

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

RECHTSANWALT DR. MARTIN BAHR, HAMBURG UND DIPLOM-KAUFMANN MARKUS HÜBNER, HANNOVER · UNTERNEHMENSBERATUNG HÜBNER

1. Einleitung

2. Gründungsvorbereitung

2.1 Finanzplan

3. Gründungsfinanzierung

- 3.1 Förderungsüberblick
- 3.2 Staatliche Förderprogramme
- 3.3 Förderprogramme der Länder
- 3.4 Der Weg zum Geld
- 3.5 Beispiel für Finanzierung

4. Zuschüsse für die private Lebensführung

4.1 Gründungszuschuss

5. Zusammenfassung

1. Einleitung

Die Zahl der zugelassenen Anwälte hat sich seit Anfang der siebziger Jahre mehr als verfünffacht. Am 01.01.2007 betrug die Zahl der zugelassenen Anwältinnen und Anwälte (im Folgenden: Anwälte) 142.830. In 2008 wurde die Marke 147.000 Euro bereits überschritten.

Nach Angaben des DAV kommen 500 Mandanten auf einen Rechtsanwalt, für 2012 werden 450 prognostiziert (1992 waren es noch über 1.000).

Die beruflichen Aussichten für den Rechtsanwalt als Einzelkämpfer sind bescheiden geworden. Das Institut der Freien Berufe (IFB) zeigt in einer Untersuchung zu den Umsatz- und Einkommensentwicklungen der Rechtsanwälte für das Jahr 2000, dass Einzelanwälte über ein Nettoeinkommen von durchschnittlich 1.500 Euro p.a. verfügen (Sozietät: 3.172 Euro, Großkanzlei: 4.009 Euro).

Besonders unter den jungen Anwälten nimmt die Zahl derjenigen zu, deren Jahresumsätze unter 20.000 Euro liegen. Immer mehr Insolvenzen der Kanzleien sind zu verzeichnen.

Das bedeutet, dass jeder zukünftige Anwalt seine Existenzgründung, insbesondere die Strategie und die Finanzierung, fundierter planen muss, um die ersten drei kritischen Jahre zu überstehen.

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Der Erfolg einer Kanzlei hängt nicht allein von der Qualität der angebotenen Leistung ab, sondern in erheblichen Maße von der richtigen Finanzierung. Denn: Finanzierungsprobleme sind die häufigsten Misserfolgskriterien von Existenzgründungen, gefolgt von kaufmännischen Defiziten.

Was kann bzw. was sollte der angehende Existenzgründer tun, um Fehler im Vorfeld der Kanzleigründung zu vermeiden? Welche zinsgünstigen Kredite gibt es für Existenzgründer und wie bekommt er diese überhaupt? Welche Unterstützung für die private Lebensführung kann er erhalten?

■ 2. Gründungsvorbereitung

2.1 Finanzplan

Neben dem Businessplan (wird in diesem Ratgeber bereits ausführlich behandelt) ist der Finanzplan die weitere fundamentale Arbeitsaufgabe, die jeder Existenzgründer lösen muss. Viele Gründer sind sich nicht im Klaren darüber, wie viel Geld Sie wirklich benötigen, um die ersten kritischen Jahre zu überstehen.

Durch die Aufstellung der anfallenden Kosten muss der Außenstehende (Bankberater, Unternehmensberater, etc.) die 4-W-Fragen beantwortet bekommen:

1. Was kostet mich das Vorhaben?
2. Wie will ich das bezahlen?
3. Wie viel kann ich damit verdienen?
4. Wie kann ich den Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen?

1. Kapitalbedarfsplanung

Der Kapitalbedarf setzt sich zusammen aus den

- Investitionskosten (einmalige Anschaffungskosten: Büromöbel, Robe, Praxisschild, Bürobedarf, etc.)
- Betriebsmitteln (laufende Kosten: Personalkosten, Miete, etc.)
- Gründungskosten (Unternehmensberater, Steuerberater, Notar, Eintragungen, etc.)
- Kapitaldienst (Zins und Tilgung)
- Private Kosten (Lebenshaltungskosten)

Bei einer Rechtsanwaltskanzlei werden die Betriebsmittel beim Kapitalbedarf überwiegen, sowohl in der Aufbauphase als auch bei einer eingeführten Kanzlei. Daher sollte der Betriebsmittelbedarf für mindestens zwölf Monate geplant werden und nicht, wie sonst in der gewerblichen Wirtschaft üblich, für sechs Monate.

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

Jede Investitionsplanung ist individuell und hängt von den Bedürfnissen und der Zielgruppe der Kanzlei ab. Kein Mensch wird vorschreiben, welchen Gütegrad die Erstaussstattung der Anwaltskanzlei haben muss. Jede Strategie muss aber auch finanziert werden können.

Durch eine vernünftige Kapitalbedarfsplanung kann die Liquidität gesichert werden, um das Risiko einer Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

2. Finanzierungsplanung

Die wenigsten Existenzgründer werden auf Eigenkapital zugreifen können, das die Finanzierung zu 100% decken könnte. Deshalb bietet der Staat für Existenzgründer und Unternehmen, bis zu acht Jahre nach Gründung, spezielle Kredite an, die eine lange Laufzeit, niedrige Zinssätze und tilgungsfreie Jahre haben. Ausführlich wird im folgenden Kapitel darauf eingegangen.

Wichtig aber ist: Eigenkapital ist eine unabdingbare Voraussetzung für einen Kredit. I. d. R. sollte der Eigenkapitalanteil bei mindestens 15 % liegen.

3. Rentabilitätsvorschau

Mit der Rentabilitätsvorschau für die ersten drei Jahre werden die prognostizierten Umsätze den kalkulierten Kosten gegenübergestellt. Auch wenn es sich um Schätzungen handelt: Sie müssen nachvollziehbar und erklärbar sein. Es wird vom Gründer auch ein Szenario erwartet, das einen best-case und einen worst-case enthält: Was passiert, wenn die Umsätze geringer ausfallen als erwartet? Wie kann darauf reagiert werden?

4. Liquiditätsplanung

Kann der Unternehmer seinen Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen? Diese Frage kann durch die Liquiditätsplanung beantwortet werden. In dieser werden alle zu erwartenden Zahlungsströme (Zu- und Abflüsse) auf monatlicher Basis erfasst. Saisonale Schwankungen und branchenübliche Zahlungsgewohnheiten müssen hier sichtbar gemacht werden. Die Liquiditätsplanung erfolgt ebenfalls für drei Jahre.

■ 3. Gründungsfinanzierung

3.1 Förderungsüberblick

Jedes Unternehmen in den ersten Jahren nach der Gründung durchschnittlich drei bis vier Arbeitsplätze. Folglich ist der Staat an möglichst vielen Existenzgründungen interessiert und fördert diese mit Zuschüssen, Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen.

Grundsätzlich wird neben der Existenzgründung „Rechtsanwalt als Einzelkämpfer“ auch die Gründung einer Sozietät oder die vollständige Übernahme einer Kanzlei gefördert.

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Der Staat bringt diese Fördermittel über die KfW-Mittelstandsbank in Umlauf.

Die KfW-Mittelstandsbank ist Bestandteil der KfW-Bankengruppe und bietet die Programme der Förderbank für Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen, Freiberufler und Start-ups an.

Entstanden ist die KfW-Mittelstandsbank im Zuge der Fusion von DtA (Deutsche Ausgleichsbank) und KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) im Juli 2003.

Ziel der Verschmelzung der beiden staatlichen Förderinstitute ist eine transparentere, effiziente Förderung für Mittelstand und Gründer aus einer Hand.

In einigen Bundesländern werden zusammen mit der KfW spezielle Angebote in der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) offeriert.

Weiterhin gibt es eigene Förderprogramme der Bundesländer, z.B. der Niedersachsen-Kredit, der über die NBANK (Niedersachsenbank) in Hannover aufgelegt wird.

Für alle Förderprogramme gelten folgende Voraussetzungen für den Antragsteller:

- kaufmännische und fachliche Qualifikation
- Antragstellung vor Beginn der Maßnahmen
- nachhaltig tragfähige Vollexistenz
- Eigenkapitaleinsatz von mindestens 15 %
- Antrag über die Hausbank
- es können nur betriebliche Investitionen und laufende, betriebliche Kosten finanziert werden, keine Kosten für die private Lebensführung

Im Übrigen gibt es auf die Gelder keinen Rechtsanspruch.

3.2. Staatliche Förderprogramme

Die Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank unterscheiden sich von einem üblichen Bankkredit in erheblichem Maße.

Die Charakteristika sind:

- zinsgünstig
- lange Laufzeit
- tilgungsfreie Startjahre

Für eine Existenzgründung als Rechtsanwalt könnten die Programme *KfW-StartGeld* und der *KfW-Unternehmerkredit* in Frage kommen:

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

Übersicht (Stand 2008):

| StartGeld | | |
|--------------------------|--|--------|
| Laufzeit | 10 Jahre davon max. 2 Jahre tilgungsfrei | |
| Zinssatz | Festzins für die gesamte Laufzeit | |
| Zinsen(01.01.2008) | nominal | 5,95 % |
| | effektiv | 6,11 % |
| Auszahlung | 100 % | |
| Bereitstellungsprovision | 0,25% p.M., beginnend zwei Bankarbeitstage und einen Monat nach Zusagedatum für noch nicht ausbezahlte Kreditbeträge | |
| Sicherheiten | bankübliche 80%-ige Haftungsfreistellung obligatorisch | |
| Höchstbetrag | 50.000 Euro | |

| Unternehmenskredit | | |
|---------------------------|--|---------------|
| Laufzeit | 10 Jahre davon max. zwei Jahre tilgungsfrei bei Erwerb oder Beteiligungen 20 Jahre | |
| Zinssatz | Risikogerechtes Zinssystem | |
| Zinsen(01.01.2008) | nominal | 4,10 – 7,95 % |
| | effektiv | 4,95 – 8,63 |
| Auszahlung | 96 % | |
| Bereitstellungsprovision | 0,25% p.M., beginnend zwei Bankarbeitstage und einen Monat nach Zusagedatum für noch nicht ausbezahlte Kreditbeträge | |
| Sicherheiten | bankübliche | |
| Höchstbetrag | 10 Mio. Euro | |

Zur Finanzierung von Gründungsvorhaben 50.000 Euro Kapitalbedarf ist das *StartGeld* die obligatorische Finanzierungsmöglichkeit und bietet im Gegensatz zum Unternehmerkapital eine Haftungsfreistellung gegenüber der Hausbank von 80%.

Haftungsfreistellung von 80% bedeutet, dass die KfW-Mittelstandsbank 80 Prozent des Risikos trägt, während die Hausbank für „nur“ 20 Prozent der Darlehenssumme haftet. Das bedeutet aber nicht, dass der Antragsteller nur 20 Prozent des Darlehens besichern muss.

Ausreichende Sicherheiten müssen immer für das gesamte Fremdkapital eingebracht werden. Allerdings können Existenzgründer nur selten die Fördermittel zu 100 Prozent durch Vermögenswerte absichern. Um aber dennoch die Hausbank zu motivieren, ein

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Gründungsvorhaben mit zu tragen, stellt die KfW-Mittelstandsbank die Hausbank von der Haftung zu 80 Prozent frei.

Weitere Vorteile von *StartGeld* sind, dass die Gründung zu Beginn als Nebenerwerb erfolgen darf. Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, die abhängig beschäftigt sind, können sich den Start in die Selbstständigkeit fördern lassen. Erforderlich ist jedoch, dass der Nebenerwerb mittelfristig in den Vollerwerb mündet.

Mit dem *StartGeld* und dem *Unternehmerkapital* können sowohl die Gründung eines Anwaltsbüros, die Beteiligung an einer bestehenden oder noch zu errichtenden Sozietät, die Neugründung von Kapitalgesellschaften, also der Anwalts-GmbH sowie die Beteiligung an dieser, wenn der Antragsteller zum Geschäftsführer bestellt wird, und der Kauf einer Anwaltskanzlei.

Finanziert werden können damit die Investitionskosten und Betriebsmittel: „Günstige Finanzierung aus einem Topf“.

Neben diesen Programmen gibt es weitere Programme, die aufgrund der Komplexität der Besonderheiten hier nicht näher betrachtet werden.

Alle Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank können auf deren Homepage studiert werden:

www.kfw-mittelstandsbank.de

3.3 Förderprogramme der Länder

Die Bundesländer Baden-Württemberg, Brandenburg, Hessen, NRW, Saarland, Sachsen und Thüringen bieten mit der jeweiligen Investitionsbank und der KfW zusammen ein Gemeinschaftsprogramm an, das für mittelständische Unternehmer, Freiberufler und Existenzgründer als so genannte Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) bessere Fördermöglichkeiten bieten soll, und das mit nur einem Antrag.

In der Regel sind mit diesen Darlehen bis zu 75% der förderfähigen Investitionen finanzierbar. Dieser Anteil erhöht sich bei Investitionen zur Schaffung von sozialversicherungspflichtigen Dauerarbeitsplätzen und Ausbildungsplätzen um bis zu 25.000 Euro je zusätzlichen, sozialversicherungspflichtigen Arbeits- bzw. Ausbildungsplatz auf bis zu 100%. Ohne gleichzeitige Investitionen kann jeder zusätzliche Arbeits- bzw. Ausbildungsplatz mit 25.000 Euro gefördert werden. Betriebsmittel können bis zu 100% gefördert werden.

Andere Bundesländer beteiligen sich nicht an einer Zusammenarbeit und bringen eigene Finanzierungshilfen für Existenzgründer auf dem Markt.

Das Land Niedersachsen legt über die Niedersachsenbank (NBank) den Niedersachsen-Kredit auf (ehemals Landesdarlehensprogramm). Der Niedersachsen-Kredit ist an mittelständische Unternehmen, Existenzgründer und Freiberufler gerichtet und ermöglicht langfristige Investitionsvorhaben in Niedersachsen zu günstigen Kreditkonditionen.

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

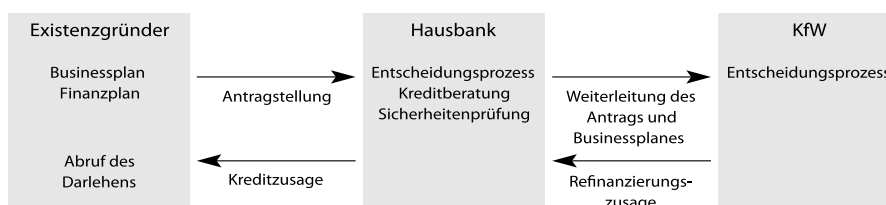
Landesmittel weisen im Regelfall günstigere Zinssätze auf. Das liegt daran, dass die KfW-Mittelstandsbank die Landesdarlehen zum Teil refinanziert und das jeweilige Bundesland mit seinem Anteil für eine Zinsverbilligung sorgt.

3.4 Der Weg zum Geld

3.4.1 Grundlagen

Nachdem der Businessplan sorgfältig ausgearbeitet worden ist, der Finanzplan solide (aus den Augen des Gründers) erstellt wurde, eventuell schon geeignete Kanzleiräume gefunden worden sind, fehlt nur noch das „fremde“ Geld, das der Gründer (noch) nicht hat.

Zinsgünstige Kredite für Existenzgründer bringt die KfW-Mittelstandsbank in Umlauf. Allerdings kann der Antrag nicht direkt bei der KfW-Mittelstandsbank, sondern bei einer Sparkasse, einer Volks- und Raiffeisenbank oder einer Privatbank gestellt werden. In Deutschland führt die Fremdfinanzierung einer Geschäftsidee generell über die Hausbank, weil das so genannte „Hausbank-Prinzip“ die Geschäftsbanken auch bei der Vergabe öffentlicher Gründungsförderung stets als Intermediäre zwischen schaltet:



Grafik: Der Weg zum KfW-Darlehen

In der Praxis verläuft der Vergabeweg nicht so leicht, wie es vielleicht die Grafik symbolisiert.

Die Gründe sind einfach zu nennen:

Die Hausbank verdient bei jedem Kredit der KfW-Mittelstandsbank weniger, als sie mit Ihrem eigenen Kredit erzielen können. Hausbanken handeln im Gründungsgeschäft nicht nach den ökonomischen Gesetzen, sondern werden vom Staat reglementiert.

Die Hausbank:

- muss die ganze Arbeit machen, Gespräche führen, den Businessplan lesen, Finanzangaben überprüfen, Anträge stellen
- bekommt für die Programme Mikro-Kredit und StartGeld eine pauschale Bearbeitungsgebühr, die den Transaktionskosten nicht gerecht werden
- bekommt eine sehr geringe Zinsmarge (ca. 1 Prozent beim StartGeld)
- und muss auch noch ggf. haften

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Die Quintessenz und gängige Praxis ist: Die Banken verweigern den Gründern die staatlichen Gründungskredite und drehen Ihnen mit zum Teil abstrusen Gründen hauseigene Kredite an.

Ausreden können sein:

„Vorhaben in solcher Größenordnung tragen wir generell nicht.“

„Wir fördern erst Vorhaben ab 75.000 Euro.“

„Ach, Sie wollen die zinsgünstigen Fördermittel beantragen? Das eine Prozent weniger, da lohnt doch die ganze Arbeit nicht. Sie bekommen den hauseigenen Kredit für 8,9 %.“

„Wir fördern das Vorhaben nur, wenn Sie unseren Kredit nehmen.“

Viele Gründungswillige werden im Bankgespräch nicht einmal über die bestehenden Fördermöglichkeiten aufgeklärt. Eine bundesweite Untersuchung hat ergeben, dass nur in 25 Prozent aller Finanzierungsvorschläge der Banken Fördermittel berücksichtigt werden. Dies ist darauf zurückzuführen, dass erst Kreditanträge oberhalb von 75.000 Euro von den Banken kostenneutral bearbeitet werden können, da die Hausbank für die Bearbeitung und Verwaltung von Fördermitteln eine Marge von ca. 1 Prozent erhält und die Kosten einer Kreditwürdigkeitsprüfung bei Beantragung von öffentlichen Fördermitteln im Durchschnitt mit ca. 750 Euro veranschlagt wird.

Das Wort Kredit kommt aus dem lateinischen Wort „credere“ und kann mit *glauben, Vertrauen schenken* übersetzt werden. Der Glaube, dass der Banker dem Existenzgründer eine optimale Lösung anbietet, sollte lieber in die Kirche verlagert werden, aber nicht in die unternehmerische Interaktion zwischen Bank und Kreditnehmer. Bei der Frage zur Absicherung der eigenen Existenz darf man keiner Bank vertrauen. Die Finanzierungsvorschläge beim Gründungsgeschäft sind, wenn überhaupt, suboptimal.

Die Gründe sind einfach zu nennen. Versetzen Sie sich in die Lage des Bankers. Dieser ist lediglich ein Angestellter und ein Glied in einer langen und starren Verwaltungskette. Er hat sich an interne Regelungen und Vorschriften zu halten und muss seinen Arbeitsplatz rechtfertigen. Er bezieht Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und kennt die Selbstständigkeit und die damit verbundenen Risiken nur vom Hörensagen.

Warum sollte er etwas riskieren und das Abbezahlen seines Eigenheimes gefährden? Wodurch könnte er motiviert werden, nachzudenken, sich viel Arbeit machen, um vielleicht doch zu einer anderen Lösung zu kommen, die dem Gründer zu Gute kommt? Warum sollte er nicht für seinen Arbeitgeber die bestmögliche Lösung erzielen wollen?

Er ist per se gar nicht in der Lage, ihre fachlichen Qualifikationen und beruflichen Erfahrungen bewerten zu können. Er will nur eines wissen:

Wird das Vorhaben so erfolgreich sein, dass der Gründer in der Lage sein wird, das Darlehen zurückzuzahlen? Und, kann er das Darlehen absichern?

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

3.4.2 Der Hürdenlauf zur Kreditvergabe

Folgende Irrtümer bei der Interaktion Antragsteller-Bank sind zu berücksichtigen:

Irrtum 1: Die Hausbank muss mir doch einen Kredit geben

Irrtum! Ihre Bank ist einer Ihrer Geschäftspartner, genauso wie das Finanzamt und Ihre Mandanten. Im Gegensatz zu ihren anderen Geschäftspartnern lebt ihre Bank davon, an Sie Geld zu verleihen. Die Bank wird das jedoch nur dann tun, wenn Sie daran glaubt, dass dieses Geld von Ihnen auch zurückgezahlt wird. Daher ist es entscheidend, dass Sie als Kanzleigründer zunächst einmal Vertrauen bei Ihrer Bank aufbauen. Und dann gilt es, dieses Vertrauen während der gesamten Geschäftsverbindung aufrecht zu erhalten.

Die meisten Kredite werden gekündigt, weil die Bank das Vertrauen in ihren Kreditnehmer verloren hat. Denken Sie daran, die Bank wird nur dann Vertrauen haben, wenn sie sicher ist und ausreichende und positive Informationen über Sie als Unternehmer, ja als Dienstleister hat.

Irrtum 2: Der Mensch spielt für die Bank doch keine Rolle mehr

Im Gegenteil, der Mensch spielt die Hauptrolle! Sie als Unternehmer, als Dienstleister, sind doch das „Eigenkapital der Kanzlei“. Auch Banken wissen, dass nur die natürliche Person (= Mensch) letztendlich derjenige ist, der ihre Kredite bedient und nicht die juristische Person (= Firma). Deshalb schauen die Banken sich den Kreditnehmer auch besonders gut an und sie beurteilen, ob sie daran glauben, dass dieser Kanzleigründer erfolgreich sein wird und nicht zu den 16 % eines Jahrganges (2006) gehört, die ihre Zulassung bereits nach einem Jahr wieder freiwillig, oder besser gesagt, notgedrungen zurückgegeben haben.

An dieser Stelle sei die rhetorische Frage angebracht, ob diese 16 % überhaupt ein fundiertes Geschäftskonzept ausgearbeitet haben oder treu nach dem Motto gehandelt haben: Ich fange mal in meiner Souterrain-Kanzlei an und schaue, was passieren wird?

Oder ist die Kanzleigründung aus der Not erfolgt und man stand gar nicht 100%-tig hinter dem Vorhaben? Wer ernsthaft ein Unternehmen, also eine Kanzlei gründet, der setzt alle Mittel und Hebel vor und nach der Gründung in Bewegung, um nicht nach einem Jahr kampf- und mutlos aufzugeben.

Irrtum 3: Fördermittel sind für alle da

Richtig. Rein theoretisch kann jeder Jurist (Rechtsanwalt als Einzelkämpfer, Gründung einer Sozietät, vollständige Übernahme einer Kanzlei) vor und nach seiner Gründung zinsgünstige Gründungskredite bekommen. Allerdings muss die schon erwähnt Hürde Hausbank genommen werden, um einem Kredit zu bekommen. Wie bereits schon erwähnt, kommt das Wort „Kredit“ aus dem lateinischen Wort „credere“ und kann mit *glauben*, *Vertrauen schenken* übersetzt werden. Und wie erwecken Sie in dem Banker Vertrauen?

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Mit Angaben über:

- Unternehmensbeschreibung, allgemeine Angaben zum Vorhaben, ca. 20–25 Seiten (das sollten Sie selber machen)
 - Innovation und Strategie (Was ist ihr KKV (komparativer Konkurrenzvorteil), neudeutsch: USP (unique selling proposition?))
 - Kundennutzen (Zielgruppe, Markt)
 - Branchenerfahrung (fachliche Kompetenz)
 - Standort (Mietpreise, Kundennähe, Infrastruktur, Konkurrenzsituation)
 - Rechtsform
 - Mittel- und langfristige Zielvorstellungen
 - Unternehmerpersönlichkeit (rhetorische Fähigkeiten, Verhandlungsgeschick, Schwächen und Stärken, Risikobereitschaft, betriebswirtschaftliche Kenntnisse)
 - Lebenslauf
 - Gesellschaftervertrag
- Finanzplan (hier hilft Ihnen gerne der Unternehmensberater, ca. 40–60 Seiten)
 - Investitionsplanung (Gesamtkapitalbedarf der Gründung, einschließlich Betriebsmittel)
 - Afa-Planung (Absetzungen für Abnutzungen)
 - Finanzierungsplanung (Übersicht über Eigen- und Fremdkapital)
 - Kapitaldienst (Entwicklung der Zinsen und Tilgungen)
 - Sicherheiten (private und betriebliche Sicherheiten)
 - Übersicht der privaten Kosten zur Lebensführung
 - Ermittlung des Mindestumsatz (Break-Even)
 - Rentabilitätsvorschau (3 Jahre)
 - normal case
 - best case
 - worst case
 - Liquiditätsvorschau (3 Jahre)
 - normal case
 - best case
 - worst case

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

Keiner wird Sie zwingen, einen fundierten Businessplan samt Finanzplan zu erstellen. Ihre Chancen, einen zinsgünstigen Kredit zu bekommen werden deutlich sinken, wenn Sie es mit weniger probieren. Machen Sie sich im Vorfeld ihrer Kanzleigründung ausgiebig Gedanken über ihr Vorhaben. Der Banker wird dadurch erkennen, dass Sie Ihre Aufgabe als Unternehmer ernst nehmen.

Irrtum 4: Der Banker nennt sich Firmenkundenbetreuer

Der Banker ist ein Verkäufer und kein Betreuer ihrer Kanzlei. Haben Sie schon mal ein Gespräch mit einem Banker geführt, in dem nicht das Thema Lebensversicherung, Sparbriefe, Investmentfonds, Bausparvertrag, etc. angesprochen wurde? Das Ziel dieser Gespräche ist der Abschluss eines Vertrages. Und dann bekommt dieser Verkäufer, nein es muss heißen Firmenkundenbetreuer, seine (verdiente) Provision, die er ganz altruistisch an seinem Arbeitgeber abführt. Schließlich ist er ja auch derjenige, der dem angestellten Banker Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und bezahlten Urlaub mit Anspruch auf Frühbucherrabatt ermöglicht.

Denken Sie daran, dass der Banker nicht ihre unternehmerischen Aktivitäten betreut, sondern nur auf ihr Geld bzw. auf die planmäßigen Rückzahlungen ihrer Verbindlichkeiten aufpasst. Der Banker ist per se gar nicht in der Lage zu überprüfen, ob Sie ein guter oder schlechter Jurist sind. Er will nur eines wissen: Kann dieser Rechtsanwalt jederzeit seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen?

In dubio pro reo

Nun muss man die Banker aber auch verstehen. Jeder Angestellter einer Bank wäre ein schlechter, wenn er nicht die eigenen Kredite verkauft, sondern die staatlichen zinsgünstigen Kredite, z. B. StartGeld der KfW-Mittelstandsbank, bei denen die Hausbanken wenig verdienen. Eine Bank ist ein Unternehmen wie jedes andere, dessen Produkt das Geld-Verleihen ist. Warum sollte ein Unternehmen freiwillig schlechte Geschäfte machen?

Irrtum 5: Unternehmensberater sind Diebe – erst klauen Sie einem die Uhr und dann sagen Sie einem für viel Geld, wie spät es ist

Beratungsresistenz ist bei Juristen weit verbreitet, weil sich Juristen angeblich von Außenstehenden nichts sagen lassen. Unternehmensberater genießen keinen guten Ruf, was zum einem davon kommt, dass der Titel Unternehmensberater nicht rechtlich geschützt ist und sich jeder zum Unternehmensberater Berufende so nennen kann.

Doch was nützen rechtliche Titel? Wäre dann eine gute Beratungsarbeit gesichert? Eine Gegenfrage sei an dieser Stelle erlaubt: Wie finde ich denn einen guten Juristen unter den 140.000 Anwälten?

Ist es nicht wie in allen Lebenslagen so, dass man gute Fachleute (Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte, Handwerker, Schneider, etc.) durch Empfehlungen von Bekannten finden wird? Und sollte nicht zuletzt jeder Selbstständige ein feines Gespür haben, ob dieser Fachmann auch wirklich der Geeignete ist?

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

Der Unternehmensberater hilft dem Gründer bereits vor der Gründung, Fehlentscheidungen zu vermeiden. Während in der Phase der Ideenfindung noch reine Informationen genügen, setzt spätestens in der Planungs- und Gründungsphase die Ratlosigkeit ein, da hier viele Gründer auf Probleme stoßen, die sie im Vorfeld der Gründung nicht kannten, vernachlässigten oder deren Existenz sie kaum voraussehen konnten bzw. wollten.

Die Ziele einer Gründungsberatung sind:

- Möglichkeiten aufzuzeigen, das Vorhaben unter Einbeziehung öffentlicher, somit zinsgünstiger Fördermittel zu finanzieren.
- Verbesserung der geplanten Marktstrategien. Dem Gründer soll insbesondere geholfen werden, seine Marktlücke zu finden
- Maßnahmen vorzuschlagen, die dem Gründer rechtzeitig Informationen liefern, welche ihm helfen, Fehlentscheidungen zu erkennen und zu vermeiden.

Existenzgründer schaffen im Schnitt drei bis vier Arbeitsplätze. Ein Garant für die Erhaltung dieser kann die Förderung von Existenzgründungsberatungen sein. Deshalb bezieht der Bund Beratungen zur Existenzgründung und -sicherung.

Das Förderprogramm des Bundes sieht drei Möglichkeiten vor:

1. Existenzgründungsberatung vor der Gründung: Der Zuschuss beträgt 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro.
2. Existenzaufbauberatung nach der Gründung. Zusätzlich können innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung Zuschüsse in Höhe von 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro gewährt werden.
3. Weitere Beratung: Nach diesen zwei Jahren hat das bestehende Unternehmen auch weiterhin die Möglichkeit, Zuschüsse für Beratungen zu beantragen. Der Zuschuss beträgt hier 40 % der Kosten, maximal 1.500 Euro. Innerhalb der Förderrichtlinien werden auch Zuschüsse für mehrere Beratungen gewährt, höchstens aber 3.000 Euro, wenn diese zeitlich und thematisch voneinander getrennt und in sich abgeschlossen sind.

Gefördert werden nur Beratungen, die von selbstständigen Beratern oder Beratungsunternehmen durchgeführt werden, deren Umsatz zu über 50 % über Unternehmensberatungen erzielt wird. Einzelheiten sind auf der Internetseite des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhr zu entnehmen:

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
Frankfurter Str. 29-35
65760 Eschborn
Tel.: 06196 908-570
Fax: 06196 908-800
E-Mail: foerderung@bafa.bund.de
Internet: www.bafa.de

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

Und wie ist die Realität?

Mehr als drei Viertel der Kanzleigründer meinen, ohne eine systematische Existenzgründungsberatung auskommen zu können. Dieses ist Angesichts der Komplexität einer Unternehmensgründung und vor allem angesichts des Umstandes, dass Gründungsplanung und Anwaltsmanagement nach wie vor keine Ausbildungsfächer sind, eine reichlich naive Vorstellung.

(zit. n. Prof. Hommerich, C.: Die Gründungsplanung, in: DAV-Ratgeber für junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, S. 205f., 11 überarb. Auflage 2006).

3.5 Beispiel für Finanzierung

Anhand eines Finanzierungsbeispiels wird nun der Kapitaldienst bei einer Existenzgründung berechnet

Finanzierungsbeispiel für einen Freiberufler (Rechtsanwalt)

Eine Rechtsanwältin macht sich in Hannover in langfristig gemieteten Räumen selbstständig.

Als Eigenkapital bringt sie Sachleistungen aus ihrer Zeit als Studentin bzw. Referendarin ein: PC, Drucker, Bücher, Kfz. Der Zeitwert beträgt 5.000 Euro.

Sachinvestitionen fallen in Höhe von 25.000 Euro an. Eine Sicherheitsreserve in Höhe von 15 Prozent ist dabei eingeplant.

Für die laufenden betrieblichen Kosten werden p.a. 833,33 Euro veranschlagt. Insgesamt sollten die Betriebsmittel für 12 Monate finanziert werden (10.000 Euro.) Kosten für die private Lebensführung können nicht finanziert werden.

| Kapitalbedarf | | | |
|------------------|--------|-------------------|--------|
| Investitionsplan | Euro | Finanzierungsplan | Euro |
| Investitionen | 25.000 | Eigene Mittel | 5.000 |
| Betriebsmittel | 10.000 | Kredit | 30.000 |
| Summe | 35.000 | Summe | 35.000 |

Der Anwältin stehen nun folgende Fördermöglichkeiten zur Verfügung:

| Finanzierungsmittel | Zins (nominal) | Tilgungsdauer | tilgungsfreie Jahre | Auszahlung (%) | Betrag |
|---------------------|----------------|---------------|---------------------|----------------|--------|
| StartGeld | 6,95 | 10 | 2 | 96 | 31.250 |
| Niedersachsenkredit | 4,05 | 10 | 2 | 96 | 31.250 |
| Unternehmerkapital | 3,85 | 10 | 2 | 96 | 31.250 |
| Bankkredit | 9,50 | 10 | 0 | 98 | 30.612 |

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

| Kapitaldienst | | | | | | | | | | |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Jahr: | 1. | 2. | 3. | 4. | 5. | 6. | 7. | 8. | 9. | 10. |
| StartGeld | | | | | | | | | | |
| Zins: | 2.172 | 2.172 | 2.104 | 1.833 | 1.561 | 1.290 | 1.018 | 747 | 475 | 204 |
| Tilgung: | - | - | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 |
| jährlich: | 2.172 | 2.172 | 6.010 | 5.739 | 5.467 | 5.192 | 4.924 | 4.653 | 4.380 | 4.110 |
| monatlich: | 181 | 181 | 501 | 478 | 456 | 433 | 410 | 388 | 365 | 343 |
| Niedersachsenkredit | | | | | | | | | | |
| Zins: | 1.266 | 1.266 | 1.226 | 1.068 | 910 | 751 | 593 | 435 | 277 | 119 |
| Tilgung: | - | - | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 |
| jährlich: | 1.266 | 1.266 | 5.132 | 4.974 | 4.816 | 4.657 | 4.499 | 4.341 | 4.183 | 4.025 |
| monatlich: | 106 | 106 | 428 | 415 | 401 | 388 | 375 | 362 | 349 | 335 |
| Unternehmerkapital | | | | | | | | | | |
| Zins: | 1.203 | 1.203 | 1.166 | 1.015 | 865 | 714 | 564 | 414 | 263 | 113 |
| Tilgung: | - | - | 3.906 | 3.906 | 3.990 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 | 3.906 |
| jährlich: | 1.203 | 1.203 | 5.072 | 4.921 | 4.855 | 4.620 | 4.470 | 4.320 | 4.169 | 4.019 |
| monatlich: | 100 | 100 | 423 | 410 | 405 | 385 | 373 | 360 | 347 | 335 |
| Bankkredit | | | | | | | | | | |
| Zins: | 2.835 | 2.545 | 2.254 | 1.963 | 1.672 | 1.381 | 1.091 | 800 | 509 | 281 |
| Tilgung: | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 | 3.061 |
| jährlich: | 5.896 | 5.606 | 5.305 | 5.024 | 4.733 | 4.442 | 4.152 | 3.861 | 3.570 | 3.342 |
| monatlich: | 491 | 467 | 442 | 419 | 394 | 370 | 346 | 322 | 298 | 279 |

Fazit: Der Niedersachsenkredit wäre für die Existenzgründerin der Kredit mit den besten Konditionen. Er hat eine lange Laufzeit mit den üblichen 2 tilgungsfreien Jahren, in denen lediglich Zinszahlungen vorgenommen werden müssen. Allerdings impliziert der Kredit keine Haftungsfreistellung für die Hausbank, d.h. im Falle einer Insolvenz trägt sie das Risiko (ggf. kann über die Bürgschaftsbank durch Zinsaufschlag eine Haftungsfreistellung beantragt werden).

Ausschlaggebend für die Bewilligung des Kredites werden, neben dem Businessplan samt Finanzteil, die Sicherheiten sein, um das Darlehen abzusichern.

Sicherheiten können z.B. sein:

- Bankguthaben (100%)
- Lebensversicherungen (100% des Rückkaufswertes)

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

- Bundesschatzbriefe (100%)
- Aktien (50% des Kurswertes)
- Rentenfonds (75% des Kurswertes)

Ein Hausbankkredit kann keine besseren Konditionen bieten. Er würde auch die Liquidität gefährden, weil für normale Bankkredite keine tilgungsfreien Jahre geboten werden können. Ein Nachteil, der gerade bei einer Rechtsanwaltskanzlei existenzgefährdend sein kann. Wie zu sehen ist, muss in den ersten zwei Jahren bei einem Bankkredit fast die fünf-fache Belastung im Vergleich zum Unternehmerkapital getragen werden. Allein dieser Tatbestand kann einen Existenzgründer gleich zu Beginn in die Insolvenz führen.

Um in den Genuss von zinsgünstigen Gründungskrediten zu kommen, sollten folgende Ratschläge befolgt werden:

1. Treten Sie nie als Bittsteller auf. Nehmen Sie keine unterwürfige, devote Rolle ein. Das Kreditgespräch sollte als Verkaufs- und Verhandlungsgespräch geführt werden. Es ist das Geschäft der Banken, Geld zu verleihen.
2. Nehmen Sie Ihren Gründungsberater mit zum Gespräch. Teilen Sie dem Banker mit, dass Sie bei der Gründungsplanung unterstützt worden sind. Das freut den Bankangestellten. Er braucht dann den Finanzplan nicht zu kontrollieren, weil er weiß, dass dieser Teil nicht von einem Laien „ausgefüllt“ worden ist. Die Bank wird in Gegenwart des Beraters auch nicht versuchen, Ihnen einen hauseigenen Bankkredit aufbürden zu wollen.
3. Je besser und sorgfältiger Ihr Geschäftskonzept ausgearbeitet worden ist und je kompetenter Sie Ihre fachlichen Qualifikationen vortragen können, desto eher können Sie den Banker überzeugen, Ihnen den gewünschten Kredit zu gewähren.
4. Lassen Sie sich vor und nach der Gründung beraten. Aufgrund der Komplexität des gesamten Verfahrens ist es ratsam, bereits im Vorfeld die Hilfe eines kompetenten Beraters in Anspruch zu nehmen. Um Kosten zu sparen, verzichten manche Unternehmer – und noch mehr Existenzgründer – leider auf die Unterstützung durch einen entsprechenden Experten. Häufig scheitert dann ein Vorhaben, weil bestimmte Details nicht beachtet wurden. Und wenn ein Antrag erst einmal von einer Bank abgelehnt wurde, ist es im Regelfall zu spät. Wertvolle Hilfe können in Sachen Finanzierung ausgewiesene, kompetente Unternehmensberater bieten. Sie kennen die Strukturen der Finanzwelt und sprechen die „Sprache der Banker“, so dass sie bereits rechtzeitig im Vorfeld hinzugezogen werden sollten.

■ 4. Zuschüsse für die private Lebensführung

4.1 Gründungszuschuss gem. § 421 I SGB III

Zur Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit zahlt die Bundesagentur für Arbeit zur Sicherung Ihres Lebensunterhaltes und für Aufwendungen zur

DIE EIGENE KANZLEI -> FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL

sozialen Sicherung den so genannten Gründungszuschuss (früher Überbrückungsgeld, ICH-AG).

Der Gründungszuschuss wird insgesamt neun Monate gezahlt und bezieht sich in der Höhe auf das potenziell zu erwartende, bzw. auf das bereits gezahlte Arbeitslosengeld zuzüglich der pauschalisierten Sozialbeiträge i. H. v. 300 Euro.

Die Voraussetzungen und Bedingungen für die Gewährung im Einzelnen:

Förderfähig sind Leistungsempfänger (Arbeitslosengeld, -hilfe, ABM u. ähnliches) oder Arbeitnehmer, die eine selbstständige Tätigkeit aufnehmen und dadurch die Arbeitslosigkeit vermeiden mit einem Mindestanspruch auf Arbeitslosengeld von 90 Tagen Restlaufzeit (Gesamtlaufzeit).

Verbeamtete Rechtsreferendare sind von dieser Fördermöglichkeit ausgeschlossen, weil Sie während ihrer Referendariatszeit nicht Beiträge an die Bundesagentur für Arbeit eingezahlt haben. Referendare, die in einem öffentlich-rechtlichen Angestelltenverhältnis standen, können den Gründungszuschuss beantragen.

Bei Erfüllung der Voraussetzungen handelt es sich nicht mehr um eine Kann-Leistung. Seit 01.01.2004 besteht der Anspruch für Leistungsberechtigte, wenn die Voraussetzungen, wie Businessplan und fachkundige, positive Bewertung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit erfüllt sind. Es kann keine Ermessensentscheidung und Ablehnung wegen leerer Kassen mehr geben (vgl. Drittes Gesetz für moderne Dienstleistungen am Arbeitsmarkt vom 23.12.2003 im BGBl Teil 1 vom 27.12.2003).

Der Existenzgründer muss die Vorlage der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung beim Arbeitsamt vorlegen können. Fachkundige Stellen sind insbesondere die Industrie- und Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute. Die Wahl ist dem Gründer freigestellt.

Um eine positive Stellungnahme zu erhalten, müssen die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Ausübung der zukünftig selbstständigen Tätigkeit erfüllt werden.

Folgende Daten werden verlangt:

1. Auftrag bei der Agentur für Arbeit zur Erstellung einer Stellungnahme zur Tragfähigkeit einer Existenzgründung nach (§57 SGB III).
2. Formular „Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung nach § 57 Abs. 2 Nr. 2 SGB III“
3. Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens
Geschäftsidee und Kurzzusammenfassung des Vorhabens; Geschäftsführer/Gesellschafter – Rechtsform; Leistungsangebot – Zielgruppe; Markt – Standort – Wettbewerb; Organisation – Personal; Marketing – Vertrieb; Zukunftsaussichten.

FINANZIERUNG UND FÖRDERMITTEL <- DIE EIGENE KANZLEI

4. Lebenslauf (einschließlich beruflicher Befähigungsnachweise)
Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
5. Umsatz-, Kosten- und Gewinnerwartungen (Rentabilitätsvorschau)

■ 5. Zusammenfassung

Der Rechtsanwalt als Einzelkämpfer trifft zu Beginn seiner Selbstständigkeit auf erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten. Die Zahl der Kanzleien nimmt stärker zu als die Zahl der Rechtsfälle. Die Folge ist: Sinkende Durchschnittsumsätze pro Kanzlei.

Im Jahr 2006 mussten 16 Prozent eines Jahrganges ihre Zulassung als Rechtsanwalt zurückgegeben. Viele „Souterrain-Anwälte“ können sich nur mit weiteren Tätigkeiten über Wasser halten.

Neben der strategischen Ausrichtung einer Kanzlei determiniert die Planung der Finanzierung die Erfolgsaussichten einer Existenzgründung.

Um zinsgünstige Förderprogramme zu erhalten, sollte der Finanzplan zusammen mit einem Unternehmensberater erstellt werden. Dieser kann bereits im Vorfeld der Gründung Schwachstellen aufzeigen. Der Beratungsbericht, ob mit der Gründung eine tragfähige wirtschaftliche Vollexistenz erreicht werden kann, wird auch eher den Banker ermuntern, dem Vorhaben zuzustimmen und zinsgünstige Fördermittel zu genehmigen.

