

Finanzierungs-Tipps für Existenzgründer und junge Unternehmen



Geld

- Wofür?
- Wie viel?
- Woher?
- Wann zurück?



HANDWERKSKAMMER POTSDAM



Inhaltsverzeichnis

Seite

1.	Einleitung	1
2.	Gut vorbereitet ins Bankgespräch	2
3.	Geschäfts-Plan (Business-Plan)	6
3.1	Das Unternehmen	6
3.2	Die Unternehmensleitung	7
3.3	Produkte bzw. Dienstleistungen des Unternehmens	7
3.4	Marketingstrategie und Vertriebskonzept	8
3.5	Drei-Jahres-Planung	8
3.5.1	Investitionsplanung	9
3.5.2	Rentabilitätsvorschau	9
3.5.3	Liquiditätsplanung	11
3.5.4	Personalplanung	12
3.5.5	Der Kapitalbedarf	12
4.	Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit	14
5.	Bürgschaften	15
	Ansprechpartner	16
	Impressum	17

1. Einleitung

Die Erarbeitung dieser Broschüre ist eine Initiative im Rahmen von „agil“. Existenzgründern und jungen Unternehmen soll es einfacher gemacht werden, mit Kreditinstituten ins Gespräch zu kommen und dabei eine „gemeinsame Sprache“ zu finden.

Wichtig für das Gelingen einer Existenzgründung sind eine gute Vorbereitung und Planung.

Informationsdefizite sind ein häufiger Grund für das Scheitern einer selbständigen Existenz.

2. Gut vorbereitet ins Bankgespräch

Nicht nur für das Finanzierungsgespräch mit einer Bank gilt: Eine gute Vorbereitung ist die beste Basis für eine erfolgreiche Verhandlung!

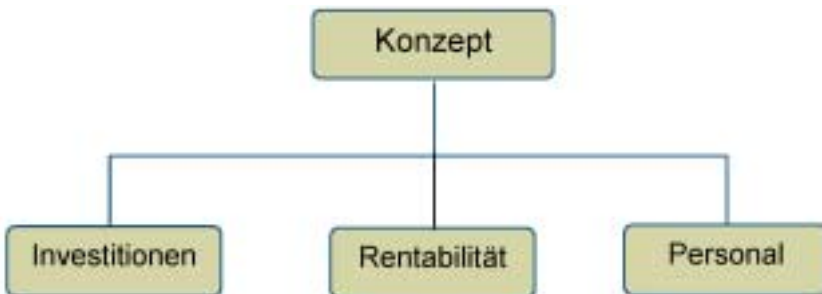
Wir haben für Sie einige Punkte zusammengestellt, die Sie unbedingt berücksichtigen sollten.

Viel Erfolg!

- Gehen Sie nicht unvorbereitet zur Bank, um sich schon mal nach Fördermitteln zu erkundigen, ohne genau zu wissen, was Sie eigentlich vorhaben.
- Fragen Sie auch nicht, was die Bank finanzieren würde, sondern begründen Sie, welche Investitionen notwendig sind.
- Lassen Sie sich einen Termin geben und zwar bei dem Zuständigen. Je nach Organisationsstruktur des Instituts ist das ein Spezialist für Firmenkundenbetreuung, Existenzgründungen oder gegebenenfalls öffentliche Förderprogramme.
- Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen er oder sie gegebenenfalls vor dem Gespräch ausgehändigt bekommen möchte.

Vorbereitung ist das A und O: Je besser Sie vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie erreichen wollen.

Zur guten Vorbereitung gehört ein ausgereiftes Konzept, die Investitions- und Rentabilitätsplanung und die Personalplanung.



Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den Banker von der Rentabilität Ihres Planes überzeugen.

- Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind.
- Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotential die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben.
- Bereiten Sie Ihre Unterlagen entsprechend auf.

Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater mitnehmen, doch reden müssen hauptsächlich Sie. Falls Ihre Rentabilitätsberechnung von einem Berater erstellt wurde, sollten Sie diese selbst erläutern können.

Der Banker wird Ihnen nicht abnehmen, dass Sie die Planungen zwar nicht erklären aber umsetzen können.

Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Aufgabenverteilung.



Viele Gründerinnen und Gründer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und konsequent auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen.

Je mehr Informationen Sie dabei über das geplante Unternehmen geben, desto besser sind Ihre Chancen.

Machen Sie dem Banker klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.

Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz.

Überblick, Bankgespräch

Vorbereitung

- Unterlagen sammeln
- Über Förderprogramme informieren
- Noch keine Investitionen tätigen

Durchführung

- Sicher auftreten
- Notizen machen
- Nach öffentlichen Fördermitteln fragen

Nachbereitung

- Von mehreren Stellen beraten lassen
- Notiz über das Gespräch machen



Die Handwerkskammern und die Industrie- und Handelskammern bieten ein umfangreiches Dienstleistungsangebot für Ratsuchende an.

Melden Sie sich bitte, wie auf den letzten Seiten dieser Broschüre angegeben, bei den entsprechenden Ansprechpartnern.

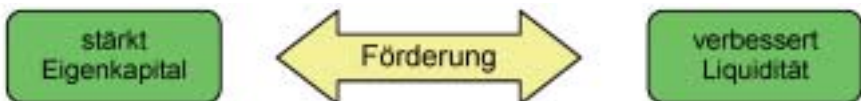
Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung.

Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel ergänzt um ein Hausbankdarlehen.

Vorteile von Förderung

Sammeln Sie Argumente für den Einsatz von Fördermitteln. Diese sind auf zwei Grundprobleme von Existenzgründern ausgerichtet: Eigenkapitalmangel und Liquiditätsengpässe.

Mit der Eigenkapitalhilfe der KfW wird das vorhandene Eigenkapital um eigenkapitalähnliche Mittel aufgestockt. Alle Förderdarlehen haben niedrige Zinsen und tilgungsfreie Jahre am Anfang der Laufzeit. Dies schont die Liquidität. Erst wenn sich die Existenz schon etwas gefestigt hat, setzt die Tilgung ein.



Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftiger Zusammenarbeit dokumentieren Ihre Erfolgsaussichten.

Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank vor Ort Ihr Vorhaben finanzieren wird. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken.

Gründe für die Erstellung eines Business-Plans

Scheitern Jungunternehmer, ist die Ursache hierfür meist nicht in der mangelnden Tragfähigkeit der Gründungsidee zu suchen, sondern in der unzureichenden Geschäftsplanung und den meist daraus entstehenden Finanzierungsmängeln. Eine intensive Vorbereitung der Firmengründung ist von großer Bedeutung. Wägen Sie die Chancen, aber auch die Risiken Ihrer Geschäftsidee ab.

Größere Vorhaben werden im internen Kreditausschuss der Bank diskutiert. Dieser braucht gute Argumente und Unterlagen. Bewährt hat sich die Erarbeitung eines Business-Plans.

Im Fall einer Ablehnung:

Fragen Sie unbedingt nach den Gründen. Nutzen Sie diese, um Ihr Konzept zu überprüfen. Fragen Sie nach der Chance einer erneuten Vorlage Ihres Konzeptes.



Wer Fördermittel nutzen will, muss unbedingt die Fristen einhalten. Die Anträge sind vor der Investition zu stellen, zwischen Antrag und Auszahlung der Mittel können mehrere Wochen vergehen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeit bei der Hausbank ein.

Je sorgfältiger und realistischer Sie im Vorfeld Ihre Idee durchleuchten, desto besser können Sie Ihre Erfolgsaussichten einschätzen.

Genutzt wird der Business-Plan in erster Linie für Sie selbst und erst in zweiter Linie zur Vorlage bei Kreditinstituten, die mit Hilfe dieses Dokuments Ihre Startchancen besser einordnen und Sie dadurch kompetenter und individueller beraten können.

Der Geschäftsplan stellt unter Beweis, dass Sie in der Lage sind, die vielfältigen Aspekte Ihrer Firmengründung bzw. -führung aufzuarbeiten und klar darzustellen.

Nutzen Sie den Business-Plan auch nach der Gründung als ein einfaches Controllinginstrument indem Sie ihn regelmäßig anschauen und dabei Abweichungen zwischen der Planung und der tatsächlichen Entwicklung erkennen und bewerten.



Der Geschäftsplan sollte einerseits unternehmensexternen Personen zeigen, welche Firmenidee Sie verfolgen und die Tätigkeit Ihres Betriebes beschreiben, d.h. wie und wann die verschiedenen Ziele erreicht werden und wie die dafür notwendigen Mittel aufgebracht werden sollen.

Andererseits sollten Sie durch ihn beweisen, dass Ihr Vorhaben schlüssig und erfolgversprechend ist.

3. Geschäfts-Plan (Business-Plan)

Die Erarbeitung Ihres Geschäfts-Plans ist eine sehr komplexe Aufgabe. Folgende Punkte sollten Sie darlegen.

3.1 Das Unternehmen

In diesem Abschnitt des Geschäftsplans stehen Ideen und Ziele im Vordergrund. Beschreiben Sie Ihr geplantes Unternehmen, Struktur, Standort, Anzahl der Mitarbeiter, Leistungsspektrum, Verwaltung und Rechtsform.

Welche Kriterien haben Sie zur Standortwahl herangezogen, wie beispielsweise

- Verkehrsanbindung und Infrastruktur,
- vorhandene Ressourcen,
- Lage zu eigenen Absatzmärkten,
- Umweltschutzgesichtspunkte usw.?



3.2 Die Unternehmensleitung

Dieser Bestandteil ist für die zukünftigen Kapitalgeber von großer Bedeutung, da Sie wissen möchten, wem sie ihr Geld anvertrauen. Aus diesem Grunde sollten Sie die bereits in der Einleitung kurz erwähnte persönliche Qualifikation und die Leistungsfähigkeit bzw. Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter sowie deren richtigen Einsatz näher erläutern.

Legen Sie genau dar, über welches fachliche und unternehmerische Know-how und über welche Branchenerfahrung Sie bzw. Ihr Management verfügen. Heben Sie besondere Qualifikationen hervor, die zur Umsetzung Ihrer Geschäftsidee von besonderer Bedeutung sind. Stellen Sie dadurch dar, dass Sie alle Voraussetzungen erfüllen, um erfolgreich zu sein. Des Weiteren beschreiben Sie, wie Ihre zukünftigen Organisationsstrukturen aussehen und welche wichtigen Positionen zukünftig noch besetzt werden müssen.

3.3 Produkte bzw. Dienstleistungen des Unternehmens

In diesem Teil Ihres Geschäfts-Plans sollten Sie Ihre Produkt- bzw. Dienstleistungsidee detailliert darstellen: Welche Merkmale haben Ihre Produkte und Dienstleistungen? Was sind Ihre wichtigsten Verkaufsargumente? Wie ist der derzeitige Entwicklungsstand Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung?

Konzentrieren Sie sich hier darauf, Ihre Produkte und Dienstleistungen möglichst vorteilhaft zu präzisieren. Legen Sie dar, welches Sortiment Sie zur Verfügung stellen und wie die jeweilige Zielgruppe definiert ist. Beschreiben Sie, wie Ihre Produkte und Dienstleistungen aussehen, funktionieren und welchen Verwendungszweck sie verfolgen.



Arbeiten Sie ferner heraus:

- wie sich Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung von denen der Konkurrenten unterscheidet,
- welchen Innovationsvorsprung Sie Ihnen gegenüber haben,
- worin der große Vorteil Ihres Sortiments liegt
- und wodurch sich Ihre Überlegenheit auszeichnet.

Erläutern Sie hier, welchen Nutzen ein zukünftiger Kunde aus Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung ziehen kann. Bei vergleichbaren Produkten auf dem Markt sollten Sie erklären, aus welchen Gründen der Kunde Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung bevorzugen wird; worin sein Zusatznutzen im Vergleich zu Konkurrenzprodukten besteht.

3.4 Marketingstrategie und Vertriebskonzept

In diesem Punkt sollten Sie für Ihre eventuellen Kapitalgeber darstellen, mit welchen Instrumenten Sie Ihren potentiellen Kunden zum Kauf Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung bringen wollen.

Zeigen Sie, dass Sie in der Lage sind, Kundenbedürfnisse richtig und rechtzeitig zu erkennen und Produkte bzw. Dienstleistungen anzubieten, die diese befriedigen. Verdeutlichen Sie, dass Sie Marketing betreiben, d.h. Marktimpulse analysieren und sie in betriebliche Maßnahmen bzw. Strategien umsetzen. Wie beabsichtigen Sie Ihren neu gewonnenen Kundenstamm zu pflegen, denn zufriedene Kunden sind die beste Werbung. Schildern Sie kurz, wie Sie beabsichtigen, Ihr Beschwerdemanagement aufzubauen und welche Serviceleistungen, Wartungsverträge sie anbieten wollen.

3.5 Drei-Jahres-Planung

Prüfen Sie im Rahmen der 3-Jahres-Planung, ob Ihr bisher vorgestelltes Firmenkonzzept sowohl finanzierbar als auch rentabel ist, d.h. ob Sie mit dem auf dem Markt zu erzielenden Preis zumindest kostendeckend arbeiten können. Sie stellen somit Ihre Erfolgsrechnung auf.

Achten Sie darauf, Ihre Planung so zu gestalten, dass sie sich aus den vorangegangenen Punkten nachvollziehen lässt, und überprüfen Sie sie weiterhin nach Logik und Konsistenz.

Wichtig ist, die Planungszahlen ausreichend zu kommentieren und die zugrunde liegenden Annahmen zu erläutern.

3.5.1 Investitionsplanung

Stellen Sie nun dar, welche Güter Sie in welchem Umfang zur Realisation Ihrer Geschäftsidee benötigen. Dazu gehören z.B. Gebäude, Maschinen, Fuhrpark, Computer. Eine zu knappe Kalkulation und somit eine zu geringe Kapitaldecke können für eine Unternehmung fatal sein. Somit sollten Sie vor den Investitionsentscheidungen sorgfältig die jeweiligen Investitionsalternativen einander gegenüberstellen.

1.	langfristige Investitionen	Betrag in €
	Grundstück / Gebäude	
	Baumaßnahmen	
	Maschinen, Geräte	
	Einrichtungen / Büroausstattung	
	Fahrzeuge	
	Gesamt:	
2.	Betriebsmittel	
	Material / Warenlager	
	Reserve für Unvorhergesehenes	
	Hilfs- und Betriebsstoffe	
	Forderungsvorfinanzierung	
	Gesamt:	
3.	Gründungskosten	
	Gebühren für Anmeldungen	
	Kauttionen	
	Marketing	
	Gesamt:	

3.5.2 Rentabilitätsvorschau

Gehen Sie hier darauf ein, welche Umsatz-, Aufwands- und Ertragsentwicklung Sie erwarten.

Mit anderen Worten: Was bleibt am Ende eines Geschäftsjahres unterm Strich übrig?

Die Rentabilitätsvorschau ist sozusagen mit einer Gewinn- und Verlustrechnung gleichzusetzen. Der Gewinn bzw. Verlust ergibt sich durch Abzug aller Aufwendungen eines Geschäftsjahres von den Erträgen des selben Zeitraums. Das Ergebnis ist Ausdruck des Firmenerfolges.

Muster für Rentabilitätsvorschau

Zeitraum		1. Jahr		2. Jahr	3. Jahr
		[T€]	[%]	[T€]	[T€]
	Gesamtumsatz				
/.	Materialeinsatz				
/.	Einkauf Fremdleistungen				
=	Rohertrag				
/.	Personalkosten				
/.	Reinigung				
/.	Heizung				
/.	Elektroenergie, Gas				
/.	Miete				
/.	Reparaturen, Instandhaltung				
/.	Versicherungen				
/.	Fahrzeugkosten				
/.	Forderungsverluste				
/.	Werbungs- u. Reisekosten				
/.	Leasingkosten				
/.	Kommunikationskosten				
/.	Steuer- u. Rechtsberatung				
/.	Beiträge und Gebühren				
/.	Gewerbesteuer				
/.	sonstige Kosten				
	<i>Kostensumme</i>				
=	erweiterter Cashflow				
/.	Zinsen für Fremdkapital				
=	verfügbarer Cashflow				
/.	Abschreibungen				
=	Betriebsergebnis vor Steuern				

Grundsätzlich gilt, dass die kurzfristige Planung ausführlicher als die langfristige dargestellt wird, da die Planungsunsicherheit mit der Größe des Zeitraums zunimmt. Bemühen Sie sich, realistisch und konservativ zu planen. Vernachlässigen Sie in Ihrer Planung weder die Chancen noch die Risiken.

3.5.3 Liquiditätsplanung

Die Liquiditätsplanung ist von entscheidender Bedeutung für die Überlebensfähigkeit Ihrer Firma, denn Rechnungen nicht bezahlen zu können ist existenzbedrohend für eine Unternehmung.

Summieren Sie sämtliche Ausgaben sowie zu erwartende Einnahmen innerhalb eines bestimmten Zeitraums, dann erhalten Sie den Liquiditätssaldo.

Von einem liquiden Unternehmen ist nur dann zu sprechen, wenn die Summe aller Zahlungseingänge plus Anfangsbestand an liquiden Mitteln die Zahlungsausgänge übersteigen.

In Zeiträumen, in denen dies nicht der Fall ist, muss Kapital zugeführt werden. Versäumen Sie nicht, eine Sicherheitsreserve miteinzukalkulieren, die durch z.B. eine schlechte Zahlungsmoral ihrer potentiellen Kunden vonnöten sein kann.

Muster für einen Liquiditätsplan

Beispielhaft wurde der Januar eingetragen. Bitte jeden Monat einzeln darlegen!

Position	Januar	bis	Dezember
	in €		
Einnahmen aus:			
Umsatzerlöse	2.500,00		
sonstige Erträge	-		
Summe Einnahmen			
Ausgaben für:			
Waren- / Materialeinkauf	1.330,00		
Personalkosten	-		
alle Sachkosten	1.200,00		
Privatentnahmen	500,00		
Kredittilgungen	250,00		
Summe Ausgaben	3.280,00		
Einnahmen - Ausgaben	- 780,00		
Bewilligter KK-Kreditrahmen	5.000,00		
Beanspruchter Teil KK	780,00		
Liquiditätsreserve	4.220,00		
Liquiditätsfehlbetrag	-		

3.5.4 Personalplanung

Führen Sie hier auf, wie viele Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen Sie zu welchem Zeitpunkt in welchem Bereich beschäftigen wollen und welche Vergütung von Ihnen geplant ist. Bei den Lohnkosten ist auch der Arbeitgeberanteil zu berücksichtigen.

Am besten erstellen Sie Ihre Personalplanung in tabellarischer Form mit z.B. folgenden Kriterien:

- Name
- Qualifikation
- Lohn bzw. Gehalt zuzüglich Lohnnebenkosten
- Tätigkeit

3.5.5 Kapitalbedarf

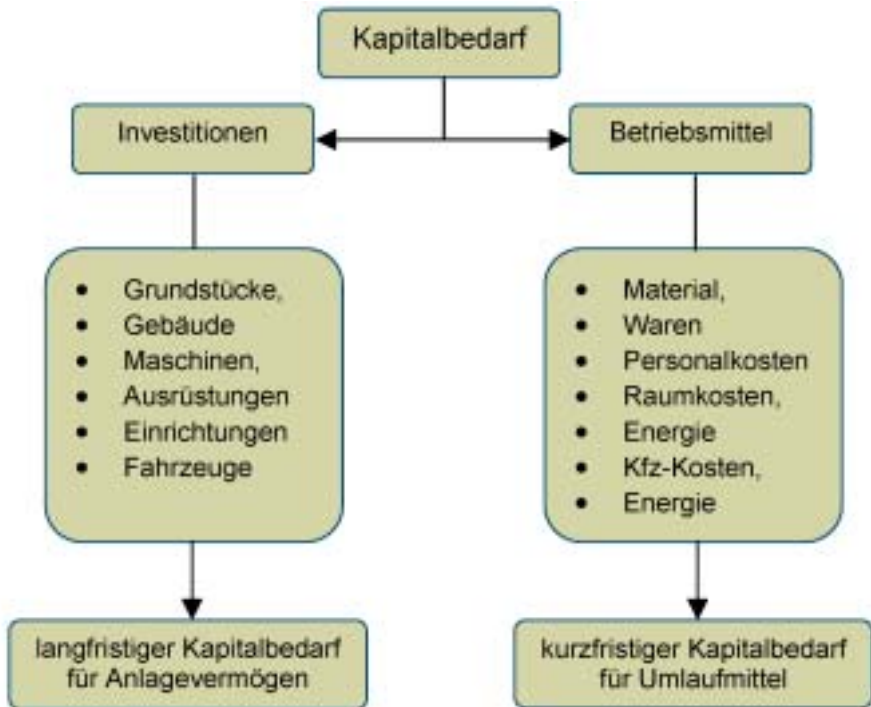
In diesem Punkt geht es nun um das zentrale Problem einer Firmengründung: die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee. Da die Eigenmittel in der Gründungsphase meist sehr begrenzt sind und kaum ausreichende dingliche Sicherheiten aus dem Privatvermögen zur Verfügung stehen, ist eine gut ausgestaltete Finanzplanung eine wertvolle Hilfe bei der Suche nach Kreditgebern.

Im Punkt 3.5.3 wurde von Ihnen in der Liquiditätsplanung aufgezeigt, wie viel Kapital Sie in welchem Zeitraum benötigen. Im folgenden Abschnitt soll erläutert werden, woher Ihr Kapital stammt. Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Wie hoch sind Ihre Eigenmittel?
- Wie viel Fremdkapital wird benötigt?
- Welche Kapitalquellen kommen in Betracht?

Die Kapitalbedarfsrechnung hat den Zweck der vollständigen Erfassung und Berechnung des Gesamtkapitalbedarfs.





- **Investitionskredite**

dienen der Finanzierung des Anlagevermögens. Ihre Laufzeiten sind mittel- bis langfristig (4 bis 20 Jahre) und orientieren sich an der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Finanzierungsobjekts. Wie lange ein Gegenstand aus steuerlicher Sicht im Betrieb genutzt werden kann, ist den AfA-Tabellen (**A**bsetzung für **A**bnutzung) zu entnehmen. Z.B. wären Lastkraftwagen mit einem Kredit zu finanzieren, der 9 Jahre läuft und eine Halle in Leichtbauweise sollte über 14 Jahre abgezahlt werden.

- **Kontokorrentkredit**

dient der Finanzierung wiederkehrender Ausgaben. Er wird auf einem betrieblichen Konto als Betriebsmittellinie bereitgestellt. Über dieses Konto werden alle Geldeingänge und –ausgänge gebucht und abgewickelt (z.B. Überweisungen, Lastschriften, Schecks und Daueraufträge). Bis zu einer vereinbarten Höhe kann das Konto überzogen werden. Zinsen werden hierbei nur für die tatsächlich in Anspruch genommene Summe und die jeweilige Dauer der Inanspruchnahme berechnet.

4. Förderung durch die Bundesagentur für Arbeit

Bundesweit gibt es derzeit 2 Arten der Förderung einer Existenzgründung:

4.1. Überbrückungsgeld

Entschließt sich ein Arbeitsloser zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit, um seine Arbeitslosigkeit zu beenden, kann die Bundesagentur für Arbeit finanzielle Hilfen leisten.

Kennzeichnend für eine selbständige Tätigkeit sind das eigene Unternehmerrisiko, die Verfügungsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft sowie die Freiheit, über Arbeitsort und -zeit zu bestimmen.

Das Überbrückungsgeld wird - als Zuschuss, nicht als Darlehen - in Höhe des Betrags gezahlt, den der Antragsteller als Arbeitslosengeld/Arbeitslosenhilfe zuletzt bezogen hat.

Das Überbrückungsgeld wird im Regelfall für die Dauer von 6 Monaten gezahlt.

Das Übergangsgeld umfasst auch die auf das Arbeitslosengeld / die Arbeitslosenhilfe entfallenden pauschalisierten Sozialversicherungsbeiträge.

4.2 Existenzgründungszuschuss

Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ihre Arbeitslosigkeit beenden (z.B. durch Gründung einer "Ich-AG"), aber nicht durch Überbrückungsgeld gefördert werden, haben Anspruch auf einen monatlichen Existenzgründungszuschuss.

Die Regelung des § 421 I SGB III gilt zeitlich befristet. Voraussetzung u. a. ist, dass das Jahreseinkommen (der Gewinn) 25.000 EUR nicht überschreitet.

Der Zuschuss wird bis zu 3 Jahren gezahlt; er beträgt in den Förderjahren 600, 360 und 240 EUR monatlich.

5. Bürgschaftsbanken geben Sicherheiten

Zur Gründung eines Unternehmens werden Kredite benötigt, wenn nicht genügend Eigenkapital vorhanden ist. Gewährt Ihnen eine Bank Kredite verlangt sie von Ihnen bankübliche Sicherheiten.

Dazu gehören:

- Grundschulden
- Lebensversicherungen
- Bausparverträge
- Festgelder

Fehlen diese bewertbaren Sicherheiten, kann an ihre Stelle eine Bürgschaft treten. Mit einer Bürgschaft verpflichtet sich z.B. die Bürgschaftsbank Brandenburg gegenüber Ihrer Hausbank für die Verzinsung und Rückzahlung der Kreditsumme aufzukommen, falls Sie dies nicht mehr selbst können.

Die von der Bürgschaftsbank gegebene Ausfallbürgschaft wird als vollwertige Kreditsicherheit von den Kreditinstituten anerkannt. Die Bürgschaftsbank haftet mit bis zu 80 % des gegebenen Kredites. Die restlichen 20 % bleiben im Eigenrisiko der Hausbank.

Voraussetzung für eine Bürgschaft ist, dass

- Sie über eine entsprechende kaufmännische und fachliche Qualifikation verfügen,
- ein betriebswirtschaftlich durchdachtes Konzept haben,
- geordnete finanzielle Verhältnisse besitzen und
- Ihr Vorhaben eine ausreichende Ertragslage erwarten lässt.

Die Kosten der Bürgschaft belaufen sich auf einmalig 0,75 % der beantragten Kreditsumme bei Zusage und dann auf 1 % der Kreditsumme als laufende jährliche Zahlung.

Ansprechpartner

Berliner Volksbank e.G.
Abteilung Fördermittel- und
Existenzgründungsberatung
Budapesterstr. 35

10787 Berlin

Telefon: 030 3063 3300
E-Mail: service@berliner-volksbank.de
Internet: www.berliner-volksbank.de

Berliner Volksbank e. G.
Filiale Potsdam
Charlottenstr. 34-36

14467 Potsdam

Telefon: 01801 888800

Mittelbrandenburgische Sparkasse in Potsdam
Firmenkunden und öffentliche Hand
Luisenplatz 9

14471 Potsdam

Telefon: 0331 8936213 oder 033234 71884
E-Mail: kontakt@mbs-potsdam.de
Internet: www.mbs-potsdam.de

Handwerkskammer Potsdam
Abteilung Betriebsberatung
Charlottenstr. 34-36

14467 Potsdam

Telefon: 0331 3703-122
E-Mail: harry.noethe@hwkpotsdam.de
Internet: www.hwk-potsdam.de

Industrie- und Handelskammer Potsdam
Informations- und ServiceZentrum (ISZ)
Breite Str. 2a – 2c

14467 Potsdam

Telefon: 0331 2786-306
E-Mail: ahrendt@potsdam.ihk.de
Internet: www.potsdam.ihk24.de

Impressum

Herausgeber:	Handwerkskammer Potsdam Charlottenstr. 34-36 14467 Potsdam Telefon: 0331 37030 E-Mail: info@hwkpotsdam.de Internet: www.hwk-potsdam.de
Redaktion:	Harry Nöthe
Gestaltung:	Handwerkskammer Potsdam
Druck:	Druckerei Arnold, Großbeeren
Auflage:	5000, Stand Februar 2004

Diese Broschüre wurde Ihnen überreicht durch:

