



Förderprogramme

Gründungsförderung

Des Kunden Freud, Beraters Leid?

Dr. Jan Evers, Marco Habschick

Zum Einsatz von Fördermitteln in der Existenzgründungsfinanzierung wird allorts geraten und sie können in der Tat für den Gründer einen sehr zinsgünstigen und vor allem flexibel handhabbaren Bestandteil der Finanzierung darstellen. In der Praxis funktioniert der Einsatz von Fördermitteln jedoch nicht zufriedenstellend.

In ihren Grundzügen ist die deutsche Förderlandschaft durch eine Vielzahl von – zum Teil kombinierten – Maßnahmentearten geprägt¹ wie

- > zinsverbilligte Darlehen zur Verbesserung der Eigenkapitalausstattung,
- > Bereitstellung von Wagniskapital,
- > zinsverbilligte und zinsgünstige Darlehen,
- > Erleichterung des Zugangs zu Fremdkapital über Bürgschaften und Rückbürgschaften,
- > Zuschüsse und Zulagen für diverse Investitionsprogramme sowie
- > Steuererleichterungen.

Aus der Vielzahl von Angeboten eine geeignete Kombination zu filtern kann beim Existenzgründer kaum vorausgesetzt werden. Den Banken ist daher eine Mittlerrolle zugewiesen: Praktisch alle Fördermittel werden über sie beantragt und ausgereicht. Dieses «Hausbanksystem» ist eine deutsche Besonderheit, die auf der privilegierten Beziehung zwischen Kunde und Hausbank beruht.²

Gleichwohl scheint die Praxis der geförderten Gründungsfinanzierung schwierig. Die wenigen vorliegenden empirischen Erkenntnisse zeigen, dass die öffentlichen Förderprogramme unzureichend bei den Existenzgründern ankommen: Bei einer Befragung von Antragstellern für eine Gewerbeanmeldung in Hamburg waren nach den Kriterien der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) nur knapp neun Prozent der Gründer³ mit Fremdkapitalbedarf förderungswürdig. Eine Münchener Existenzgründungsstudie zeigte einen Anteil von 3,3 % auf, die öffentliche Kredite in Anspruch genommen haben.⁴ Die DtA geht von rund 30 % Fördermitteleinsatz aus⁵ – aber auch dieser Anteil wäre verbesserungswürdig.

> Gründer werden oft nicht über Fördermittel informiert

Viele Existenzgründer werden im Bankgespräch nicht einmal auf die bestehenden Möglichkeiten angesprochen: In einer bundesweiten Untersuchung der Autoren waren nur in 25 % der Finanzierungsvorschläge Förder-

mittel berücksichtigt.⁶ Nach einer Untersuchung des RWI wurden nur rund 60 % der ERP-geförderten und nur 40 % der nicht geförderten Klein- und Mittelstandsunternehmen in den neuen Bundesländern von ihrer Bank über die Fördermöglichkeiten informiert.⁷

Für die Bank ist der Einsatz von Fördermitteln schon deshalb wenig attraktiv, weil Teile der Gründungsberatung selbst kein attraktives Geschäftsfeld darstellen. Allein die mangelnde Rentabilität der Betreuung einer Gründungsfinanzierung ist ein viel diskutiertes Problem. Der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) veranschlagt die Kosten einer Kreditwürdigkeitsprüfung bei Beantragung von öffentlichen Fördermitteln im Durchschnitt auf rund 750 €. ⁸ Andere Banken rechnen sogar mit Beträgen zwischen 1.200 und 1.300 € je Kreditantrag.⁹ Diese Kosten sind weitgehend unabhängig von der Kreditsumme, denn die Transaktionskosten bei Existenzgründungskrediten werden im wesentlichen durch die Informations- und Kontrollkosten determiniert, die um so höher sind, je unklarer das unternehmerische Konzept ist.¹⁰ Da die Hausbank für die Bearbeitung und Verwaltung von Fördermitteln eine Marge von ca. 1 % erhält, muss der Kreditantrag oberhalb von 75.000 € liegen, um kostenneutral bearbeitet werden zu können. Dies hat dazu geführt, dass bis zur Einführung des DtA-«Startgelds», das an diesem Punkt ansetzt, über 75 % der öffentlich refinanzierten Kredite in Deutschland größer als 50.000 € waren und damit den größten Teil der deutschen Gründungslandschaft nicht mehr repräsentierten.¹¹

Der zögerliche Einsatz von Fördermitteln in der heutigen Beratungspraxis zeigt daher im Grunde den zögerlichen Umgang der Banken mit guter Beratung. Wenn die Zielgruppe der Förderprogramme nicht mehr Zielgruppe der Bank ist, kommt auch das Hausbankprinzip an seine Grenzen: Je stärker sich die Banken aus dem kleinen Firmenkredit zurück ziehen, desto schlechter kommen auch die Fördermittel bei der Zielgruppe an.

Wenn die Banken Fördermittel nicht mehr einsetzen wollen, sollten sie es offen kommunizieren. Wenn sie es nicht kommunizieren, müssen sie Fördermittel aber auch einsetzen. Dies geht besser, als die momentane Praxis Glauben macht.

> Drei Ansatzpunkte für einen besseren Einsatz von Fördermitteln im Gründungsgeschäft

Die Bankenseite muss sich eingestehen, dass das Finanzierungs-Know-how für eine Gründung letztlich von ihr



kommen muss. Mit diesem Selbstverständnis sind die Betreuungsprozesse deutlich effizienter zu gestalten und auch die Stückkosten für kleine Summen zu reduzieren – beispielsweise durch einen lebenszyklusabhängigen Kreditaufbau in Stufen mit primär über Kontodaten gesteuerter Kreditwürdigkeitsprüfung, durch flexiblere Finanzierungsgestaltung und neue Kreditformen und durch ein Risikomanagement mit Anreizwirkung zum Wohlverhalten des Kunden.¹²

Ein entscheidender Hebel ist die **Erhöhung der Qualität der Kreditanfragen**. Hier gilt es Anreize für die Kunden zu setzen, sich «beratungsfreundlich» zu verhalten. Den Gründer interessiert an Fördermitteln ausschließlich der Nutzenaspekt – quantifizierbar als Grenznutzen jeder Arbeitsstunde, die ihm an Mehraufwand durch Auswahl, Beantragung und Verwaltung von Fördermitteln entstehen. Versteht die Bank den Nutzen von Förderprogrammen aus dieser Sichtweise, öffnet sich ein Lösungsweg für die Gesamtproblematik: Der «Dschungel» von Fördermöglichkeiten, der ohnehin nicht wirklich besteht, da in jedem konkreten Fall nur ein Bruchteil der Programme zur Verfügung steht (durch regionale, inhaltliche oder sonstige Begrenzungen), lichtet sich vollends, wenn die wichtigsten Programme von der Bank einmal unter dem Nutzenaspekt klassifiziert werden. Ein Beispiel dafür ist die nachfolgende Tabelle (siehe Seite ??). Wird sie oder ein vergleichbares Instrument dem Gründer vorab an die Hand gegeben, möglicherweise ergänzt durch Musterrechnungen oder Checklisten, kann dieser sich selbst zuordnen und den Beratungsprozess deutlich produktiver mit gestalten. Selbst eine offen kommunizierte Ablehnung von Fördermitteln durch den Betreuer ist dann unproblematisch, wenn sie ökonomisch berechtigt und transparent ist.

Economies of Scale zu erzeugen wäre ein weiterer Ansatzpunkt für Verbesserungen beim Fördermitteleinsatz. Ihre Einbindung erfordert beim Firmenkundenbetreuer Mehraufwand, spezielle Qualifikationen und stetig zu aktualisierende Informationen. Nach einer Erhebung einer norddeutschen Bank sind über 50 % der Firmenkundenbetreuer weniger als zehn Mal im Jahr mit Förderprogrammen konfrontiert. Bei dieser niedrigen Zahl ist es schwierig, eine hohe Qualität von Information und Qualifikation beim Berater aufrecht zu erhalten. Es liegt daher auf der Hand, wie oben beschrieben Grundinformationen standardisiert für Kunden und Berater vorzuhalten und daneben für Spezialgebiete die Fördermittel-Qualifikationen bei einzelnen Beratern zu bündeln und diese dann mit gezielten Arbeitsaufträgen in die Beratung einzubeziehen.

Ein dritter Baustein für die Weiterentwicklung der Gründungsberatung ist die **Evaluation von Antragsfehlern**. Die Komplexität des Antragsverfahrens wird von Firmenkundenbetreuern immer wieder als Hemmschuh für den Einsatz von Fördermitteln beschrieben. Bei Programmen, die an spezifischen Fördertatbeständen ansetzen und eine Detailprüfung erfordern (z.B. ERP-Innovationsprogramm) sind rund 50 % aller Anträge fehlerhaft, bei den Standardprogrammen von KfW und DtA immerhin mehrere Prozent.¹³ Derzeit arbeiten alle Förderträger

an Verbesserungen und Vereinfachungen der Antragsprozesse. Es sollte daher auch für die Banken auf Sicht einfacher werden, mit den Förderprogrammen zu arbeiten. Gleichzeitig sollten aber auch intern Fehlercluster identifiziert und präventiv ausgewertet werden. Das spart Ärger, Zeit und Kosten bei Kunden und Bank.

Fazit: Die heutigen Förderstrukturen erzeugen Negativeffekte, da sie den Marktakteuren Anreize zu einem Verhalten geben, das nicht im Sinne der Programme ist:

- > Die Aufwandsentschädigung bei den Fördermitteln durch Zinsmargen führen wegen der Fixkosten für Kreditprüfung und -verwaltung bei den Banken zur Präferenz großvolumiger Finanzierungen.
- > Die Praxis, den finanzierenden Banken das Kreditrisiko (beispielsweise über öffentliche Bürgschaften) zum Großteil abzunehmen, führt dort zu weniger Anreizen für effektives Risikomanagement nach der Kreditvergabe (z.B. in Form von Kriseninterventionsmechanismen und Sanierungsengagement), obwohl die Kreditinstitute die effizientesten Risikomanager in einer Volkswirtschaft sind.
- > Die oft nicht zielgenaue Subventionierung (z.B. Zuschussgewährung ohne ausreichende Tragfähigkeitsprüfung) führt dazu, dass Free Rider und nicht marktfähige Gründungen nicht ausgeschlossen werden (Mitnahmeeffekte).
- > Die Priorität in der Förderpolitik, dem Gründer möglichst günstige Finanzierungskonditionen zu bieten, verhindert größere Reichweiten und niedrigschwelligeren Zugang zu den Programmen.
- > Fehlende konkrete Zieldefinitionen und Transparenzfordernisse führen zu Effizienzverlusten bei den Programmen.

Am Ende steht und fällt die Gründungsdynamik einer Volkswirtschaft mit der Finanzierungsqualität der Gründungen. Würden mehr Banken ihre Energien in angepasste und durchdachte Finanzierungen stecken anstatt z.B. in die Forderung immer neuer Sicherheiten im Kleinkredit, sähe ihre Risikostruktur ganz anders aus. Würde nicht ein Großteil der kleinen Gründungen überwiegend oder ausschließlich aus dem teuren und hochriskanten Kontokorrent finanziert, wäre ebenfalls schon viel gewonnen. Ob mit oder ohne Einsatz von Fördermitteln: Bei den Betreuungsprozessen im kleinen Firmenkreditgeschäft gibt es derzeit viel zu tun. <

Fussnoten

- 1 Klemmer, P., Friedrich, W., Lagemann, B., u.a., Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz, Transparenz und Ansatzpunkte für Verbesserungen, Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsförderung, Heft 21 RWI Essen, 1996.
- 2 Vgl. Quack, S. und Hildebrandt, S., Hausbank or Fournisseur? Bank services for small and medium sized enterprises in Germany and France, WZB, Berlin, 1995.
- 3 Lüdemann, O., Qualitative Aspekte von Existenzgründungen: Qualitativ hochwertige Gründungen, ihr Kapitalbedarf und ihre Förderwürdigkeit. Eine Analyse auf Basis einer Primärerhebung im Stadtstaat Hamburg. Eine Untersuchung in Kooperation mit der Hamburger Sparkasse und der Handelskammer Hamburg, Diplomarbeit an der Universität Bremen 1998.
- 4 Vgl. Brüderle J., Preisendörfer, P., und Ziegler, R., Der Erfolg neugegründeter Betriebe – Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 140, Berlin, 1996.



- 5 «Anteil DtA-Darlehen am Finanzierungsvolumen aller selbständigen Gründungen mit Finanzierungsbedarf von mindestens 10.000 Euro, soweit dieser nicht vollständig mit Eigenmitteln abgedeckt werden kann» (aus einem Schreiben der DtA aus dem Sommer 2001).
- 6 Evers., J./Habschick, M., Test von Beratungsqualität, S. 108 ff., in: Evers, J./ Krüger, U./ Reifner, U.: Beratungsqualität in Finanzdienstleistungen, Baden-Baden 2000.
- 7 Vgl. Klemmer, P., u.a., a.a.O., S. 187.
- 8 Geisen, B.: Der mühsame Weg durch den Förder-Dschungel, Welt am Sonntag, 09.07.1995, S. 38.
- 9 Nach Auskunft des Bundes der Selbständigen (BDS) Nord am 08.04.1998.
- 10 Vgl. Schulte, R., Das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründern, in: Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung, hrsg. v. R. Ridinger/P. Weiss, Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand Band 2, Berlin 1999, S. 116
- 11 Statistik der Deutschen Ausgleichsbank, 1. Quartal 1995, Welt am Sonntag, 09.07.1995, S. 38.
- 12 Vgl. Evers, J. Kredit für Kleinunternehmen – Effiziente Betreuungssysteme von Banken, Bankakademie Verlag Band 8, Frankfurt a.M. 2002 sowie vom selben, Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, hrsg. v. W. Fischges/C. Heiß/M. Krafczyk, Wiesbaden 2001, S. 146–177.
- 13 Klemmer u.a., a.a.O., S. 188.



Die Autoren



Dr. Jan Evers ist Diplom-Betriebswirt und MA (European Business Administration), promovierte zum Thema «Betreuungssysteme von Banken im kleinen Firmenkredit» (Bankakademie-Verlag) und ist Mitgründer von EVERS & JUNG. Er berät Banken zur Verbesserung der Betreuungssysteme kleiner Kunden sowie mittelständische Unternehmen mit den Spezialthemen Finanzierungsstruktur und Vorbereitung des Bankratings.



Marco Habschick ist gelernter Finanzjournalist (Dipl.-Journ.) und arbeitet als wissenschaftlicher Mitarbeiter und Berater bei EVERS & JUNG. Er ist spezialisiert auf die Themen Qualität von Finanzberatung, Private Finanzen und Finanzierungsqualität bei Kleinunternehmen. www.eversjung.de.

Startkapital für die Existenzgründung

Programm ¹ und Träger	Zielgruppe/ Bedingungen	Konditionen	Loht sich vor allem für:
	a) Wer wird gefördert? b) Antragstellung: wo und wann? c) Was ist finanzierbar/wird gewährt? d) Weitere Bedingungen (fachliche Stellungnahme ² , Kombinierbarkeit mit anderen Förderprogrammen, etc.)	a) <i>Sicherheiten</i> b) <i>Effektivzins</i> , c) <i>Laufzeit</i>	
ERP-Eigenkapital-Hilfe-Programm (EKH) DtA - Deutsche Ausgleichsbank www.dta.de , Infoline: 0180 – 1242400	a) Vollerwerbsgründer einschl. Freiberufler bis 2 Jahre (AL= alte Länder) bzw. 4 Jahre (NL= neue Länder) nach Gründung b) bei der Hausbank, vor Tätigung der Investitionen c) bis 25% der Sachinvestitionen (einschl. Warenlager) und Markterschließungskosten d) Stellungnahme nötig; kombinierbar, außer mit DtA-Startgeld.	<i>Keine</i> 5,75% NL/ 5,89% AL <i>bis 20 Jahre</i>	Gründer mit hohem Investitionsbedarf, aber wenig Eigenkapital und/oder Sicherheiten
ERP-Existenzgründungsprogramm	a) Vollerwerbsgründer einschl. Freiberufler (keine Heilberufe) bis maximal 3 Jahre nach Gründung b) bei der Hausbank, vor Tätigung der Investitionen c) bis 50% (AL) bzw. 75% (NL) der Sachinvestitionen (einschl. Warenlager) und Markterschließungskosten c) kombinierbar, außer mit DtA-Startgeld.	<i>banküblich</i> 5,35% NL/ 5,61% AL <i>bis 20 Jahre</i>	Gründer mit hohem Investitionsbedarf

- 1 Stand der Konditionen: April 2002. Insbesondere die Zinssätze ändern sich laufend, aktuelle Konditionen finden sich auf den Internetseiten der Programmträger.
- 2 Viele Förderprogramme setzen neben einer Bewertung durch die antragsannahmende Stelle zusätzlich eine positive Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (Kammern, Fachverbände, etc.) voraus.
- 3 Für einige Bundesländer gibt es zinsvergünstigte Varianten (Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Nordrhein-Westfalen, Brandenburg, Baden-Württemberg, Saarland und Thüringen)
- 4 Daneben bietet die KfW das ERP-Regionalförderprogramm an, mit dem gerade in Ostdeutschland viele Investitionen kleiner Unternehmen finanziert werden.
- 5 Erst seit Ende 2000 bundesweit verfügbar.



Startkapital für die Existenzgründung

Programm ¹ und Träger	Zielgruppe/ Bedingungen	Konditionen	Lohnt sich vor allem für:
	a) Wer wird gefördert? b) Antragstellung: wo und wann? c) Was ist finanzierbar/wird gewährt? d) Weitere Bedingungen (fachliche Stellungnahme ² , Kombinierbarkeit mit anderen Förderprogrammen, etc.)	a) <i>Sicherheiten</i> b) <i>Effektivzins,</i> c) <i>Laufzeit</i>	
DtA – Existenzgründungsprogramm³	a) Vollerwerbsgründer einschl. Freiberufler bis 8 Jahre nach Gründung b) bei der Hausbank, vor Tätigkeit der Investitionen c) bis 75% (bis 100% bei Schaffung neuer Arbeitsplätze) der Sachinvestitionen (einschl. Warenlager), Markterschließungskosten d) kombinierbar, außer mit DtA-Startgeld.	<i>banküblich</i> 6,29–6,39% <i>bis 20 Jahre</i>	Gründer und junge Unternehmen, die einen möglichst hohen Anteil ihrer Investitionen über öffentliche Kredite finanzieren möchten
DtA – Existenzgründungsprogramm – Betriebsmittelvariante	a) Vollerwerbsgründer einschl. Freiberufler bis 8 Jahre nach Gründung b) bei der Hausbank, vor Tätigkeit der Betriebsmittelausgaben c) bis 100% der Betriebsmittelausgaben d) kombinierbar, außer mit DtA-Startgeld.	<i>banküblich</i> 7,61–8,14% <i>bis 6 Jahre</i>	Gründer und junge Unternehmen mit hohem Betriebsmittelbedarf (z.B. Dienstleister und Händler)
DtA – Startgeld	a) Voll- und Nebenerwerbsgründer einschl. Freiberufler b) bei der Hausbank, vor der Gründung c) bis 100% der Ausgaben für Sachinvestitionen (einschl. Warenlager), Markterschließung, Betriebsmittel d) nicht mit anderen DtA-Programmen kombinierbar	<i>80% Haftungs-freistellung ansonsten banküblich</i> 9,16% <i>bis 10 Jahre</i>	Kleingründungen mit wenig Sicherheiten, relativ teuer
KfW – Mittelstandsprogramm - Investitionen⁴ KfW-Kreditanstalt für Wiederaufbau www.kfw.de Infoline: 01801/ 33 55 77	a) Vollerwerbsgründer einschl. Freiberufler sowie mittelständische Unternehmen. b) bei der Hausbank, vor Tätigkeit der Investitionen c) bis 75% der Sachinvestitionen (anteilig Warenlager) d) Kombinierbar mit anderen KfW-Förderprogrammen	<i>banküblich</i> 5,91–6,35% <i>bis 12 Jahre</i>	Gründer und bestehende Unternehmen mit hohem Sachinvestitionsbedarf
KfW – Mittelstandsprogramm - Liquiditätshilfe	a) Vollerwerbsgründer nach der Gründung (einschl. Freiberufler) und mittelständische Unternehmen b) bei der Hausbank, jederzeit c) alle Ausgabenarten bis zu einer Höhe von 30% der Bilanzsumme des Unternehmen d) Kombinierbar mit anderen KfW-Förderprogrammen	<i>Banküblich</i> 6,37% <i>bis 6 Jahre</i>	Bereits gestartete Existenzgründer und sonstige bestehende Unternehmen mit vorübergehenden Finanzierungsgängen
KfW – Mittelstandsprogramm - Beschäftigung und Qualifizierung⁵	a) Vollerwerbsgründer (einschl. Freiberufler) und mittelständische Unternehmen b) bei der Hausbank, vor Einstellung der neuen Mitarbeiter c) alle Ausgaben im Zusammenhang mit der Schaffung neuer Dauerarbeitsplätze (bis zu 98 TDM je geschaffenen Arbeitsplatz). d) Kombinierbar mit anderen KfW-Förderprogrammen	<i>banküblich</i> 5,91% <i>bis 10 Jahre</i>	Existenzgründer und bestehende Unternehmen, die Arbeitsplätze schaffen wollen

1 Stand der Konditionen: April 2002. Insbesondere die Zinssätze ändern sich laufend, aktuelle Konditionen finden sich auf den Internetseiten der Programmträger.
 2 Viele Förderprogramme setzen neben einer Bewertung durch die antragsannahmende Stelle zusätzlich eine positive Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (Kammern, Fachverbände, etc.) voraus.
 3 Für einige Bundesländer gibt es zinsvergünstigte Varianten (Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Nordrhein-Westfalen, Brandenburg, Baden-Württemberg, Saarland und Thüringen)
 4 Daneben bietet die KfW das ERP-Regionalförderprogramm an, mit dem gerade in Ostdeutschland viele Investitionen kleiner Unternehmen finanziert werden.
 5 Erst seit Ende 2000 bundesweit verfügbar.