



Recht und Unternehmen

Ihr Recht im Alltag - Probleme vermeiden und rationell lösen
Rechtsinformationen und Lösungen für unsere Mandanten im Mittelstand

Ausgabe 2 - Dezember 2004

alle Rechte vorbehalten, Nachdruck und Wiedergabe sind untersagt

Staatliche Förderung – Chance oder Irrweg ?

Mrd. Euro an Wirtschaftsförderung werden nach wie vor auch für den Mittelstand bereitgestellt. Doch in der Presse liest man immer nur von Staatsbanken-Millionen an Kirch, Holzmann und Konsorten.

von Rechtsanwalt Stefan Musiol

Wie kommt ein mittelständisches Unternehmen an Fördermittel?

Die Wirtschaftsförderung ist wahrscheinlich das komplizierteste bürokratische Konstrukt überhaupt. Das kommt zum einen daher, dass staatliche Mittel von fast allen Behördenebenen, also Stadt, Bezirk, Land, Bund und zuletzt auch noch der EU vergeben werden. Zusätzlich sind Förder- und Bürgschaftsbanken auf Bundes- und Landesebene involviert, wie z.B. die Bundes-Kreditanstalt für Wiederaufbau, die noch heute Mittel des Marshallplans verwaltet, und die bayerische Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (LfA).

Allein schon deshalb können selbst erfahrene Berater leicht in die Irre geführt werden. Wer glaubt, dass Broschüren und Informationen aus dem Internet zum Erfolg führen, irrt erfolglos von einer Stelle zur nächsten.

An der Bank führt kaum ein Weg vorbei

Häufig, nämlich für alle Förderkredite, liegt der erste Ansprechpartner näher als man denkt: Es ist die eigene Hausbank. Denn dort werden die Förderkredite beantragt und abgewickelt.

Leider macht das die Beantragung nicht leichter, da sich nur wenige Banksachbearbeiter informiert sind. Hinzu kommt, dass die Banken in der Regel kein Interesse an der Vermittlung der Förderkredite haben, da sie mindestens in Höhe von 20 % des Kreditvolumens, in der Regel in noch

höherem Umfang das Ausfallrisiko tragen. – und das bei marginalen Erträgen. Wenn Sie Sicherheiten stellen, ändert sich daran nichts, dann zieht sich lediglich die Förderbank aus ihrem Risikoanteil zurück. Die Hausbank behält also immer mindestens 20 %.

Dieses überkommene System in Deutschland verhindert leider, dass - anders als z. B. im Nachbarland Österreich – auch Gründer ohne Vermögenswerte ihr Konzept verwirklichen können. Im Nachbarland erhalten übrigens auch deutsche Gründer Förderkredite bis 75.000,- EUR ohne Sicherheiten bei 100 % Staatsbürg-



schaft, wenn sie ein Unternehmen in Österreich gründen. Das ist übrigens ein gutes Geschäft für den Staat, da er von im Schnitt 2/3 der Gründer bald Steuern kassieren kann. Das ist der Anteil der erfolgreichen, also langjährig überlebenden Neugründungen.

Warum ein solches Konzept hierzulande nicht zustande gebracht wird, müssen unsere schlechten und offenbar handlungsunfähigen Regierungen beantworten.

Wie hat ein mittelständisches Unternehmen Chancen auf Förderkredite?

Da der erste Schritt der Gang zur aufwandsscheuen Hausbank ist, muss er sorgfältig vorbereitet und geplant sein. Sie müssen Ihren Berater zu Ihrem Freund machen. Das gelingt Ihnen, wenn Sie ihm den Aufwand für die Beantragung so gut als möglich abnehmen.

Ein paar Zahlen auf dem Papier reichen mit Sicherheit nicht! Diese Zeiten sind spätestens mit Basel II, den neuen Richtlinien aller Banken für die Kreditgewährung, vorbei.

Erster Schritt: Planungsunterlagen

Sie benötigen eine präzise Liquiditäts- und Ertragsplanung, die zumindest bei Einzelfirmen die private Seite der Unternehmer einbezieht und sich an die erwarteten Standards hält. Hier benötigen Sie unbedingt fachkundige Beratung, an der Sie nicht sparen sollten. Zumindest die Vorgehensweise sollte mit einem Berater der Kanzlei abgesprochen sein, bevor Sie mit der Planung beginnen. Die Berater stellen Ihnen Hilfsmittel zur Verfügung, so dass Sie zielgerichtet planen können. Die Berater der Kanzlei werden den Aufwand dabei an Ihre Mittel und das Vorhaben anpassen, so dass die Kosten in jedem Fall im notwendigen Rahmen bleiben.

Einen genauen Liquiditätsplan benötigen Sie im Übrigen unabhängig vom Kreditantrag. Ohne dieses Hilfsmittel

Impressum, Haftungsausschluss:

Rechtsanwalt Stefan Musiol, verantwortlich
Ostendstraße 196, 90482 Nürnberg
www.ramusiol.de / kanzlei@ramusiol.de
Tel. 0911 . 960 19 19 / Fax: 0911 . 960 19 20
Dieser Mandantenbrief ersetzt keine anwaltliche Beratung. Für den Inhalt wird keine Gewähr übernommen.

tel stochert man auch schon bei sehr überschaubaren Vorhaben und Kleinunternehmen im Ungewissen und stolpert leicht in die Liquiditätsfalle. Alle Unternehmer, die zunächst keine genaue Planung hatten, waren nach Erstellung unseres Plans von den jetzt transparent gewordenen Kosten und den drohenden Ausschlägen überrascht. Der Plan half dann aber auch immer, Kosten zu analysieren und Wege aus der Kostenfalle zu finden.

Die Bank wird mehr Interesse für Ihr Unternehmen zeigen, wenn dessen Erfolg transparent, d.h. nach den geforderten Standards, mit dem notwendigen Inhalt, aber nicht zu ausführlich, dargestellt wird. Je weniger Sicherheiten Sie aufwenden wollen, desto genauer müssen Sie planen.

Nehmen Sie also spätestens dann Kontakt für ein Erstgespräch auf, wenn Ihr Vorhaben konkrete Formen annimmt.

Welchen Vorteil haben Förderkredite?

Die Förderkredite weisen zunächst einen Zinsvorteil von 2-6 % gegenüber marktüblichen Bankkrediten aus.

Zudem können die Aufbaujahre des Unternehmens zinsfrei gestaltet werden. Dies hat jedoch einen Haken: nach der Tilgungsfreien Zeit setzt eine allzu rasante Tilgung ein, die fachkundig und frühzeitig eingeplant werden muss. Viele Unternehmen, die nur mit den anfallenden Zinsen weiterrechnen,



stolpern hier.

Daher ist derzeit die Immobilienkredite mit langen Laufzeiten und geringen Zinssätzen jedem Förderkredit überlegen. Ist eine Immobilie mit Belastungsspielraum vorhanden, sollte sie daher unbedingt genutzt werden. Zinssätze um 5 % toppen kein Förderkredit

bei gleicher Tilgung.

Allzu weit liegen Bankkredite und Förderkredite nicht mehr auseinander. Um den Aufwand der Beantragung zu sparen, kommt Ihnen die Hausbank auch häufig mit 1-2 % entgegen. Denn anders als in den Anfängen der Republik zu Zeiten des Marshallplans, fehlen den Banken nicht etwa finanzielle Mittel, sondern ertragreiche und sichere Projekte.

Welche Förderkredite gibt es?

Die Kreditprogramme aller Förderbanken kann man in die Bereiche Gründungsfinanzierung / Investition und Aufbau / Konsolidierung einteilen.

Die bekanntesten Gründungskredite sind das KfW-Startgeld mit Risikoübernahme bis zu 80 % (früher DtA-Startgeld) und das Existenzgründungsdarlehen. Der zeitweise stark beworbene Mikrokredit wies nur einen horrenden Zins bei entsprechendem Aufwand auf und konnte daher nur ein politisch-bürokratischer Werbegag bleiben.

Im Investitionsbereich werden spezielle Mittelstandskredite unter Zinsvorteil angeboten. Sehr attraktiv sind hier die zusätzlich vergünstigten Kredite für Vorhaben in lokalen Fördergebieten, z.B. in den Ostländern. Viele Bereiche Bayerns (z.B. Mittelfranken) sind übrigens auch noch Fördergebiet, allerdings mit deutlich geringeren För-

dersätzen.

Mit Konsolidierungskrediten sollen aufgelaufene Kontokorrentkredite auch in einer Krise mit vergünstigten, zunächst tilgungsfreien Krediten umfinanziert werden.

Dadurch wird das Unternehmen in der Sanierungsphase finanziell gestützt.

Weitere Förderarten: Zuschüsse und Sonderabschreibungen des Finanzamts

Zuschüsse sind Gelder, die man von staatlichen Institutionen zweckgebunden erhält und nicht zurückzahlen muss, solange die Gelder für den Förderzweck verwendet werden.



Investitionszuschüsse werden für größere Projekte in regionalen Fördergebieten gezahlt. Die Förderquote beträgt bis zu 30 % in Sonderfällen sogar bis 45 % des Investitionsvolumens.

Weitere Zuschüsse werden in speziellen Branchen, wie der Landwirtschaft, in Form von Subventionen vergeben.

Zuschüsse finden sich insbesondere in dem ausgedehnten Bereich der Förderung technologischer Entwicklungen. Hier werden wiederum Zuschüsse quer durch die Instanzen von Land, Bund und EU vergeben.

Mittelständische Unternehmen, die nicht generell im Bereich der Entwicklung tätig sind, können das Bundesprogramm „pro inno“ in Anspruch nehmen. Hier wird die Entwicklung neuer Produkte oder Verfahren zur Marktreife, die ein gewisses technisches Risiko beinhaltet, mit regelmäßig 35 % der Entwicklungskosten gefördert.

Zudem werden Kooperationen zwischen Unternehmen, die gemeinsam neue Produkte entwickeln, gefördert. Dieses Förderprogramm wird relativ unbürokratisch vergeben. Die Antragstellung ist gut strukturiert. Wer ohnehin neue Produkte entwickeln will, sollte eine Antragstellung prüfen.

Weitere Zuschüsse gibt es im Umweltbereich, bekannteste Programme sind hier das 100.000 Dächer Solarpro-

gramm und die Förderung von Windkraftanlagen. Derartige Investitionen werden häufig auch durch Sonderabschreibungen des Finanzamts unterstützt.

Um beim Finanzamt privilegiert zu werden, muss ein mittelständischer Unternehmer aber nicht unbedingt in Windmühlen investieren. Für Kleinunternehmen gibt es die sehr nützliche Ansparabschreibung, mit der Investitionen sogar rückwirkend abgeschrieben werden können

Die förderrechtliche Todsünde: Verspätete Antragstellung

Die wichtigste Regel bei fast allen Fördermitteln: Zuerst beantragen, dann anfangen. Nehmen Sie rechtzeitig Kontakt zur Kanzlei auf, möglichst dann, wenn Sie erste Ideen entwickeln.

Wenn sie auch nur erste Schritte unternommen haben, z.B. eine weitgehende Planung durchgeführt, einen Patentantrag gestellt oder Kooperationsverträge abgeschlossen, Entwicklungsaufträge gestellt haben oder z. B.: das Grundstück für das Firmengelände erworben haben, ist es mit der Förderung vorbei. Das ist der Inhalt der sehr häufig in den Richtlinien der Förderprogramme enthaltenen Vorbeginklausel. Der Staat kann dann davon ausgehen, dass es auch ohne Förderung klappt. Eine „nachgeschobene“ Förderung gibt es nicht.

Dies führt manchmal zu dem Problem der Henne und dem Ei, da Planungsdaten ja auch für die Antragstellung gebraucht werden. Lösen lässt sich dies durch bestimmte juristische Maßnahmen, wie die Aufnahme von Bedingungen in Verträge.

Fazit: Nur der direkte Weg führt zum Ziel

Wenn Sie Fördermittel erfolgreich einsetzen wollen, helfen eine Suche auf eigene Faust und der Besuch einzelner Institutionen nicht weiter. Die Suche auf Beratungs-CDs oder im Internet kostet unendlich Zeit und führt schnell in die Irre. Hunderte von Seiten Richtlinien müssten Sie hier lesen und mit Ihrem Vorhaben abgleichen.

Sie benötigen einen Berater, der den Gesamtüberblick sowohl über Ihr Vorhaben als auch über die bestehenden Fördermöglichkeiten behält und Erfahrung in diesem schwierigen bürokratischen Feld hat. Gemeinsam kann eine rationelle Abschätzung getroffen werden, ob eine Antragstellung lohnt.

noch Fragen ? - rufen Sie uns an: Tel. (0911) 960 19 19 - kanzlei@ramusiol.de

Verjährung droht am 31.12. - Jetzt noch handeln

Am 31.12.2004 verjähren zahlreiche Forderungen, deren Betreibung nicht rechtzeitig eingeleitet wird. Mahnschreiben unterbrechen die Verjährung nicht, ein Gerichtsverfahren muss bereits eingeleitet sein.

von Rechtsanwalt Stefan Musiol

Viele Forderungen verkommen über die Jahre zu Bilanzposten und werden irgendwann ausgebucht. - Ein ärgerlicher Vorgang, nachdem Sie und Ihre Mitarbeiter einmal einwandfreie Leistung erbracht haben, die im nachhinein umsonst war.

Sicherlich wurde eine Beitreibung versucht - doch wurden alle Möglichkeiten ausgeschöpft?

Insolvenzantrag gestellt - ist jetzt alles verloren ?

Letztendlich aufgeben müssen Sie eine Forderung, wenn ein Insolvenzverfahren durchgeführt wurde und die Masse zur Deckung ihrer Forderung nicht ausreichte.

Wird ein Insolvenzverfahren erst beantragt, können Sie Ihre Forderung anmelden. Wichtig ist es, hier zu prü-

fen, ob Ihnen Absonderungsrechte zustehen. Haben Sie in Ihren AGB oder durch Vertrag nachweisbar vereinbart, dass von Ihnen gelieferte Ware bis zu einer Bezahlung Ihr Eigentum bleibt (Eigentumsvorbehalt) können Sie Ihre Ware zurückfordern.

Droht deren Verkauf oder verweigert der Schuldner oder sein Insolvenzverwalter die Herausgabe, sollten Sie umgehend mit der Kanzlei Kontakt aufnehmen, dann können Sicherungsmaßnahmen eingeleitet werden.

Was ist mit meinem Eigentum, wenn meine Ware eingebaut oder gar weiterverkauft ist?

In Ihren AGB oder durch Vertrag können Sie für den Fall vorsorgen, dass aus Ihren Produkten neue Waren erstellt und von Ihrem Abnehmer

verkauft werden, obwohl dieser Ihre Rechnung noch nicht bezahlt hat.

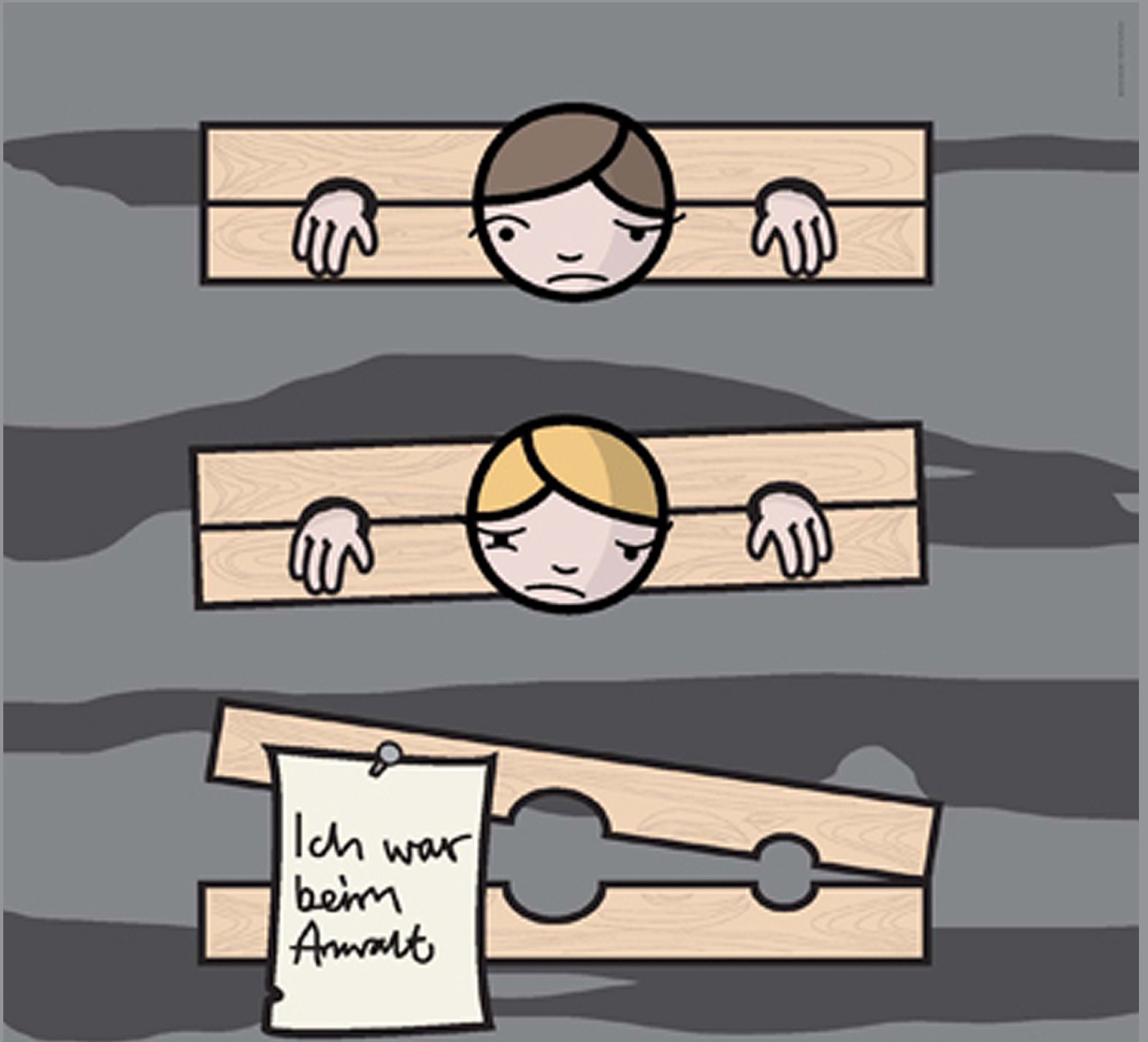
Der verlängerte Eigentumsvorbehalt bietet Ihnen hier Möglichkeiten.

Was tun, wenn der Schuldner die eidesstattliche Versicherung abgibt?

Hier können Sie die gleichen Möglichkeiten nutzen, wie im Insolvenzfall.

Zudem ist genau zu prüfen, ob der Schuldner vor Abgabe Vermögen verschoben hat. Schenkungen an Verwandte oder Personen die von der bevorstehenden Pleite wussten, können Sie in diesem Fall zur Herausgabe zwingen.

Wichtig ist, dass Ihre Regelungen in den AGB wirksam sind und wirksam einbezogen werden. Legen Sie Ihren Entwurf daher zur Prüfung vor.



Ob beruflich oder privat: Immer mehr rechtliche Regelungen machen das Leben zunehmend komplizierter. Schnell steckt man in Situationen, aus denen nur noch schwer herauszukommen ist. Wichtige und weitreichende Entscheidungen sollten daher wohl überlegt sein.

Rechtsanwälte beraten, helfen und unterstützen dabei mit ihrer Kompetenz und Erfahrung.

Als einzige Berufsgruppe sind sie dabei zur Unabhängigkeit, zur Verschwiegenheit und zur konsequenten Vertretung allein der Interessen ihrer Kunden verpflichtet



BUNDESRECHTSANWALTSKAMMER

**Anwälte -
mit Recht im Markt**