

V. Kapitalbedarf / Finanzierung

Kapitalbedarfsrechnung

Um sich einen Überblick zu verschaffen, stellen Sie eine Kapitalbedarfsrechnung wie folgt auf:

A. Investitionen

Kaufpreis für Grundstück	€
Vermessung, Notar, Grunderwerbssteuer und sonstige Beschaffungsaufwendungen	€
Planungsaufwand für Gebäude	€
Herstellungsaufwand für Gebäude oder Aufwand für Umbau und Ausbau	€
Anschaffungspreis für Maschinen, Geräte und sonstige technische Anlagen und Einrichtungen	€
Aufwand für die Installation und Inbetriebnahme dieser Anlagen	€
Anschaffungspreis für Einrichtung, Ausstattung, Fahrzeuge usw.	€
Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	€
= Aufwand für Investitionen	€

B. Betriebsmittelbedarf

Material- und Wareneinkauf (einschl. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe)	€
Bezugskosten für diese Einkäufe	€
Kosten für die Eröffnung (z.B. Werbung)	€
Betriebskosten in der Anlaufphase (z.B. für Mieten, Personal)	€
= Betriebsmittelbedarf	€

C. Gründungskosten

Beratungen	€
Anmeldungen / Genehmigungen	€
Eintrag ins Handelsregister	€
Notar	€
= Gründungskosten	€

D. Kapitaleinsatz

Zins- und Tilgungskosten	€
--------------------------	---

E. Private Ausgaben

Lebenshaltungskosten (Haushaltsgeld, Kleidung, Telefon, andere Aufwendungen des täglichen Lebens)	€
Miete für Privatwohnung einschl. Nebenkosten (Heizung, Strom, Müllabfuhr, Versicherungen etc.)	€
Krankenversicherung	€
Rentenversicherung	€
Unfallversicherung	€
Verdienstaufschlag- und Krankentagegeld-Versicherung	€
Krankenhaustagegeld-Versicherung	€
Lebensversicherung	€
sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bauspar-Darlehen, Hypotheken-Darlehen, Ratenkredite)	€
anteilige private Nutzung des Kfz	€
Rücklagen für Urlaub, Krankheit, Anschaffungen etc.	€
Einkommensteuer	€
Summe der privaten Ausgaben	€

Zusammenfassung

A: Investitionsbedarf	€
B: Betriebsmittelbedarf	€
C: Gründungskosten	€
D: Kapitaldienst	€
= Kapitalbedarf bei Geschäftsgründung	€

 **Checkliste: Kapitalbedarf**
Kapitalbedarfsplan
Wichtig: Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrem Berater!

1 Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft

Grundstück	€
Gebäude	€
Umbaumaßnahmen	€
Maschinen, Geräte	€
Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	€
Fahrzeuge	€
Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	€
Gesamt	€

2 Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	€
Unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	€
fertige Erzeugnisse und Waren	€
Forderungen / Außenstände	€
Reserve für besondere Belastungen in der Anlaufphase	€
Gesamt	€

3 Gründungskosten

Beratungen	€
Anmeldungen / Genehmigungen	€
Eintrag ins Handelsregister	€
Notar	€
Gesamt	€

4 Kapitaleinstellung

Zins- und Tilgungskosten	€
--------------------------	---

5 Privatentnahmen

Privatentnahmen	€
-----------------	---

Gesamter Kapitalbedarf	€
-------------------------------	----------

 **Checkliste: Private Ausgaben**

Ermitteln Sie zuerst, wie viel Sie im Jahr verdienen müssen, um zumindest Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) zu decken

	Beispiel	Ihre Zahlen
Steuern auf das Einkommen	3.500	
Krankenversicherung	3.000	
Rentenversicherung	4.000	
Lebensversicherung/Unfallversicherung	3.000	
private Miete, einschl. Nebenkosten	4.500	
Lebensunterhalt	12.000	
= benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Mindest-Lohn)	28.000	
+ sonstige private Ausgaben (u.a. Verdienstausfall- und Krankentagegeld-, Krankenhaustagegeldversicherung)	4.000	
= Summe aller privaten Kosten, die also mindestens erwirtschaftet werden müssen	32.000	

Finanzierung

Zahlreiche Untersuchungen haben festgestellt, dass ein Großteil der Existenzgründungen - und zwar nach spätestens etwa fünf Jahren - scheitert.

Der häufigste Grund: *Finanzierungsfehler!* Also noch einmal:

**Sprechen Sie in allen Geldangelegenheiten
unbedingt mit Ihrem Berater!**

❶ Die typischen Fehler bei der Finanzierung:

- zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit der Hausbank
- Verwendung des Kontokorrentkredits zur Finanzierung von Investitionen
- hohe Schulden bei Lieferanten
- öffentliche Finanzierungshilfen nicht oder nicht rechtzeitig beantragt
- mangelhafte Planung des Kapitalbedarfs
- finanzielle Überbelastung durch scheinbar günstige Kreditangebote

Wie viel Geld Sie brauchen, wissen Sie jetzt. Sie müssen sich nun um die Finanzierung kümmern, also Geldquellen für Ihr Unternehmen finden.

Quellen sind:

- Eigenkapital: Ihr eigenes Geld und Beteiligungskapital
- Fremdkapital: Bankkredite, aber auch Fördermittel

❷ Eigenkapital

Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

Als Sicherheits- und Risikopolster, um finanzielle Engpässe zu vermeiden, die zur Insolvenz führen können.

Als Zeichen für Ihre Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern. Denn wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt mehr Vertrauen bei Kreditgebern.

Wichtig: Unter 15 Prozent sollte der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital möglichst nicht liegen, eher höher. Prüfen Sie deshalb gründlich alle „Quellen“ für Ihre Eigenmittel!

Hinweis: Bei mangelndem Eigenkapital könnten Sie auch die Aufnahme eines Partners - z.B. eines Kommanditisten oder eines stillen Teilhabers (vergl. Rechtsformen) - in Erwägung ziehen.

③ Fremdkapital

Nachdem Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals ermittelt haben, werden Sie feststellen, dass Sie mehr Geld benötigen. Also Fremdkapital, sprich: Kredite.

Kreditarten:

Kontokorrentkredit

Der Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit sollte nur als kurzfristiges Finanzierungsmittel genutzt werden, nicht für Anlagegüter oder langfristig gebundene Teile Ihres Umlaufvermögens. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz.

Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlen können (in der Regel haben Sie ein „Zahlungsziel“ von 30 Tagen).

Leasing

Leasing ist Mietkauf von Investitionsgütern auf Raten. Gemietete Investitionsgüter gehen nach Ablauf des Leasing-Vertrages in Ihren Besitz über. Es sei denn, Sie lösen diesen Vertrag vorher.

Vorteil: Sie brauchen nur wenig Eigenkapital „auf einen Schlag“, bleiben also liquide.

Nachteil: Sie haben in der Regel insgesamt höhere Kosten für alle Leasingraten als bei einem Sofort-Kauf.

Investitionskredit

Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge etc.)

Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Wichtig: Öffentliche Fördermittel (des Bundes und der Länder) müssen Sie i.d.R. bei Ihrer Hausbank vor Maßnahmebeginn beantragen.

Gehen Sie keine finanziellen Bindungen ein, ohne sich über solche Förderprogramme zu informieren und solche Fördermittel vor dem Vorhabensbeginn zu beantragen. Im nachhinein werden keine Fördermittel bewilligt!

Eine Bestellung gilt bereits als Beginn der Maßnahme!

④ Kredite

Scheuen Sie sich nicht vor Schulden, aber:

- Gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt, und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- Prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute.
- Bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren zukünftigen Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen.
- Reden Sie mit den entscheidenden Leuten in den Banken und Sparkassen: Zweigstellenleiter, Filialdirektoren oder Leiter von Sonderkreditabteilungen sind nicht nur für die großen Kunden da.
- Legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr unternehmerisches Konzept, Ihre Rentabilitätsvorschau und Ihren Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben mitzutragen.
- Lassen Sie sich nicht in die Rolle des/der Bittstellers/in drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Gründungsberaters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgerschaftsbanken, die es in Niedersachsen gibt. Bedenken sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.
- Sprechen Sie aber auch den Finanzfachmann in Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in an; lassen Sie sich von seinen/ihren Erfahrungen berichten, fragen Sie nach seiner/ihrer Expertenmeinung zu Ihren Plänen.

5 Öffentliche Starthilfen: Förderprogramme

Denken Sie bei Ihrer Existenzgründung auch an öffentliche Förderprogramme. Ihr Start in die unternehmerische Selbständigkeit wird auch durch Hilfen von Landkreis und Gemeinden, Bund und Ländern unterstützt. Genaue Informationen können Sie auch Broschüren entnehmen, die vom Landkreis, dem Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung und dem Bundesministerium für Wirtschaft auf Anfrage kostenlos abgegeben werden.

Fragen Sie auch das für Sie zuständige Landeswirtschaftsministerium. Alle Bundesländer verfügen über eigene Förderprogramme. Auch die Hausbanken leisten wichtige Beratungsdienste. Auch hier gilt - und zwar ganz besonders: *Lassen Sie sich beraten!* Beratung muss nicht teuer sein. Aber ohne Rat können Sie viel Geld verschenken.

Wichtige Förderprogramme - speziell für Existenzgründer

- **Niedersachsen - Gründerkredit (NBank)**
- **MikroSTARTer Niedersachsen (NBank)**
- **ERP-Kapital für Gründung (KfW Bankengruppe)**
- **ERP-Gründerkredit - Startgeld (KfW Bankengruppe)**
- **ERP-Gründerkredit - Universell (KfW Bankengruppe)**
- **Beratungsförderung (Bund)**

Weitere Förderung u.a. durch:

- **Investitionszuschüsse (Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“)**
- **Förderprogramme der Gemeinden und des Landkreises**
- **Programme der KfW- Mittelstandsbank**
- **Förderung von Forschung und Entwicklung (BMBF)**

Voraussetzung für eine Förderung

Eine Förderung über öffentliche Finanzierungshilfen - insbesondere bei Existenzgründungen - setzt voraus, dass die Antragsteller/innen eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen können, soweit diese üblicherweise für die Ausübung Ihres angestrebten Berufes verlangt wird.

Darüber hinaus wird erwartet, dass im Falle einer Existenzgründung eine selbständige und tragfähige „Vollexistenz“ als Haupterwerbsgrundlage entsteht.

Wichtig: Öffentliche Fördermittel (des Bundes und der Länder) müssen vor Vorhabensbeginn beantragt werden! Bei Ihrer Hausbank!

⑥ Bürgschaften

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Kredite. Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, so können öffentliche Bürgschaften weiterhelfen, die von Bund und Ländern mitgetragen werden.

In allen Bundesländern nehmen sich die Bürgschaftsbanken der Besicherung von Krediten an. Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen der privaten Wirtschaft.

Der Höchstbetrag der Bürgschaft soll 500.000 € nicht übersteigen. Fast alle Bürgschaftsbanken haben eine ihnen angegliederte mittelständische Kapitalbeteiligungsgesellschaft errichtet, die zu günstigen Bedingungen haftendes Eigenkapital bereitstellt.

Lassen Sie sich von Ihrem Kreditinstitut, der KfW in Bonn/Berlin oder vom Verband der Bürgschaftsbanken beraten.

⑦ Partnerschaften

Bei mangelndem Eigenkapital könnten Sie auch die Aufnahme eines Partners - z.B. eines Kommanditisten oder eines stillen Teilhabers (vgl. Rechtsformen) - in Erwägung ziehen.

Gründungsfinanzierung

Nicht immer werden die Möglichkeiten der Förderung optimal genutzt. Die folgenden Finanzierungsbeispiele sollen daher zeigen,

- wofür Förderprogramme genutzt,
- in welchem Verhältnis zu Eigenmitteln und Bankkrediten sie eingesetzt, und
- wie sie kombiniert werden können.

Beispiel: Grafikbetrieb in den alten Bundesländern

Geld wird benötigt für:

- Büroumbau
- Maschinen / Computer
- EDV-Arbeitsplätze
- Büroausstattung
- Fahrzeug
- Betriebsmittel für die laufenden Kosten der ersten Monate

Die IHK hat das Projekt uneingeschränkt positiv bewertet. Die Rentabilitätsvorschau lässt eine langfristig tragfähige Vollexistenz erwarten.

So sieht der Investitionsplan aus...

Baukosten	25.000 €
Maschinen / Computer	125.000 €
EDV-Arbeitsplätze	20.000 €
Büroausstattung	15.000 €
Fahrzeug	15.000 €
Summe	200.000 €
Betriebsmittel	50.000 €

...und so könnte die Finanzierung erfolgen

1	
Niedersachsen-Gründerkredit	200.000 €
Niedersachsen-Gründerkredit - Betriebsmittel	50.000 €

alternativ:

(siehe nächste Seite)

2

Eigene Mittel	30.000 €
ERP-Kapital für Gründung	60.000 €
Niedersachsen-Gründerkredit	110.000 €
Summe	200.000 €
Niedersachsen-Gründerkredit - Betriebsmittel	50.000 €

alternativ:

3

Eigene Mittel	30.000 €
ERP-Kapital für Gründung	60.000 €
ERP-Gründerkredit - Universell	110.000 €
Summe	200.000 €
ERP-Gründerkredit - Universell - Betriebsmittel	50.000 €

Anmerkungen:

Alle Anforderungen und Fördergrenzen sind beachtet:

- 15% Eigenkapital sind vorhanden.
- Das ERP-Kapital für Gründung macht 30% der Gesamtsumme aus.
- Beide zusammen belaufen sich auf 45% der Investitionen.

Die typischen Fehler bei der Finanzierung

- Zu hohe Fixkostenbelastung
- Bei Betriebsübernahme: zu hoher Übernahmepreis
- Unterschätzung der Anlaufkosten bis zum ersten Geldeingang
- Hohe Personal- und Personalnebenkosten
- Diskrepanz zwischen Umsatzentwicklung und Personalkostensteigerung
- Überschreitung des Finanzbudgets durch nicht eingeplante zusätzliche Investitionen
- Wettbewerbsbedingte Preise, die unter den Kosten liegen
- Zu hohe Abhängigkeit von Kunden (ein Großkunde) und Lieferanten
- Vernachlässigung des Rechnungswesens
- Zu schmale Eigenkapitalbasis
- Chronische Mittelknappheit, die zu ständiger Kreditüberziehung führt
- Hergabe letzter Kreditsicherheiten, die dann zur Finanzierung des Umsatzwachstums fehlen.
- Hausbank verweigert Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit, weil z.B. nicht rechtzeitig mit der Bank verhandelt wurde
- Überschätzung der Zahlungsmoral von Kunden mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände
- Öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. Kombinationsmöglichkeiten nicht ausgeschöpft
- Verwendung kurzfristiger Kredite (Kontokorrent) für die Finanzierung langfristiger Investitionen

Tipps für das Bankgespräch

Fördermittel und Bankkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Aber: Nicht jeder Gründer hat dabei Erfolg. Eine Kreditzusage steht und fällt zwar mit einem erfolversprechenden Unternehmenskonzept. Wichtig ist aber auch ein gut vorbereitetes und überzeugendes Gespräch mit Ihrem „Bänker“.

Gründliche Vorbereitung

Eine gute Vorbereitung des Bankgesprächs ist unerlässlich. Dazu gehört vor allem ein ausgereiftes Konzept, das genaue Angaben über Investitionen, die Rentabilität und die geplanten Absatzwege des geplanten Unternehmens enthalten muss.

Unterlagen vorab

Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen ggf. vor dem Gespräch eingereicht werden sollen.

Rentabilität darlegen

Damit Sie die Bank für Ihr Vorhaben gewinnen können, müssen Sie den „Bänker“ von der Rentabilität Ihres Unternehmensplanes 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.

Berater mitnehmen

Es spricht nichts dagegen, dass Sie einen Berater bitten, Sie zur Bank zu begleiten. Doch reden müssen hauptsächlich Sie. Denn Sie - und Ihr Konzept - müssen überzeugen. Die vom Berater berechneten finanziellen Details Ihres Konzeptes sollten Sie selbst erläutern. Ein Banker würde niemals an Ihren Erfolg glauben, wenn Sie Ihr Projekt nicht selbst erläutern können.

Rollenverteilung klären

Für Gründerinnen gilt: Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung. Da nach wie vor viele „Bänker“ nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner ansehen, muss Ihrem Gesprächspartner klar werden, dass Sie - als Gründerin - die Hauptperson sind. Sie sollten auch die Gesprächsführung übernehmen.

Sicher auftreten

Viele Gründerinnen und Gründer verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und beharrlich 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 die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Machen Sie dem „Bänker“ klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.

Öffentliche Fördermittel verlangen

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. Rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, bleiben Sie hartnäckig. Denn mit der EDV-Entwicklung hat sich das geändert. Bei einigen Förderprogrammen dauert die Bewilligung nicht einmal eine Woche, und es sind oftmals nur zwei Formulare einzureichen.

Förderprogramme kennen

Bewährt hat es sich, wenn Sie gleich die in Frage kommenden Programme nennen können. Informieren Sie sich also vor dem Bankgespräch. Dann kann Ihnen auch niemand weis machen, dass es kein Förderprogramm für Ihre Investition gibt. Beschaffen Sie sich Informationsmaterial bei der KfW-Bankengruppe, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, den Kreditinstituten oder Ihrer Wirtschaftsförderung bei Ihrer Gemeinde oder beim Landkreis.

Von mehreren Stellen beraten lassen

Rechnen Sie damit, dass nicht jede Bank Ihr Vorhaben finanzieren will. Gehen Sie zu verschiedenen Banken. Vergleichen Sie die Konditionen der Bankkredite; hier gibt es große Unterschiede.

Geschäftspartner suchen

Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen dokumentieren ihre Erfolgsaussichten.

Konzept ggf. überprüfen

Im Fall einer Ablehnung: Fragen Sie unbedingt nach den Gründen. Nutzen Sie diese, um Ihr Konzept zu überprüfen, und arbeiten Sie die Argumente dort ein.

Fristen einhalten

Wer Fördermittel nutzen will, muss unbedingt die Fristen einhalten. Die Anträge sind vor Beginn der Investition zu stellen, zwischen Antrag und Auszahlung der Mittel können mehrere Wochen vergehen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeiten bei der Hausbank ein. Größere und riskantere Vorhaben werden im internen Kreditausschuss der Bank diskutiert. Dieser braucht gute Argumente und Unterlagen.

 **Checkliste: Eigenkapital**

- Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?
- Können Sie bis zur geplanten Existenzgründung noch weitere Beträge ansparen?
- Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?
- Können Ihnen Verwandte Geld zu günstigen Konditionen für Ihre Existenzgründung zur Verfügung stellen?
- Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?
- Möchten Sie eventuell einen Partner oder Teilhaber aufnehmen, der weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann (s. Neugründung oder Übernahme)?

Denken Sie an die Möglichkeit der Beteiligungsfinanzierung durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Die stellen ggf. (haftende oder stille) Beteiligungen zur Verfügung.

 **Checkliste: Deckung des Kapitalbedarfs**

A. Eigene Mittel	
<ul style="list-style-type: none"> Barmittel (Spareinlagen, Wertpapiere, Festgelder) 	
.....	T€
.....	T€
<ul style="list-style-type: none"> Sacheinlage (z.B. Fahrzeuge, Maschinen, Inventar) 	
.....	T€
.....	T€
<ul style="list-style-type: none"> ERP-Kapital für Gründung (über KfW-Bankengruppe) 	T€
<ul style="list-style-type: none"> Sonstige Eigenmittel (z.B. Beleihung von Grundbesitz, Lebensversicherungen) 	
.....	T€
.....	T€
<ul style="list-style-type: none"> Weitere Fördermittel 	
.....	T€
.....	T€
B. Fremde Mittel	
<ul style="list-style-type: none"> Existenzgründungsdarlehen 	T€
<ul style="list-style-type: none"> Bankdarlehen 	
.....	T€
.....	T€
<ul style="list-style-type: none"> Leasing 	
.....	T€
.....	T€
Gesamt	T€