaufmittel nur im Rahmen der bestehenden Sicherheiten sinnvoll. So kann das zinsgünstige Darlehen seinen wesentlichen Vorteil, die billigen Zinsen, ausspielen.

Zinsgünstige Darlehen können innerhalb der Obergrenzen der Finanzierung einbezogen werden. Diese sind bei 50 bis 100 Prozent der Gesamtinvestition (Kaufpreis zzgl. Nebenkosten, die aktiviert werden).

[\[Zurück\]](#)

Öffentliche Bürgschaften

Die Ersatzsicherheiten stellen keine Finanzierungsart dar, sondern sind eine Sicherheit, welche das Unternehmen einbezieht, wenn dem Kapitalgeber die Sicherheiten nicht ausreichen. Solche Ersatzsicherheiten sind möglich, wenn es einen akzeptierten Sicherungsgeber gibt, bspw. eine Versicherung, der aufgrund eines Informations- und Managementvorteils Sicherheiten besser (höher) bewerten kann als der Kapitalgeber. Weiterhin werden solche Ersatzsicherheiten auch von staatlich unterstützten Bürgschaftsbanken oder dem Staat selbst vergeben. Hierbei mischen sich die Betrachtungen der Förderung hinsichtlich der positiven Effekte, bspw. durch Beschäftigung in einer Region mit geringerem Beschäftigungsanteil, und der „Aufwertung“ der Sicherheiten für einen Kapitalgeber.

Öffentliche Beteiligungen sind immer möglich.

Finanzierung des Umlaufmittelbedarfes unter der Verwendung einer öffentlichen Bürgschaft

Die öffentlichen Bürgschaften können für die Umlaufmittelfinanzierung eingesetzt werden.

Die Höhe der öffentlichen Bürgschaft liegt bei 33 bis 60 Prozent der Kapitalbindung im Umlaufvermögen.

Die öffentliche Bürgschaft kann sowohl gegenüber einer Bank, wie auch gegenüber einer Garantievericherung erklärt werden. Dies ist jedoch von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich.

[\[Zurück\]](#)

Zusammenfassung

- Wachstum ist mit Fördermitteln leichter zu finanzieren.
- Aufgrund des Kapitalbedarfes im Umlaufvermögen entsteht eine Finanzierungslücke aus der Differenz vom Kapitalbedarf auf der einen Seite und dem verfügbaren Eigenkapital und den verfügbaren Banksicherheiten auf der anderen Seite.
- Fördermittel schließen bzw. verkleinern diese Finanzierungslücke durch eigenkapitalersetzende Mittel, Zuschüsse und Zusatzsicherheiten.
- Der Restbedarf an Finanzierung kann mit öffentlichem und/oder privatem Beteiligungskapital gedeckt werden.

Diese Übersicht soll Ihnen helfen die Möglichkeiten der Förderung schnell zu erfassen. Die farbliche Unterlegung erfolgt nach Ampelfarben.

Übersicht Förderung der Kapitalbindung in Umlaufmitteln						
Wertung	Förderart	Fördervolumen i.B.z. Investvol.	Sicherheiten	Kosten	KD5	KD10
-	Zuschuss	0 %	Keine	Keine	Keiner	Keiner
0	Eigenkapitalersatz	30 bis 40 %	Keine	Mittel	Keiner	Gering
0	Nachrangdarlehen	40 bis 60 %	Keine	Mittel	Keiner	Hoch
0	Öffentliche Beteiligung	100 % (wenn EK mind. so groß)	Keine	Hoch	Mittel	Mittel Endfällig
0	Förderdarlehen mit Haftungsfreistellung	40 bis 100 % bei 40 bis 90 % Hf	Teilweise	Gering	Hoch	Hoch
0	Zinsgünstige Darlehen	Bis 100 %	Voll	Gering	Hoch	Hoch
+	Sicherheitenersatz	50 bis 80 %	Keine	Mittel	Gering	Gering

(Legende:

(+) = Einfach mögliche Förderung, (0) = Förderung unter Bedingungen möglich, (-) = Keine Förderung möglich

EK = Eigenkapital, Hf = Haftungsfreistellung, i.B.z. Investvol. = in Bezug zum Investitionsvolumen, KD5 = Kapitaldienst in den ersten fünf Jahren; KD10 = Kapitaldienst in den ersten zehn Jahren)

[\[Zurück\]](#)

Weitere Informationen und Hilfen zu Fördermitteln

Kostenlose Fördermittelprüfung:

<http://www.wabeco.de/kostenloseFoerdermittelpruefung.aspx>

Auf der Basis von Unterlagen, die Sie am Bildschirm oder mit der Hand ausfüllen können, wird binnen drei Werktagen ermittelt, wie hoch welche Förderung sein kann. Die Antwort ist so genau, wie Ihre Angaben zu Ihrem Unternehmen und dem Vorhaben.

Fördermittel-Informations-Zentrum (FIZ):

<http://www.foemiz.de>

Im FIZ können Sie sich kostenlos anmelden und danach Einstellungen vornehmen, die Ihnen automatisch aktuelle Informationen zu den von Ihnen gewünschten Themen bereit stellt. Sie können auch individuelle Anfragen starten. Daneben gibt es zahlreiche Hilfsmittel, mit denen Sie online die Förderbarkeit prüfen können.

Online Finanzierungsprüfung:

<http://www.impulse.de/gruenderzeit/finanzen/foerdermittel/:Finanzierungs-Finder--So-finden-Sie-geeignete-Foerdermittel/1004171.html>

Mit der Beantwortung von 19 Fragen (Sie wählen aus jeweils vier Kategorien aus) werden die im Mittelstand üblichen 17 Finanzierungsarten auf ihre Machbarkeit überprüft. Das Ergebnis ist direkt online ablesbar und nach Ampelfarben sortiert. Die grünen gehen immer. Für die gelben müssen Sie Bedingungen erfüllen und die roten gehen nicht. Diese Aussage ist empirisch richtig, die individuelle Prüfung ersetzt sie nicht. Sie wissen in jedem Fall, wo Sie stehen.

[\[Zurück\]](#)

Verantwortlich für diesen Artikel:

Redaktion DER Subventionslotse (<http://www.subventionslotse.de>)
Jahrgang 2011, 17. Jg. , ISSN 1610-8108

Herr Dipl.-Wirtsch.-Ing. Michael D. G. Wandt

VALEA Unternehmensberatung BDU
Dipl.-Kffr. Christina Parr CMC/BDU

Am Biengarten 7 in 35447 Reiskirchen

Telefon +49-6401-22310-71

Telefax +49-6401-22310-77

Email info@wabeco.de