

Infotext:

Das ERP Existenzgründungsprogramm

1. Wer kann gefördert werden?

Existenzgründer der gewerblichen und freien Berufe (ohne medizinische Berufe), die über die notwendige fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie über Berufserfahrung verfügen.

2. Was wird finanziert?

Dieses Programm finanziert die Errichtung oder den Kauf eines Unternehmens oder einer freiberuflichen Existenz.

Die Übernahme mit leitender Tätigkeit im Betrieb oder auch die Beschaffung eines ersten Lagers an Material oder Ersatzteilen kann finanziert werden.

3. Wie hoch kann die Finanzierung sein?

Die Kredite sind auf 1 Million in den alten Bundesländern und auf 2 Millionen in den neuen Bundesländern begrenzt.

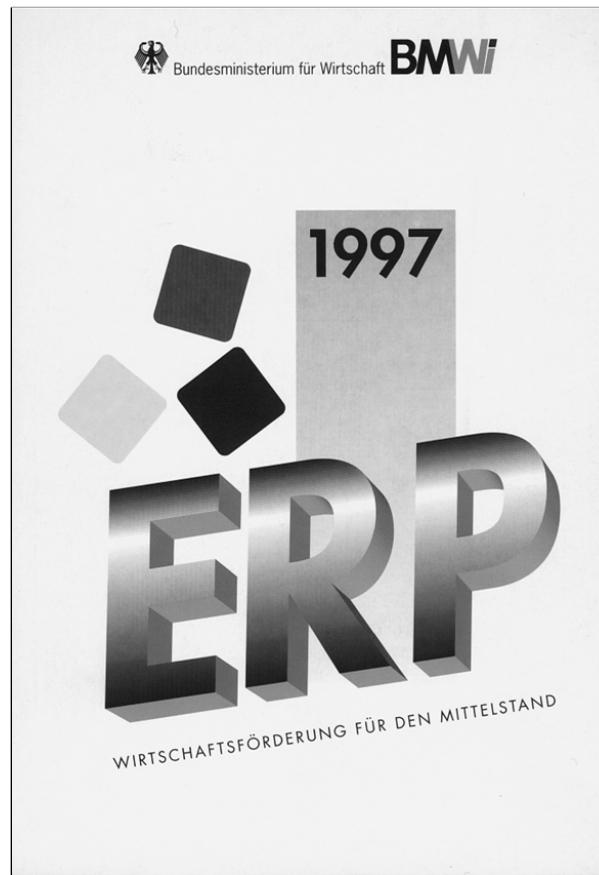
Die Förderung kann bis 50% des Bedarfs betragen und kann mit dem ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm und dem Existenzgründerprogramm der Deutschen Ausgleichsbank kombiniert werden.

4. Wie sind die Zinssätze und Laufzeiten?

In den neuen Bundesländern beträgt der Zinssatz 10 Jahre lang 4,75 % pro Jahr, in den alten für den selben Zeitraum 5,25 % pro Jahr. Bei einer Laufzeit von mehr als 10 Jahren gilt dann der von der ERP festgelegte Zinssatz.

5. Welche Sicherheiten sind zu stellen?

Das ERP Existenzgründungsprogramm verlangt bankübliche Sicherheiten. Form und Umfang werden zwischen dem Existenzgründer und seiner Hausbank, bei der der Kredit ja auch beantragt wird, vereinbart. Üblich sind eine Sicherungsübereignung von Maschinen und Grundschulden.





ÜBUNG 4:

Bitte lesen Sie den umseitigen Infotext über das ERP Existenzgründungsprogramm und die folgenden Beispiele. Entscheiden Sie dann, ob die Antragsteller für das Programm in Frage kommen. Denken Sie auch daran, was Frau Dienst im Hörtext gesagt hat.

Fall 1:

Herr Müller hat gerade seine Ausbildung als Physiotherapeut beendet und möchte sich jetzt selbständig machen. Er hat eine geeignete Praxis gefunden, für deren Ausstattung er 20.000 DM benötigen würde. Eine reiche Tante schenkt ihm 15.000 DM und den Rest möchte er zinsgünstig über das umseitige Programm finanzieren. Hat er eine Chance?

Fall 2:

Frau Keller, frischgebackene Bäckermeisterin, erfüllt fast alle Voraussetzungen: Berufserfahrung, eine kaufmännische Ausbildung und eine perfekte Art mit Kunden umzugehen. Sie wohnt in Köln und könnte eine Großbäckerei übernehmen. Dafür braucht sie aber 1,5 Millionen DM für den Kauf und Maschinen. Das ist viel Geld, vielleicht zuviel Geld?

Fall 3:

Auch Bäckermeisterin Fischer kann eine Bäckerei übernehmen. Die Bäckerei ist klein, hat aber eine ausgesprochen gute Lage und ist, wie der jetzige Besitzer sagt, eine wahre Goldgrube. Er möchte 50.000 DM bei Übernahme haben. Frau Fischer hat 40.000 DM gespart, und möchte die restlichen 10.000 DM über das ERP Existenzgründungsprogramm finanzieren ? Wie sieht es für sie aus?

Fall 4:

Herr Schirmmacher hat 50.000 DM im Lotto gewonnen. Er ist Stahlarbeiter von Beruf, aber jetzt arbeitslos geworden. Seine Devise ist: „Gegessen wird immer“, deshalb möchte er eine Bäckerei eröffnen. Heute schon will er zu seiner Hausbank gehen, um sich nach einem ERP Existenzgründerkredit zu erkundigen. Wie sehen Sie seine Chancen?

Fall 5:

Frau Immel wird nach 10 Gesellenjahren in Kürze ihre Meisterprüfung machen und dann die Bäckerei ihrer Eltern übernehmen. Sie möchte aber für 20.000 DM neue Maschinen kaufen und dafür den Kredit beanspruchen. Hat sie eine Chance?

Lexikon

Neugründung:

Es gibt verschiedene Wege zu einem eigenen Unternehmen. Die beiden wichtigsten sind die Neugründung eines Betriebs oder die Betriebsübernahme.

Der Existenzgründer hat bei der Neugründung eines Betriebs alle Möglichkeiten, seine berufliche Existenz selbständig zu gestalten. Sie verlangt von ihm aber auch äußerst genaue Planung und Vorbereitung. Denn anders als bei der Übernahme gibt es hier keinen bestehenden Kundstamm und auch kein Lieferantennetz, auf das der Jungunternehmer sich stützen kann.

Betriebsübernahme

Die Betriebsübernahme scheint auf ersten Blick sehr viel leichter zu sein. Viele Jungunternehmer, die einen Betrieb übernehmen, denken, daß alles bereits geplant und vorbereitet ist. Dabei kann eine solche Betriebsübernahme schwieriger als eine Neugründung sein. Vorteilhaft ist sicher, daß der Existenzgründer bei der Übernahme eines gut laufenden Betriebs die Kosten für die teure Anlaufphase einer Neugründung sparen kann.



ÜBUNG 5:

Vieles muß beachtet werden, wenn man sich selbständig macht. Bitte ergänzen Sie die fehlenden Begriffe im Text:

Aller Anfang ist schwer. Auch Thomas und Yvonne müssen mit ihrer Bäckerei anfangs eine _____ überwinden. Und auch Jürgen Förster berichtet in der Hörfolge von seiner schwierigen Anlaufphase. Dabei sah es anfangs doch sehr gut aus. Seine Bäckerei lag in der Nähe, also im _____ einer Versicherung, deren Angestellte auf jeden Fall an seinem Laden vorbeikamen. Aber als die Versicherung genau am Eröffnungstag wegzog, ging mit den Angestellten die _____ verloren. Ein harter Schlag für Jürgen Förster, aber sein Eltern griffen ihm finanziell unter die Arme und er hatte eine sehr gute Idee. Neben dem kompletten Bäckereiprogramm erweiterte er den Snackbereich und vergrößerte auf diese Weise sein _____. Ihm war ohnehin klar, daß erst nach einer _____ von ein bis zwei Jahren mit einem durchschnittlichen, normalen Einkommen zu rechnen ist. Und er hat viel gelernt in dieser Zeit. Jetzt weiß er, daß er unbedingt genau wissen muß, was die Kunden einer Bäckerei wünschen. Eine exakte _____ ist unerlässlich, denn Kundenkreis und Geschmack können sich schnell ändern. Deshalb sollte man jeden Tag auflisten, was zurückkommt. Diese _____ sind ein wichtiger Hinweis auf das, was produziert werden muß. Man sollte nicht zuviel, also keine _____, aber auch nicht zuwenig produzieren. Einen _____ von 5% bis 10% der Tagesproduktion sieht er als normal an.

Überschuß

Sortiment

Kaufkraft

Durststrecke

Vorräte

Bedarfsplanung

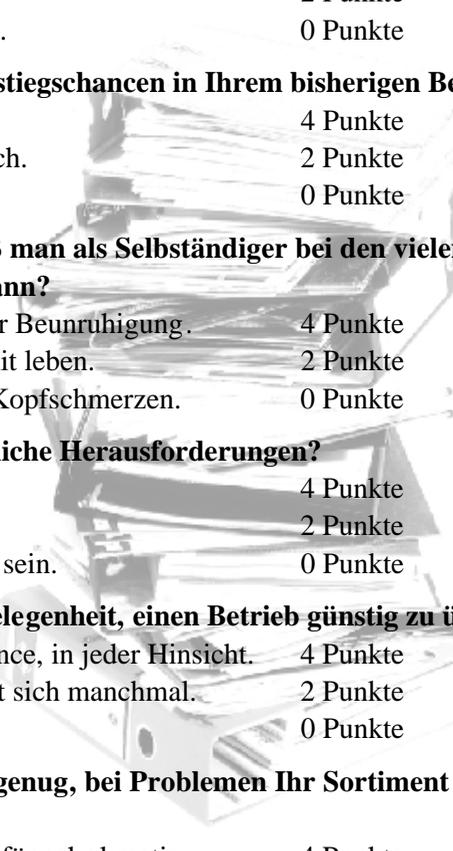
Einzugsbereich

Retouren

Anlaufphase

Prüfen Sie doch einmal ihre Erfahrungen und Eignung für eine Existenzgründung!

- 1. Haben Sie, wie die Bäckerinnung es fordert, das nötige fachliche Können?**
 - a) Ja, ganz sicher. 4 Punkte
 - b) Nur teilweise. 2 Punkte
 - c) Nein. 0 Punkte
- 2. Waren Sie schon einmal in einer leitenden Funktion tätig, haben also Mitarbeiter angeleitet und kontrolliert?**
 - a) Mehrjährige Erfahrung. 4 Punkte
 - b) Höchstens einjährige Erfahrung. 2 Punkte
 - c) Keine Erfahrung. 0 Punkte
- 3. Haben Sie, wie die Innung es wünscht, eine kaufmännische Ausbildung, oder diese Kenntnisse zumindest in der Praxis erworben?**
 - a) Ja, umfangreiche Qualifikation. 4 Punkte
 - b) Ja, bin ausreichend qualifiziert. 2 Punkte
 - c) Keine Erfahrung. 0 Punkte
- 4. Haben Sie schon einmal ein Produkt verkauft?**
 - a) Mehrjährige Erfahrung. 4 Punkte
 - b) Maximal zweijährige Erfahrung. 2 Punkte
 - c) Keine Erfahrung. 0 Punkte
- 5. Ein Selbständiger muß besonders in der Anfangsphase überdurchschnittlich viel arbeiten. Sind Sie bereit, bis zu 80 Stunden pro Woche zu investieren?**
 - a) Auf jeden Fall. 4 Punkte
 - b) Mit Einschränkungen. 2 Punkte
 - c) Auf keinen Fall. 0 Punkte
- 6. Sind Sie fit und körperlich belastbar?**
 - a) Ich war fast nie krank. 4 Punkte
 - b) Ich war selten krank. 2 Punkte
 - c) Ich war öfter länger krank. 0 Punkte
- 7. Arbeiten Sie gern unter Stress? Motiviert der Stress Sie sogar?**
 - a) Meistens ja. 4 Punkte
 - b) Eher ja. 2 Punkte
 - c) Selten. 0 Punkte
- 8. Möchten Sie eine Idee verwirklichen, die Sie schon lange vor Augen haben?**
 - a) Ja, ich habe die Idee schon viele Jahre. 4 Punkte
 - b) Ich habe die Idee ca. 3 Jahre. 2 Punkte
 - c) Erst seit einem Monat. 0 Punkte
- 9. Hat Ihre Familie eine positive Einstellung zur Selbständigkeit und wird Sie unterstützen?**
 - a) Ja, in jedem Fall. 4 Punkte
 - b) Ja, mit Einschränkungen. 2 Punkte
 - c) Nein. 0 Punkte
 - d) Ich habe keine Familie. 2 Punkte

- 
- 10. Haben Sie Ersparnisse, die Ihnen eine gewisse finanzielle Unabhängigkeit geben? Können Sie die problematische Anfangsphase finanziell überbrücken?**
- a) Ja, natürlich. 4 Punkte
 - b) Teilweise. 2 Punkte
 - c) Nein, gar nicht. 0 Punkte
- 11. Wie sind die Aufstiegschancen in Ihrem bisherigen Beruf?**
- a) Weniger gut. 4 Punkte
 - b) Durchschnittlich. 2 Punkte
 - c) Sehr gut. 0 Punkte
- 12. Glauben Sie, daß man als Selbständiger bei den vielen Unsicherheiten noch ruhig schlafen kann?**
- a) Kein Grund zur Beunruhigung. 4 Punkte
 - b) Man kann damit leben. 2 Punkte
 - c) Es macht mir Kopfschmerzen. 0 Punkte
- 13. Lieben Sie berufliche Herausforderungen?**
- a) Ja, sehr. 4 Punkte
 - b) In Maßen. 2 Punkte
 - c) Das muß nicht sein. 0 Punkte
- 14. Haben Sie die Gelegenheit, einen Betrieb günstig zu übernehmen?**
- a) Eine Superchance, in jeder Hinsicht. 4 Punkte
 - b) So etwas findet sich manchmal. 2 Punkte
 - c) Nein. 0 Punkte
- 15. Sind Sie kreativ genug, bei Problemen Ihr Sortiment zu ändern oder anzupassen?**
- a) Ich halte mich für sehr kreativ. 4 Punkte
 - b) Mit Einschränkungen. 2 Punkte
 - c) Kreativität ist nicht meine starke Seite. 0 Punkte

Auswertung des Tests:

Addieren Sie die Punktzahl und lesen Sie die Bewertung!

0 bis 20 Punkte:

Sie sollten sich die Frage stellen, ob die unternehmerische Selbständigkeit wirklich für sie geeignet ist. Wahrscheinlich ist eine Tätigkeit als Angestellter sinnvoller für Sie!

21 bis 39 Punkte:

Der Test ergibt kein eindeutiges Ergebnis. Ob eine Angestelltentätigkeit oder die Selbständigkeit besser für Sie ist, bleibt unklar. Bevor Sie sich beruflich verändern, sollten Sie sich von möglichst vielen Experten beraten lassen.

40 bis 60 Punkte:

Sie scheinen alle Voraussetzungen zu erfüllen. Sie sind fachlich qualifiziert genug, und auch auf der persönlichen Seite stimmt alles. Mit einer guten Geschäftsidee können Sie den Schritt in die Selbständigkeit sicher wagen.

Warum sie keinen Erfolg haben:

Trotz vermeintlich guter Planung scheitern viele Jungunternehmer. Viele Institutionen, darunter die Deutsche Ausgleichsbank, haben untersucht, welche Ursachen oft daran mitbeteiligt waren:



ÜBUNG 6:

Bitte ordnen Sie jedem der folgenden Kurztexte einen der Problemkreise als Überschrift zu:

- a) unzureichende Finanzmittel b) Informationsdefizite
c) unzulängliche Qualifikation d) mangelhafte Planung e) familiäre Probleme
f) externe Einflüsse g) unerwartet niedriger Umsatz

1 = a b c d e f g

Gründer sind oft mangelhaft über die Marktsituation informiert. Sie wissen nicht, wie die Nachfrage nach ihrem Produkt sein könnte. Viele haben sich auch nicht ausreichend über ihre Konkurrenten informiert.

2 = a b c d e f g

Viele Existenzgründer planen zwar, aber die Planung ist fehlerhaft. Manche mißachten Änderungsvorschläge der Berater, oder aber halten ein gutes Konzept nicht ein.

3 = a b c d e f g

Die Unterstützung der Familie bei der Existenzgründung ist unbedingt nötig. Oft ist nicht nur die Mithilfe anderer Familienmitglieder erforderlich, sie muß auch Verständnis für die lange Arbeitszeit aufbringen.

4 = a b c d e f g

Gewisse Einflüsse sind am wenigsten kontrollierbar. Man darf nicht vergessen, daß, wie im Hörtext gesagt, vorhandene Kaufkraft oder eine scheinbar gute Lage sich schnell ändern kann.

5 = a b c d e f g

Die häufigste Ursache für das Scheitern einer Existenzgründung ist eine Finanzierungslücke. Besonders oft wird der kurzfristige Kapitalbedarf unterschätzt. Wenn dann auch noch Kunden schleppend zahlen, bedeutet das oft das vorzeitige „Aus“

6 = a b c d e f g

Die fachliche Qualifikation ist meistens vorhanden, aber oft fehlen kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse.

7 = a b c d e f g

Wenn die Investitionskosten hoch waren und auch die monatlichen Fixkosten hoch sind, muß auch der Umsatz hoch sein, sonst stimmt die Leistung einfach nicht.

LÖSUNGEN

ÜBUNG 1

1a), 2b), 3b), 4c), 5d)/a/g

ÜBUNG 2

1. Innung, bzw. Bäckerinnung
2. Banken
3. Bundeswirtschaftsministerium / ERP Kreditprogramm
4. Alt hilft Jung e. V.
5. Industrie und Handelskammer Köln

ÜBUNG 3

1. R 2. F 3. F 4. F 5. R 6. F 7. F

ÜBUNG 4

1. Herr Müller hat keine Chance, denn medizinische Berufe sind ausgenommen.
2. Frau Keller hat auch deshalb keine Chance, weil die Obergrenze für Kredite in den alten Bundesländern bei einer Million liegt.
3. Es sieht gut aus. Bei ihren Ersparnissen wird sie die geringe Restsumme sicher bekommen.
4. Herr Schirrmacher hat keine Chance, ihm fehlt vor allem die Qualifikation. Ohne jegliche Berufserfahrung darf er alleine keine Bäckerei eröffnen. Anspruch auf diesen Kredit hat er nicht.
5. Nach der Meisterprüfung ist alles klar, der Kredit für die Maschinen wird sicher problemlos bewilligt.

ÜBUNG 5

Durststrecke / Einzugsbereich / Kaufkraft / Sortiment / Anlaufphase / Bedarfsplanung / Retouren / Vorräte / Überschuß

ÜBUNG 6

1. b Informationsdefizite
2. d mangelhafte Planung
3. e Familienprobleme
4. f externe Einflüsse
5. a unzureichende Finanzmittel
6. c unzulängliche Qualifikation
7. g unerwartet niedriger Umsatz