

# Herzlich Willkommen!

## **Selbständig in Freien Berufen**

Finanzierungsquellen u. öffentliche Fördermittel  
für Existenzgründer in Freien Berufen

Carmen Haupt  
Sparkasse Bamberg



# Selbstständig in Freien Berufen

1. Kontaktaufnahme mit Kreditinstitut
2. Benötigte Unterlagen - Businessplan
3. Mögliche Förderkredite
4. Finanzierungsbeispiel
5. Tipps für das Finanzierungsgespräch
6. Interessante Internetseiten



# 1. Kontaktaufnahme

- Spezialist für Existenzgründungen/Freie Berufe bzw. öffentliche Fördermittel
- Kurze Beschreibung des Vorhabens
- Höhe der voraussichtlichen Investitionssumme
- Rechtzeitige Terminvereinbarung  
-> Vorbeginnklause! beachten!
- Aushändigung der Unterlagen an Ihren Berater bereits vor dem 1. Gespräch

## 2. Notwendige Unterlagen

### a) **Gründungskonzept/Businessplan:** **Vorhabensbeschreibung**

- Geschäftsidee
- Rechtsform, Standortwahl
- Persönliche Voraussetzungen
- Dienstleistungen / Kundennutzen
- Markteinschätzung / Wettbewerbssituation
- Marketing und Vertrieb
- Zukunftsaussichten

# Investitionsplan

- Sachinvestitionen (Grunderwerb, Baukosten, Maschinen, Geräte, Einrichtung, ...)
- Einmalige Gründungskosten/Werbung
- Betriebsmittel (Personalkosten, Miete, Versicherungen, lfd. Werbung, Steuerberater,...)



## - **Umsatz- und Rentabilitätsvorschau**

- lfd. Geschäftsjahr + 2 Folgejahre
- Plausibilität ? (Vergleich anderer Unternehmen / Praxen, Branchenkennzahlen, Umsatz, ...)
- alle Kostenfaktoren berücksichtigen



## - **Kernfrage:**

Reicht der realistisch zu erwartende Gewinn für:

- Darlehenstilgungen
- Lebenshaltung inkl. privater Vorsorge (Rente, Krankenvers. usw.) und sonst. Verpflichtungen
- Steuer
- Risikopuffer/Reserve



## Wichtig:

Der Existenzgründer sollte seine Zahlen nicht nur kennen, sondern auch selbst erläutern können.

Stichwort: Planumsatz

Berater muss überzeugt sein, dass sich der Kunde auch bei Mithilfe des Steuerberaters selbst intensiv mit dem Vorhaben beschäftigt hat.



# Tipps zum Gründungskonzept:

- Max. 25 Seiten
- Zu Beginn Zusammenfassung
  - 1-2 Seiten: Vorhabensbeschreibung
  - 1 Seite: Umsatz- und Ertragsvorschau 2015 – 2017
  - 1 Seite: Investitionsplan
- Konzept von branchenfremder Person lesen lassen (Verständlichkeit?)

## **b) Selbstauskunft**

mit Vermögens- und Schuldenaufstellung inkl.  
Angabe der Höhe Ihrer jhrl. Lebenshaltungskosten

- nichts vergessen (Raten für bestehende Darl., Unterhaltszahlungen,...)
- Vermögensübersicht  
(Rückkaufswert Lebensversicherungen, Immobilienvermögen, sonstige Guthaben,...)



**c) Lebenslauf** (tabellarisch)

inkl. beruflichem Werdegang (lückenlos)

- Prüfung fachl. und kfm. Qualifikation  
(Nachweis erforderlicher Abschluss, Zeugnisse, betriebswirtschaftliche Lehrgänge, ...)
- Branchenerfahrung

**d) Gesellschaftsvertrag** im Entwurf

- bei GmbH: Kreditinstitut verlangt Bürgschaft!
- später Handelsregistrauszug, Gesellschafterliste

**e) Mietvertrag/Pachtvertrag** im Entwurf

- langfristig bzw. Verlängerungsoption!

Bei Übernahme f) und g):

f) **Übernahmevertrag** im Entwurf

- Aufteilung Kaufpreis

g) **Bilanz**, Gewinn- und Verlustrechnung des Vorbesitzers der letzten 3 Jahre inkl. aktueller betriebswirtschaftlicher Zahlen

h) **Liquiditätsplan über 24 Monate**

- saisonale Schwankungen, Ermittlung Betriebsmittelbedarf/Kontokorrentkredit, Ermittlung von Anlaufverlusten

**i) Stellungnahme einer unabhängigen Stelle**  
(Berufskammer, Steuerberater,...)

**j) Eigenkapitalnachweis**  
z. B. auch Schenkungsvertrag

**k) ggf. Berufszulassung**



Weiteres zur Finanzierung:

Neben der Finanzierung des Anlagevermögens durch längerfristige Darlehen kommt in der Regel dazu:

## **Kontokorrentkreditrahmen**

für Betriebsmittel, Reserve saisonaler Schwankungen, Vorfinanzierung lfd. Kosten, Überbrückung von Abrechnungszeiträumen,...



### **3. Mögliche Förderkredite der KfW und LfA**

- ERP-Kapital für Gründung
- KfW-Gründerkredit -Startgeld
- Startkredit/Startkredit 100 der LfA
- ERP-Gründerkredit - Universell
- Universalkredit der LfA
- Unternehmerkredit der KfW

# Hinweise

- Mittel sind generell vor Beginn zu beantragen
- kein Rechtsanspruch auf öffentliche Mittel
- Antragstellung nur über eine Hausbank möglich
- Stellung von banküblichen Sicherheiten
- schrittweise Auszahlung nach Bedarf
- zeitnahe Verwendung u. Verwendungsnachweis





# Unterschiede zu herkömmlichen Bankdarlehen

- oft „verbilligter“ Zinssatz für Kunden
- bei Bedarf teilweise Stellung von Bürgschaften/Haftungsfreistellungen  
(z. B. 80 % Haftungsfreistellung ggü. der Hausbank im ERP-Gründerkredit StartGeld)



## 4. Finanzierungsbeispiel

Maschinen, Geräte, Einrichtungen	T€ 72,0	
Waren	T€ 45,0	
KfZ (Transportfahrzeug)	T€ 35,0	
KfZ für Firmeninhaber	T€ 28,0	
Mietkaution	T€ 5,0	
Betriebsmittel	T€ 50,0	T€ 235,0
Finanzierung:		
Eigenkapital	T€ 40,0	
Startkredit LfA (max. 40%)	T€ 60,8	
Startkredit 100 LfA (max. 60%)	T€ 51,2	
Kontokorrentkredit der Sparkasse	T€ 50,0	
Leasing	T€ 28,0	
Mietaval (Bürgschaft)	T€ 5,0	T€ 235,0

## 5. Tipps für das Finanzierungsgespräch

- Finanzierungsgespräch = „Bewerbungsgespräch“
- wichtig: sorgfältige Vorbereitung, schlüssige Argumente
- Geben Sie von sich aus alle nötigen Informationen
- Sprechen Sie auch die Risiken Ihres Vorhabens an und erläutern Sie, wie Sie damit umgehen werden
- Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrem Berater, wenn etwas nicht nach Plan läuft



# Worauf achtet der Kundenberater:

- Fachliche und kaufmännische Eignung des Unternehmers + Unterstützung durch Dritte
- Berufliche Erfahrung, Produkt-/Branchenkenntnisse
- Gesamteindruck des Existenzgründers: Traut der Berater dem Gründer zu, das geplante Geschäft... aufzubauen?
- Hat sich der Existenzgründer ausführlich mit seinem Vorhaben beschäftigt?

- Wie durchdacht und **plausibel** ist das **Konzept**?
- Wie realistisch ist es, dass das Geschäftsvorhaben wirtschaftlich so erfolgreich sein wird, dass die Rückzahlung der Darlehen mit großer Sicherheit gewährleistet ist?
- Finanzielle Situation des künftigen Unternehmens und Unternehmers (Kapitaldienstfähigkeit, Privatentnahmen, Kontoführung...)

# Zusammenarbeit mit externen Beratern

- Positiv, wenn der Gründer sich in Bereichen, in denen er nicht so fit ist, professionelle Hilfe von Dritten holt
- **Hauptakteur** ist und bleibt der **Unternehmer**
- Es sollte ein Miteinander zwischen Unternehmer, externem Berater und Kundenberater sein. Jeder muss über die **gleichen** Informationen verfügen.



## 5. Interessante Internetseiten

- [www.kfw.de](http://www.kfw.de)
- [www.lfa.de](http://www.lfa.de)
- [www.sparkasse-bamberg.de](http://www.sparkasse-bamberg.de)
- [www.gruenderportal.de](http://www.gruenderportal.de)



**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit  
und viel Erfolg  
für Ihren Start !!!**

