

Sonntag, 26.06.2016

**Deutschlandfunk**

Deutschlandfunk [0]

Startseite

Hintergrund Wirtschaft (Archiv)

Chef? Nein, danke?

11.01.2004

## Chef? Nein, danke?

*Das Risiko Existenzgründung*

<em> Insgesamt sind es inzwischen 4,14 Millionen, damit hat Deutschland aufgeholt, denn dies war traditionell im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften vergleichbarer Struktur ein Manko: die relativ geringe Selbständigenquote im Vergleich zu anderen Industriegesellschaften. </em>

*Von Sabine Fliehr**Immer mehr Menschen liebäugeln mit dem Chefsessel. (AP)*

Noch nie waren in Deutschland mehr Menschen selbstständig als derzeit, vor dem Hintergrund der Misere am Arbeitsmarkt präsentierte Florian Gerster, der Chef der Bundesagentur für Arbeit, am vergangenen Donnerstag die Zahlen der Existenzgründer. Ein gewisser Stolz schwingt mit, denn die Reformen der Bundesregierung beginnen zu greifen, immer mehr Menschen wagen den Schritt in ein neues Leben ohne Chef.

Szenenwechsel: Zwei Palmen und ein Benjamin sind der einzige Schmuck im nüchternen Büro für Existenzgründungsberatung der Industrie und Handelskammer in München. Hier gibt es nur das Wesentliche, um neue Firmen auf den Weg zu bringen: zwei Telefone, zwei Schreibtische und eine kleine Sitzgruppe für die Jungunternehmer, die auf eine persönliche Beratung im Nebenzimmer warten – wie Roland Libersky. Er plant, sich als Versicherungsmakler selbständig zu machen und Haftpflicht- oder Lebensversicherungen zu verkaufen. Der 44-jährige weiß schon sehr genau, was er will.

*Ich habe einen kompletten Businessplan schon fertig mit Marktanalysen, mit*

*Liquiditätsplan, mit Umsatzplanung, mit Kapitalbedarfsplanung, das Thema ist also schon gründlich aufgearbeitet und ich bin jetzt gespannt, ob die so genannte fachliche Stellungnahme bestätigt, ob die Arbeit in Ordnung ist, oder ob irgendwo noch Lücken oder Verbesserungsvorschläge aufgezeigt werden, die das ganze effektiver gestalten.*

Im so genannten Businessplan, dem Geschäftskonzept, müssen Existenzgründer darlegen, was sie genau vorhaben, wie viel eigenes Geld sie für das neue Unternehmen bereitstellen können, wie viel Geld sie noch von der Bank brauchen und welche Sicherheiten sie hierfür zu bieten haben. Das Konzept ist sehr wichtig, weil es potentielle Geldgeber, wie Banken oder den Staat, von der Seriosität des Vorhabens überzeugen soll.

Außerdem muss es gut genug sein, der Krise der deutschen Versicherungswirtschaft zu trotzen. Die unter anderem durch Börsenverluste verursachte Pleite der Mannheimer Lebensversicherung vor einigen Monaten beispielsweise hat die Branche tief erschüttert. Und die Zukunft des Geschäfts mit Lebensversicherungen ist weiter ungewiss. Nicht zuletzt deshalb, weil voraussichtlich 2005 die bisherigen Steuervorteile solcher Policen wegfallen sollen. Es könnte zwar sein, dass vorher noch viele Menschen eine Lebensversicherung abschließen, aber es könnte auch sein, dass danach für die Unternehmen Schluss ist mit Geldverdienen. Dieses Szenario muss Libersky berücksichtigen, tut er es nicht, wird ihn die Industrie- und Handelskammer auf diese Risiken aufmerksam machen.

Libersky war lange als Angestellter in der Branche tätig, da haben ihn seine Freunde und Bekannten immer wieder um Rat gefragt - brauche ich eine Unfallversicherung, wo gibt's eine billige Hausratversicherung? - Der 44-jährige hat die Gelegenheit beim Schopf gepackt, schon nebenher Versicherungen verkauft und so eine eigene Kundendatei angelegt. - Mit dem Einverständnis der Vorgesetzten. Im Mai ist Roland Libersky arbeitslos geworden. Er nutzte die Zeit, um sich Gedanken über sein künftiges Geschäft als Versicherungsmakler zu machen und den Businessplan zu schreiben.

Roland Libersky steht von seinem Stuhl auf, zieht sich das Sakko zurecht und begrüßt den Existenzberater bei der Industrie und Handelskammer für München und Oberbayern. Harald Hof bittet den Gründer ins Nebenzimmer. Es ist kleiner als das Sekretariat und ebenso spärlich eingerichtet. Auf der grauen Tischplatte liegt ein Stapel mit Informationsbroschüren. Ein paar Flaschen Saft - Orange und Schwarze Johannisbeere - und Gläser stehen auf dem Tisch bereit.

*Gut, Herr Libersky, Sie wollen sich selbständig machen, jetzt wollen wir natürlich noch ein paar persönliche Angaben haben von ihnen, wenn Sie mir schildern würden, warum Sie sich selbständig machen und in welchem Bereich.*

*Die Selbständigkeit bezieht sich auf eine Tätigkeit als Versicherungsmakler ...*

Bevor Hof später auf die Fördertöpfe zu sprechen kommt, werden zunächst wichtige Grundlagen geklärt. Libersky soll zum Kreisverwaltungsreferat in München gehen, um das Gewerbe anzumelden. Wichtig ist zudem, sich über die erste Steuererklärung den Kopf zu zerbrechen. Insgesamt informieren sich Gründungswillige oft zu wenig darüber, was tatsächlich auf sie zukommt, beklagt Harald Hof von der IHK.

*Das beste Beispiel ist immer, ich hatte mal einen in Beratung, der wollte einen Imbissstand eröffnen, da waren schon drei, jetzt mach ich noch einen vierten auf, da*

*kann ich ja dann die Leute in der Schlange als meine Kunden abziehen, kurze Zeit drauf musste er wieder schließen, er hatte nicht bedacht, dass zwischendrin eine stark befahrene Straße ist, dass die Leute deswegen nicht auf die andere Seite zum Einkaufen gegangen sind, er hat das Kundenpotential falsch eingeschätzt. Das führt dann schon oft dazu, dass so ne Existenz scheitert.*

Wo was erfolgreich anzubieten ist – damit hat sich Alexander Schwertner sehr gründlich auseinandergesetzt. Er ist im letzten Sommer mit einer relativ neuen Geschäftsidee auf den Markt gegangen – und macht damit den Handwerksbäckern Konkurrenz: Semmeln einkaufen wie im Schnellrestaurant – ist das Prinzip seiner Selbstbedienungsbäckerei mit dem Namen Backmarkt in München. Man nimmt sich ein Tablett vom Stapel, greift mit der Zange eine Baguettesemmel aus den Glasvitrinen und geht damit zur Kasse. – Da stehen keine Bedienungen mehr hinter der Theke. So spart er sich Personal und damit hohe Lohnkosten. Er kann seine Backwaren daher viel billiger anbieten als eine normale Bäckerei. Zudem kauft er günstig bei seinen Lieferanten ein, sagt Schwertner, der selbst kein gelernter Bäcker, aber schon lange in der Ernährungsbranche tätig ist.

*Da kaufen wir die Croissants aus Frankreich die handgemachten Brote aus Deutschland wenn wir sehen dass in Belgien gewisse Produkte hergestellt werden wählen wir das natürlich aus.*

Der Laden in München läuft überraschend gut, so Schwertner. Und Konkurrenz droht derzeit kaum. Jedenfalls nicht in Bayern. In Nordrhein-Westfalen bietet die Kette "Backwerk" etwas Ähnliches. Wenn allerdings traditionelle Handwerksbäcker auf die Idee kommen sollten, eine zweite Geschäftsschiene mit Backzeug aus Belgien oder Polen zu fahren, dann könnte es enger werden für den Unternehmer.

Zurück im Existenzgründerbüro bei Harald Hof von der Industrie und Handelskammer. Er erklärt, wie der angehende Versicherungsmakler Roland Libersky den Sprung in die Selbständigkeit finanziell am besten bewerkstelligt.

*Wie kann ich das Ganze finanziert bekommen, da gibt's verschiedene Möglichkeiten, Sie sind ja momentan arbeitslos gemeldet, denkbar wäre übers Arbeitsamt, da gibt's zwei Modelle aus der Arbeitslosigkeit heraus sich selbständig zu machen und zusätzlich noch öffentliche Fördergelder in Anspruch zu nehmen.*

Das erste Modell ist das so genannte Überbrückungsgeld. Das zweite die so genannte Ich-AG. Beide Förderungen des Arbeitsamtes müssen nicht zurückgezahlt werden. Laut Institut für Arbeitsmarktforschung in Nürnberg machten sich im Jahr 2003 immerhin rund 250 tausend Arbeitslose mithilfe dieser beiden Möglichkeiten selbständig. Das Überbrückungsgeld bekommt der Erwerbslose ab Anmeldung der neuen Firma sechs Monate lang. Es ist genauso viel wie das Arbeitslosengeld. Damit das Amt die Förderung jedoch gewährt, muss der Gründer ein überzeugendes Unternehmenskonzept vorlegen. Für Roland Libersky ist das kein Problem, wie er sagt. Für den Antrag braucht er jedoch noch einen wohlwollenden Brief von der IHK.

Das andere Modell aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit zu gehen, die so genannte Ich-AG, stellt keine besonderen Anforderungen an den Gründer. Die Förderung läuft maximal drei Jahre, anfangs mit 600 Euro im Monat. Der Pferdefuß: Man bekommt die Ich-AG-Förderung nur, wenn man weniger als 25 tausend Euro Einkommen im Jahr erzielt. Und man muss in

die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen - an sich unüblich für Unternehmer. Für den angehenden Versicherungsmakler kommt die Förderung denn auch nicht in Frage:

Er hofft auf mehr als 25 tausend Euro Einkommen im Jahr! Dann schon lieber ein Kredit von der Bank - auch wenn man den zurückzahlen muss. Libersky braucht rund 50 tausend Euro Fremdkapital. Sein eigenes Haus soll ihm bei der Bank als Sicherheit dienen.

Allerdings ist es in der letzten Zeit immer schwieriger geworden, Geld von den Banken zu bekommen - warum, dazu gleich mehr. Für den Kontakt mit den Banken oder Sparkassen rät Harald Hof grundsätzlich:

*Machen Sie's erst mal so, schauen Sie, was ihnen die Bank als Hausdarlehen anbieten könnte, um überhaupt mal ins Gespräch mit der Bank zu kommen, wenn öffentliche Fördergelder nicht erwählt werden, dann fragen Sie danach, sie haben gehört KfW, Mittelstandsdarlehen...*

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau, kurz KfW, ist die Förderbank des Bundes. Sie stellte im Jahr 2003 speziell für kleinere Gründungen über 111 Millionen Euro so genanntes "Startgeld" zur Verfügung. Das sind Kredite, die in den ersten zwei Jahren nicht getilgt werden müssen. Das hat den Vorteil, dass die Unternehmer mehr Geld fürs laufende Geschäft zur Verfügung haben.

Ein gutes Angebot, findet der Unternehmensgründer Roland Libersky, es hat seiner Meinung nach nur einen Haken: Die Kredite der Förderbanken sind nur über die Hausbanken zu bekommen, werden also über diese durchgereicht. Die Hausbanken müssen die ganzen Formalitäten erledigen und tragen auch einen kleinen Teil des Risikos - auf eigene Rechnung. Die Folge: Als Libersky sich bei einigen Kreditinstituten informierte, wollten sie ihm immer erst ihre eigenen Darlehen - mit höheren Zinsen - schmackhaft machen, weil sie an denen mehr verdienen.

Aber auch einen Kredit von der Bank selbst zu bekommen, ist schwieriger geworden, sagt Professor Frank Wallau vom Institut für Mittelstandsforschung. Die Kreditgeber schreiben öfters ein "Nein" unter den Antrag als noch vor zwei, drei Jahren. Die Ablehnungen haben weniger damit zu tun, dass die Ideen der Existenzgründer schlechter wären, sondern damit, dass die Banken falsch gerechnet haben, so Wallau.

*Die Banken haben sich meines Erachtens dadurch zurückgehalten, dass die Banken eine hausgemachte Krise in den letzten zwei Jahren durchlaufen haben, weil sie viele faule Kredite abschreiben mussten, das heißt, dass sie Kredite nicht sorgfältig geprüft haben, und die Unternehmen sind heute in die Insolvenz gegangen, so dass da viele Unternehmen Kredit erhalten haben, die keinen hätten bekommen sollen, und diese Abschreibungen belasten plötzlich die Banken, und deshalb achten sie wieder mehr darauf, wie viel Gewinn sie im Kreditgeschäft erzielen.*

Auch bei der KfW heißt es: Existenzgründer haben heute im Vergleich zu früheren Jahren mehr Probleme Kredite zu bekommen. Allerdings sei die Zahl der Gründer und Mittelständler relativ klein, die von einem Kreditinstitut zum anderen gerannt sind und am Ende vielleicht sogar mit leeren Händen dastanden - gemessen an der Zahl aller Gründer im Jahr. Nach der Statistik der KfW hatten 2002 rund 300 tausend Gründer Probleme, demgegenüber sind 1,6 Millionen Firmen gegründet worden. Gründungsfreudig sind demnach vor allem Dienstleister, wie Friseurinnen und Softwareprogrammierer. In der Statistik mit der doch sehr beachtlichen

Zahl von über eineinhalb Millionen sind allerdings auch alle Nebenerwerbsgründungen enthalten – wie der Student, der als Handballtrainer arbeitet.

*Das wird eine Totalprothese aus Kunststoff für den Oberkiefer und Unterkiefer, ersetzt Funktion, Phonetik und Ästhetik.*

Markus Hänel stellt gerade ein Gebiss her. Beim Thema Kredit verdreht er genervt die Augen. Im vergangenen Jahr hat er zusammen mit seinem Kollegen Bernhard Demal ein Dentallabor in München gegründet. Sein eigener Chef sein, das war der Hauptgrund zu diesem Schritt. Schon im vorletzten Jahr haben die Zahntechnikermeister angefangen ihre Existenzgründung zu planen. Die KfW gewährte ihnen den nötigen Kredit über 130 Tausend Euro. Allerdings nur, weil sich die Handwerkskammer für die Unternehmer eingesetzt hat, sagt Demal.

*Normalerweise macht die Bank nichts ohne Bürgen, zumal auch kein Eigenkapital da war, und da ist dann die Handwerkskammer eingesprungen und hat ein Gutachten erstellt über unser Konzept, dass die Rechnung aufgeht, und somit war die Bank zufrieden und hat die öffentlichen Kredite für uns beantragt.*

Nach einem knappen Jahr läuft das Dentallabor noch nicht rentabel. Aber das kommt bestimmt bald, hoffen die Unternehmer. Außer durch die Kammer haben sie auch von ihren Familien Unterstützung bekommen. Und zwar in ganz praktischer Hinsicht: Es gibt einige Zahnärzte in der Verwandtschaft, die bereits Auftraggeber der Existenzgründer geworden sind.

Was sagen nun die Kreditgeber selbst, Banken oder auch die Sparkassen – die traditionell kleineren Unternehmen und Existenzgründern Geld leihen? Das Kreditvolumen geht zurück, gibt der Pressesprecher des Sparkassenverbandes Bayern, Hans Schmid, zu. Doch nicht etwa deshalb, weil die Sparkassen heute beim Rating, das heißt, etwa bei der Prüfung des Unternehmenskonzeptes, strenger seien und mit ihrem Geld knauserten, so Schmid.

*Die Tendenz ist schon da, dass wir im Jahr 2003 ein geringes Kreditwachstum haben, teilweise sogar rückläufige Kreditbestände, das liegt aber unseres Erachtens nicht daran, dass sich die Kreditpraxis generell geändert hat, sondern aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Lage investieren viele Unternehmen weniger oder gar nicht, und daraus resultiert auch eine geringere Kreditnachfrage.*

Viele andere Kreditinstitute würden aber tatsächlich weniger Darlehen vergeben, so der Vorwurf von Schmid, weil sich das Geschäft vor allem bei kleineren Krediten für sie nicht rentiert. Diese Institute – das seien nicht nur die großen Privatbanken, sondern durchaus auch Sparkassen würden das so oft nicht zugeben. Sie führen stattdessen als Ausrede die neue internationale Bankenregelung – Basel II an.

Zum Hintergrund: Wenn die Regelung 2007 in Kraft tritt, müssen die Kreditinstitute mehr Eigenkapital vorhalten. Das ist für ihre eigene Sicherheit gedacht. Sie sollen dafür gerüstet sein, wenn schlechte Schuldner das Geld nicht mehr zurückzahlen. Mehr Geld im Hinterhalt zu haben ist aber für die Banken teuer. Das zwingt sie vor der Kreditvergabe in einem Rating – das heißt einer Prüfung – genauer hinzusehen, um schlechte Schuldner zu erkennen – und im Zweifelsfall lieber kein Geld zu verleihen.

Hans Schmid vom bayerischen Sparkassenverband sieht das Problem für die Institute durchaus. Er meint aber, dass viele Kreditinstitute einfach auch ohne den Druck durch Basel II ihre Geldtöpfe für Existenzgründer geschlossen halten.

Vor allem für angehende Unternehmer aus Branchen mit schlechten Zukunftsaussichten, wie etwa die Baubranche.

Für viele bleibt die Selbständigkeit ein Sprung ins Ungewisse. Und die Landung ist oft sehr hart. Nach Angaben des Instituts für Mittelstandsforschung macht innerhalb von fünf Jahren die Hälfte der Existenzgründer den Laden wieder dicht. Da aber jährlich etliche neu dazukommen, bleiben unterm Strich immer noch Unternehmen übrig. Aber eben nicht mehr so viele wie früher. Der Grund: die schlechte Konjunktur. Nach Angaben des Instituts schwindet der Gründergeist in Deutschland seit 1998.

Von der schlechten Konjunktur hat sich Christian Cornelius nicht schrecken lassen. Der gelernte Fernsehtechniker sattelte vor zwei Jahren um und kaufte eine Gebäudereinigungsfirma. Er lieh sich 250 tausend Euro von der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Wie der Versicherungsmakler Libersky konnte auch Cornelius mit Immobilien als Sicherheit aufwarten.

Darüber hinaus kannte seine Bank den Betrieb von früher und vertraute auf weiterhin gute Geschäfte. Nun drückt der Quereinsteiger sogar wieder die Schulbank. Er will seinen Meister im Gebäudereinigerhandwerk machen. Für den Betrieb ist das eigentlich nicht nötig, aber ...

*Ich mag mich unabhängiger machen, jetzt bin ich auf einen Meister angewiesen und dadurch, dass ich ihn selber mach, muss ich nicht andere Leute dafür anstellen, was zusätzlich Kosten sind, und zum anderen ist es das Wissen, was einem vermittelt wird, das Ganze: betriebswirtschaftliche Firmenführung, Kostenkalkulation und nicht, dass man schneller in den roten Zahlen ist als man denkt.*

Sicher muss er sich auf mehr Konkurrenz gefasst machen, nachdem der Meisterzwang nun für über die Hälfte der Vollhandwerke weggefallen ist, darunter auch für die Gebäudereiniger. Viele Jungunternehmer ohne Brief werden auf die Idee kommen, eine Putzfirma aufzuziehen und günstigere Putzleistungen anbieten, sagt Cornelius. Doch er hofft, mit dem Meisterbrief in der Tasche und besserer Arbeit bei den Kunden Eindruck zu machen.

Im Büro für Existenzgründungsberatung der IHK in München packt Roland Libersky seinen Businessplan in die Aktentasche, den Kuli dazu. Harald Hof steht auf, gibt dem Gründer die Hand.

Libersky ist zuversichtlich, dass er die nötigen 50 tausend Euro finanziert bekommt. Auch wenn er schon viel Vorarbeit geleistet hat – Geschäftskonzept komplett, erste Gespräche mit einem Bankangestellten – hat ihm die Beratung bei Harald Hof einiges gebracht.

*Ich werde den Ratschlägen, was die Finanzierung betrifft, folgen, und geh davon aus, nachdem die Beurteilung der IHK für das Arbeitsamt schon mal positiv ausgefallen ist, dass sie die gleiche Wirkung für die Bank hat.*

Das hatte sie, wie der 44-jährige einige Tage nach der Beratung freudig

erzählt. Nach mehreren Gesprächen mit seiner Hausbank gewährt ihm diese nun einen bankeigenen Kredit, der den niedrigen Zins der Kreditanstalt für Wiederaufbau sogar noch unterbietet. Die Entscheidung vom Arbeitsamt zum Überbrückungsgeld wird noch einige Wochen dauern. Aber der Sachbearbeiter meinte, das würde schon klappen, so Libersky. Und für alles weitere wird ihm seine Unternehmerpersönlichkeit helfen, sagt er ohne falsche Bescheidenheit.

*Das ist der Mut anzupacken, der Wille den Erfolg zu schaffen und die Gewissheit das auch zu erreichen.*

Deutschlandradio © 2009-2016