

Mitteilung

des Rechnungshofs

Beratende Äußerung zur Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen

Schreiben des Rechnungshofs vom 12. Dezember 2006 Nr. III – 0702 Q 01 – 05.13:

Als Anlage übersende ich Ihnen gemäß § 88 Abs. 2 der Landeshaushaltsordnung für Baden-Württemberg die Beratende Äußerung des Rechnungshofs zur Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen.

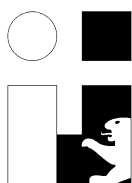
Kunz

Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen

Az.: III - 0702 Q 01 - 05.13

Beratende Äußerung
nach § 88 Absatz 2 Landeshaushaltsordnung

Dezember 2006



Rechnungshof Baden-Württemberg

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1 Zusammenfassung	9
2 Allgemeines	11
2.1 Prüfungsanlass und -umfang	11
2.2 Prüfungsziel	12
2.3 Untersuchungsgegenstand und Vorgehensweise	12
2.4 Mittelstand und Wirtschaftsförderung	12
3 Die am Förderverfahren Beteiligten	13
3.1 Wirtschaftsministerium und Finanzministerium	13
3.2 Landeskreditbank	14
3.3 Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft	15
3.4 Landesbank Baden-Württemberg	15
3.5 Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG	16
3.6 Hausbanken und Endkreditnehmer	16
3.7 Handwerkskammern	17
3.8 Industrie- und Handelskammern	17
3.9 Kommerzielle Anbieter	18
4 Erhebungen des Rechnungshofs	18
4.1 Vorbemerkungen	18
4.2 Vorgehensweise und Ergebnisse	18
4.2.1 Erhebungen beim Wirtschaftsministerium	18
4.2.2 Erhebungen bei der Landeskreditbank	19
4.2.3 Umfrage bei den Hausbanken	25
4.2.4 Umfrage bei Endkreditnehmern	26
4.2.5 Erhebungen bei den Hausbanken	26
4.2.6 Erhebungen bei den Endkreditnehmern	26
4.2.7 Besprechung bei der Landesbank Baden-Württemberg	26
4.2.8 Besprechung bei der Deutschen Zentral-Genossenschaftsbank AG	27
4.2.9 Besprechung beim Baden-Württembergischen Handwerkstag	27
4.2.10 Besprechung beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag	29
5 Analyse	30
5.1 Vorbemerkung	30
5.2 Zugang zu den Fördermitteln	30
5.3 Auswertungen der Umfrageergebnisse	31
5.3.1 Allgemeines	31
5.3.2 Endkreditnehmer	32
5.3.3 Finanzierung	34

	Seite
5.4 Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen	39
5.5 Beratungswesen	40
5.6 Anregungen und Kritik der Umfrageteilnehmer	43
5.7 Erfolgsfaktoren für Unternehmen	44
6 Einzelfälle	45
6.1 Thema Subsidiarität	45
6.2 Thema Vorzeitiger Beginn	46
6.3 Thema Verwendungsnachweis	46
6.4 Thema Antragsteller und Darlehensnehmer	47
7 Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung	48
8 Empfehlung	51
9 Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums	52
10 Schlussbemerkungen	53

Übersichtenverzeichnis

	Seite
Übersicht 1: Entwicklung des durchschnittlichen Subventionswertes von 2001 bis 2005	10
Übersicht 2: Förderung von Unternehmensberatungen	19
Übersicht 3: Finanzvolumen – gesamt –	19
Übersicht 4: Finanzvolumen – GuW insgesamt	22
Übersicht 5: Unverbilligte Darlehen – GuW	22
Übersicht 6: Verbilligte Darlehen – GuW	22
Übersicht 7: Finanzvolumen – Starthilfe –	24
Übersicht 8: Finanzvolumen – Liquiditätshilfe –	25
Übersicht 9: Probleme beim Krediterhalt	35
Übersicht 10: Eigenkapitalquote	36
Übersicht 11: Angaben zur Zahl der Arbeitsplätze	40
Übersicht 12: Dauer der Beratung/Begleitung durch die Hausbank	42
Übersicht 13: Auswirkung von Beratungen auf den Unternehmenserfolg	43
Übersicht 14: Anteil der betreuten Existenzgründer, die nach fünf Jahren noch am Markt sind	44
Übersicht 15: Instrumente zur Verbesserung der Erfolgsaussichten	44
Übersicht 16: Erfolgsfaktoren für Unternehmen	45

Schaubildverzeichnis

	Seite
Schaubild 1: Aufgaben und Zuständigkeiten	13
Schaubild 2: Betriebsgründungen und Betriebsaufgaben	30
Schaubild 3: Anteil der durch zinsverbilligte Darlehen geförderten Unternehmen an allen Gründungen	31
Schaubild 4: Anteil Unternehmergruppen nach Dauer der Marktzugehörigkeit	32
Schaubild 5: Branchenzugehörigkeit aller Umfrageteilnehmer	33
Schaubild 6: Branchenzugehörigkeit der Existenzgründer	33
Schaubild 7: Branchenzugehörigkeit der Existenzfestiger	33
Schaubild 8: Branchenzugehörigkeit der etablierten Unternehmer	33
Schaubild 9: Vorbildung aller Umfrageteilnehmer	33
Schaubild 10: Vorbildung der Existenzgründer	33
Schaubild 11: Vorbildung der Existenzfestiger	34
Schaubild 12: Vorbildung der etablierten Unternehmer	34
Schaubild 13: Zufriedenheit mit den Finanzierungspartnern	35
Schaubild 14: Bedeutung des Zinssatzes für die unternehmerische Investitionsentscheidung	37
Schaubild 15: Entwicklung der Förderintensität	38
Schaubild 16: Bedeutung der Inanspruchnahme von Beratungen in der Einschätzung der Hausbanken	41
Schaubild 17: Bewertung der Qualität von Beratungsdienstleistungen durch Unternehmen	41
Schaubild 18: Bedeutung von Beratungsinhalten in der Einschätzung der Hausbanken und Endkreditnehmer	42

Anlagenverzeichnis

	Seite
Anlage 1: Fragebogen an Hausbanken	56
Anlage 2: Fragebogen an Endkreditnehmer	60
Anlage 3: Auswertung der Gespräche mit den Hausbanken	67

Abkürzungsverzeichnis

BaFin	=	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht in Bonn
BGBI.	=	Bundesgesetzblatt
Bürgschaftsbank	=	Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH
BWHT	=	Baden-Württembergischer Handwerkstag e. V.
BWIHK	=	Baden-Württembergischer Industrie- und Handelskammertag

BWHM	=	Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand GmbH
Drs.	=	Landtagsdrucksache
DtA	=	(ehemalige) Deutsche Ausgleichsbank in Bonn
DZ Bank AG	=	Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG in Frankfurt; Niederlassung Baden-Württemberg in Stuttgart
EKN	=	Endkreditnehmer (= Zuwendungsempfänger)
ESF	=	Europäischer Sozialfonds
EU	=	Europäische Union
FM	=	Finanzministerium
GBL	=	Gesetzblatt
GbR	=	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts
Gesetz über die L-Bank	=	Gesetz über die Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank – vom 11. November 1998 (GBL S. 581)
GuW	=	Förderprogramm „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg“
HwK	=	Handwerkskammer(n)
Ifex	=	Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge (ehemaliges Informationszentrum für Existenzgründungen des LGA)
IHK	=	Industrie- und Handelskammer(n)
KfW	=	KfW Bankengruppe in Frankfurt (ehemalige Kreditanstalt für Wiederaufbau)
KMU	=	kleine und mittlere Unternehmen
KWG	=	Gesetz über das Kreditwesen vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2776)
L-Bank	=	Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank –
LBBW	=	Landesbank Baden-Württemberg
LBWG	=	Gesetz über die Landesbank Baden-Württemberg
LGA	=	(ehemaliges) Landesgewerbeamt Baden-Württemberg
LHO	=	Landshaushaltsordnung
MBG	=	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg mbH
MFG	=	Mittelstandsförderungsgesetz vom 19. Dezember 2000 (GBL S. 745)
RH	=	Rechnungshof
RKW	=	Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft; RKW Baden-Württemberg GmbH in Stuttgart
WM	=	Wirtschaftsministerium

Hinweise: Um die Lesbarkeit der Beratenden Äußerung zu erleichtern, ist in Folgendem nur die männliche Form von Personenbezeichnungen gewählt. Unabhängig davon bezieht sie sich jedoch auf Frauen und Männer gleichermaßen.

Bei der Darstellung der Fördermittel in den Übersichten und Schaubildern der Beratenden Äußerung können Rundungsdifferenzen auftreten.

Bei den Fragebögen kann die Summe der Beantwortungen durch mögliche Mehrfachbeantwortungen bzw. Nichtbeantwortungen von 100 % abweichen.

1 Zusammenfassung

Das Programm Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg (GuW) entwickelte sich zu einem breit angelegten Förderprogramm, bei dem fast jeder Antragsteller ein Förderdarlehen erhält. Bei steigenden Darlehensvolumina und geringerem Mitteleinsatz sinkt der durchschnittliche Subventionswert. Die Darlehensförderung entfernt sich immer mehr von den Grundsätzen des Haushaltsrechts.

Um Mitnahmeeffekte zu vermeiden, sollten Konzepte zu einer die konkreten Belange der Unternehmen stärker berücksichtigenden Förderung entwickelt werden. Dabei sollten verstärkt Bürgschaftsübernahmen in Betracht gezogen werden.

Im Mittelpunkt der Untersuchung steht die Wirkung der einzelbetrieblichen Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen, die auf der Grundlage der Förderprogramme GuW, Starthilfe und Liquiditätshilfe gewährt worden ist. Nach dem im Haushaltsrecht verankerten Subsidiaritätsprinzip (§§ 23 und 44 der LHO) dürfen solche Finanzhilfen nur gewährt werden, wenn die Erfüllung deswendungszwecks im erheblichen Interesse des Landes liegt, das ohne die Zuwendungen nicht oder nicht im notwendigen Umfang befriedigt werden kann.

Zur Klärung, welchen Stellenwert die derzeit praktizierte einzelbetriebliche Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen für die Betroffenen hat, wurden geförderte Unternehmen und Kreditinstitute befragt, wie wichtig diese Hilfen für die Gründung des jeweiligen Unternehmens waren bzw. ob damit eine Verbesserung der einzelbetrieblichen Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden konnte (Kundenfeedback). Mit Fragebogen des Rechnungshofs (RH) wurden 1.000 geförderte Unternehmen (Rücklaufquote rd. 47%) und die im Betrachtungszeitraum 2001 bis 2005 am Förderverfahren beteiligten 327 Kreditinstitute (Rücklaufquote rd. 63%) über ihre Erfahrungen befragt. Zusätzlich führte der RH mit 35 Hausbanken, mit deren Zentralinstituten, mit den Kammern und mit 38 Unternehmen Gespräche und prüfte die Verwendung von rd. 70 Förderdarlehen vor Ort.

Folgende Beobachtungen sind aufgrund des Kundenfeedbacks und der örtlichen Erhebungen des RH festzuhalten.

⇒ Fördermittel

Die untersuchten Förderprogramme werden überwiegend aus dem Bankbeitrag der Landeskreditbank Baden-Württemberg – Förderbank – (L-Bank) finanziert. Der Mitteleinsatz betrug in den Jahren 2001 bis 2005 insgesamt 195,6 Mio. €. Damit wurden an über 25.500 Darlehensnehmer zinsverbilligte Darlehen mit einem Volumen von 4,12 Mrd. € ausgereicht und Investitionen in Höhe von 6,7 Mrd. € angestoßen.

Nahezu 80% des gesamten Mitteleinsatzes der Jahre 2001 bis 2005 (154,6 Mio. €) entfielen auf die Finanzierung des GuW. Dabei ist festzustellen, dass das Jahresvolumen des GuW im Zeitraum von 2001 bis 2005 um rd. 29% zurückging. Gleichzeitig steigende Investitionssummen und Darlehenssummen führten zusätzlich dazu, dass sich der durchschnittliche Subventionswert, d. h. das Verhältnis von Mittelverbrauch zu Darlehensvolumen, im GuW insbesondere in den Jahren 2004 bis 2005 erheblich verringerte, wie Übersicht 1 zeigt.

Durch die Änderung des Mittelstandsförderungsgesetzes (MFG) (§ 1 Abs. 1 a) wurden beim GuW die förderungsfähigen Berufsgruppen erweitert und der Förderbetrag auf 100% erhöht. Gleichzeitig wurde der Mitteleinsatz aus dem Bankbeitrag im Zeitraum 2002 bis 2005 um 15% verringert. Dadurch konnte zwar das Darlehensvolumen der L-Bank erhöht werden, der durchschnittliche Subventionswert ging von 5,3% über 6,2% auf 3,4% zurück.

Übersicht 1: Entwicklung des durchschnittlichen Subventionswertes von 2001 bis 2005

Jahr	2001	2002	2003	2004	2005
Durchschnittlicher Subventionswert in %	5,3	6,2	6,2	4,5	3,4

Zurückgehende Subventionswerte verringern die betriebswirtschaftlichen Vorteile für den Darlehensnehmer. Nach dem Umfrageergebnis gaben rd. 65 % der befragten Existenzgründer an, dass sie ihr Vorhaben auch ohne zinsverbilligte Darlehen durchgeführt hätten. Dies lässt den Schluss zu, dass die Unternehmer die Darlehen trotz des geringen betriebswirtschaftlichen Vorteils nutzen, weil sie angeboten werden.

Der RH hält die Ausgestaltung der Landesförderprogramme Starthilfe und Liquiditätshilfe für einen richtigen Ansatz. Beide Förderprogramme stellen nicht nur den betriebswirtschaftlichen Vorteil der Zinsverbilligungen in den Mittelpunkt, sondern verfolgen weitere Ziele der Wirtschaftsförderung. Das Starthilfeprogramm versetzt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) durch die Kombination mit Bürgschaften oft überhaupt erst in die Lage, Kredite zu erhalten. Das Liquiditätshilfeprogramm unterstützt gezielt konkrete Liquiditätsengpässe.

⇒ Finanzierung

In den letzten Jahren wurden jährlich durchschnittlich 80.000 Betriebe in Baden-Württemberg gegründet. Davon griffen weniger als 5 % auf zinsverbilligte Förderdarlehen zurück. Gründe für diese relativ geringe Quote könnten sein, dass

- Hausbanken bei guter Kundenbonität meist bankeigene Darlehen zu Zinskonditionen anbieten, die denen der Förderdarlehen entsprechen;
- nicht alle Existenzgründer auf Fremdmittel angewiesen sind. Beispielsweise können Kleinstgründungen mit relativ geringem Kapitalbedarf, Neugründungen durch etablierte Unternehmen u. a. durchaus mit Eigenmitteln finanziert werden.

⇒ Beratungsangebot

Beratungsdienstleistungen bieten grundsätzlich wichtige Hilfestellungen. Zu nahezu allen relevanten Themen, die für Existenzgründer und etablierte Unternehmen von Interesse sein könnten, besteht ein verwirrend vielfältiges Angebot. Zahllose Informationsmaterialien, Seminarangebote bis hin zu Einzelberatungen bei individuellen Problemen stehen zur Verfügung. Anbieter sind das Wirtschaftsministerium (WM), vom WM geförderte Maßnahmen anderer Einrichtungen oder Institutionen wie das Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft, RKW Baden-Württemberg GmbH (RKW), aber auch die L-Bank, Wirtschaftsförderungseinrichtungen der Kommunen, Steuerberater und Kreditinstitute. Allein vom WM wurden in den Jahren 2001 bis 2005 dafür über 13 Mio. € an Fördermitteln bereitgestellt.

Nach den Feststellungen des RH wird das Angebot den Bedürfnissen und Anforderungen der Unternehmen wohl nicht immer gerecht. So waren nicht wenige der befragten Unternehmen weder mit den Beratungseinrichtungen noch mit den Beratungsinhalten oder deren Qualität zufrieden.

⇒ Fazit

Die in den vergangenen Jahren einvernehmlich vom Land und der L-Bank betriebene Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung hat zu einem schlanken Verfahren und zu einer Steigerung des Darlehensgeschäfts geführt. Mit dieser Ausweitung des Darlehensgeschäfts ist für die L-Bank eine der wirtschaftlichen Grundlagen zur Erwirtschaftung des Bankbeitrages geschaffen worden, was zu einem Spannungsverhältnis zwischen den Zielen des Bankgeschäfts und denen der Wirtschaftsförderung führt.

Problematisch ist auch die Wertung des gesamtwirtschaftlichen Nutzens der Fördermittel, weil die derzeitige Förderpraxis beim breit angelegten GuW hauptsächlich zu unerwünschten Mitnahmen führt. Die psychologisch positive Wirkung auf

die einzelnen geförderten Unternehmen darf zwar nicht unterschätzt werden. Als Rechtfertigung für die Bereitstellung von Finanzmitteln hat sie nach Ansicht des RH jedoch nur einen geringen Stellenwert.

Der RH hält eine Entscheidung darüber für erforderlich, ob den im MFG und in den §§ 23 und 44 LHO definierten Zielen und Vorgaben der Wirtschaftsförderung oder den berechtigten wirtschaftlichen Interessen der L-Bank Priorität beizumessen ist. Unabhängig davon sollten Konzepte zu einer die konkreten Belange der Unternehmen stärker berücksichtigenden Förderung entwickelt werden.

Optimierungsbedarf sieht der RH aufgrund der Umfrageergebnisse bei den Beratungsangeboten. Nach Ansicht der Hausbanken und der Unternehmen haben Beratungen (von Beratungen zur Finanzierung abgesehen) relativ wenig Anteil an den Erfolgsaussichten von Unternehmen. Vor dem Hintergrund, dass der Beratungsbereich in den Jahren 2001 bis 2005 mit insgesamt mehr als 13 Mio. € subventioniert wurde, sollte dieses eher verhaltene Kundenfeedback Anlass sein, das vielfältige Beratungsangebot und insbesondere die Beratungsinhalte kritisch zu prüfen und den tatsächlichen Bedürfnissen der Unternehmen anzupassen.

2 Allgemeines

2.1 Prüfungsanlass und -umfang

Der RH untersuchte in den zurückliegenden Jahren mehrfach einzelne Wirtschaftsförderprogramme und Fördermaßnahmen des Landes und berichtete darüber u. a. in der jährlichen Denkschrift oder als Beratende Äußerung dem Landtag.

Hervorzuheben sind nachfolgend einige Denkschriftbeiträge:

- Förderung nach dem Existenzgründungsprogramm, Denkschrift 1996, Nr. 14,
- Förderung nach dem Umweltschutz- und Energiesparprogramm, Denkschrift 1998, Nr. 11,
- Förderung von Unternehmen der Tourismusbranche, Denkschrift 1999, Nr. 13,
- Förderung von Demonstrationsvorhaben der rationellen Energieverwendung und der Nutzung erneuerbarer Energieträger, Denkschrift 2000, Nr. 14,
- Förderung der Entwicklung neuer Produkte und Verfahren nach dem Innovationsförderungsprogramm (C I-Programm), Denkschrift 2002, Nr. 16,
- Kosten für die Abwicklung von Wirtschaftsförderprogrammen, Denkschrift 2002, Nr. 17,
- Förderung der beruflichen Bildung, Denkschrift 2003, Nr. 18,
- Förderung der Außenwirtschaft, Denkschrift 2005, Nr. 12,
- Bürgschaften zur Förderung der Wirtschaft, Denkschrift 2005, Nr. 21.

Folgende Beratende Äußerungen hat der RH in diesem Zeitraum dem Landtag unterbreitet:

- Förderung der Vertragsforschungseinrichtungen an Universitäten – so genannte An-Institute – und der Institute der Hahn-Schickard-Gesellschaft für angewandte Forschung e. V. vom 20. Dezember 1999 (Drs. 12/4731),
- Kostenorientierte Optimierung der Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg vom 1. Oktober 2004 (Drs. 13/4106).

In seinen Empfehlungen hat der RH immer wieder deutliche Zieldefinitionen sowie Erfolgskontrollen als wesentliche Entscheidungsgrundlage für eine Programmfortführung angemahnt und insbesondere auf Mitnahmeeffekte hingewiesen. Mit der aktuellen Prüfung wird diese Prüfungsreihe fortgesetzt und schwerpunktmäßig die Darlehensförderprogramme GuW, Starthilfe und Liquiditätshilfe näher untersucht und analysiert.

2.2 Prüfungsziel

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist, durch den direkten Dialog mit den am Förderverfahren Beteiligten Erkenntnisse zur Nachhaltigkeit der untersuchten Förderprogramme zu gewinnen. Denn gerade in Zeiten schwieriger Haushaltsentwicklungen sollten Fördermittel zum Erfolg der geförderten Maßnahmen beitragen und damit im Interesse des Landes liegen.

2.3 Untersuchungsgegenstand und Vorgehensweise

Die untersuchten Förderprogramme sind dem Geschäftsbereich des WM zugeordnet. KMU erhalten über die L-Bank im Rahmen von Existenzgründungen und Existenzfestigungen zinsverbilligte Darlehen und können darüber hinaus geförderte Beratungsdienstleistungen in Anspruch nehmen. Nach den §§ 23 und 44 LHO dürfen solche Finanzhilfen nur gewährt werden, wenn die Erfüllung des Zweckes im erheblichen Interesse des Landes liegt und ohne die Zuwendungen nicht oder nicht im notwendigen Umfang befriedigt werden kann (Subsidiaritätsprinzip).

In die Untersuchung konnten diejenigen Antragsteller nicht einbezogen werden, die bereits im Vorfeld durch die Hausbanken abgelehnt worden waren. Hauptgründe für die Ablehnung sind fehlende Tragfähigkeit des Konzepts, fehlende fachliche oder persönliche Qualifikation des Antragstellers oder zu hoch erscheinendes Ausfallrisiko (s. Anlage 3). Von den Hausbanken wurden auf diese Weise im Vorfeld 55 % der Antragsteller ausgefiltert.

Untersucht wurde daher, welchen Stellenwert die geförderten Unternehmen selbst diesen Hilfen einräumen. Die Effizienz der finanziellen Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen wird damit aus dem Blickwinkel der Endkreditnehmer (EKN) und der am Verfahren beteiligten Kreditinstitute (Hausbanken) heraus beleuchtet. Um zu Wirksamkeit und Nachhaltigkeit der Fördermaßnahmen möglichst gesicherte Aussagen machen zu können, baute die Untersuchung des RH im Wesentlichen auf folgende Säulen auf:

- Ein vom RH entwickelter Fragebogen wurde an 327 Hausbanken versandt (s. Anlage 1), die Rücklaufquote betrug rd. 63 %;
- einen weiteren Fragebogen erhielten 1.000 ausgewählte EKN (s. Anlage 2), die Rücklaufquote betrug hier rd. 47 %.
- Zusätzlich führte der RH Gespräche vor Ort bei 35 Hausbanken, 38 EKN, den Kammern und den Zentralinstituten der Hausbanken durch und
- prüfte vor Ort die Verwendung von rd. 70 Förderdarlehen.

2.4 Mittelstand und Wirtschaftsförderung

Der Mittelstand bildet seit jeher das Fundament für das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft. KMU tätigen rd. die Hälfte aller Bruttoinvestitionen in Deutschland. Sie beschäftigen rd. 70 % aller Arbeitnehmer und 80 % aller Auszubildenden. Existenzgründer und junge Unternehmer werden deshalb vom Land gefördert (s. Drs. 12/5800, S. 42).

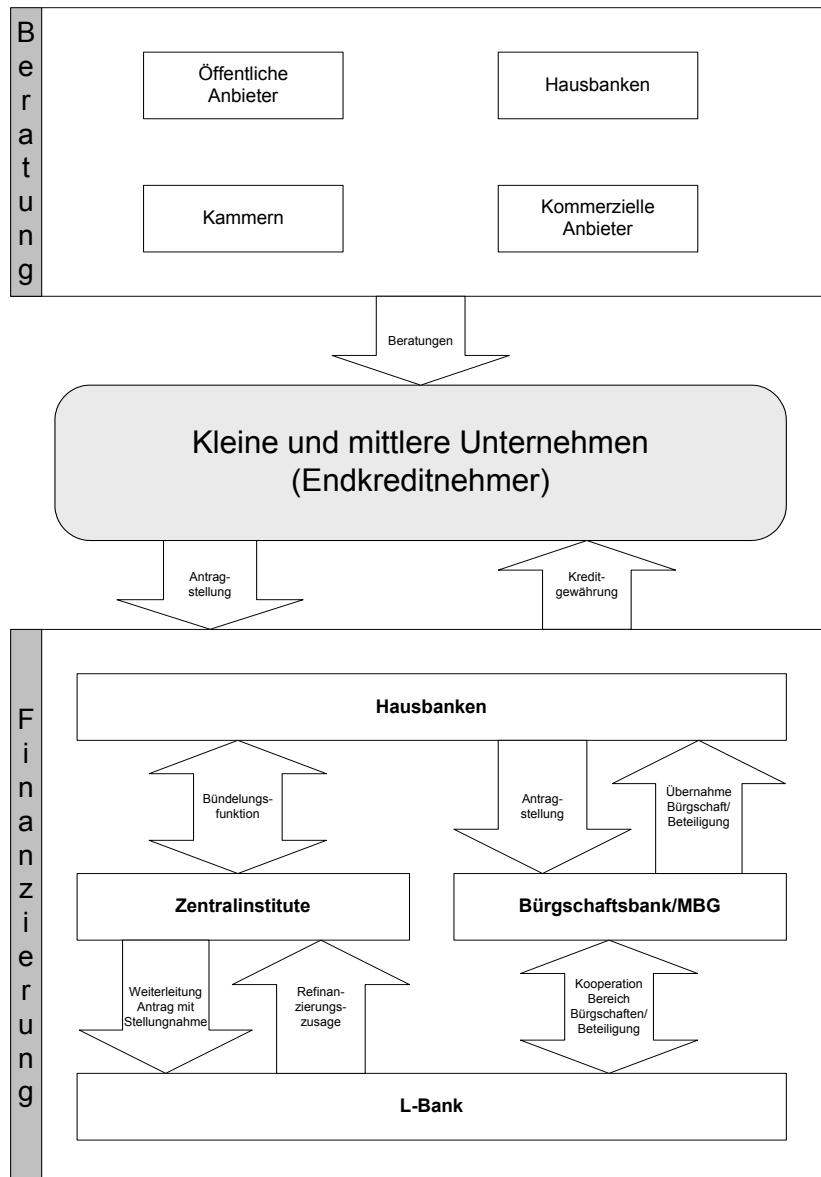
Die Wirtschaftspolitik des Landes der letzten Jahre wurde maßgeblich durch den Bericht der Enquetekommission „Situation und Chancen der mittelständischen Unternehmen, insbesondere der Familienunternehmen, in Baden-Württemberg“ (Drs. 12/5800) beeinflusst. Die Neufassung des MFG berücksichtigt u. a. auch Anregungen und Handlungsempfehlungen der Enquetekommission. In § 5 MFG ist als Maxime staatlichen Handelns „Hilfe zur Selbsthilfe“ definiert; die Selbsthilfe geht der staatlichen Förderung vor (Subsidiaritätsprinzip). Die wesentlichen Maßnahmen der Mittelstandspolitik des Landes sind

- überbetriebliche Maßnahmen der Mittelstandsförderung,
- Unternehmensberatungen,
- Erschließung ausländischer Märkte,
- Dienstleistungen für die mittelständische Wirtschaft und
- Finanzhilfen für den Mittelstand.

3 Die am Förderverfahren Beteiligten

Die am Verfahren beteiligten Institutionen sind mit ihren Aufgaben und Zuständigkeiten im nachfolgenden Schaubild 1 dargestellt.

Schaubild 1: Aufgaben und Zuständigkeiten



Diese Darstellung verdeutlicht, dass die Bereiche „Beratung“ und „Finanzierung“ wichtige Elemente im Förderverfahren sind. Die wesentlichen Aufgaben der einzelnen Institutionen werden im Folgenden kurz dargestellt.

3.1 Wirtschaftsministerium und Finanzministerium

Die finanzielle Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen basiert im Betrachtungszeitraum auf dem MFG. Darin konkretisiert das Land seine Ziele der Wirtschaftsförderung. Danach soll im Interesse der Sicherung einer ausgewogenen Wirtschaftsstruktur u. a. die Gründung und Festigung von selbststän-

digen Existenzen gefördert werden. Dazu setzt das Land seine Einrichtungen und Instrumente zur Wirtschaftsförderung ein und stellt Mittel aus dem Landeshaushalt zur Verfügung.

Das WM ist zuständig für die konzeptionelle Ausrichtung der Wirtschaftsförderung und Richtliniengeber für die Wirtschaftsförderprogramme. Auf der Beratungsseite hatte es beim ehemaligen Landesgewerbeamt (LGA) eine Informationsstelle für Existenzgründungen Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge (ifex) eingerichtet. Seit der Auflösung des LGA im Jahre 2004 ist die Einrichtung beim WM angesiedelt und in „Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge“ umbenannt worden. Sie verfügt über ein breites Spektrum an Kooperationspartnern und koordiniert auf regionaler und internationaler Ebene Projekte und Partner. Gefördert werden Information, Qualifizierung, Beratung und Coaching sowie gruppenspezifische Modellvorhaben und regionale Projekte der Partnerorganisationen.

Das Finanzministerium (FM) wird bei der Ausarbeitung von Richtlinien für die Förderprogramme beteiligt und ist zudem bei Aufstellung und Vollzug der Staatshaushaltspläne mit der finanziellen Seite der Wirtschaftsförderung betraut. Außerdem wird das FM durch das jeweilige Gesetz über die Feststellung des Staatshaushaltsplans ermächtigt, Bürgschaften, Garantien oder sonstige Gewährleistungen zu übernehmen, wenn für diese Gewährleistungsverpflichtungen ein vorrangiges Bedürfnis besteht.

Wirtschaftsministerium und FM sind im Wirtschaftsausschuss und Finanzausschuss des Landtags präsent. Beide Ministerien sind im Bewilligungsausschuss der L-Bank mit Sitz und Stimme vertreten. In diesen Gremien werden Fördermaßnahmen ab einer bestimmten Zuschuss- oder Darlehenssumme beraten und abschließend entschieden.

3.2 Landeskreditbank

Die L-Bank in ihrer heutigen Form ist mit Gesetz über die L-Bank durch Trennung von Förderbereich (LAKRA) und bankenspezifischem Marktbereich als rechtsfähige Anstalt des öffentlichen Rechts neu errichtet worden. Sie hat nach § 3 des o. g. Gesetzes die Aufgabe, das Land bei der Erfüllung der genannten Aufgaben zu unterstützen sowie im Interesse des Landes liegende Maßnahmen zu finanzieren und durchzuführen. Dazu gehört auch die Wirtschaftsförderung unter besonderer Berücksichtigung des Mittelstandes. Hierbei hat sie die Grundsätze und Ziele der staatlichen Förderpolitik zu beachten.

Das Land gewährt nach § 19 MFG durch die L-Bank Finanzhilfen in Form von zinsgünstigen Darlehen, Zuschüssen, Bürgschaften und Beteiligungen an Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft. Finanziert werden die Fördermaßnahmen überwiegend aus den von der L-Bank erwirtschafteten verteilungsfähigen Überschüssen, dem so genannten Bankbeitrag. Er beträgt seit der Neuerrichtung im Jahre 1999 bis heute rd. 62 Mio. € jährlich.

Im Rahmen ihrer Aufgabenstellung bewilligt die L-Bank Förderdarlehen auf Grundlage der Förderprogramme GuW, Starthilfe sowie Liquiditätshilfe. Die Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Bundesinstituten, von Dezember 2000 bis Dezember 2003 mit der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) und nach deren Verschmelzung auf die Bankengruppe der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW Bankengruppe) seit Januar 2004 mit der KfW als Rechtsnachfolgerin. Über die gemeinsame Förderpolitik und Zusammenarbeit ist jeweils ein Kooperationsvertrag geschlossen worden. Der Vertrag zwischen L-Bank und KfW datiert vom 9./16. Dezember 2003.

Im Beratungsbereich informiert die L-Bank KMU mit ausführlichen Programmbeschreibungen über Fördermöglichkeiten. Aus den eigens dafür aufgelegten Broschüren erfahren Existenzgründer, aber auch etablierte Unternehmen alles Wissenswerte zu den Förderschwerpunkten, zur Antragsberechtigung, zu den Darlehenshöchstbeträgen, zu möglichen Bürgschaften, zum risikogerechten Zinssystem und zum Antragsverfahren. Einmal im Monat finden gemeinsame Beratungstage von L-Bank, Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH (Bürgschaftsbank), Industrie- und Handelskammer (IHK) und Handwerkskammer (HwK) in allen Kammerbezirken statt. Im persönlichen Gespräch beantworten Experten der

L-Bank alle Fragen zur Finanzierung und Förderung. Die Beratung ist kostenlos. Darüber hinaus können weitere Informationen sowie alle Termine und Ansprechpartner im Internet abgerufen werden.

3.3 Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft

Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg mbH (MBG) sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft nach dem MFG. Sie werden von den HwK, IHK, Verbänden und Organisationen der Wirtschaft, Instituten der Kreditwirtschaft und den Versicherungsunternehmen getragen. Beide Einrichtungen sind in der Rechtsform einer GmbH gegründet worden, an denen das Land nicht unmittelbar beteiligt ist.

Die Bürgschaftsbank, eine private Kapitalgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, übernimmt Ausfallbürgschaften bis maximal 1 Mio. € im Einzelfall für Kredite an Existenzgründer und gewerbliche mittelständische Unternehmen, denen bankmäßig ausreichende Sicherheiten nicht in dem erforderlichen Ausmaß zur Verfügung stehen. Daneben übernimmt sie auch Garantien für Beteiligungen an KMU der gewerblichen Wirtschaft, die von Kapitalbeteiligungsgesellschaften (s. MBG) gewährt werden. Das Land ist an der Bürgschaftsbank zwar nicht beteiligt, unterstützt deren Arbeit jedoch durch die Übernahme der Rückbürgschaft. Die Finanzierungsanteile aus dieser Rückbürgschaft zugunsten der Bürgschaftsbank verteilen sich auf den Bund mit 39 %, das Land mit 26 % und die Bürgschaftsbank mit 35 % Eigenanteil. Diese Rückbürgschaft nimmt der Bürgschaftsbank damit einen erheblichen Teil ihres Risikos ab. Durch die Übernahme von Bürgschaften wird seither das Kreditrisiko von Banken erheblich begrenzt. Damit wird deren Bereitschaft, Kredite zu gewähren, erhöht. Bürgschaften verbessern außerdem die Eigenkapitalbasis und damit die Kreditkalkulation der Banken. Die mithilfe der Bürgschaften verbesserte Bewertung der Sicherheiten eröffnet zusätzlich Spielräume bei der Zinsgestaltung. Trotzdem nutzen Hausbanken Bürgschaften nur ausnahmsweise zur Darstellung von Finanzierungen. Sie begründen den eher zurückhaltenden Einsatz von Bürgschaften damit, dass auch bei verbürgten Engagements Restrisiken vorhanden seien.

Die MBG ist eine private Kapitalbeteiligungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart. Gesellschafter sind u. a. die Bürgschaftsbank und die L-Bank. Aufgabe der MBG ist es, eigenkapitalschwächere oder mit höherem Risiko behaftete mittelständische Unternehmen mit Beteiligungskapital zu günstigen Konditionen zu versorgen. Die MBG beteiligt sich dabei als stiller Gesellschafter an KMU, wobei das durch die Beteiligung zugeführte Kapital dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet wird. Für das in der Regel zehnjährige Engagement der MBG fallen für die Unternehmen jährliche Entgelte an, die vom Land mit Fördermitteln verbilligt werden. Da mit Ausnahme einer persönlichen Garantieübernahme keine Sicherheiten vom Unternehmer zu stellen sind, wird sein Spielraum an Sicherheiten für Kredite und Förderdarlehen faktisch erweitert.

3.4 Landesbank Baden-Württemberg

Die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), eine rechtsfähige Anstalt des öffentlichen Rechts, ist durch das Gesetz über die Landesbank Baden-Württemberg (Landesbankgesetz – LBWG) vom 11. November 1998 (GBl. S. 589) aus der Vereinigung von Südwestdeutscher Landesbank Girozentrale, Landesgirokasse – öffentliche Bank und Landessparkasse (Landesgirokasse) und L-Bank hervorgegangen. Die LBBW ist nach § 2 des LBWG eine Universalbank und internationale Geschäftsbank und für die derzeit 56 Sparkassen in Baden-Württemberg das Zentralinstitut. Zudem erfüllt sie auf dem Gebiet der Landeshauptstadt Stuttgart die Aufgabe einer Sparkasse. Sparkassen können von Gemeinden, Landkreisen, Zweckverbänden oder dem Sparkassenverband auf der Basis des Sparkassengesetzes für Baden-Württemberg (SpG) in der Fassung vom 19. Juli 2005 (GBl. S. 587) errichtet werden und sind rechtsfähige Anstalten des öffentlichen Rechts. Sie sind aufgrund der Gewährträgerschaft von Kommunen und Landkreisen stark in den Regionen eingebunden und bieten dem Mittelstand neben Förderkrediten von Bund und Land vielfach auch eigene Produkte zur Deckung des Finanzierungsbedarfs an.

Die LBBW hat eine Bündelungsfunktion sowohl in der Aufbauorganisation als auch in der Ablauforganisation der Sparkassenorganisation inne. Sie ist somit die zentrale Anlaufstelle für die verschiedenen Förderbanken von Bund und Land einerseits und den 56 Sparkassen andererseits. So werden die eingehenden Anträge auf Fördermittel aller Sparkassen zentral in einer Hand bearbeitet und weitergeleitet. In umgekehrter Richtung prüft die LBBW die eingehenden Darlehensverträge und Geldströme von den Förderbanken und leitet sie an die Sparkassen weiter. Die Förderbanken von Bund und Land müssen so mit nur einer Anlaufstelle statt mit allen Sparkassen auf dem Bankenleitweg Kontakt halten. Die Sparkassen wiederum arbeiten unabhängig vom Fördermittelgeber durchgängig mit einem einzigen Institut, der LBBW, zusammen. Sie haben somit nur einen Kommunikationsweg, nur einen Bankenleitweg für Kapitalströme und nur einen Ansprechpartner bei Abstimmungen im Rechnungswesen. Auf der anderen Seite unterstützt die LBBW die Sparkassen im Vertrieb und bei Qualifizierungsmaßnahmen der Mitarbeiter und bietet kostenfreie Beratung durch Förderberater sowie technische Systementwicklung und -betreuung an.

3.5 Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Die Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG (DZ Bank AG) mit Sitz in Frankfurt ist in ihrer jetzigen Form durch den Zusammenschluss der beiden genossenschaftlichen Zentralbanken GZ-Bank und DG Bank im Jahr 2001 entstanden. Sie ist zum einen Zentralbank für bundesweit rd. 1.100 Genossenschaftsbanken mit rd. 12.000 Bankstellen. Zum anderen ist sie eine europäisch ausgerichtete Geschäftsbank für Firmenkunden und Holding verschiedener Finanzdienstleister in der Bankengruppe. Die derzeit über 260 Volks- und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg werden von der Niederlassung der DZ Bank AG in Stuttgart betreut. Die rechtliche Grundlage für diese Bankenorganisation bildet das Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften (GenG) vom 19. August 1994 (BGBl. I, S. 2202). Die einzelnen Kreditinstitute tragen die Bezeichnung „eingetragene Genossenschaft (eG)“. Die Genossenschaftsbanken, die in der Fläche breit vertreten und im ländlichen Raum stark verankert sind, fühlen sich traditionell dem Mittelstand, insbesondere Landwirtschaft und Handwerk, verbunden. Sie sehen insbesondere das Fördergeschäft als tragende Säule ihres Kreditgeschäfts.

Die DZ Bank AG nimmt die Bündelungsfunktion für die rd. 80 badischen und 180 württembergischen Genossenschaftsbanken wahr und bietet ihnen, da dezentral in der Fläche organisiert, ein schnelles Informations- und Servicenetz. Insbesondere in der elektronischen Verfahrensabwicklung zwischen den verschiedenen Förderbanken von Bund und Land einerseits und den Volks- und Raiffeisenbanken andererseits hat die DZ Bank AG eine Vorreiterrolle erlangt und das von ihr Anfang der neunziger Jahre entwickelte Programm GENO-STAR geradezu perfektioniert. Die DZ Bank AG befindet sich in einem stetigen Abstimmungsprozess mit den verschiedenen Ministerien und Förderinstituten. Sie übernimmt auch bundesweit federführend Pilotprojekte im Bereich der Wirtschaftsförderung, wie z. B. die elektronische Verfahrensabwicklung bei der Gewährung von Bürgschaften in enger Kooperation mit der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.

3.6 Hausbanken und Endkreditnehmer

Den Hausbanken kommt als Ansprechpartner für die Finanzierung von Investitionsvorhaben der KMU große Bedeutung zu. Die Kenntnis der Verhältnisse vor Ort ist für die Beurteilung einer sachgerechten Finanzierung zudem außerordentlich wichtig. Durch das dichte Filialnetz der Genossenschaftsbanken und Sparkassen und die damit vorhandene Präsenz in der Fläche ist gewährleistet, dass ein Vorhaben aufgrund der Kenntnis der lokalen Fakten beurteilt und begleitet wird. Aber auch die Großbanken sind mit ihren auf das Fördergeschäft und den etablierten Mittelstand spezialisierten Organisationseinheiten in den großen Wirtschaftsräumen vertreten. Sie bieten als Direktbanken, d. h. ohne ein dazwischen geschaltetes Zentralinstitut, den Unternehmen Finanzierungslösungen an. Andere Bankenorganisationen haben sich daneben auf einzelne Branchen spezialisiert. So ist z. B. die Deutsche Apotheker- und Ärztebank überwiegend im medizinischen Sektor vertreten und bietet als Direktbank bundesweit den Heilberufen branchenspezifische Finanzierungspakete an.

Die Hausbanken sind in aller Regel erster Ansprechpartner für sämtliche Fragen rund um die Förderkredite. Sie informieren über die Förderprogramme, erstellen oder nehmen die Anträge entgegen, leiten diese – ggf. über die Zentralinstitute (s. Pkt. 3.4 und Pkt. 3.5) – an die Förderinstitute weiter, fertigen die Darlehensverträge mit den EKN aus, zahlen die Förderdarlehen nach Maßnahmenfortschritt und entsprechendem Mittelabruf aus und erstellen einvernehmlich mit dem EKN den Verwendungsnachweis (Hausbankenverfahren). Insbesondere die Sparkassen und die Volks- und Raiffeisenbanken haben aufgrund ihrer regionalen Verankerung ein starkes Eigeninteresse, die Wettbewerbsfähigkeit ihrer mittelständischen Firmenkunden zu sichern und weiter auszubauen. Mit zahlreichen Informationsschriften, Broschüren, Gründertagen usw. informieren sie ihre Kunden über wesentliche Details einer erfolgreichen Existenzgründung oder Existenzfestigung. Im Rahmen von konkreten Kreditverhandlungen werden u. a. Geschäftsideen, Liquiditätsplanungen, Rentabilitätsberechnung überprüft und ggf. mit dem Kunden erörtert.

Die Bestimmungen des Kreditwesengesetzes (KWG) und die Vorgaben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) regeln die bankinternen Geschäftsabläufe und Sicherungsmechanismen. Die Hausbanken müssen deshalb für die Einräumung und Verwaltung der Förderdarlehen und für die Stellung und Verwertung von Sicherheiten dieselbe Sorgfalt anwenden wie für die in eigenem Namen gewährten Kredite. Sie sind weiter verpflichtet, die zweckgebundene Verwendung der Fördermittel und die sonstigen Bedingungen und Auflagen im Darlehensvertrag zu überwachen. Darüber hinaus tragen sie auch bei teilweise verbürgten Darlehen zumindest einen Teil des Risikos eines Kreditausfalls.

3.7 Handwerkskammern

Die Handwerkskammern (HwK) sind nach dem Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) vom 17. September 1953 (BGBl. I, S. 1411) als Körperschaften des öffentlichen Rechts errichtet worden. In Baden-Württemberg gibt es acht regionale HwK, die die Interessen des Handwerks gegenüber Politik und Verwaltung vertreten und der staatlichen Aufsicht des WM unterstellt sind. Zu den HwK gehören im Wesentlichen die Inhaber von eingetragenen Betrieben eines Handwerks und eines handwerksähnlichen Gewerbes sowie die Gesellen, andere Arbeitnehmer mit abgeschlossener Berufsausbildung und die Lehrlinge dieser Gewerbetreibenden. Die Aufgaben der HwK sind in der Handwerksordnung detailliert festgehalten. Danach sind sie für die berufliche Information, Bildung und Qualifizierung zuständig und Anlaufstelle für Existenzgründer und Unternehmer, die betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung suchen. Die HwK begutachten Unterlagen zur Vorlage bei Kreditgesprächen und führen die in Förderrichtlinien vorgesehenen Beratungen durch.

3.8 Industrie- und Handelskammern

Die Industrie- und Handelskammern (IHK) sind gemäß dem Gesetz über die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg vom 27. Januar 1958 (GBl. S. 77) als Körperschaften des öffentlichen Rechts errichtet und der Aufsicht des WM unterstellt. In Baden-Württemberg gibt es zwölf IHK, die je nach Größe mit mehreren Bezirkskammern oder Geschäftsstellen untergliedert sind. Nach den gesetzlichen Bestimmungen haben die IHK, soweit nicht die Zuständigkeit der Organisationen des Handwerks gegeben ist, die Aufgabe, das Gesamtinteresse der ihnen zugehörigen Gewerbetreibenden ihres Bezirkes wahrzunehmen, für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbebezüge oder Betriebe abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen. Dabei obliegt es ihnen insbesondere, durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten sowie für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken. Die IHK können Anlagen und Einrichtungen, die der Förderung der gewerblichen Wirtschaft oder einzelner Gewerbebezüge dienen, begründen, unterhalten und unterstützen sowie Maßnahmen zur Förderung und Durchführung der kaufmännischen und gewerblichen Berufsbildung unter Beachtung der geltenden Rechtsvorschriften, insbesondere des Berufsbildungsgesetzes, treffen.

Im Rahmen ihrer Aufgabenerfüllung beraten die IHK sowohl etablierte als auch angehende Unternehmer. Existenzgründer werden zu Themen wie z. B. persönliche Voraussetzungen, systematische und gründliche Unternehmensplanung, Gewerbeanmeldung und erforderliche Genehmigungen, Markt- und Standortfragen, Rechtsform, Firmierung, Wertermittlung bei einer Betriebsübernahme oder zu Steuern, Sozialabgaben und Buchführungspflichten beraten.

3.9 Kommerzielle Anbieter

Neben den bereits genannten Institutionen bieten auch kommerzielle Dienstleister Beratungen für Existenzgründungswillige und Unternehmen an. So beraten z. B. Steuerberater, Unternehmensberater, Vermögensberater, Rechts- und Patentanwälte, regionale Wirtschaftsförderorganisationen usw. die angehenden und etablierten Unternehmer zu Finanzierungs- und Steuerfragen, zu Fördermöglichkeiten und -verfahren oder zu Firmenstrukturen und Gesellschaftsformen.

4 Erhebungen des Rechnungshofs

4.1 Vorbemerkungen

Das Land unterstützt derzeit Existenzgründer und Existenzfestiger durch zinsgünstige Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen. Die Förderung geht auf das vom Ministerrat am 17. Januar 1978 beschlossene Existenzgründungsprogramm zurück, das bereits vielfache Möglichkeiten an Finanz- und Unterstützungshilfen für Existenzgründer und -festiger bot. Das darauf aufbauende langjährige Programm 1 der L-Bank wurde dann durch das von DtA und L-Bank gemeinsam angebotene GuW mit Wirkung vom 1. Dezember 2000 abgelöst.

Die Lösung von Finanzierungsfragen nimmt für Existenzgründer und junge Unternehmen breiten Raum ein. Unabhängig davon müssen von der Geschäftsidee bis zu ihrer Realisierung viel Know-how angesammelt und grundsätzliche Entscheidungen getroffen werden: Wie tragfähig ist das Gründungskonzept? Welche Finanzierungserfordernisse und -möglichkeiten gibt es? Was ist aus steuerlicher Sicht zu bedenken? Ob der Weg in die Selbstständigkeit erfolgreich sein wird, hängt maßgeblich von den Startvorbereitungen ab. Erfolg ist in gewissen Grenzen planbar. Erfahrungsgemäß werden gerade bei der Startvorbereitung Fehler gemacht, die den Start dann verzögern, erschweren oder in manchen Fällen den Traum von der eigenen Existenz bereits in der Startphase wieder beenden.

Um Existenzgründern und jungen Unternehmen wichtige Informationen für fundierte Entscheidungsfindungen geben zu können, werden zahlreiche Beratungsdienstleistungen angeboten.

4.2 Vorgehensweise und Ergebnisse

4.2.1 Erhebungen beim Wirtschaftsministerium

Die Erhebungen beim WM beschränkten sich auf den Beratungsbereich. Nach § 10 MFG fördert das Land Maßnahmen zur Information, Qualifizierung, Beratung und Betreuung von Existenzgründungen und Übernahmen. Weiter fördert das Land die Beratung von Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft einschließlich der Fortbildung von Unternehmensberatern (§ 11 MFG). Gefördert werden beispielsweise Beratungsdienste in folgenden Wirtschaftsbereichen:

- Handwerk,
- Industrie,
- Freie Berufe,
- Einzelhandel,
- Hotels und Gaststätten,
- Dienstleistungen, Groß- und Außenhandel,
- Verlage und Buchhandlungen.

Die für Beratungsdienste bereitgestellten Haushaltsmittel zeigt Übersicht 2.

Übersicht 2: Förderung von Unternehmensberatungen

Art der Beratung	2001	2002	2003	2004	2005
Existenzgründungs- und Existenzfestigungsberatungen	3.476.800 €	2.908.700 €	2.380.000 €	2.244.000 €	2.100.000 €

Das Land selbst bietet keine eigene Beratung an. Gemäß § 8 MFG sind Träger der Beratungsdienste die Organisationen und Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. In der Praxis sind Träger der Beratungsdienste die HwK, die handwerklichen Fachverbände sowie die Verbände in den jeweiligen Wirtschaftsbereichen (Einzelhandelsverband, Hotel- und Gaststättenverband u. a.).

Im Bereich der Industrie und der Freien Berufe wird der Beratungsdienst für die geförderte Unternehmensberatung über das RKW abgewickelt. Zwischen dem RKW und den IHK besteht ein entsprechender Kooperationsvertrag. Ferner bieten die IHK im Rahmen ihres Dienstleistungsangebotes Kurzberatungen für ihre Mitgliedsbetriebe an.

4.2.2 Erhebungen bei der Landeskreditbank

Die L-Bank hat die erbetenen Daten zu Fallzahlen, Darlehenssummen, Investitionssummen, Mittelverbrauch, Adressen von EKN und Hausbanken sowie zu Branchen in den ausgewählten Förderprogrammen GuW, Starthilfe und Liquiditätshilfe elektronisch aufbereitet und dem RH verschiedene Übersichten und Datenbanken mit Förderfällen zur Verfügung gestellt.

Für die Auswertung der zur Verfügung gestellten Datenbanken hat der RH ein elektronisches Raster angelegt, mit dessen Hilfe er die drei Förderprogramme nach deren Fallzahlen und Darlehensarten anteilig auf eine kleinere Untersuchungsmenge projiziert und die Anzahl der Darlehensfälle für die weiteren Schritte festgelegt hat. Nach dieser Vorauswahl hatte der RH dann die Gesamtmenge nach verschiedenen Kriterien, wie z. B. Region, Branche, Darlehenshöhe, Art des Vorhabens (Neugründung, Erweiterung, Umschuldung), selektiert und über 400 Einzelfälle für das Aktenstudium ausgewählt, die durch den Auswahlmodus Rückschlüsse auf die gesamte Fördertätigkeit zulassen.

In einem weiteren Schritt prüfte der RH dann bei der L-Bank überschlägig die über 400 Förderdarlehen und wählte daraus rd. 70 Darlehensfälle für die örtlichen Erhebungen bei Hausbanken und EKN aus. Um auch hier Rückschlüsse auf das gesamte Abwicklungsverfahren zu ermöglichen, entsprach die Auswahl dieser Fälle dem o. g. Verfahren. Um ein stimmiges Bild zu erhalten, wurde auf eine Auswahl von Darlehen mit besonders hoher Investitionssumme oder auf Fälle, bei denen sich Notlagen abzeichneten, bewusst verzichtet.

Das Gesamtvolumen der drei Förderprogramme GuW, Starthilfe und Liquiditätshilfe ist für die Jahre 2001 bis 2005 in Übersicht 3 zusammengefasst. Die hierfür benötigten Subventionsmittel stammen überwiegend aus dem Bankbeitrag der L-Bank und betragen durchschnittlich rd. 40 Mio. € jährlich.

Übersicht 3: Finanzvolumen – gesamt –

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen in €	Investitionsvolumen in €
2001	8.048	1.036.421.833	1.699.402.000
2002	4.952	664.369.095	1.159.876.000
2003	5.124	660.956.556	1.120.045.000
2004	5.868	1.046.409.292	1.697.392.800
2005	6.073	1.417.104.397	2.190.384.000
Gesamt	30.065	4.825.261.173	7.867.099.800

(Zusammengestellt nach Angaben der L-Bank)

Die untersuchten Darlehensförderprogramme lassen sich wie folgt darstellen:

Programm Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg

Der Ministerrat erörterte in seiner Sitzung am 11. Juli 2000 die Umsetzung der Empfehlungen der Kommission zur Prüfung und zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung (Prüfstandskommission). Er begrüßte die vorgestellte Kooperation zwischen dem Land, der L-Bank und der DtA und ermächtigte WM und L-Bank, einen Kooperationsvertrag zur gemeinsamen Durchführung der Wirtschaftsförderprogramme durch die DtA und die L-Bank abzuschließen. Auf der Basis des am 21. September 2000 zwischen Land, L-Bank und DtA abgeschlossenen Vertrags erfolgte eine Bündelung der Bundes- und Landesförderung für die Unternehmen in Baden-Württemberg der Art, dass das langjährige Programm 1 der L-Bank zur Förderung von Existenzgründungen und Existenzfestigungen sowie von innovativen und technologieorientierten Unternehmensgründungen und das bisherige Existenzgründungsprogramm der DtA zum 1. Dezember 2000 in das gemeinsame Programm GuW eingebracht wurden. Das umfangreiche Vertragswerk enthielt außerdem auch für Baden-Württemberg neue Regelungen, u. a. zur Refinanzierung anderer L-Bank-Förderprogramme, zu Verfahrensstandards, zur Einbindung der Zentralinstitute oder zur Haftungsfreistellung. Es endete zum 31. Dezember 2003 durch Verschmelzung der DtA auf die KfW. Seit Januar 2004 wird die Zusammenarbeit im GuW mit der KfW als Rechtsnachfolgerin weitergeführt. Basis der gemeinsamen Förderpolitik ist der neue Kooperationsvertrag zwischen L-Bank und KfW vom 9./16. Dezember 2003.

Mit dem gemeinsamen Förderprogramm GuW soll insbesondere die Investitionsfinanzierung für alle KMU erleichtert werden. Ziel ist dabei die Schaffung und Sicherung von wettbewerbsfähigen KMU in Baden-Württemberg. Hierzu verbilligt die L-Bank für Gründungen und Festigungen zusätzlich in den ersten zehn Jahren die günstigen Refinanzierungsdarlehen der KfW und kann so die Förderdarlehen im Vergleich zum Kreditmarkt zu sehr guten Zinskonditionen anbieten. Zudem kann die Bürgschaftsbank bei Bedarf beteiligt und die Kreditfinanzierung durch günstige Bürgschaften zusätzlich erleichtert werden.

Mit der Bündelung des Förderangebots ab 1. Dezember 2000 sind in der Darlehensförderung verschiedene Neuerungen einhergegangen:

- Förderverfahren mit einem Antrag und einem Ansprechpartner (L-Bank oder DtA),
- Verlängerung der Festigungsphase von fünf auf acht Jahre,
- Ausweitung der Antragsberechtigten auf alle Angehörigen der Freien Berufe (z. B. Heilberufe und Rechtsanwälte) ab 10. Januar 2001,
- förderunschädlicher Vorhabensbeginn ist bei Zinsverbilligung durch das Land der Antragseingang bei der Hausbank; bei Anträgen ohne Zinsverbilligung ist die Frist gewahrt, wenn vor Abschluss der Maßnahme ein im Hinblick auf die Beantragung des GuW-Darlehens konkretes Finanzierungsgespräch geführt worden ist,
- bei Anträgen auf Zinsverbilligung wird eine Beratung durch die zuständige Kammer vorgeschaltet, was die Hausbank im Antrag bestätigen muss,
- Umstellung von der personenbezogenen Förderung, z. B. Darlehen für jeden Gesellschafter, auf eine unternehmensbezogene Förderung,
- Erhöhung der Finanzierungsanteile von 25 % bzw. 42 % auf 75 % der förderfähigen Investitionskosten,
- Erhöhung des Darlehenshöchstbetrags auf 2 Mio. €,
- Förderung von Investitionen nach der achtjährigen Festigungsphase, wenn die Maßnahme nicht aus den bestehenden Landesförderprogrammen bedient werden kann,
- Bereitstellungszinsen von 0,25 % je angefangenem Monat ab dem zweiten Monat nach der Zusage,
- Vorlage eines Verwendungsnachweises nur bei zinsverbilligten Darlehen,
- volle Haftung des Zentralinstituts gegenüber der Förderbank.

Das GuW hat seit seiner Einführung Ende 2000 eine Reihe von Änderungen erfahren. So sind z. B. im Juli 2001 die elektronische Antragstellung und ab Oktober 2002 der beleglose Mittelabruf und Auszahlung bei den Genossenschaftsbanken eingeführt sowie zum 1. Dezember 2002 den Hausbanken ein Risikozuschlag zur Standardmarge unter Berücksichtigung von Bonität und Sicherheiten des EKN ermöglicht worden. Der durch die Verschmelzung von DtA auf KfW bedingte neue Kooperationsvertrag hat die bisherigen Programmbestimmungen zum 1. Januar 2004 weiter fortgeschrieben. Insbesondere die Öffnung des GuW durch den neuen Mittelstandskredit hin zur – wenngleich mit einer reduzierten Zinsverbilligung gewährten – Förderung von etablierten, d. h. länger als acht Jahre am Markt tätigen Unternehmen stellt eine neue Dimension in der Förderpolitik der L-Bank dar. Weiter sind ab Januar 2004 u. a. der Finanzierungsanteil bei Darlehen bis 1 Mio. € auf 100 % erhöht und das neue Produkt „GuW 40“ mit einer vereinfachten Bürgschaft anstelle der DtA-Haftungsfreistellung eingeführt worden; Bereitstellungszielen werden erst zwölf Monate nach Zusage erhoben.

Ab dem 1. April 2005 ist das so genannte risikogerechte Zinssystem, das auf die Risiken im Einzelfall abstellt und die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers (Bonität) sowie die Werthaltigkeit der Sicherheiten (Besicherungsquote) berücksichtigt, eingeführt worden. Damit wird nach Aussage der L-Bank die Differenzierung der Hausbankmarge nach den Risikokosten erweitert und der Zugang zu Förderkrediten auch für weniger gute Risiken verbessert. Ab September 2005 ist der Finanzierungsanteil unabhängig vom Kreditbetrag auf 100 % erhöht worden. Dadurch sollten die Förderbedingungen für die Unternehmen verbessert und die Nutzung des GuW vereinfacht werden. Im November 2005 ist das GuW um die Förderung von Franchisenehmern erweitert worden.

Die aktuelle Richtlinie und die Merkblätter mit den derzeitigen Zins- und Programmbedingungen werden von der L-Bank mittels Rundschreiben elektronisch an die beteiligten Institutionen und Behörden versandt. Ebenso werden die Allgemeinen Bestimmungen der L-Bank für das Rechtsverhältnis zwischen L-Bank und unmittelbar refinanziertem Kreditinstitut (AGB I) einerseits und für das Rechtsverhältnis zwischen Hausbank und EKN (AGB II) andererseits nach Bedarf aktualisiert, zuletzt mit Rundschreiben vom 21. November 2005.

Die aktuellen Richtlinien sehen für Existenzgründer und Existenzfestiger bis acht Jahre höhere Zinssubventionen als für etablierte mittelständische Unternehmen vor. Besonders günstige Zinssätze gelten für innovative Gründungen. Die Zinsverbilligungen gelten bei Darlehen mit 8, 10 oder 12 Jahren Laufzeit für die gesamte Dauer, bei 20-jähriger Laufzeit werden die Zinsen für zehn Jahre festgeschrieben. Die verbilligten Zinssätze werden jeweils am Tag der Zusage festgelegt. Gefördert werden die

- a) Gründung einer gewerblichen oder freiberuflichen selbstständigen Existenz, auch durch Erwerb oder tätige Beteiligung,
- b) Festigung einer selbstständigen Existenz,
- c) Investitionen nach der 8-jährigen Gründungs- und Festigungsphase (Mittelstandskredit),
- d) Betriebsmittel.

Alle Maßnahmen – außer Vorhaben nach c) – können innerhalb von 8 Jahren nach Geschäftseröffnung mitfinanziert werden. Umschuldungen und Sanierungsfälle sind dabei nicht förderfähig. Antragsberechtigt sind natürliche Personen sowie KMU nach der EU-Definition im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der Freien Berufe. Der Umfang der Finanzierung kann inzwischen unabhängig vom Kreditbetrag bis zu 100 % der förderfähigen Kosten betragen. Der Darlehenshöchstbetrag beträgt für Gründungen und Festigungen in der Regel 2 Mio. €, der Mittelstandskredit kann bis zu einer Darlehenssumme von 5 Mio. € ausgereicht werden. Die Darlehen werden zu 96 % ausbezahlt.

Das Finanzvolumen – GuW der Jahre 2001 bis 2005 ist in den Übersichten 4 bis 6 dargestellt.

Übersicht 4: Finanzvolumen – GuW insgesamt

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen in €	Investitionsvolumen in €
2001	7.388	925.925.603	1.687.232.000
2002	4.523	571.302.335	1.010.381.000
2003	4.177	537.904.210	953.946.000
2004	4.037	763.768.906	1.309.611.800
2005	4.030	1.036.210.601	1.658.324.000
Gesamt	24.155	3.835.111.655	6.619.494.800

(Zusammengestellt nach Angaben der L-Bank)

Das Darlehens- und das Investitionsvolumen im GuW stieg – das Jahr 2001 wegen des „Neuen-Programm-Effekts“ ausgenommen – im Betrachtungszeitraum 2002 bis 2005 um bis zu 80 % an. Das gesamte Finanzvolumen umfasst sowohl „unverbilligte Darlehen“ (sie sind aber indirekt gegenüber Kapitalmarktdarlehen durch die Refinanzierung über die KfW zinsgünstiger) als auch „verbilligte Darlehen“, die zusätzlich aus Mitteln des Bankbeitrags subventioniert werden.

Wie sich die Fallzahlen und Volumen der beiden Darlehensarten im Betrachtungszeitraum 2001 bis 2005 entwickelt haben, zeigen die Übersichten 5 und 6.

Übersicht 5: Unverbilligte Darlehen – GuW

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen in €	Investitionsvolumen in €	Mittelverbrauch aus Bankbeitrag in €
2001	1.793	203.227.516	308.616.000	0
2002	773	59.884.779	96.058.000	0
2003	819	70.201.683	108.900.000	0
2004	577	130.483.444	221.660.000	0
2005	560	238.117.355	430.735.000	0
Gesamt	4.522	701.914.777	1.165.969.000	0

(Zusammengestellt nach Angaben der L-Bank)

Die Anzahl der Darlehen stieg im Jahr 2003 gegenüber dem Jahr 2002 leicht auf 819 an und fiel dann in den Jahren 2004 bzw. 2005 auf 577 bzw. 560 Darlehen.

Umgekehrt entwickelte sich das Darlehensvolumen, das im Zeitraum von 2002 bis 2005 um rd. 297 % angestiegen ist.

Wie sich die „verbilligten Darlehen“ entwickelt haben, zeigt die Übersicht 6.

Übersicht 6: Verbilligte Darlehen – GuW

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen in €	Investitionsvolumen in €	Mittelverbrauch aus Bankbeitrag in €	Durchschnittlicher Subventionswert in %
2001	5.595	722.698.087	1.378.616.000	38.317.140	5,30
2002	3.750	511.417.556	914.323.000	31.804.442	6,22
2003	3.358	467.702.527	845.046.000	28.978.512	6,20
2004	3.460	633.285.462	1.087.951.800	28.333.352	4,47
2005	3.470	798.093.246	1.227.589.000	27.166.893	3,40
Gesamt	19.633	3.133.196.878	5.453.525.800	154.600.339	Ø 4,93

Festzuhalten bleibt, dass mit dem Jahr 2003 der Subventionswert, hier ausgedrückt durch das Verhältnis von Mittelverbrauch zu Darlehensvolumen (durchschnittlicher Subventionswert), bei steigenden Fallzahlen sowie höherem Darlehens- und Investitionsvolumen stetig abnahm. Insbesondere seit der Neuaus-

richtung der Wirtschaftsförderpolitik der L-Bank infolge der Kooperation mit der KfW und der damit einhergehenden Öffnung des GuW und der Landesprogramme zum 1. Januar 2004 mussten die bereitgestellten Mittel aus dem Bankbeitrag einen immer breiteren Adressatenkreis bedienen. Die Darlehensförderung ging in die Breite. Diese Tendenz kann bei den Einzelprogrammen noch deutlicher beobachtet werden.

Auffallend ist, dass sich die Anzahl der Darlehen ab dem Jahr 2003 nur noch marginal verändert. Diese relative Konstanz konnte offensichtlich nur durch die Öffnung des Förderprogramms für weitere Berufsgruppen erreicht werden; das Förderprogramm ging in die Breite.

Demgegenüber wuchs die Summe der von der L-Bank ausgereichten Darlehen im Zeitraum von 2002 bis 2005 um rd. 56%. Betrachtet man die durchschnittliche Darlehenshöhe, so errechnet sich für das Jahr 2002 ein Betrag von rd. 136.400 € und für das Jahr 2005 ein Betrag von rd. 230.000 €. Die erhebliche Steigerung der Summe der ausgereichten Darlehen ist nur auf die Anhebung des förderfähigen Betrags zurückzuführen, jedoch nicht auf eine Zunahme der Anzahl der Darlehensnehmer.

Im gleichen Zeitraum verringerte sich der Mitteleinsatz der L-Bank zur Verbilligung der Darlehen um rd. 4.637.500 € (-15%). Die zwangsläufige Folge dieser Veränderungen des Förderprogramms bei gleichzeitig rückläufigem Mitteleinsatz aus dem Bankbeitrag war ein zurückgehender Subventionswert seit 2001 um rd. 36% bzw. seit 2002 um rd. 45%.

Schwerpunktmäßig werden von der Mittelstandsfinanzierung der L-Bank etablierte Unternehmen erreicht: Ihr Anteil an der Darlehensförderung der L-Bank beträgt derzeit über 60%. Bezüglich des GuW betrug im Jahr 2005 der Anteil des Bereichs Gründung und Festigung ausweislich des Geschäftsberichts rd. 23% am Neugeschäftsvolumen und der des Mittelstands 31%.

Starthilfeprogramm

Bereits seit 1994 hatte die L-Bank im früheren Existenzgründungsprogramm (L-Bank Programm 1) für Kleinfälle mit Investitionskosten von maximal 50.000 DM Darlehen bis zur Höhe von zwei Drittel angeboten. Im Juli 1999 führten L-Bank und Bürgschaftsbank in Kooperation dann mit dem Starthilfeprogramm ein vereinfachtes Förderangebot für Gründungen mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 150.000 DM/75.000 € ein. Das Förderdarlehen war auf 100.000 DM begrenzt und mit einer Haftungsfreistellung von 50% (L-Bank) oder alternativ 80% (Bürgschaftsbank) gepaart.

Zum 1. Dezember 2002 ist das Programm neu ausgerichtet worden.

Im aktuellen Starthilfeprogramm werden Gründungsvorhaben mit einem Finanzierungsbedarf bis zu 100.000 € gefördert. Der Finanzierungsanteil kann bis zu 100% betragen, Darlehen unter 5.000 € werden nicht gewährt. Für das zinsverbilligte Darlehen übernimmt die Bürgschaftsbank eine obligatorische Bürgschaft in Höhe von 80% der Darlehenssumme. Die Bürgschaften ermöglichen Kreditvergaben auch dann, wenn keine oder wenige Sicherheiten vorhanden sind, da sie das Ausfallrisiko der Hausbanken ganz erheblich reduzieren. Gefördert werden Neugründungen, Betriebsübernahmen oder ein gleitender Übergang in die Selbstständigkeit, der Finanzierungsbedarf kann beliebige Investitionen, die Erstausrüstung eines Warenlagers oder den Betriebsmittelbedarf betreffen. Antragsberechtigt sind nicht nur Existenzgründer, die sich zum ersten Mal selbstständig machen, sondern auch solche Personen, die sich erneut, z. B. nach einer zwischenzeitlich ausgeübten unselbstständigen Tätigkeit oder nach der Familienphase, einer selbstständigen Tätigkeit als Hauptberuf zuwenden. Sie können aus Handwerk, Handel, Industrie, Dienstleistungs- und Kleingewerbe, Hotel- und Gaststättengewerbe sowie den freien Berufen kommen. Gefördert werden auch selbstständige Heilberufe, z. B. Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker oder Krankengymnasten.

Die Zinsverbilligungen gelten für die gesamte achtjährige Laufzeit der Darlehen, die verbilligten Zinssätze werden jeweils am Tag der Zusage festgelegt. Die Darlehen werden zu 98% ausbezahlt und sind provisionsfrei innerhalb eines Jahres nach Kreditzusage abzurufen.

Das Finanzvolumen für die Jahre 2001 bis 2005 ist in Übersicht 7 dargestellt.

Übersicht 7: Finanzvolumen – Starthilfe –

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen in €	Investitionsvolumen in €	Mittelverbrauch aus Bankbeitrag in €	Durchschnittlicher Subventionswert in %
2001	202	6.438.118	12.170.000	400.523	6,22
2002	117	3.369.255	6.112.000	153.511	4,56
2003	493	21.171.623	28.201.000	1.209.285	5,71
2004	825	33.931.578	42.551.000	2.814.456	8,29
2005	819	34.561.356	44.764.000	2.728.094	7,89
Gesamt	2.456	99.471.930	133.798.000	7.305.869	Ø 6,54

(Zusammengestellt nach Angaben der L-Bank)

Die Fallzahlen des Starthilfeprogramms erhöhten sich von 2001 auf 2005 um rd. 300 %, das Darlehensvolumen hat sich verfünffacht, und die eingesetzten Subventionsmittel wurden um rd. 600 % erhöht. Nach überwiegender Meinung der besuchten Hausbanken ist dieses Förderprogramm eine sinnvolle Finanzierungsalternative und wird insbesondere wegen der 80 % Haftungsfreistellung gerne verwendet. Nach den Untersuchungen des RH wurden in rd. 76 % der Fälle Darlehen in Höhe von bis zu 50.000 € Darlehenssumme gewährt, einige wenige Förderdarlehen wurden mit einer Darlehenssumme unter der Mindestgrenze von 5.000 € gewährt. Beim durchschnittlichen Subventionswert können zwei große Sprünge festgehalten werden, zum einen von 2002 auf 2003 um 1,15 Prozentpunkte und zum anderen von 2003 auf 2004 um weitere 2,58 Prozentpunkte. Der Subventionswert wurde in dem genannten Zeitraum somit um über 80 % gesteigert. Im Mittel der letzten fünf Programmjahre betrug der durchschnittliche Subventionswert 6,54 %.

Liquiditätshilfeprogramm

Das Liquiditätshilfeprogramm hatte jahrzehntelang als Programm 7 der L-Bank zur Konsolidierung von mittelständischen Unternehmen und von Praxen der Freien Berufe beigetragen. Zur Erhaltung von Arbeitsplätzen konnte u. a. die Konsolidierung, die Übernahme oder in Ausnahmefällen die Investitionen eines Unternehmens gefördert werden. Bis 1998 kam dem Liquiditätshilfeprogramm vor allem Bedeutung bei der finanziellen Unterstützung von in Schwierigkeiten befindlichen Unternehmen zu. In den Jahren danach wurde es vermehrt zur Konsolidierung der finanziellen Verhältnisse expandierender Unternehmen eingesetzt, wie beispielsweise durch Bereitstellung eines zusätzlichen Betriebsmittelkredits zur Finanzierung einer umsatzbedingten Aufstockung des Warenlagers oder Ausweitung der Debitoren. Bei Bedarf wurde es auch als zeitlich befristetes Sonderprogramm, z. B. für Hochwasserschäden (1999), für Sturmholzlager kleiner Sägewerke (2000) oder für BSE-geschädigte Betriebe (2001), aufgelegt.

Die marktbedingte Neuausrichtung des Liquiditätshilfeprogramms ab Mitte 2001 hat zur Folge, dass

- von der personen- auf die unternehmensbezogene Förderung umgestellt wurde,
- das Splitten der Förderung auf verschiedene Gesellschafter analog dem GuW dadurch vermieden worden ist,
- neben den mittelständischen Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten auch die Heilberufe und Rechtsanwälte als freiberufliche Tätige in die Förderung einbezogen werden,
- Investitionsfinanzierungen mit kurzer Amortisationsdauer in Ergänzung zum GuW mit langfristigen Darlehenslaufzeiten gefördert werden,
- die Laufzeiten wurden für Kontokorrent-Umschuldungen auf 4 oder 6 Jahre, für Betriebsmittel auf maximal 8 Jahre, für kurz- und mittelfristige Investitionen bis zu 8 Jahre und für Konsolidierungen oder Übernahmen auf bis zu 12 Jahren einzelfallbezogen festgelegt werden,
- die Obergrenze für die Förderung entfiel und der Förderanteil auf 100 % der förderfähigen Kosten festgelegt wurde,

- Bereitstellungszinsen nach drei Monaten berechnet werden,
- der Förderzweck auf Betriebsmittel (laufende Kosten), Aufstockung des Warenlagers, Ausweitung der Debitoren, Aufrechterhaltung oder Wiederherstellung der Skontierfähigkeit, Ablösung fälliger Lieferantenverbindlichkeiten oder den Kaufpreis für ein Unternehmen erweitert wurde,
- für die Hausbanken eine Risikoentlastung durch die L-Bank von in der Regel 50 % (so genannte Entlastungszusage) möglich ist,
- die Zentralinstitute außer bei Darlehen mit Entlastungszusage eingeschaltet werden,
- die Förderung von Umschuldungen aus dem Kontokorrent bei flexibler Gestaltung der Bankmargen ermöglicht wird.

Die Programmbestimmungen gelten mit marktbedingten Modifizierungen bis heute weiter. Vorteile des Liquiditätshilfeprogramms sind die günstigen Zinsen am unteren Rand der Marktzinsen. Sie liegen deutlich unter den sonst für Kontokorrentkredite üblichen Zinsen und werden laufzeitabhängig individuell festgelegt. Die Hausbanken können den von der L-Bank vorgegebenen Zinssatz an die Bonität des Unternehmens anpassen und somit risikoadäquate Zinsen verlangen. Eine derartige Differenzierung der Kreditzinsen nach dem jeweiligen Risiko ist inzwischen bei Mittelstandskrediten marktüblich. Die Besonderheit ist, dass aus dem Liquiditätshilfeprogramm nicht nur baden-württembergische Unternehmen mit bis zu 500 Beschäftigten gefördert werden können, sondern auch Unternehmen mit Sitz in einem anderen Land oder dem Ausland, die in Baden-Württemberg investieren.

Das Finanzvolumen für die Jahre 2001 bis 2005 ist in Übersicht 8 dargestellt.

Übersicht 8: Finanzvolumen – Liquiditätshilfe –

Jahr	Anzahl	Darlehensvolumen	Investitionsvolumen	Mittelverbrauch	Durchschnittlicher
		in €	in €	aus Bankbeitrag in €	Subventionswert in %
2001	458	104.058.112	o. A.	5.666.357	5,45
2002	312	89.697.505	143.383.000	3.346.470	3,73
2003	454	101.880.723	137.898.000	3.967.102	3,89
2004	1.006	248.708.808	345.230.000	8.884.454	3,57
2005	1.224	346.332.440	487.296.000	11.988.676	3,46
Gesamt	3.454	890.677.588	1.113.807.000	33.853.059	Ø 4,02

(Zusammengestellt nach Angaben der L-Bank; o. A. = ohne Angaben)

Mit der Neuausrichtung des Liquiditätshilfeprogramms ist ab dem Jahr 2004 ein deutlicher Anstieg der Fallzahlen zu verzeichnen (+121 % gegenüber dem Vorjahr). Die früher oft von den Hausbanken geäußerten Schwachstellen, wie z. B. fehlende risikogerechte Bepreisung oder unattraktive und unflexible Konditionen, hatten das Programm zuvor im Wettbewerb am Markt verdrängt. Mit der Attraktivität des Programms und der Einbindung der Zentralinstitute stieg auch die Bereitschaft der Hausbanken vor Ort, das Liquiditätshilfeprogramm wieder verstärkt dem etablierten Mittelstand für kurz- und mittelfristigen Kapitalbedarf anzubieten. Der Mitteleinsatz stieg in den Jahren 2002 bis 2005 um über 250 % auf rd. 12 Mio. € jährlich an. Das Darlehensvolumen entwickelte sich im selben Zeitraum von rd. 90 Mio. € auf 346 Mio. € (+286 %). Durch die Erhöhung des Mitteleinsatzes bei steigenden Fallzahlen und Darlehensvolumina ist der durchschnittliche Subventionswert nur leicht gesunken. Im Mittel der letzten fünf Programmjahre betrug er 4,02 %.

4.2.3 Umfrage bei den Hausbanken

Bei der Fragebogenaktion wurden insgesamt 327 Hausbanken gebeten, ihre Erfahrungen mit dem Beratungswesen und der Finanzierung von Vorhaben mitzuteilen. Die Zentralinstitute hatten dem RH hierfür jeweils einen Adressensatz ihrer Banken zukommen lassen. Die am Verfahren beteiligten Direktbanken wurden aus der Datenbank der L-Bank ermittelt.

Ziel der Umfrage war es, ein möglichst umfassendes Kundenfeedback zum Erfolg der Fördermaßnahmen zu erhalten. Die Hausbanken wurden hierzu gebeten, die Fragen auf Grundlage der Schulnotenskala von 1 bis 6 zu beantworten. Sie sollten dabei die ganze Notenskala benutzen und so selten wie möglich Mittelwerte oder annähernde Mittelwerte angeben. Im Zweifel sollte nach Vorgabe des RH der Mut zu klaren Differenzierungen Vorrang haben. Von den 327 angeschriebenen Hausbanken beteiligten sich 206 an der Umfrage des RH, was einer Rücklaufquote von 63 % entspricht.

4.2.4 Umfrage bei Endkreditnehmern

Mit einer weiteren Fragebogenaktion wurden 1.000 EKN angeschrieben und gebeten, über ihre Erfahrungen mit dem Beratungswesen und der Finanzierung von Vorhaben zu berichten. Die Auswahl der Fälle erfolgte mit dem vom RH angelegten elektronischen Raster (s. Pkt. 4.2.2). Die EKN wurden gebeten, die Fragen auf Grundlage der Schulnotenskala von 1 bis 6 zu beantworten und die Notenskala auszunutzen. Von den angeschriebenen Unternehmen beteiligten sich 471 an der Umfrage des RH, was einer Rücklaufquote von 47 % entspricht.

Die Rücklaufquoten beider Umfragen zeugen nach Meinung des RH von einem überaus großen Interesse von Hausbanken und Unternehmern sowie deren Bereitschaft, an der Weiterentwicklung der staatlichen Unterstützungsleistungen mitzuwirken.

4.2.5 Erhebungen bei den Hausbanken

Ergänzend zu der Fragebogenaktion wurden aus Gründen der Plausibilität landesweit 35 Hausbanken besucht, die die ausgewählten rd. 70 Darlehensfälle (s. Pkt. 4.2.2) betreut haben. Insgesamt waren diese Hausbanken im Untersuchungszeitraum für über 5.500 Förderdarlehen aus den Programmen GuW, Starhilfe und Liquiditätshilfe verantwortlich. Das Darlehensvolumen betrug hierbei rd. 800 Mio. €. Hinzu kamen noch die in eigenem Namen an den Mittelstand ausgereichten Kreditengagements. Die Hausbanken wurden bei den auf Interviewbasis geführten Gesprächen gebeten, in die Beantwortung der allgemeinen Fragen die Erfahrungen des Kreditgeschäfts insgesamt und nicht nur die mit den Förderdarlehen einfließen zu lassen. Die Ergebnisse sind in der Anlage 3 zusammengefasst. Die für die Überprüfung der Einzelfälle erforderlichen Unterlagen wurden bereitgehalten. Die Fragen des RH u. a. zu Gesellschaftsstrukturen, Vorhabensbeginn, Mittelabrufe, Wertstellung und Verwendungsnachweisen konnten im Wesentlichen vor Ort beantwortet werden.

4.2.6 Erhebungen bei den Endkreditnehmern

In gleicher Weise wurden auch mit 38 EKN mit insgesamt rd. 70 Förderdarlehen (s. Pkt. 4.2.2) vor Ort Gespräche geführt. Das Darlehensvolumen der untersuchten Einzelfälle belief sich auf 41 Mio. €. Die besuchten Unternehmer respektierten die Prüfung der zweckentsprechenden Verwendung der Fördermittel durch den RH und zeigten sich auch für eine Diskussion der bestehenden Förderstrukturen aufgeschlossen. Die Überprüfung der Einzelfälle konnte wie oben dargestellt überwiegend bei den Hausbanken abgewickelt werden. In wenigen Ausnahmefällen mussten die prüfungsrelevanten Unterlagen direkt beim EKN eingefordert und überprüft werden.

4.2.7 Besprechung bei der Landesbank Baden-Württemberg

Die für das Förderkreditgeschäft zuständige Abteilung mit rd. 50 Mitarbeitern ist in vier Gruppen, eine davon am Standort Mannheim, untergliedert. Die Aufgaben als Zentralinstitut werden von drei Gruppen erledigt. Eine Gruppe ist für den Direktvertrieb im gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Förderbereich zuständig. Die Fachabteilung der LBBW pflegt einen engen Kontakt zu den Fördermittelgebern von Bund und Land, insbesondere zur L-Bank u. a. bei der Aufstellung und Abwicklung von Förderprogrammen. Für eine enge Vernetzung ist zudem das automatisierte Verfahren FG-Center entwickelt worden, mit dem die Sparkassen alle

Vorgänge, von der Kundenberatung über Antragsstellung und Darlehenszusage bis hin zu maschinellen Mittelabrufen, online bearbeiten können. Das EDV-Programm mit Zugang über jeden internetfähigen Sparkassenarbeitsplatz wurde im Juni 2005 für die KfW und im April 2006 für die L-Bank freigeschaltet und senkt u. a. auch die Prozesskosten bei den Sparkassen vor Ort.

Die LBBW versteht sich als Dienstleister für die angegliederten Sparkassen und nicht als bloßes „Briefkasten-Institut“. So trägt sie z. B. die Kosten für die Lizenzen und technische Weiterentwicklung der Systeme sowie die interne Förderberatung, informiert die Sparkassen mittels Broschüren und elektronischen Rundschreiben und führt jährlich, oft unter Beteiligung der L-Bank, rd. 120 Schulungen der Kundenberater durch. Für diese Qualifizierungsmaßnahmen wird ein Vollzeitäquivalent bereitgestellt. Auch bei den Sachbearbeitern im Förderkreditgeschäft ist inzwischen ein hoher Anteil an telefonischer Beratung bei den Landesprogrammen zu verzeichnen. Im administrativen Bereich des Förderkreditgeschäfts wird durch interne Regelungen eine taggleiche Bearbeitung der eingehenden Vorgänge sichergestellt.

Für die Abteilung Förderkreditgeschäft der LBBW steht der Verkauf von Förderkrediten von Bund und L-Bank neben dem Angebot eigener Finanzierungsprodukte im Mittelpunkt der Geschäftspolitik. Als Anreiz für das Ausreichen von Förderdarlehen hat sie inzwischen ein Bonussystem für die Sparkassen eingeführt. Die im April 2005 eingeführte risikogerechte Bepreisung von Förderdarlehen war nach Ansicht der LBBW ein richtiger Schritt und orientiert sich am Marktgeschäft: Die Bepreisung ist im Einzelfall abhängig von der jeweiligen Bonität und den Sicherheiten. Ein Weiterverkauf von Krediten bei Schieflage von mittelständischen Unternehmen ist für die LBBW als Hausbank undenkbar.

4.2.8 Besprechung bei der Deutschen Zentral-Genossenschaftsbank AG

Die DZ Bank AG sieht insbesondere das Fördergeschäft als tragende Säule ihres Kreditgeschäfts. Hierfür stellt sie den Genossenschaftsbanken ein schnelles Informationsnetz und das seit Jahren bewährte elektronische Beratungs- und Finanzierungsprogramm GENO-STAR zur Verfügung. Das vereinfachte elektronische Verfahren führte zu einer Ausweitung des Förderkreditgeschäfts infolge einer größeren Kundenakzeptanz. Weiter forcierte die DZ Bank AG die telefonische Beantwortung von allgemeinen Fach- und Förderfragen sowie die Schulungen der Kundenberater vor Ort.

Die DZ Bank AG hält es für wichtig, dass Förderprogramme im Blick auf deren Durchführung so einfach wie möglich und dabei in Abstimmung mit den Bankenorganisationen gestaltet werden. Dies ist bisher nach ihrer Meinung nicht in ausreichendem Maß geschehen. Im Prozessablauf störend empfindet sie derzeit u. a. das Einholen einer Auskunft beim zuständigen Finanzamt des EKN und das Erstellen umfangreicher Verwendungsnachweise. Beim Letzteren sei insbesondere die Zuordnung von Kosten für Teilmaßnahmen aus der Gesamtfinanzierung problematisch. Die DZ Bank AG hält es für machbar, dass die in ihrem System abgebildeten Daten ohne weiteren Aufwand für die Erstellung eines elektronischen Verwendungsnachweises über die Fördermaßnahme herangezogen und der L-Bank über das Zentralinstitut zur Verfügung gestellt werden könnten. Das Original mit den erforderlichen Anlagen sollte bei der Hausbank verbleiben, die die zweckentsprechende Verwendung der Förderdarlehen in ihren Akten testiert. Im Falle einer Prüfung könnten der RH oder eine andere berechnigte Institution dann bei der Hausbank vor Ort auf die banküblichen Unterlagen zugreifen.

4.2.9 Besprechung beim Baden-Württembergischen Handwerkstag

Der Baden-Württembergische Handwerkstag e. V. (BWHT) in Stuttgart ist der Dachverband der acht regionalen HwK für die Vertretung gemeinsamer Interessen gegenüber Politik und Verwaltung. Das Gespräch über Aufgaben, Strukturen und Beratungsleistungen der Kammern wurde stellvertretend mit der HwK Region Stuttgart geführt.

Aufgaben der HwK sind nach der Handwerksordnung u. a. die berufliche Information, Bildung und Qualifizierung von Existenzgründern und etablierten Unter-

nehmern. Hierzu zählen die von Bund und Land geförderten Beratungen; Schwerpunktthemen sind dabei Neugründungen, Übernahmen und Übergaben sowie Liquiditätseingänge von Unternehmen. Dabei sind bei jeder HwK geförderte Beratungsstellen eingerichtet, die kostenfreie so genannte Kurzberatungen erbringen. Darüber hinaus bietet die BWHT-eigene Servicegesellschaft, Beratungs- und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für Handwerk und Mittelstand (BWHM GmbH) kostenpflichtige Intensivberatungen an, die von freiberuflichen Beratern nach Vermittlung durch die BWHM durchgeführt werden.

Nach dem Grundsatz „Hilfe zur Selbsthilfe“ bieten die Beratungs- und Informationsstellen in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen Hilfe für Betriebe und Existenzgründungsvorhaben an. Dabei geht es nicht nur um Klärung einfacher Sachverhalte in kaufmännischen oder fachlichen Fragen zum Betriebsablauf, sondern um eine systematische Unterstützung. Kleine Unternehmen bis zu 9 Beschäftigten stellen hierbei mit einem Anteil von gut 50% die größte Kundengruppe. Die durchschnittliche Beratungsdauer liegt bei knapp unter 7 Stunden. Die Betriebsberater können dabei auf das Beratungs- und Informationssystem (BiS) zurückgreifen. In dieser Datenbank sind umfangreiche praxisnahe Fachinformationen und Managementhilfen gespeichert. Mit der Beratung werden keinerlei eigene wirtschaftliche Interessen verfolgt.

Die Beratung kann als Einzel- oder Gruppenberatung stattfinden. Sie ist kostenfrei. In der Einzelberatung wird der angehende Existenzgründer über die Voraussetzungen einer tragfähigen Vollexistenz und die staatlichen Fördermöglichkeiten informiert. Auf Wunsch werden zusätzlich Businessplan und Rentabilitätsvorschaue gemeinsam erstellt. Gemäß den geltenden Richtlinien müssen die durchgeführten Beratungen in Berichtsform dokumentiert und statistisch erfasst werden. Die Berichte werden den Kunden ausgehändigt und die erforderlichen Statistiken an das WM und den Zentralverband weitergeleitet. Die Förderung der Beratungsstelle erstreckt sich bei Existenzgründern auf 3 Arbeitstage je Thema, je Berater werden im Jahr 105 Arbeitstage à 8 Stunden angerechnet.

Die Gruppenberatung wird als Informationsveranstaltung mit 7 bis 15 Teilnehmern durchgeführt und dauert in der Regel drei Stunden. Hierbei werden Informationen über Finanzierung und Marktchancen im Vortrag, in Broschüren und auf CD weitergegeben, die Gründern den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern sollen. Die HwK Region Stuttgart führt z. B. im Abstand von 2 Wochen so genannte Start-Hilfe-Seminare durch, bei denen die Berater in 3-stündigen Seminaren über Grundlagen einer erfolgreichen Existenzgründung referieren. Die HwK Karlsruhe führt z. B. gemeinsam mit der IHK, der Bürgschaftsbank und der L-Bank kostenfreie Beratungstage für Gründer, Übernehmer und Unternehmer zu Fragen der Kreditfinanzierung und zur Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung von Unternehmen durch.

Nach Ansicht des BWHT kommen die Existenzgründer im Vergleich zu den Vorjahren besser vorbereitet zur Beratung bei den Kammern. Mit ursächlich seien die vielfältigen Möglichkeiten für angehende Existenzgründer und Unternehmer, sich im Vorfeld über das Internet oder Informationsbroschüren kundig zu machen. Allerdings sei die Beratung in den zulassungsfreien Berufen, oft auch wegen sprachlicher Barrieren des Klientels, schwieriger geworden. Nach Einschätzung des BWHT folgen im Falle einer ablehnenden Stellungnahme rd. 20% der Gründungswilligen dem Rat der HwK, die Restlichen gehen das Wagnis einer Existenzgründung ein, oft aus der Not heraus. Weil Hausbanken wegen des höheren Risikos bei Existenzgründungen regelmäßig vorsichtig sind, wird die Hilfestellung beim Erstellen eines Businessplanes immer mehr nachgefragt. Größere Schwierigkeiten treten dabei regelmäßig bei der Planung der Umsätze, der Gewinne und der Liquiditätslage auf. Bei den Beratungen zur Übergabe von Betrieben kristallisiert sich immer wieder heraus, dass die wirtschaftliche Basis nicht mehr vorhanden ist und deshalb vor der Lösung der Nachfolgefrage zuerst analysiert werden muss, wie die Voraussetzungen für einen rentablen Betrieb wieder geschaffen werden können. Stark nachgefragt wird das Thema der Bewertung von Betrieben bei der Betriebsnachfolge. Ziel der Beratung ist es dabei, den Beteiligten eine Grundlage für Preisverhandlungen an die Hand zu geben.

4.2.10 Besprechung beim Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertag

Der Baden-Württembergische Industrie- und Handelskammertag (BWIHK) hat seinen Sitz in Stuttgart. Mitglieder sind alle zwölf regionalen IHK mit insgesamt rd. 510.000 zugehörigen Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen. Bei ihm werden die für die Wirtschaft relevanten Themen gebündelt, die gemeinsamen Standpunkte der IHK ermittelt und gegenüber Politik und Verwaltung vertreten. Mit der Betreuung und Bearbeitung fachlicher Themengebiete hat der BWIHK nach dem Federführungsprinzip einzelne IHK betraut; für die Gewerbe-förderung ist die IHK Heilbronn-Franken zuständig. Bei dem Informationsgespräch konnte der RH Einblick in Aufgaben, Strukturen und Beratungsleistungen der IHK nehmen sowie die Wirtschaftsförderung im Allgemeinen und die untersuchten Förderprogramme erörtern.

Für Existenzgründer bieten die IHK u. a. individuelle Einzelgespräche und vielfältiges Informationsmaterial, Gründerseminare und -sprechtage sowie Unterstützung bei der Betriebsübernahme an. Hilfestellung geben die IHK bei allen für eine Existenzgründung wesentlichen Themengebieten, hierzu gehören u. a. die Ermittlung des Kapitalbedarfs, Finanzierungsfragen sowie die öffentlichen Fördermöglichkeiten und weitere Beratungshilfen. Neben der Gründungsberatung bieten die IHK als erste Anlaufstelle individuelle Beratungen für etablierte Unternehmen, beispielsweise zu Finanzierungsfragen und -alternativen, öffentlichen Förderprogrammen und Rating sowie in Krisensituationen. Im Gegensatz zu den HwK beschäftigen die IHK allerdings keine mit öffentlichen Mitteln geförderten Betriebsberater, sondern kooperieren bei erforderlichen Intensivberatungen mit dem RKW Baden-Württemberg und ggf. mit Beratern aus dem Beraterpool der KfW.

Bereits 1998 hatte die IHK Heilbronn-Franken in ihrem Bezirk Finanzierungssprechtage gemeinsam mit der damaligen Deutschen Ausgleichsbank (heute KfW Mittelstandsbank) angeboten. Das seinerzeit parallel mit dem Bundesförderinstitut gestartete Projekt „Runder Tisch“ für in Schieflage geratene Mittelständler geriet zum Erfolgsmodell eines effizienten Krisenmanagements. Für die Umsetzung der Vorschläge aus dieser Intensivberatung wurde schließlich 2002 von der IHK Heilbronn-Franken ein Coaching-Programm entwickelt, das anteilig durch Mittel aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) und Landesmitteln sowie einem Unternehmeranteil finanziert worden war. Dieses Coaching-Programm ist mittlerweile ausgelaufen. Die Grundkonzeption des IHK-Coaching-Programms hat jedoch Eingang gefunden in die Turn-Around-Beratung der KfW Mittelstandsbank. Dieses Programm wird seither auch von baden-württembergischen Kammern genutzt. Zur Sicherung der Unternehmensnachfolge hat die IHK Heilbronn-Franken das so genannte Moderatorenkonzept entwickelt. Nachfolgemoderatoren gehen als fachlich qualifizierte Ansprechpartner aktiv auf potenzielle Übergeber zu, um sie frühzeitig für die Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren. Die einzelnen Beratungs-Bausteine verstehen sich in ihrer Gesamtheit als ganzheitliche Beratungs- und Betreuungsstrategie über alle Phasen der Unternehmensentwicklung hinweg von der Existenzgründung über die Existenzsicherung im Krisenfall bis hin zur Regelung der Unternehmensnachfolge und gelten als Rund-um-Paket vor allem für KMU. Einzelne Bestandteile dieser als „Heilbronner Weg“ bekannten gewordenen Beratungs- und Betreuungsstrategie kommen inzwischen auch landesweit zum Einsatz. So gibt es z. B. seit dem Jahr 2001 bei den baden-württembergischen IHK flächendeckend Finanzierungssprechtage für Existenzgründer und Unternehmer mit der L-Bank sowie der Bürgschaftsbank/MBG. Auch Bausteine wie der Runde Tisch oder der Nachfolgemoderator werden von verschiedenen IHK angeboten.

Die IHK bemängeln, dass neben den Angeboten der Kammern von kommunalen oder regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften Angebote mit ähnlichen Inhalten offeriert werden, die häufig mit öffentlichen Mitteln, u. a. aus dem ESF, gefördert würden. Die Förderung solcher Doppelstrukturen sehen die IHK als problematisch. Angesichts knapper öffentlicher Gelder empfehlen die Kammern zudem, die Mittel auf wichtige, ausgewählte Themengebiete zu konzentrieren.

Die baden-württembergischen IHK halten eine vorgeschaltete Beratung durch die Kammern vor der Antragstellung bei der Hausbank für eine optimale Vorbereitung des Existenzgründers. Sie wurde deshalb auf Vorschlag von IHK und HwK

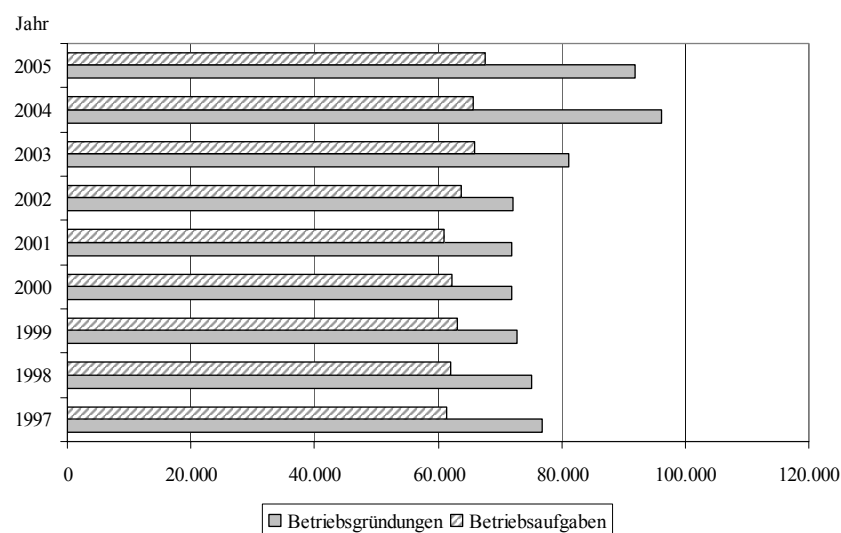
in das Förderprogramm aufgenommen. Die vorgeschaltete Beratung bei der Kammer wird bei der Antragstellung durch die Hausbank bestätigt. Die IHK geben dem Antragsteller hierzu einen Beratungsnachweis. In den aktuellen Antragsvordrucken für das GuW ist eine solche Position jedoch nicht mehr vorgesehen. Lediglich im Starthilfeprogramm ist weiterhin zu bestätigen, dass der Antragsteller ein Beratungsgespräch bei der zuständigen Kammer geführt hat. Die IHK bedauern diese Entwicklung, haben allerdings auch feststellen müssen, dass bei einer Vielzahl von Förderfällen „das Kreuzchen für die Teilnahme“ auch ohne Beratungsnachweis gesetzt worden war. Dies deckt sich mit den Feststellungen des RH bei der Durchsicht von ausgewählten Darlehensakten der L-Bank. In den Förderanträgen war fast immer eine Beratung durch die Kammern ausgewiesen. Teilnahmebestätigungen konnten in den Akten oder vor Ort kaum gefunden werden.

5 Analyse

5.1 Vorbemerkung

Im Vorfeld der Analyse stellte sich die grundsätzliche Frage, in welcher Größenordnung sich die jährlichen Betriebsgründungen in Baden-Württemberg bewegen und wie sich die Zahl der Betriebsgründungen zu der Zahl der Betriebsaufgaben verhält.

Schaubild 2: Betriebsgründungen und Betriebsaufgaben



(Quelle: Statistisches Landesamt)

Schaubild 2 lässt deutlich erkennen, dass die Betriebsgründungen überwiegen und bis zum Jahr 2002 tendenziell gleichlaufend waren. Ab dem Jahr 2003 verändert sich das Bild, d. h. die Betriebsgründungen nahmen sprunghaft zu und fielen dann im Jahr 2005 wieder leicht ab; die Betriebsaufgaben dagegen haben sich im gleichen Zeitraum zwar kontinuierlich aber nur leicht erhöht.

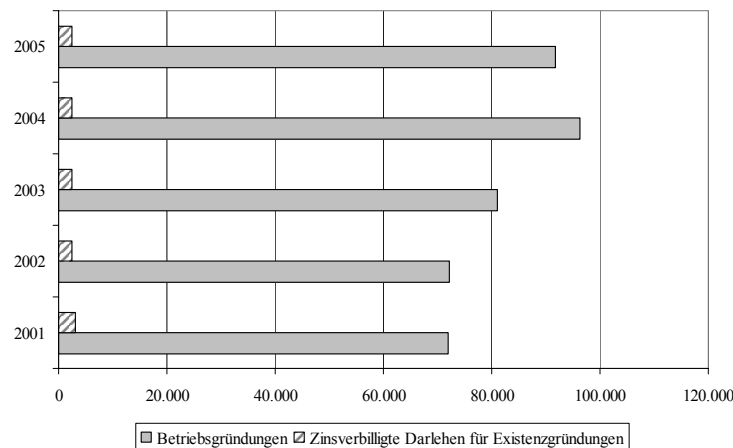
Anzumerken ist, dass in den statistischen Daten die freien Berufe nicht enthalten sind. Festzuhalten ist ferner, dass die Statistik nicht abbilden kann, ob sich die neu gegründeten Betriebe erfolgreich am Markt behaupten werden.

5.2 Zugang zu den Fördermitteln

Die Unterstützung von Existenzgründern ist nach dem MFG ein wesentlicher Teil der Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg. Für den RH war es deshalb auch wichtig zu wissen, wie viele der im langjährigen Mittel jährlich rd. 80.000

Betriebsgründer eine Förderung des Landes erhalten haben. Einen ersten Aufschluss darüber gibt nachfolgendes Schaubild 3:

Schaubild 3: Anteil der durch zinsverbilligte Darlehen geförderten Unternehmen an allen Gründungen



(Quelle: Statistisches Landesamt)

Diese Gegenüberstellung zeigt, dass nur ein relativ geringer Teil von weniger als 5 % der Existenzgründer in den Genuss zinsverbilligter Darlehen kommt. Die hohe Quote der nicht geförderten Unternehmensgründungen (rd. 95 %) überrascht auf den ersten Blick.

Im Wesentlichen dürfte sie aber auf folgende Gründe zurückzuführen sein:

Die Statistik enthält auch Kleinstgründungen. In diesen Fällen besteht kaum ein Bedarf an Fremdmittel, relativ geringe Investitionsvolumen können von Existenzgründern aus Eigenmitteln dargestellt werden. Oft werden solche Kleinstgründungen jedoch nicht mit dem Ziel eines dauerhaft tragfähigen Unternehmens geschaffen. Dem RH wurden Fälle bekannt, bei denen beispielsweise allein der Zugang zu besonderen Einkaufsmöglichkeiten im Vordergrund stand. Außerdem gründen etablierte Unternehmen nicht selten einen weiteren Betrieb. Aufgrund ihrer Kapitalstärke sind sie vielfach nicht auf öffentliche Mittel oder andere Fremdmittel angewiesen. Zu beachten ist auch, dass bei der Beantragung von Fördermitteln von den Hausbanken qualifizierte Anforderungen („Vorfilterfunktion“) gestellt werden (s. auch Pkt. 5.3.3), oder dass die Banken Gründungen ausschließlich mit bankeigenen Darlehen und ohne Fördermittel finanzieren.

5.3 Auswertungen der Umfrageergebnisse

5.3.1 Allgemeines

Die schriftlichen Umfragen und die Gespräche mit den Hausbanken, EKN und Kammern brachten wichtige Erkenntnisse hinsichtlich der Effektivität und der Förderung von KMU. Die Gesprächspartner waren gebeten worden, nicht nur zum Förderbereich sondern zum gesamten Themenkreis der Kreditvergabe Stellung zu nehmen. Die Interviewpartner zeichneten sich durch große Fachkompetenz und Erfahrung aus. Das Gleiche gilt für die Gespräche mit den geförderten Unternehmen (s. Nrn. 4.2.5 und 4.2.6).

Die Umfrage des RH nimmt für sich nicht in Anspruch, repräsentativ zu sein. Aufgrund der unter Berücksichtigung verschiedener Kriterien wie z. B. Region, Branche, Darlehenshöhe oder Art des Vorhabens (Neugründung, Erweiterung, Umschuldung) getroffenen Auswahl der Förderfälle (s. Pkt. 4.2.2) liefert die Umfrage dennoch umfassendes und stimmiges Datenmaterial zur Darstellung der Situation der geförderten Unternehmen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in die Untersuchung diejenigen Unternehmen nicht einbezogen wurden, deren Kredit-

wünsche bereits im Vorfeld durch die Hausbanken abgelehnt worden waren. Die Ergebnisse der Umfrage wurden im Übrigen von den besuchten Hausbanken und Endkreditnehmern bestätigt.

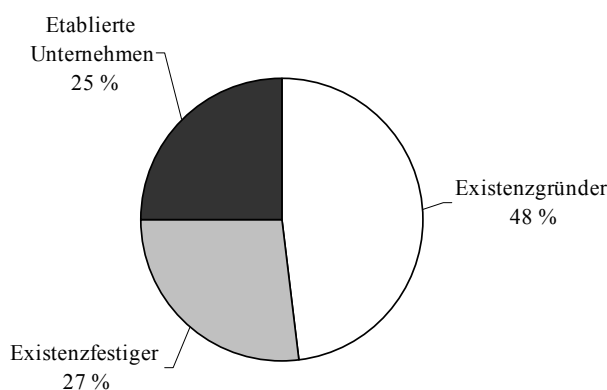
5.3.2 Endkreditnehmer

An der Umfrage nahmen 471 der 1.000 angeschriebenen Unternehmer teil. Um ein Profil der teilnehmenden EKN zu erhalten, hat der RH u. a. nach der Dauer der Marktzugehörigkeit, d. h. wie lange die Firma bereits besteht, nach der Branchenzugehörigkeit, nach dem Bildungsabschluss des EKN und nach einer eventuellen Arbeitslosigkeit vor der Gründung gefragt. Die Antworten führen zu nachfolgend dargestelltem Unternehmerprofil, das ein breites Spektrum an Wirtschaftszweigen und Kompetenz erkennen lässt.

– Unternehmergruppen nach Dauer der Marktzugehörigkeit

Bei den Umfrageteilnehmern wurde unterschieden in Existenzgründer (neu auf dem Markt), Existenzfestiger (weniger als 8 Jahre auf dem Markt) und etablierte Unternehmer (mehr als 8 Jahre auf dem Markt). Bei den Auswertungen wurden zuerst die Daten aller erfasst und in einem zweiten Schritt nach den drei Unternehmergruppen unterschieden. Den Anteil der einzelnen Unternehmergruppen zeigt Schaubild 4.

Schaubild 4: Anteil Unternehmergruppen nach Dauer der Marktzugehörigkeit



Die Umfrageteilnehmer verteilen sich auf die Unternehmergruppen Existenzgründer mit rd. 48%, Existenzfestiger mit rd. 27% und etablierte Unternehmen mit rd. 25%.

– Branchenzugehörigkeit der Umfrageteilnehmer

Die Branchenzugehörigkeit der Umfrageteilnehmer hat der RH insgesamt sieben Wirtschaftszweigen zugeordnet: Handwerk, Handel, Industrie, Dienstleistungs- und Kleingewerbe, Hotel- und Gaststättengewerbe sowie sonstiges Gewerbe; die Anteile, die auf die einzelnen Wirtschaftszweige entfallen, sind im Schaubild 5 dargestellt. Untersucht wurde auch, ob bei den Unternehmergruppen signifikante Unterschiede hinsichtlich der Anteile der einzelnen Wirtschaftszweige sichtbar werden (s. Schaubilder 6 bis 8).

Schaubild 5: Branchenzugehörigkeit aller Umfrageteilnehmer

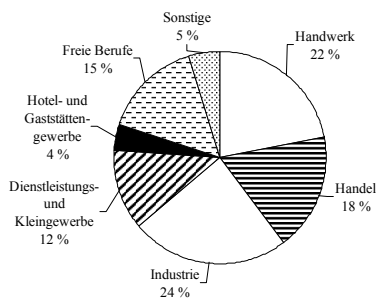


Schaubild 6: Branchenzugehörigkeit der Existenzgründer

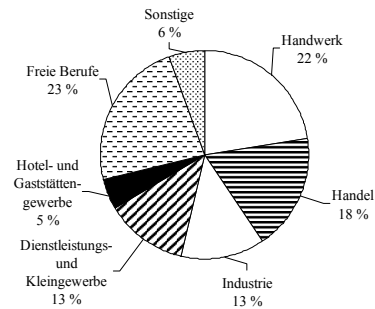


Schaubild 7: Branchenzugehörigkeit der Existenzfestiger

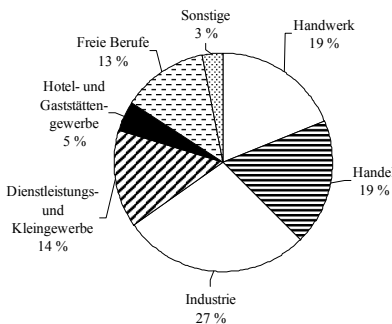
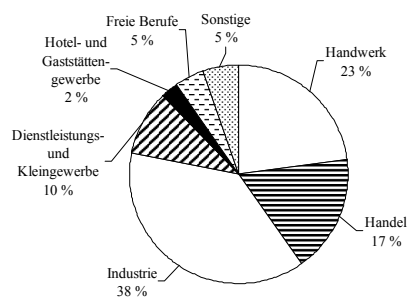


Schaubild 8: Branchenzugehörigkeit der etablierten Unternehmer



Während die Wirtschaftszweige Handwerk, Handel, Dienstleistungs- und Kleingewerbe, Hotel- und Gaststättengewerbe sowie Sonstige keine wesentlichen Unterschiede erkennen lassen, weichen die Anteile der Wirtschaftszweige Industrie und Freie Berufe der Unternehmergruppen untereinander doch deutlich ab. Während bei den Existenzgründern die Freien Berufe den größten Anteil haben, überwiegt bei den etablierten Unternehmern der Wirtschaftszweig Industrie. Ursache dafür dürfte sein, dass mit Einführung des GuW der Kreis der Antragsberechtigten um die Freien Berufe weiter geöffnet wurde. Bei den etablierten Unternehmen könnte der hohe Anteil der Industrie darin begründet sein, dass der Kapitalbedarf wesentlich höher liegt.

– Bildungsabschluss der Endkreditnehmer

Neben der Zuordnung zu den einzelnen Wirtschaftszweigen interessierte auch der Bildungsabschluss der EKN, der in den Schaubildern 9 bis 12 dargestellt wird.

Schaubild 9: Vorbildung aller Umfrageteilnehmer

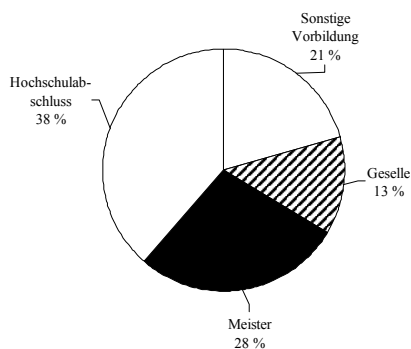


Schaubild 10: Vorbildung der Existenzgründer

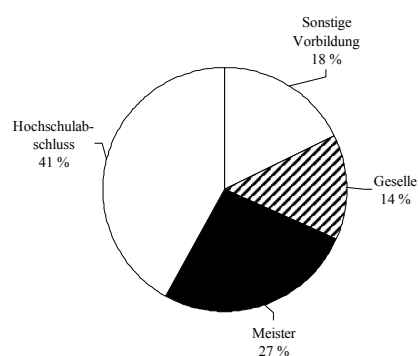


Schaubild 11: Vorbildung der Existenzfestiger

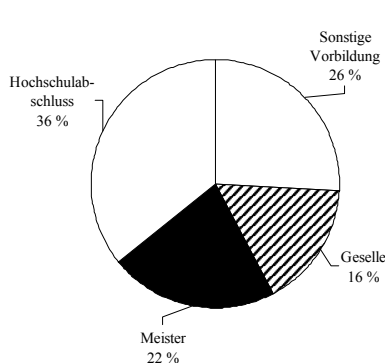
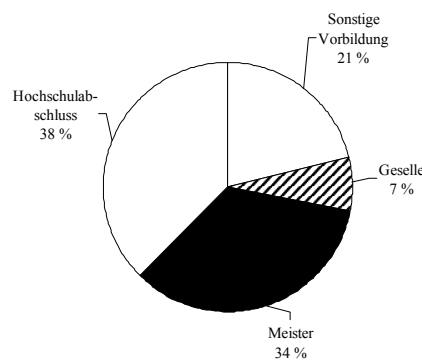


Schaubild 12: Vorbildung der etablierten Unternehmer



Bemerkenswert ist der hohe Anteil der EKN mit Hochschulabschluss bzw. qualifiziertem Berufsabschluss. Auch hier wurden zusätzlich die Angaben der einzelnen Unternehmergruppen ausgewertet.

Auffallend ist, dass die Unternehmergruppe Existenzgründer im Vergleich mit den anderen Gruppen deutlich mehr Hochschulabsolventen aufweist, d. h., viele Hochschulabsolventen machen sich selbstständig.

– Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Bemerkenswert ist auch, dass eine Existenzgründung mit Förderdarlehen aus der Arbeitslosigkeit heraus nur in einigen wenigen Fällen erfolgte. So haben lediglich 11 % der befragten EKN ein Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet. Dieser geringe Anteil von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus dürfte sich wohl damit begründen, dass die Hausbanken bei einer Gründung aus der Not Kreditwünsche sehr kritisch bewerten.

5.3.3 Finanzierung

Seit Längerem klagen KMU über die zunehmend schwieriger werdenden Kreditverhandlungen. Tatsächlich hat deren Abhängigkeit von Bankkrediten infolge der ungünstigen konjunkturellen Lage weiter zugenommen. Die bei vielen mittelständischen Unternehmen festzustellende mangelhafte Eigenkapitalausstattung und -entwicklung kann zudem zu Nachteilen bei der Beschaffung von Kapital auf dem Kapitalmarkt führen.

Die Sicherstellung einer ausreichenden Kreditversorgung ist ein zentrales Problem der mittelständischen Wirtschaft. Während Großunternehmen Zugang zum Kapitalmarkt und zu zahlreichen Finanzierungsquellen haben, sind KMU nahezu ausschließlich auf eine Versorgung durch Bankkredite angewiesen. Hinzu kommt, dass Hausbanken in jüngerer Zeit bei der Kreditvergabe eher vorsichtig sind. Ein Grund dafür sind die Regelungen von „Basel II“. Obwohl diese offiziell noch nicht in Kraft sind, orientieren sich die meisten Kreditgeber daran. Danach müssen Banken die Zahlungsfähigkeit der Schuldner genauer prüfen und bei mangelnder Bonität ihre Darlehen mit mehr Eigenkapital unterlegen. Dies führt im Ergebnis zu restriktiven Kreditvergaben und zu höheren Zinsen.

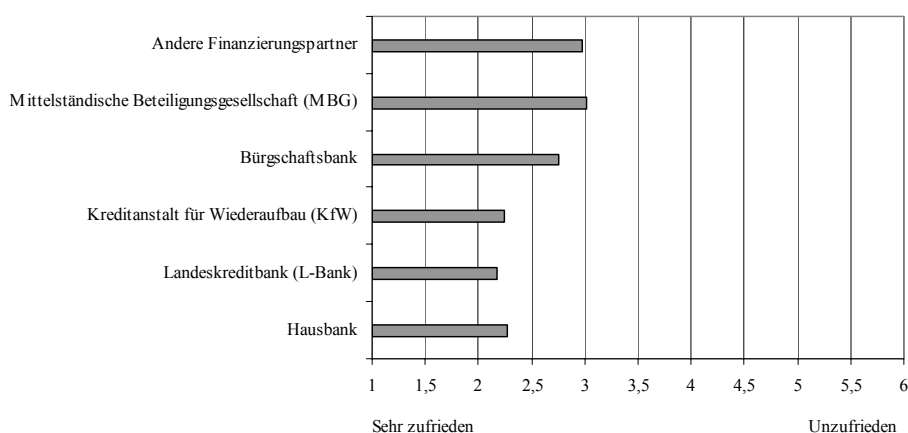
Auch der RH stellte im Rahmen seiner örtlichen Erhebungen eine eher restriktive Kreditvergabepraxis fest. So führen nach eigenen Angaben der Hausbanken im Schnitt nur rd. 44 % der Kreditgespräche zu positiven Kreditentscheidungen. Bei Existenzgründern, insbesondere bei Gründungen aus einer Notlage heraus, sehen die Banken Kreditwünsche wegen des hohen Ausfallrisikos besonders kritisch. Als hauptsächliche Gründe für Ablehnungen nannte die überwiegende Mehrzahl der interviewten Hausbanken fehlende persönliche und fachliche Qualifikationen sowie Zweifel an der Tragfähigkeit von Konzepten. Etablierte Unternehmen tun sich bei ihren Finanzierungswünschen dagegen oft leichter.

Der RH sieht ähnlich wie die Hausbanken die restriktive Vergabe von Darlehen, besonders im Bereich der Existenzgründer, auch als Ausfluss einer gewissen Fürsorgepflicht. Gerade Existenzgründer geraten im Falle eines Scheiterns oft in eine persönlich schwierige finanzielle Lage, manche gar an den Rand des Existenzminimums. Der RH verkennt dabei nicht, dass die restriktive Vergabe von Krediten zuallererst das Ausfallrisiko der Banken mindert. Auf der anderen Seite ist festzustellen, dass Unternehmen, deren Kreditwünsche kritisch geprüft worden sind, relativ gute Erfolgsaussichten haben. So sind immerhin rd. 77% dieser Unternehmen nach 5 Jahren noch am Markt. Das heißt, diese Unternehmen haben die schwierigen ersten Jahre nach ihrer Gründung überstanden und sind auf dem Weg sich dauerhaft am Markt zu etablieren.

Zum Thema Finanzierung stellte der RH folgende Fragen:

– „Wie zufrieden waren Sie mit folgenden Finanzierungspartnern?“

Schaubild 13: Zufriedenheit mit den Finanzierungspartnern



Die Bewertungen zeigen, dass die Unternehmen mit ihren Finanzierungspartnern im Großen und Ganzen zufrieden sind. Zu beachten ist allerdings, dass nur Unternehmen antworteten, die Kredite erhalten haben.

– „Hatten Sie Schwierigkeiten Kredite zu erhalten?“

Übersicht 9: Probleme beim Krediterhalt

	Ja	Nein	Keine Angabe
Anzahl	110	348	13
In %	23,4	73,9	2,8

23,4% der antwortenden EKN hatten Schwierigkeiten, Kredite zu erhalten. Bezogen auf die Unternehmergruppen ergab die weitere Auswertung, dass rd. 27% der Existenzgründer, rd. 25% der Existenzfestiger und rd. 19% der etablierten Unternehmen diese Frage bejahten. Hier zeigt sich, dass die Kreditversorgung mit zunehmender Dauer der Präsenz am Markt weniger problematisch wird. Wegen der relativ geringen Unterschiede kann von einer groben Benachteiligung der Existenzgründer indes nicht gesprochen werden. Auch hier ist zu beachten, dass nur Unternehmen antworteten, die letztendlich Kredite erhalten haben. Für die überwiegende Mehrheit davon war es kein Problem, Kredite zu erhalten.

- „Wie hoch sollte die Eigenkapitalausstattung von Existenzgründungen nach Ansicht von Hausbanken sein und wie hoch ist die Eigenkapitalquote tatsächlich?“

Übersicht 10: Eigenkapitalquote

	Unter 10 %	Zwischen 10 % und 20 %	Über 20 %
Nach Ansicht der Hausbank notwendig	Antworteten 0,48 % aller Banken	Antworteten 57,50 % aller Banken	Antworteten 42,02 % aller Banken
Tatsächlich vorhanden	Antworteten 28,51 % aller Banken	Antworteten 67,63 % aller Banken	Antworteten 3,86 % aller Banken

Die überwiegende Mehrzahl der betreuten Existenzgründer hat eine Eigenkapitalquote von weniger als 20 % und bleibt damit weit hinter der von Hausbanken für sinnvoll gehaltenen Eigenkapitalquote zurück.

5.3.3.1 Darlehenskonditionen

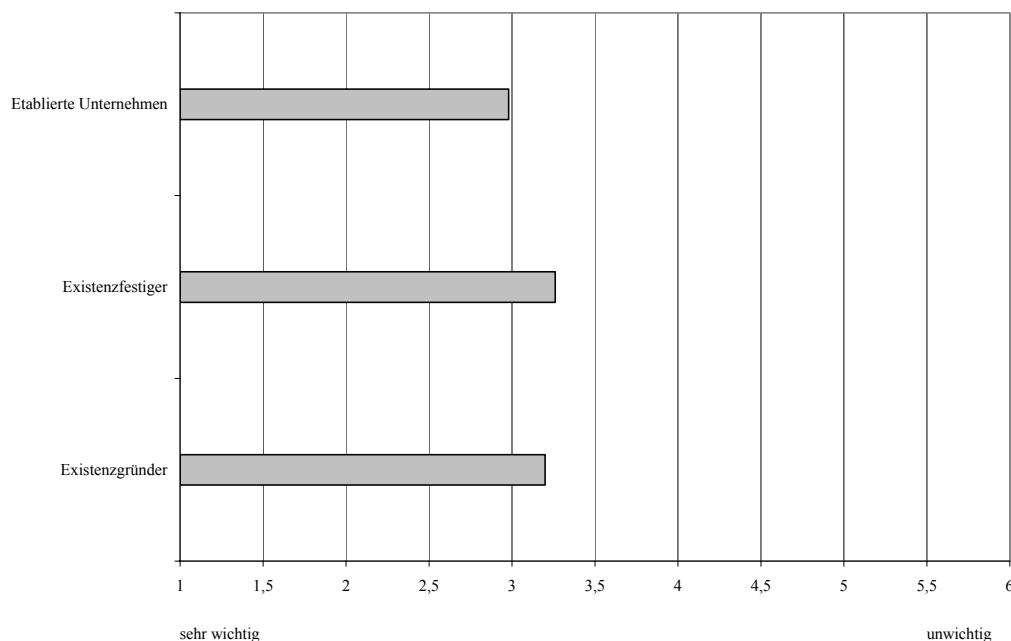
Bereits die Bezeichnung „zinsverbilligte Darlehen“ weist darauf hin, dass solche Darlehen mit ihren im Vergleich zum marktüblichen Zinsniveau ermäßigten Zinssätzen zu Kostenentlastungen bei Unternehmen führen sollen. Im Mittelpunkt der Betrachtung darf aber nicht allein der ermäßigte Zinssatz stehen. In eine Kreditentscheidung müssen vielmehr alle Darlehenskonditionen, wie z. B. Laufzeit, tilgungsfreie Jahre, Sondertilgungen, etc. einbezogen werden. Im Rahmen der örtlichen Erhebungen ging der RH deshalb der Frage nach, welche Bedeutung den einzelnen Darlehenskonditionen beizumessen ist.

- Zinssatz

Nach den Auswertungsergebnissen haben die Befragten der Höhe der Zinssätze als Erfolgsfaktor eine eher geringere Bedeutung beigemessen.

Die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen von Zinersparnissen sollten daher nicht überbewertet werden. Wichtig ist vielmehr die grundsätzliche Wirtschaftlichkeit von Vorhaben. Zinsbelastungen sind im Rahmen dieser Betrachtung aufgrund ihres Anteils an der Gesamtkostenbelastung eines Unternehmens selten eine ausschlaggebende Größe. Diese Ansicht vertraten 33 der 35 aufgesuchten Hausbanken. Diese Einschätzung deckt sich mit der im Rahmen der Umfrage bei den Hausbanken und den EKN zutage gekommenen Bewertung über die Bedeutung des Zinssatzes für den Erfolg eines Vorhabens.

Schaubild 14: Bedeutung des Zinssatzes für die unternehmerische Investitionsentscheidung



Interessant ist, dass die Bewertungen von Existenzgründern, von Existenzfestigern und von etablierten Unternehmen nur unwesentlich voneinander abweichen. Trotz der aufgrund der zeitlichen Präsenz am Markt unterschiedlichen Ausgangslagen und Finanzierungsbedürfnisse bewerteten die Existenzgründer die Bedeutung des Zinssatzes für ihre unternehmerische Investitionsentscheidung durchschnittlich mit der Note 3,2, die Existenzfestiger mit 3,26 und die etablierten Unternehmen mit 2,98.

– Weitere Darlehensbedingungen

Die Hausbanken haben in den Interviews mit dem RH darauf hingewiesen, dass sie die kundenfreundlichen Konditionen der Förderdarlehen wie die flexiblen Laufzeiten, die Möglichkeit von Sondertilgungen und die Einräumung von tilgungsfreien Jahren für wichtiger ansehen als einen gering subventionierten Zinssatz. Weitere Anregungen oder Kritik zum Bereich der übrigen Konditionen wurden indes nicht geäußert.

5.3.3.2 Förderintensität

Die eher zurückhaltenden Bewertungen der Wirkung von zinsverbilligten Darlehen durch Hausbanken und EKN überraschen nicht. Bedeutsamer für Unternehmen ist die Entwicklung der Kapitalmarktzinsen. Bewegungen der Kapitalmarktzinsen (sowohl nach oben als auch nach unten) können sich betriebswirtschaftlich wesentlich stärker auswirken als die Zinsverbilligungen von Förderdarlehen.

Förderdarlehen werden gegenüber bankeigenen Darlehen regelmäßig zusätzlich im Zins verbilligt. Der RH untersuchte die Förderintensität in den drei Förderprogrammen. Die Entwicklung ist im nachfolgenden Schaubild dargestellt:

Grundlage für die Betrachtung war das Verhältnis von Mitteleinsatz aus dem Bankbeitrag zu Darlehensvolumen. Dabei hat der RH aus Gründen der Vergleichbarkeit nur die Subventionseffekte dargestellt, die durch den Einsatz der Mittel aus dem Bankbeitrag erzielt werden. Er ist sich bewusst, dass beim GuW eine Bündelung der Förderung auf Bundesebene mit der Förderung auf Landesebene erfolgt und dadurch der Zinsvorteil für die Darlehensnehmer bei diesem Darlehen etwas höher liegt als der nur aus dem Mitteleinsatz aus dem Bankbeitrag errechnete.

Schaubild 15: Entwicklung der Förderintensität

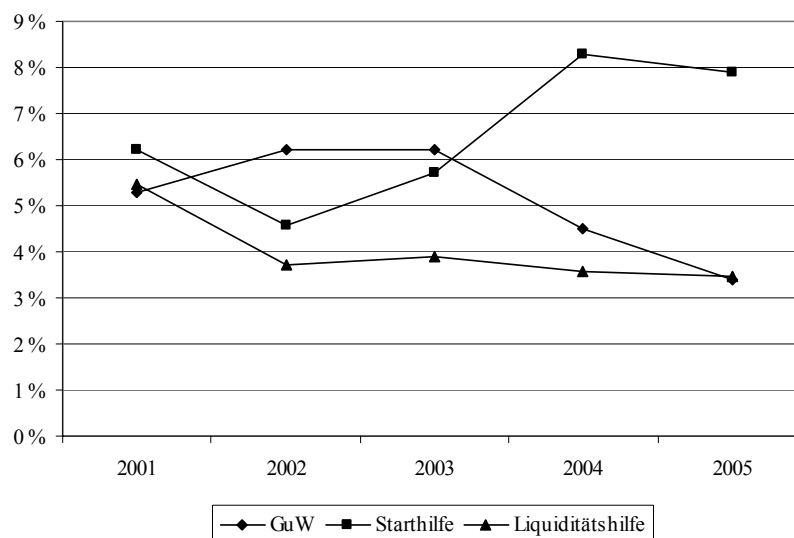


Schaubild 15 verdeutlicht, dass den einzelnen Programmen ab dem Jahr 2003 offenbar unterschiedliche Bedeutung beigemessen wurde. So wurde die Förderintensität des Starthilfeprogramms von 5,71 % im Jahr 2003 auf 7,89 % im Jahr 2005 erheblich gesteigert. Die des Liquiditätshilfeprogramms sank von 3,89 % im Jahr 2003 nur leicht auf 3,46 % im Jahr 2005 (s. auch Pkt. 4.2.2).

Gravierender sind die Änderungen im GuW. Im Jahr 2003 wurden noch Darlehen mit einem Gesamtvolumen von 467.702.527 € mit 28.978.512 €, d. h. mit einem durchschnittlichen Subventionswert von 6,2 %, unterstützt. Im Jahr 2005 wurden für Darlehen in Höhe von 798.093.246 € nur noch Fördermittel in Höhe von 27.166.893 € zur Verfügung gestellt. Dadurch sank der Subventionswert auf durchschnittlich nur noch 3,4 % bzw. er ging gegenüber dem des Jahres 2003 um rd. 45 % zurück (s. auch Pkt. 4.2.2).

Erst durch diese deutliche Absenkung war es möglich, die Gesamtsummen der nach dem GuW ausgereichten Förderdarlehen massiv zu erhöhen, was im Ergebnis dazu führte, dass sich GuW-Darlehen in ihrer Wirkung immer mehr banküblichen Darlehen annäherten (s. auch Pkt. 4.2.2 – Programm GuW). Nach Ansicht des RH wird das Förderziel, KMU wirksam zu unterstützen, dadurch deutlich eingeschränkt. Die Wirtschaftlichkeit von Vorhaben kann damit nicht nennenswert gesteigert werden. Die geringen betriebswirtschaftlichen Vorteile werden von den Unternehmen vielmehr mitgenommen.

Der RH verkennt nicht, dass Zinsverbilligungen möglicherweise einen psychologisch vorteilhaften Effekt insoweit erzielen, als sich damit KMU vom Land unterstützt fühlen. Darüber hinaus führen die minimalen Zinsersparnisse zu keinen nennenswerten Vorteilen für Unternehmen.

Dies sehen im Übrigen 32 der 35 befragten Hausbanken (= 91 %) ebenso.

5.3.3.3 Stellung von Sicherheiten

Die Bestimmungen des KWG und die Rundschreiben der BaFin regeln die bank-internen Sicherungsmechanismen. Danach müssen alle Kreditinstitute die Beleihungsrichtlinien beachten und die Kredite, vom begrenzt eingeräumten Anteil an Blanko-Kontingenten abgesehen, mittels vollwertigen Sicherheiten abdecken. Können Kunden die geforderten Sicherheiten nicht stellen, so sind die Banken gehalten, beantragte Kredite zu verweigern, selbst wenn Vorhaben der Kunden vernünftig und Erfolg versprechend erscheinen.

Entgegen anderslautenden Presseberichten scheint die Stellung von Sicherheiten in der Praxis weniger ein Problem zu sein. Dies ergibt sich aus den Gesprächen mit den Hausbanken und den Ergebnissen der Umfragen. Danach bewerten die

Hausbanken die Stellung banküblicher Sicherheiten mit einem Wert von 2,96 und damit nicht als besonders bedeutend. Auch die EKN messen der Stellung von Sicherheiten mit einer Bewertung von 3,12 keine besondere Bedeutung zu.

Unabhängig von diesen Aussagen sind Sicherheiten für Banken grundsätzlich bedeutsam. Kreditgespräche und Kreditentscheidungen haben jedoch zuallererst das Vorliegen eines tragfähigen Geschäftskonzepts zum Gegenstand. Kunden müssen von ihrer Idee überzeugt sein und durch die Stellung eigener Sicherheiten einen Teil des Risikos übernehmen. Eine völlige Verlagerung auf die Bank ist nicht gewünscht. Laut Aussagen von Hausbanken akzeptieren Kunden diesen Ansatz im Allgemeinen. Andererseits scheuen sich Banken Kredite trotz werthaltiger Sicherheiten zu vergeben, wenn kein tragfähiges Konzept vorliegt. Banken sehen sich nicht als Sicherheitenverwerter.

Sollten trotz aussichtsreicher Geschäftsidee Sicherheiten fehlen, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, Sicherheiten in Form von Bürgschaften zu stellen.

5.3.3.4 Einsatz zinsverbilligter Darlehen

Entschließen sich Hausbanken zur Übernahme von Finanzierungen, weisen sie grundsätzlich auf öffentliche Finanzierungsangebote hin. Sie begründen dies vor allem mit ihrer Verpflichtung zur ordnungsgemäßen Beratung der Kunden, die Hinweise zu Fördermöglichkeiten sowie deren Nutzung beinhaltet. Hinzu kommt, dass den Kunden die Fördermöglichkeiten meist bekannt sind, und sie sich schon deshalb über das Angebot informieren lassen. Die oftmals bestehende örtliche Konkurrenz unter den Hausbanken verstärkt diese Haltung. Im Ergebnis führt dies dazu, dass für rd. 75 % der beantragten und nicht abgelehnten Vorhaben Förderdarlehen eingesetzt werden.

In den restlichen 25 % der Fälle werden bankeigene Darlehen bevorzugt. Auf bankeigene Darlehen wird vor allem aus folgenden Gründen zurückgegriffen:

- Förderdarlehen werden nur ab einer gewissen Untergrenze in Anspruch genommen, da sonst der Arbeitsaufwand in keinem Verhältnis zum Nutzen steht; antworteten 25 von 35 Banken.
- Eigene Darlehen der Bank sind in der Handhabung hinsichtlich von Tilgungsmöglichkeiten, Laufzeiten usw. flexibler; antworteten 29 von 35 Banken.
- Die Förderrichtlinien sehen für manche Fallkonstellationen keine Förderung vor; antworteten 8 von 35 Banken.
- Die Bank räumt bei entsprechender Bonität des Kunden günstigere Konditionen ein als die der Förderdarlehen, wenn z. B. Realkredite möglich sind; antworteten 23 von 35 Banken.

5.4 Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen

Das MFG sieht im Interesse der Sicherung einer ausgewogenen Wirtschaftsstruktur des Landes unter anderem vor, die Arbeits- und Ausbildungsplätze in den Unternehmen der mittelständischen Wirtschaft zu sichern und auszubauen (§ 1 Abs. 1). In den Anträgen auf Existenzgründungs- und Existenzfestigungsförderung sind Angaben zur Anzahl der neu zu schaffenden, der im Antragszeitpunkt im Unternehmen vorhandenen oder der zusätzlichen Arbeits- und Ausbildungsplätze zu machen. Die nach Abschluss der Vorhaben zu führenden Verwendungsnachweise enthalten dagegen keine Angaben darüber, ob die vorhandenen Arbeits- und Ausbildungsplätze gesichert und ob die geplanten neuen tatsächlich geschaffen wurden. Bei der Prüfung der Verwendungsnachweise verweist die L-Bank im Prüfvermerk darauf, dass das Arbeitsplatzkriterium nicht wesentlich ist und übernimmt die Arbeitsplatzzahlen aus dem Antrag in den Prüfvermerk. Ein Abgleich mit Hausbanken und EKN erfolgt somit nicht.

Die von den EKN bei der Umfrage des RH gemachten Angaben zu den Arbeitsplatzzahlen waren unvollständig, in sich nicht plausibel und daher nicht verwertbar. Der RH fragte deshalb bei den EKN im Rahmen seiner örtlichen Erhebungen nach den aktuellen Zahlen der Arbeits- und Ausbildungsplätze. Dabei stellte er fest, dass die in den Anträgen gemachten Angaben und Planungen in den weitaus

meisten Fällen nicht mit den Zahlen in der Realität übereinstimmten. Es ist zu vermuten, dass in der Hoffnung auf Förderung oft zu positive Erwartungen in den Anträgen formuliert werden.

Das Ergebnis der örtlichen Erhebungen bestärkte den RH in seiner Meinung, dass die bloße Übernahme von in den Anträgen gemachten Angaben keine verlässliche Basis für die Beurteilung des Erfolgs der Förderprogramme sein kann. Der RH verkennt dabei nicht, dass eine Förderung nicht allein ursächlich für die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen ist. Solche werden geschaffen, wenn sie wirtschaftlich sind, d. h. die Unternehmen einen Vorteil davon haben. Dieser Vorteil dürfte in den wenigsten Fällen durch die Ausreichung von zinsverbilligten Darlehen begründet werden.

Der RH hat daher auch Zweifel, ob die im Mittelstandsbericht 2005 enthaltenen Angaben zur Zahl der bisherigen und zukünftigen Arbeitsplätze haltbar sind.

Übersicht 11: Angaben zur Zahl der Arbeitsplätze

	Arbeitsplätze bisher	Arbeitsplätze zukünftig	Zuwachs
Existenzgründung	109.285	121.300	+12.015
Existenzgründung, innovativ	6.801	8.705	+1.904
Starthilfe	1.394	3.551	+2.157
Gesamt	117.480	133.556	+16.076
GuW	15.621	16.606	+985
Mittelstandskredit			

(Quelle: Mittelstandsbericht 2005, S. 56)

Um für die Erstellung des in § 24 MFG vorgesehenen Mittelstandsberichts und für die Evaluierung von Förderprogrammen verlässlichere Datengrundlagen zu haben, sollte die Zahl der geschaffenen und gesicherten Arbeits- und Ausbildungsplätze im Verwendungsnachweis angegeben und von den Hausbanken bestätigt werden. Nach den Erfahrungen des RH während der örtlichen Erhebungen dürfte die Umsetzung dieser Empfehlung in der Praxis kein Problem sein.

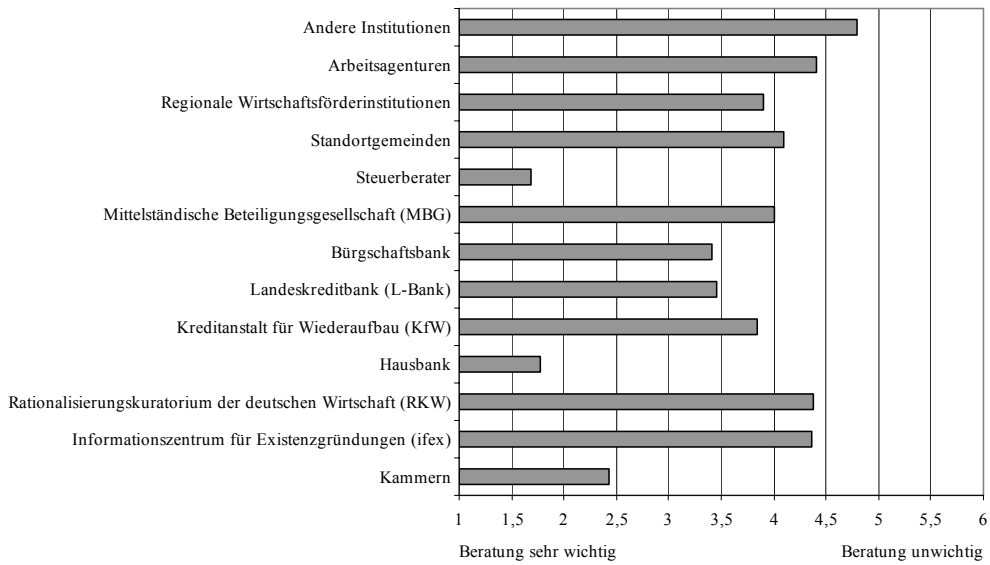
5.5 Beratungswesen

Die besuchten Hausbanken, die Kammern und die Zentralinstitute der Hausbanken halten Beratungsdienstleistungen für einen wichtigen Bestandteil zumindest zu Beginn einer Unternehmensgründung. Sie liefern zusätzliche Informationen zur Konkurrenzsituation und zum Marktgeschehen. Individuelle Beratungen von Existenzgründern sind auch deshalb wichtig, weil diesen oft Konzepte, Qualifikationen und Sicherheiten fehlen. Insbesondere gilt dies, wenn Gründungen aus der Not heraus (z. B. wegen Arbeitslosigkeit) erfolgen. Vor dem Hintergrund, dass sich die Beratungsdienstleistungen der einzelnen Institutionen nach Art, Inhalt und Umfang unterscheiden, war von Interesse, welche Bedeutung den jeweiligen Angeboten zugemessen wird.

Der RH stellte deshalb zum Thema Beratung in seiner Umfrage folgende Fragen:

- „Werden die Beratungsleistungen folgender Institutionen nach Kenntnis von Hausbanken angenommen?“

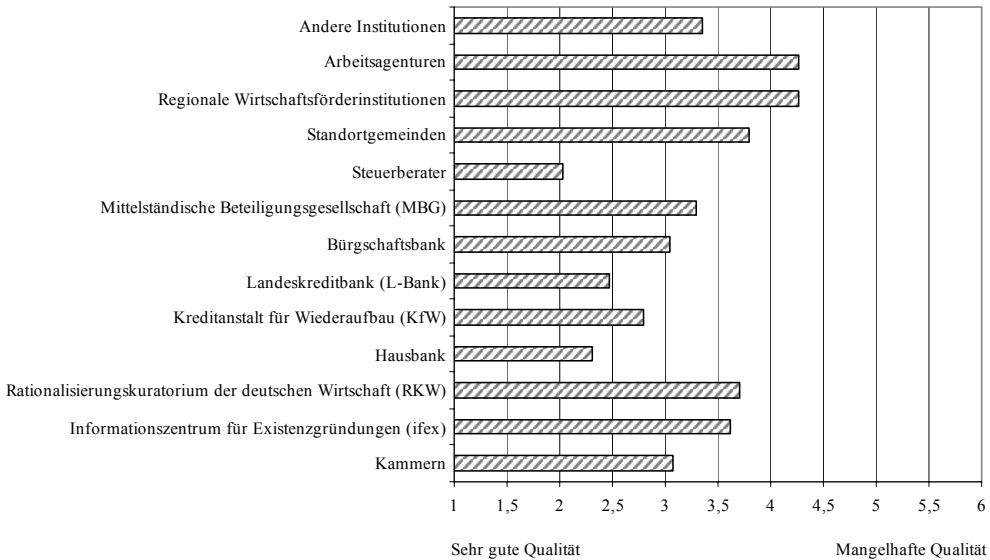
Schaubild 16: Bedeutung der Inanspruchnahme von Beratungen in der Einschätzung der Hausbanken



Das vielfältige Angebot von Beratungsinstitutionen wird offensichtlich differenziert gesehen. Für die Vertreter der Hausbanken stehen die Beratungen durch Steuerberater und Hausbank deutlich im Vordergrund. Die Beratungsdienstleistungen von ifex, RKW, L-Bank, Bürgschaftsbank usw. werden nach Einschätzung der Hausbanken relativ zurückhaltend in Anspruch genommen.

– „Sind Unternehmen mit der Qualität von Beratungsdienstleistungen zufrieden?“

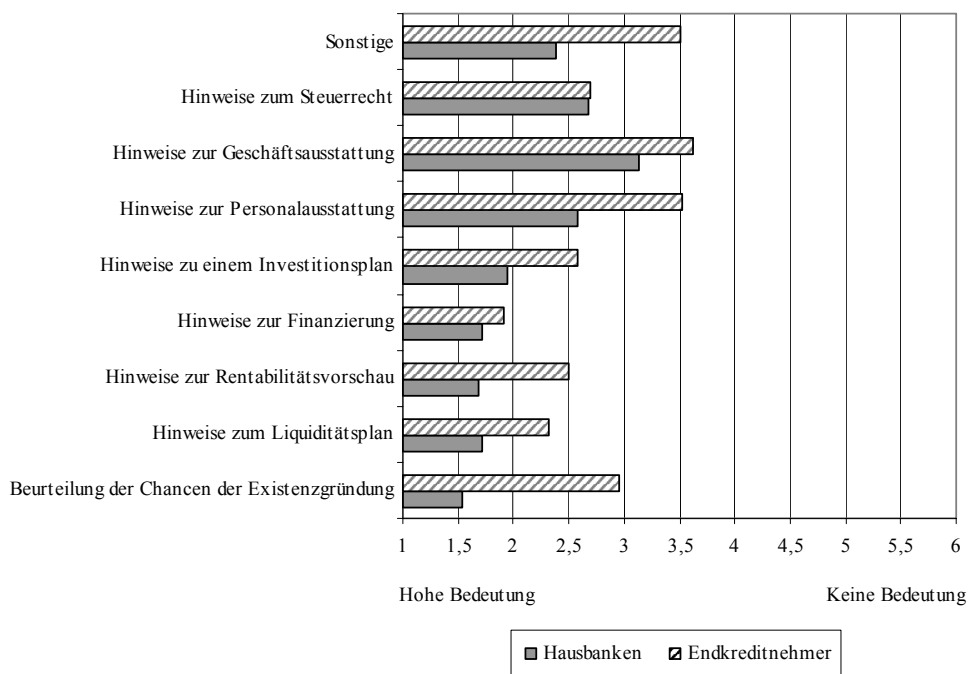
Schaubild 17: Bewertung der Qualität von Beratungsdienstleistungen durch Unternehmen



Mit der Qualität der Beratung durch Hausbanken und Steuerberatern sind die Unternehmer zufrieden, mit der Qualität der in Anspruch genommenen Beratungen anderer Anbieter offensichtlich weniger. Die Einschätzung ist nahezu deckungsgleich mit den Angaben der Hausbanken.

– „Wie wichtig sind die folgenden Beratungsinhalte für Unternehmen?“

Schaubild 18: Bedeutung von Beratungsinhalten in der Einschätzung der Hausbanken und Endkreditnehmer



Im Rahmen ihrer beratenden Tätigkeit sehen Hausbanken eine Beurteilung der Chancen der Existenzgründung als besonders wichtig an. Unternehmen messen einer diesbezüglichen Beratung dagegen eher weniger Bedeutung bei. Grund für diese voneinander abweichende Beurteilung ist, dass Unternehmer – vor allem Existenzgründer – von ihrer Geschäftsidee voll überzeugt sind. Selbst grundsätzlich nachvollziehbare Einwände von Hausbanken oder anderen Beratern werden als Kritik empfunden.

Als wichtigster Teil der Beratung wird ganz eindeutig die Frage der Finanzierung gesehen. Bedeutsam sind in erster Linie sowohl für Hausbanken als auch Unternehmer Hinweise zur Rentabilitätsvorschau, zum Liquiditätsplan und zum Investitionsplan. Als weitaus weniger bedeutsam werden Beratungen zur Geschäftsausstattung oder zur Personalausstattung gesehen.

– „Wird eine länger andauernde Beratung oder Begleitung für wünschenswert gehalten?“

Übersicht 12: Dauer der Beratung/Begleitung durch die Hausbank

durchschnittliche Bewertung nach der Schulnotenskala	Hausbanken	Endkreditnehmer
Begleitung durch die Hausbank während der Gründungsphase	1,98	3,30
Begleitung durch die Hausbank während der ersten Geschäftsjahre	2,15	3,33

Die Begleitung von Unternehmen in der Gründungsphase sowie in den ersten Geschäftsjahren erscheint den Hausbanken somit relativ wichtig. Unternehmer halten dies jedoch nicht für unbedingt erforderlich. Eine laufende Begleitung halten sie für Einmischung in ihren inneren Geschäftsbetrieb.

– „Verbessern Beratungen die Erfolgsaussichten von Unternehmen?“

Übersicht 13: Auswirkung von Beratungen auf den Unternehmenserfolg

durchschnittliche Bewertung nach der Schulnotenskala	Hausbanken	Endkreditnehmer
Beratungen durch Dritte	2,46	3,40

Bei der Beurteilung der Erfolgsfaktoren betrachten die Hausbanken Beratungsdienstleistungen Dritter als weniger wichtig (Wert 3,07). Gleichwohl verbessern ihrer Ansicht nach solche Leistungen die Erfolgsaussichten (Wert 2,46). Demgegenüber messen die EKN den Beratungsleistungen Dritter deutlich weniger Gewicht bei (Wert 3,40).

Vor dem Hintergrund, dass der Beratungsbereich in den Jahren 2001 bis 2005 mit insgesamt 13 Mio. € subventioniert wurde, sollte dieses eher verhaltene Kundenfeedback Anlass sein, über das vielfältige Beratungsangebot als solches, aber auch über die Inhalte der Beratungen nachzudenken. Offensichtlich wird den tatsächlichen Bedürfnissen der Unternehmen zu wenig Rechnung getragen.

5.6 Anregungen und Kritik der Umfrageteilnehmer

Im Rahmen der Umfragen wurden den Hausbanken und den EKN Gelegenheit gegeben, Anregungen und Kritik zur Wirtschaftsförderung verbal zu äußern.

⇒ Hausbanken:

Die Umfrageergebnisse bei den Hausbanken waren deckungsgleich mit den Äußerungen anlässlich der örtlichen Erhebungen. Im Detail kann deshalb auf Anlage 3 verwiesen werden.

⇒ Endkreditnehmer:

Zur Frage, welche Änderungen an den bestehenden Antrags- und Genehmigungsverfahren sinnvoll wären, gingen sehr unterschiedliche Äußerungen ein. Während einige Unternehmen keinerlei Probleme mit dem Antrags- und Bewilligungsverfahren hatten, den Bürokratieaufwand als vertretbar einstufen und die Arbeit der Hausbanken und der L-Bank lobten, übten andere auch Kritik am Förderverfahren. Sie klagten, dass Hausbanken oft kein Interesse an der Ausreichung von Fördermitteln hätten, die Beantragung von Fördermitteln zu umständlich wäre, Informationen über Fördermittel fehlten sowie Bürgschaften zu restriktiv vergeben würden. Einig waren sich Existenzgründer, Existenzfestiger und auch die etablierten Unternehmen in ihrer Forderung nach weiterem Bürokratieabbau. Insbesondere wurde die Zusammenarbeit mit den örtlichen Behörden kritisiert. Baugenehmigungen und andere Genehmigungsverfahren dauerten zu lange. Einigen Unternehmern war darüber hinaus auch die Beantragung der Fördermittel über die Hausbanken zu langwierig.

Zur Frage, was den Erfolg von Unternehmen behindern könnte, gingen zahlreiche Antworten ein. Genannt wurden die ungünstige wirtschaftliche Lage, die Konsumzurückhaltung, die hohen Lohnnebenkosten, die hohe Steuerlast und die Probleme, gut ausgebildetes und motiviertes Personal zu finden. Ansonsten wurde hier die Bürokratie außerhalb des Antrags- und Genehmigungsverfahrens, angefangen von der Zusammenarbeit mit den Kommunen, mit anderen örtlichen Behörden bis hin zur Erfüllung verschiedener Auflagen und Erstellung von Statistiken genannt. In den Antworten wurde auch immer wieder auf die Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabepaxis der Hausbanken hingewiesen. Bemängelt wurde in diesem Zusammenhang, dass die Hausbanken eine zu geringe Risikobereitschaft hätten und zu hohe Sicherheiten verlangen würden. Des Weiteren wurden zu enge Kreditlinien moniert.

In breiter Front kritisierten die Unternehmen zudem die Beratungsdienstleistungen. Die Äußerungen dazu reichten von der allgemeinen Forderung nach besserer Beratung bis hin zu Vorwürfen unzureichender oder gar falscher Beratungen.

Auf die Frage, was sie selbst besser machen würden, nannten die antwortenden Unternehmen in erster Linie die eingehende Beschäftigung mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Insbesondere sollte danach der Planungsphase größere Bedeutung beigemessen, die Kostenkontrolle verbessert und zu schnelles Wachstum mit entsprechendem Mitteleinsatz vermieden werden. Ziel vieler Unternehmen ist es, eine gewisse Unabhängigkeit von Banken zu bewahren. Eine möglichst hohe Eigenkapitalquote soll angestrebt werden. Einige Unternehmer hielten es darüber hinaus für wichtig, Existenzgründungsseminare zu besuchen und darauf zu achten, dass gerade in der Gründungsphase geeignete Berater zur Verfügung stehen.

Die Forderungen nach Bürokratieabbau, Rückführung der Steuerlast, Verbesserung der Beratungsdienstleistungen u. a. haben für Unternehmen demnach offensichtlich große Bedeutung. Diese Themen wurden hauptsächlich angesprochen. Die staatliche Unterstützung durch Ausreichung von zinsverbilligten Darlehen scheint dagegen kein zentrales Anliegen zu sein. Es gingen weder grundsätzliche Forderungen nach Änderung von Förderrichtlinien, nach Ausweitung der Fördermöglichkeiten noch nach Erhöhung der Förderintensität ein. Änderungswünsche zu Vertragsgestaltungen oder zu bestimmten Darlehenskonditionen wurden ebenfalls nicht geltend gemacht.

5.7 Erfolgsfaktoren für Unternehmen

In einer abschließenden Betrachtung der einzelnen Auswertungsergebnisse hat der RH nachfolgend zusammengefasst die Faktoren dargestellt, die offensichtlich zu einem erfolgreichen Unternehmen führen können.

Vorab war von besonderem Interesse, wie lange sich Existenzgründer, die eine besondere Zielgruppe der Wirtschaftsförderung des Landes sind, am Markt behaupten können. Der RH fragte deshalb die Hausbanken, wie hoch der Anteil der von ihnen betreuten Existenzgründer ist, die noch nach 5 Jahren am Markt sind. Dazu wurden folgende Angaben gemacht:

Übersicht 14: Anteil der betreuten Existenzgründer, die nach fünf Jahren noch am Markt sind

Existenzgründer insgesamt	Davon geförderte Existenzgründer	Davon nicht geförderte Existenzgründer
76,68 %	78,51 %	21,94 %

Ganz offensichtlich sind die Erfolgsaussichten der geförderten Existenzgründer am Markt zu bestehen, sehr hoch. Unabhängig davon bestätigten rd. 79% der Hausbanken, dass geförderte Unternehmen im Allgemeinen grundsätzlich bessere Chancen haben, am Markt zu verbleiben.

Die grundsätzlichen Fragen, welche Faktoren zu einem Erfolg beitragen bzw. beigetragen haben, wurden von den Hausbanken und der EKN folgendermaßen beantwortet bzw. gewichtet:

– Frage an die Hausbanken:

In welchem Umfang verbessern die folgenden Leistungen die Erfolgsaussichten von Unternehmen?

Übersicht 15: Instrumente zur Verbesserung der Erfolgsaussichten

Wichtige Instrumente der Wirtschaftsförderung laut Hausbanken	Platzziffer	Bewertung
Haftungsfreistellung	1	2,24
Bürgschaften	2	2,27
Beratungen	3	2,46
Zuschüsse	4	2,47
Beteiligungen	5	2,58
Zinsverbilligte Darlehen	6	2,82

Folgt man dieser Abstufung der aus der Sicht der Hausbanken wichtigen Förderinstrumente, werden zinsverbilligte Darlehen nur nachrangig als „wichtiges Instrument der Wirtschaftsförderung“ gesehen.

– Frage an die Hausbanken und EKN:

Wie wichtig sind folgende Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens?

Übersicht 16: Erfolgsfaktoren für Unternehmen

	Hausbanken		Endkreditnehmer	
	Platzziffer	Bewertung	Platzziffer	Bewertung
Persönliche Qualifikation	1	1,15	1	1,77
Fachliche Qualifikation	2	1,34	2	1,78
Liquiditätsplanung	3	1,89	5	2,83
Marketing und Vertrieb	4	1,95	3	2,43
Begleitung Hausbank in der Gründungsphase	5	1,99	8	3,30
Marktsituation	6	2,10	4	2,79
Begleitung Hausbank erstes Geschäftsjahr	7	2,16	9	3,33
Bankübliche Sicherheit	8	2,96	6	3,12
Beratung durch Dritte	9	3,07	10	3,40
Höhe Zinssatz	10	4,18	7	3,17

Hier zeigt sich bei der Bewertung der wichtigsten Erfolgsfaktoren eine weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der Qualifikationsanforderungen an den Gründer bzw. Unternehmer und einer richtigen konzeptionellen Vorbereitung. Aber auch hier ist festzuhalten, dass die EKN der Höhe des Zinssatzes als Erfolgsfaktor nur eine nachrangige Bedeutung einräumen. Danach stellt nicht die finanzielle Wirtschaftsförderung den wesentlichen Erfolgsfaktor dar, sondern die persönliche und fachliche Qualifikation des Unternehmers sowie eine schlüssige Konzeption.

Besonders wichtig ist ganz offensichtlich auch die „Vorfilterfunktion“ der Hausbanken, worauf insbesondere die von den Hausbanken angegebene hohe Quote der längerfristig am Markt präsenten geförderten Unternehmen hindeutet.

Wie wichtig diese Vorfilterfunktion ist, kann mit Untersuchungen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn aus den 90er-Jahren untermauert werden. Danach scheiterten rd. 30 % der Gründer nach drei Jahren und rd. 50 % der Gründer nach fünf Jahren. Die Kammern bestätigen diese alte Faustformel aufgrund aktueller Erkenntnisse; so sind rd. 40 % aller Gründer nach drei Jahren und bis zu 60 % der Gründer nach fünf Jahren nicht mehr am Markt.

6 Einzelfälle

In einigen Fällen konnten die Hausbanken die zweckentsprechende Verwendung nur unvollständig nachweisen. Nachfolgend werden beispielhaft Schwerpunktthemen anhand von Einzelfällen erläutert:

6.1 Thema Subsidiarität

In der Wirtschaftsförderung gilt generell das Subsidiaritätsprinzip, wonach die Selbsthilfe der staatlichen Förderung vorgeht (§ 5 MFG). Dieser Grundsatz wird aus den Bestimmungen der §§ 23, 44 LHO und der VV hierzu abgeleitet.

Die Prüfung der aus dem Subsidiaritätsprinzip abgeleiteten Bedürftigkeit spielt in der Darlehensförderung seit der Einführung des GuW im Dezember 2000 keine Rolle mehr, insbesondere seit der Kreis der Darlehensnehmer auf die Freien Berufe einschließlich der Heilberufe und der Rechtsanwälte erweitert worden ist. Das Kriterium wird nach Feststellung des RH weder von den Hausbanken noch

von der L-Bank bei der Antragstellung geprüft. Exemplarisch wird das Gießkannenprinzip an nachfolgenden Förderfällen aufgezeigt:

- Für den Neubau einer Zahnarztpraxis erhielten die EKN, eine GbR, ein verbilligtes Darlehen über 1,2 Mio. € und ein Darlehen zu DtA/KfW-Konditionen über 140.000 €. Die dem Antrag beigefügten Unterlagen über die wirtschaftlichen Verhältnisse der Antragsteller und die Gespräche vor Ort bei der Hausbank bestätigten den Eindruck des RH, dass bei diesem Darlehensfall keine Bedürftigkeit der EKN vorlag sondern die Fördergelder – weil im Angebot – mitgenommen wurden. Das unverbilligte Darlehen wurde im Übrigen nach Ablauf der eingeräumten Freijahre wegen der guten Liquidität der EKN in voller Höhe vorzeitig zurückgezahlt.
- Die Betreiber eines Kieswerkes erhielten in den Jahren 2001 bis 2003 u. a. für den Kauf neuer Abbauflächen und die Betriebserweiterung Förderdarlehen in Höhe von über 1 Mio. €. Zum Abbau der neuen Kiesflächen wurde 2001 eine GbR gegründet, die sich aus ortsansässigen Unternehmern und einer GmbH & Co. KG zusammensetzte. Für diese Neugründung wurde 2001 ein GuW-Darlehen gewährt. Die Hausbank bescheinigte im Förderantrag, dass sie die jeweiligen persönlichen Verhältnisse der Gesellschafter „als geordnet und äußerst finanzkräftig“ betrachte. Trotz der Empfehlung des zuständigen Regierungspräsidiums im Rahmen der Anhörung, die Bedürftigkeit der Gesellschafter zu prüfen, wurde Ende 2003 ein weiteres Förderdarlehen gewährt.
- Eine Besitzgesellschaft in der Rechtsform einer GbR baute für die Standortverlagerung der Betriebsgesellschaft ein Betriebsgebäude mit Geschäftsführerwohnung. Hierfür wurde ein Förderdarlehen über 390.000 € gewährt. Die Gesellschafter der GbR hatten bei der Antragstellung eine Vermögensaufstellung mit mehreren, nicht belasteten Grundstücken und Immobilien in Baden-Württemberg und dem nahen Ausland beigefügt (s. Pkt. 6.4).

6.2 Thema Vorzeitiger Beginn

Der maßgebliche Zeitpunkt für den förderunschädlichen Maßnahmenbeginn ist mit der Bereichsausnahme des FM im November 2000 auf den Antragseingang bei der Hausbank festgelegt worden. Diese Regelung findet sich auch in den Bestimmungen der aktuellen Richtlinien sowie in Merkblättern und Antragsformularen der Förderprogramme wieder, wonach „Vorhaben, mit denen zum Zeitpunkt der Antragstellung bei der Hausbank bereits begonnen war, nicht gefördert werden. Unter Vorhabensbeginn ist das Eingehen der ersten wesentlichen finanziell bindenden Verpflichtung zu verstehen, soweit sich diese auf die zu fördernden Vorhaben bezieht (z. B. Abschluss von Kaufverträgen, Auftragsvergaben)“.

Wie unter Pkt. 7 dargestellt spielte dieses Schwerpunktthema früherer Prüfungen des RH vorliegend nur eine untergeordnete Rolle. Trotz der Vorverlegung des maßgeblichen Zeitpunkts auf den Antragseingang bei der Hausbank hat der RH in einzelnen Fällen immer noch einen vorzeitigen Beginn festgestellt. Darin zeigt sich, wie wenig Einfluss Förderprogramme auf Investitionsentscheidungen von Unternehmern haben und der Mitnahmeeffekt dann verstärkt zutage kommt. Beispielhaft wird nachfolgender Fall dargestellt:

- Für den Aufkauf von Sturmholz erhielt ein mittelständisches Unternehmen der Holzverarbeitung Fördermittel über 1,022 Mio. € aus dem Liquiditätshilfeprogramm. Die bei der Hausbank eingesehenen Rechnungsunterlagen belegten, dass bereits im Mai 2000 Sturmholz aufgekauft, der Antrag auf Förderung aber erst am 11. Juli 2000 gestellt worden und am 12. Juli 2000 bei der L-Bank eingegangen war. Eine verbindliche Aktennotiz oder einen Briefwechsel konnte die Hausbank nicht vorweisen.

6.3 Thema Verwendungsnachweis

Der RH stellte bei einem Großteil der untersuchten Darlehensfälle fest, dass die im Verwendungsnachweis aufgeführten Kosten nach der Endabrechnung deckungsgleich mit den im Förderantrag genannten Kosten waren („Soll = Ist-Darstellung“, s. Pkt. 7). In einigen Fällen konnte er vor Ort weder einen vollständigen

digen Verwendungsnachweis finden noch Belege oder sonstige Kostennachweise einsehen, wie exemplarisch nachfolgende Darlehensfälle zeigen:

- Ein Autohändler erhielt für den Neubau einer Werkstatthalle ein zinsverbilligtes Darlehen und ein Darlehen zu DtA/KfW-Konditionen über insgesamt 358.000 €. Die veranschlagten Gesamtkosten wurden um rd. 12 % unterschritten, die L-Bank hatte das zinsverbilligte Darlehen anteilig gekürzt. Der vorgelegte Verwendungsnachweis war auf der Basis wenig belastbarer Unterlagen erstellt worden und konnte von Bankseite weder erläutert noch belegt werden. Der zahlenmäßige Nachweis der für den Neubau der Werkstatt entstandenen Kosten konnte vor Ort auch nicht vom EKN geführt werden.
- Die Übernahme eines Raumgestaltungsbetriebs und die Errichtung eines Werkstatt- und Ausstellungsgebäudes wurden mit Darlehen der L-Bank und der DtA in Höhe von insgesamt 317.000 € gefördert. Der geprüfte Verwendungsnachweis schloss mit einer Kostensteigerung von 5 % gegenüber dem Förderantrag ab. Vor Ort konnten weder die Hausbank noch der EKN die gewerblichen Baukosten, die Kosten der Betriebsausstattung und die Lagerinvestitionen vollständig belegen. Der nachträglich eingeschaltete Steuerberater wollte aufgrund chaotischer Buchhaltungsunterlagen keinen bestätigten Nachweis abgeben.
- Für die innovative Existenzgründung in der Metallbaubranche erhielt ein EKN ein Förderdarlehen über 300.000 €. Die Kosten im geprüften Verwendungsnachweis entsprachen in der Höhe denen im Förderantrag (Soll = Ist). Die Hausbank konnte vor Ort die ausgewiesenen Investitionskosten nur teilweise belegen. Im Übrigen enthielt die dem RH ausgehändigte Kostenübersicht überwiegend Rechnungsbeträge einschließlich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.
- Bei der im Januar 2003 geförderten Investitionsmaßnahme (s. Pkt. 6.4) konnten weder Hausbank noch EKN dem RH anlässlich der örtlichen Erhebungen im April 2006 einen Verwendungsnachweis oder Rechnungskopien für einen zahlenmäßigen Kostennachweis vorlegen.

6.4 Thema Antragsteller und Darlehensnehmer

Die Richtlinie im GuW sieht als Förderzweck u. a. die Neugründung, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens, den Erwerb einer tätigen Beteiligung und Investitionsvorhaben aller Art vor. Die selbstständige Tätigkeit muss auf Dauer angelegt sein und innerhalb eines angemessenen Zeitraums den Haupterwerb des Existenzgründers darstellen. Antragsberechtigt sind natürliche Personen (mit ihrem Anteil an den gesamten förderfähigen Investitionen) und KMU. Im Starthilfeprogramm werden zudem Eheleute als wirtschaftliche Einheit betrachtet, d. h. ein Ehepartner, der Investitionen im Privatvermögen tätigt und diese dem Betrieb seines Ehepartners zur Verfügung stellt, kann deshalb ein Förderdarlehen erhalten. Seine Mitarbeit im Betrieb des Ehepartners ist nicht Voraussetzung.

Bei der Einführung des GuW ist von der personenbezogenen auf die unternehmensbezogene Förderung umgestellt worden, damit nicht für jeden Gesellschafter jeweils ein Darlehen beantragt und ausgereicht werden muss. Der RH hat jedoch festgestellt, dass z. B.

- Antragsteller nicht identisch mit dem Darlehensnehmer,
- Darlehensnehmer lt. Zusage der L-Bank nicht identisch mit dem Vertragspartner der Hausbank oder
- Existenzgründer nicht identisch mit dem Selbstständigen

waren. In einigen Fällen begann nach Abgleich von Datenbanken und Darlehensakten der L-Bank und Kreditakten der Hausbanken ein „Rätselraten“, wer letztendlich Empfänger des Förderdarlehens geworden war. In anderen Fällen wurden aus steuer- oder erbrechtlichen Gründen, für den gleitenden Übergang in die Selbstständigkeit oder zum Schutz des Privatvermögens nicht die tatsächlichen Empfänger des Förderdarlehens in die Darlehensverträge aufgenommen. Der RH hat hierbei einige Konstellationen festgestellt, wie z. B. Ehemann (EKN) vermietet an Ehefrau, Vater (EKN) vermietet an Sohn, Gesellschafter (EKN) vermietet an GmbH etc. Die Transparenz in der Darlehensförderung schwindet dadurch. Die Beteiligten berührt dies indes wenig. Dies erstaunt nicht, weil zum einen die

L-Bank nicht im Obligo steht und zum anderen die Hausbanken ihr Obligo durch Sicherheiten abgedeckt haben. Diese Praxis führt u. a. auch dazu, dass ein nicht-berechtigter Personenkreis in den Genuss von Fördermitteln kommt. Nachfolgend einige Beispielfälle:

- Die bisher bereits als selbstständige Apothekerin außerhalb Baden-Württemberg tätige Ehefrau beantragte ein Förderdarlehen für den Kauf von Räumlichkeiten zur gewerblichen Vermietung an den Ehemann. Der Ehemann selbst beantragte als Existenzgründer die Förderung der Übernahme einer sich in diesen Räumlichkeiten befindenden Apotheke. In den beiden Darlehenszusagen der L-Bank wurde dann der Ehemann als Darlehensnehmer aufgeführt. Die Überprüfung vor Ort ergab, dass die Darlehensverträge der Hausbank jedoch beide auf die Ehefrau ausgestellt worden waren, die Ehefrau aber in der Apotheke als Angestellte beschäftigt war.
- Ein Handwerksmeister beantragte als Existenzgründer Fördermittel für den Neubau eines Wohn- und Geschäftshauses. Die Investitionsmaßnahme umfasste eine Gewerbehalle, die vom EKN gewerblich vermietet wurde, eine kleinere Werkstatthalle für den Betrieb des EKN selbst und ein Wohnhaus mit einer Pension, die der EKN an seine Ehefrau vermietete. Die L-Bank gewährte dem Antragsteller im Januar 2003 zwei zinsverbilligte Darlehen über insgesamt 535.000 € unter dem Vorbehalt, dass die bisher hauptberuflich unselbstständige Tätigkeit des Ehemanns innerhalb von einem Jahr aufgegeben wird. Nachdem die L-Bank mehrfach auf die Umsetzung der Auflage gedrängt hatte, erklärte die Hausbank rd. zwei Jahre nach der Darlehenszusage, dass der EKN seinen gut bezahlten Arbeitsplatz nicht aufgeben werde. Die L-Bank beließ die beiden Förderdarlehen trotzdem und schrieb sie auf die Ehefrau als neue Darlehensnehmerin um. Als Begründung führte die L-Bank an, dass diese als Selbstständige eine Pension in einem Teil des geförderten Objekts führe und hierfür auf Antrag auch Fördermittel hätte bekommen können. Hausbank und EKN konnten dem RH anlässlich der örtlichen Erhebungen im April 2006 weder einen Verwendungsnachweis noch andere verwertbare Kostennachweise vorlegen (s. Pkt. 6.3).
- Für die Erweiterung eines gastronomischen Betriebs um einen Straßenverkauf beantragten die beiden Eheleute, die Eigentümer des Wohn- und Geschäftshauses waren, im Rahmen der Existenzfestigung jeweils Fördermittel. Der Ehemann, Teileigentümer des gewerblichen Bereichs und Verpächter dieses Bereichs an die Ehefrau, erhielt ein zinsverbilligtes Darlehen für die Kosten der Umbauarbeiten. Die Ehefrau erhielt ein zinsverbilligtes Darlehen für die Einbauten und Einrichtung im gepachteten Betrieb. Vor Ort stellte der RH fest, dass der nach Aktenlage im Verpachtungsgeschäft selbstständige Ehemann im Betrieb der Ehefrau fest angestellt war. Er hatte somit als Nichtselbstständiger Fördermittel erhalten.
- Eine Besitzgesellschaft in der Rechtsform einer GbR baute für die Betriebsgesellschaft (GmbH) ein Betriebsgebäude mit Geschäftsführerwohnung. Die Besitzgesellschaft beantragte hierfür ein Förderdarlehen. Dieses wurde lt. EKN aus steuerlichen Gründen dann aber der Betriebsgesellschaft in Höhe von 390.000 € gewährt, die die Finanzierungsmittel wiederum an die Besitzgesellschaft weiterleitete. Die Gesellschafter der GbR, Ehemann und Ehefrau, hatten den gewerblichen Teil der Immobilie an die GmbH vermietet, deren Gesellschafter die Ehefrau und der Sohn waren. Der private Teil der Immobilie war als Geschäftsführerwohnung an den Sohn vermietet (s. Pkt. 6.1).

7 Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung

Die einzelbetriebliche Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg hat sich seit den Feststellungen des RH zur Förderung nach dem Existenzgründungsprogramm in der Denkschrift 1996, Nr. 14, weiter verändert. Sie wird heute überwiegend aus dem Bankbeitrag der L-Bank finanziert, die originären Landesmittel hierfür sind in den jährlichen Staatshaushaltsplänen immer weiter reduziert worden. Aber auch die Mittel aus dem Bankbeitrag sind endlich, wenngleich die L-Bank derzeit noch die Darlehensförderung als sich selbst tragendes, d. h. revolvinges Finan-

zierungssystem darstellt. Der RH hat jedoch nicht die Kosten-Ertragssituation der L-Bank beleuchtet; hierzu wird insbesondere auf die Denkschrift 2002, Nr. 17 „Kosten der Abwicklung von Wirtschaftsförderprogrammen“, und die Beratende Äußerung vom 1. Oktober 2004 zur „Kostenorientierte Optimierung der Wirtschaftsförderung in Baden-Württemberg“ verwiesen.

Die insbesondere nach der Kooperation mit der KfW steigenden Fallzahlen im Starthilfe- und Liquiditätshilfeprogramm sowie die auf hohem Niveau konstant bleibenden Zahlen im GuW bedingen einen verstärkten Mitteleinsatz oder ein Umschichten innerhalb der Förderprogramme, will die L-Bank ein Absinken des durchschnittlichen Subventionswertes vermeiden. Während die Förderintensität im Starthilfeprogramm in den Jahren 2001 bis 2005 erhöht worden ist, sank sie im Liquiditätshilfeprogramm leicht und im GuW stark ab. In einem Bogen von 1996 bis 2006 hat der RH einen Vergleich zwischen dem damals untersuchten Programm 1 der L-Bank und der heutigen Förderung von Gründern und Festigern nach dem GuW wie folgt gezogen:

- im Jahr 1996 erhielt durchschnittlich jeder geförderte EKN ein Darlehen in Höhe von 98.000 DM (50.100 €), das mit 11.000 DM (5.624 €) subventioniert wurde und eine Investition von 315.000 DM (161.000 €) anstieß. Mit 1 € Subvention wurden also 9 € Darlehen bewilligt und rd. 29 € Investition angeregt;
- im Jahr 2005 erhielt durchschnittlich jeder geförderte EKN ein Darlehen in Höhe von 159.000 €, das mit 6.400 € subventioniert wurde und eine Investition von 274.000 € anstieß. Mit 1 € Subvention wurden also 25 € Darlehen bewilligt und rd. 43 € Investition angeregt.

Zur Entwicklung der Förderintensität kann anhand dieses Zehn-Jahres-Vergleichs festgestellt werden, dass in der GuW-Förderung mit dem selben Einsatz wie 1996 fast das Dreifache an Darlehen (+177%) dargestellt werden kann, die durchschnittliche Subvention je Förderfall jedoch nur um 13 % angestiegen ist. Bei der heutigen Förderung von Gründern und Festigern gelangt so eine geringere Subvention zum EKN.

Aber auch die Darlehensförderung selbst hat sich in den vergangenen zehn Jahren stark verändert. Die Veränderungen in den drei untersuchten Förderprogrammen sind bereits an anderer Stelle ausführlich dargestellt worden (s. Pkt. 4.2.2). Hinsichtlich der Abwicklung der Darlehensförderung stellte der RH ein schlankes Verfahren fest, in dem sich z.B. die Beteiligung anderer Institutionen dabei auf die Kammerberatung und das Einholen der Finanzamtsauskunft beschränkt. Die Bearbeitungszeit bei der L-Bank vom Antragseingang bis zur Darlehenszusage wurde auf regelmäßig 2 bis 3 Bankarbeitstage gesenkt.

Eine ebenso schlanke Aktenführung reduziert aber auch den zahlenmäßigen Nachweis für eine Fördermaßnahme bei den mit Zinsverbilligung des Landes ausgereichten Darlehen auf ein Formblatt, dessen Aussagekraft sich in einem Großteil der untersuchten Darlehensakten auf die Darstellung „Soll gleich Ist“ beschränkte. Begünstigt wurde diese Entwicklung beim Verwendungsnachweis u. a. dadurch, dass kein Bewilligungszeitraum in den Darlehenszusagen festgelegt wird und deshalb alle betrieblich anfallenden Kosten bis zum Erreichen der im Antrag genannten Investitionssumme (= Soll) aufaddiert werden können. Bei den so genannten unverbilligten, d. h. mit günstigen KfW-Konditionen ausgereichten Darlehen wird gar auf die Erstellung und Vorlage eines Verwendungsnachweises verzichtet. Der vorzeitige Maßnahmebeginn spielte bei den überprüften Darlehensfällen – im Gegensatz zu früheren Prüfungen – keine bedeutende Rolle mehr.

Der RH stellte aber auch eine „Entfernung“ der Richtlinien der Förderprogramme des Landes von den Bestimmungen des Landeshaushaltsrechts fest. Er selbst hatte zwar in früheren Prüfungsverfahren im Interesse der Rechtssicherheit verschiedene von der LHO abweichende Regelungen, z. B. für den Zeitpunkt des förderunschädlichen Vorhabensbeginns (s. Denkschrift 1996, Nr. 14), angeregt. Die Empfehlungen des RH sollten dabei nicht nur zu einer Optimierung der untersuchten Förderprogramme führen, sondern insbesondere auch Lösungswege aufzeigen, wie die Spezifikationen der Darlehensförderung und des Hausbankenprinzips mit den Bestimmungen des geltenden Haushaltsrechts in Einklang gebracht werden können. Gleichwohl hat der RH seine Empfehlungen und ggf. deren Umsetzung durch Ressorts und L-Bank aber auch stets unter der Maxime betrachtet,

den in den §§ 23 und 44 LHO und den hierzu ergangenen Verwaltungsvorschriften verankerten Grundsätzen des Zuwendungsrechts wieder mehr Beachtung zu verschaffen. Insbesondere hat er wiederholt darauf hingewiesen, dass jegliches staatliche Verwaltungshandeln sowohl unmittelbar in der Landesverwaltung als auch mittelbar bei der L-Bank grundsätzlich an das in der LHO verankerte Zuwendungsrecht gebunden ist.

In den zurückliegenden Jahren betrachteten WM und L-Bank einige grundlegende Bestimmungen der LHO zunehmend als Hemmnis für die Abwicklung der Darlehensförderung und unternahmen deshalb zahlreiche Vorstöße zur Vereinfachung des Antrags- und Bewilligungsverfahrens mittels Bereichsausnahmen nach VV Nr. 15.3 zu § 44 LHO. Beispielhaft werden die Vorstöße zum Thema Vorhabensbeginn kurz dargestellt:

- Empfehlung des RH in den Jahren 1996 bis 1999, den Antragseingang bei der L-Bank als der fördermaßgebliche Zeitpunkt festzulegen,
- Zustimmung des FM im Juli 2000 für eine Bereichsausnahme mit dem Antragseingang bei der L-Bank als der fördermaßgebliche Zeitpunkt,
- Einführung des GuW im September 2000 und Vorverlegung des maßgeblichen Zeitpunkts auf den Antragseingang bei der Hausbank; bei Anträgen ohne Zinsverbilligung genügte ein vor Abschluss der Maßnahme geführtes konkretes Finanzierungsgespräch,
- Zustimmung des FM im November 2000 für Bereichsausnahme mit dem Antragseingang bei der Hausbank als der fördermaßgebliche Zeitpunkt,
- Antrag der L-Bank im April 2006, wonach ein vor Beginn der Maßnahme geführtes und aktenkundig gemachtes, konkretes Finanzierungsgespräch mit der Hausbank genüge.

Hinzugekommen sind weitere Ausnahmen von den Bestimmungen der LHO, wie z. B. die Ausnahme vom nachrangigen Einsatz der Fördermittel oder die von der Mittelverwendung innerhalb von zwei Monaten. Der RH hat seine Bedenken zur Ausweitung der haushaltsrechtlichen Ausnahmen im Hinblick auf die Prüfung der Bedürftigkeit, die Transparenz der Mittelverwendung und die Prüfbarkeit von Verwendungsnachweisen mehrfach geäußert.

Insbesondere aber die auf Prüfungen aus 1997 und 1999 beruhende Forderung des RH auf Erstellung und Vorlage von Verwendungsnachweisen, die entsprechend den haushaltsrechtlichen Vorschriften klar und nachvollziehbar sind, hatte in der Bankenwelt einen Aufschrei wegen vermeintlicher Bürokratie, Personal- und Kostenerhöhungen hervorgerufen. Bereits im Januar 2001 beantragte die L-Bank deshalb die völlige Aufhebung des Erfordernisses der zeitnahen Verwendung des Förderdarlehens für das geförderte Vorhaben unter Hinweis auf die Praxis der Bundesförderinstitute. Das FM lehnte eine derartige Bereichsausnahme bisher ab. Mit Rundschreiben vom 27. Januar 2006 verzichtet die KfW nun in Teilbereichen auf die Erstellung eines förmlichen Verwendungsnachweises; gleichwohl bleibt die Verpflichtung zur Überwachung und Dokumentation der ordnungsgemäßen und fristgerechten Verwendung der Mittel in banküblicher Form bei den Banken bestehen.

Der RH hat im Rahmen der örtlichen Erhebungen festgestellt, dass die Hausbanken die Verwendung der Fördermittel oder eigener Kreditmittel in Ausführung des KWG und der verschiedenen Rundschreiben der BaFin, zuletzt zu den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), großteils ordnungsgemäß und banküblich dokumentierten. Der RH hat dabei verschiedene, die institutsspezifischen Gegebenheiten berücksichtigende Nachweise der Kosten und Finanzierung vorgefunden: vom detaillierten Kostennachweis mit Rechnungskopien über bank-eigene Aufzeichnungen mit Auszügen aus Betriebswirtschaftlichen Auswertungen und Jahresabschlüssen bis hin zu vom Steuerberater oder dem Unternehmer selbst gefertigten Unterlagen. In Gesprächen haben die Vertreter der Kreditinstitute sehr oft betont, dass die bankübliche und ordnungsgemäße Dokumentation eines Kreditengagements nicht nur in ihrem eigenen Interesse sei, sondern auch im Interesse des jeweiligen Kreditinstituts, der Internen Revision oder der externen Prüfungsinstanzen. Die immer wiederkehrende Forderung von L-Bank und einzelnen Kreditinstituten nach Bürokratieabbau, insbesondere nach völliger Aufhebung des Erfordernisses eines Verwendungsnachweises für das geförderte Vorhaben, ist aufgrund der oben geschilderten Bankengespräche schwer nachvollziehbar.

8 Empfehlung

Der RH empfiehlt, die Ziele in der Wirtschaftsförderung eindeutig zu definieren. Seiner Ansicht nach muss das Landesinteresse im Spannungsfeld zwischen Bankgeschäft und Wirtschaftsförderung Priorität haben. Der RH übersieht dabei nicht, dass die in den vergangenen Jahren betriebene Weiterentwicklung der Wirtschaftsförderung zu einem schlanken Verfahren geführt hat. Im Vordergrund scheint dabei allerdings das Ziel gestanden zu haben, das Darlehensgeschäft und die ausgereichten Darlehenssummen deutlich zu steigern. Dem RH ist durchaus bewusst, dass damit eine der wirtschaftlichen Grundlagen zur Erwirtschaftung des Bankbeitrages geschaffen wird.

Andererseits zeigt die Untersuchung des RH, dass diese Förderpolitik mit der daraus resultierenden geringen Förderintensität kaum dazu geeignet ist, Existenzgründern eine wesentliche Hilfestellung zu bieten oder etablierte Unternehmen wirksam zu unterstützen. Der RH möchte deshalb erneut eine Diskussion darüber anstoßen, inwieweit die Bestimmungen des MFG und die der §§ 23 und 44 LHO mit den Zielen und Vorgaben der Wirtschaftsförderung, insbesondere von Existenzgründungen und -festigungen, sowie mit den berechtigten wirtschaftlichen Interessen der L-Bank in Einklang zu bringen sind.

Die derzeitige breit angelegte Förderung sollte überdacht werden, um Mitnahmeeffekte zu vermeiden. Es sollten Konzepte zu einer Förderung entwickelt werden, welche die konkreten Belange der Unternehmen stärker berücksichtigen. Nach Meinung des RH bieten die zinsverbilligten Darlehen aus dem GuW aufgrund der immer weiter zurückgehenden Förderintensität im Vergleich zu banküblichen Darlehen nur geringe Kostenvorteile. Die weiteren Konditionen der Förderdarlehen, wie Freijahre, Sondertilgungsmöglichkeiten oder Laufzeiten sind nach Angaben der Hausbanken sinnvoll und wegen der Flexibilität positiver bewertet. Unabhängig davon nimmt eine Vielzahl von Unternehmen die staatliche Förderung lediglich mit. So gaben rd. 62 % der befragten Unternehmen an, dass sie ihr Vorhaben auch ohne die Unterstützung durch zinsverbilligte Darlehen durchgeführt hätten.

Der RH hat bereits in seinen früheren Empfehlungen zum Existenzförderungsprogramm angemahnt, nicht nach dem „Gießkannenprinzip“, sondern an den konkreten Bedürfnissen der Unternehmen ausgerichtet und damit zielgerichteter zu fördern (s. Denkschrift 1996, Nr. 14). Dabei sollten der Grundsatz der Hilfe zur Selbsthilfe und die Nachrangigkeit der staatlichen Förderung wieder mehr Bedeutung erhalten. Die Zielbeschreibungen der Förderprogramme Starthilfe und Liquiditätshilfe mit der konkreten Hilfestellung der Bürgschaftsübernahmen oder der Stärkung der Liquidität in bestimmten Unternehmenssituationen (z. B. Ankauf von Sturmholz) zeigen hier Ansätze auf. Der RH hält auch eine Ausweitung der Unterstützung von KMU durch Bürgschaften grundsätzlich für denkbar, sofern ein adäquater gesamtwirtschaftlicher Nutzen nachgewiesen werden kann. Für Unternehmen dürfte es dabei wesentlich wichtiger sein, überhaupt Kredite zu erhalten als verhältnismäßig gering in ihren Finanzierungskosten entlastet zu werden. Im Gegensatz zu zinsverbilligten Darlehen wurden bei Bürgschaften zudem keine Mitnahmeeffekte festgestellt (s. auch Denkschrift 2005, Nr. 21).

Sollte aus strukturpolitischen und fiskalischen Überlegungen die geschilderte Förderpraxis in der Darlehensförderung weiter fortgeführt werden, müssen dabei Fördermaßnahmen auch unter stringenter Beachtung der Zielsetzungen des MFG und der Bestimmungen der LHO beurteilt werden. Um eine ineffektive Förderung möglichst zu vermeiden, sollten Prioritäten bestimmt werden, wie sie der RH nachfolgend beispielhaft aufzeigt.

Im Hinblick auf knapper werdende finanzielle Ressourcen sollte die Förderung im Wirkungsgrad weiter verbessert und konzentrierter eingesetzt werden. Insbesondere sollten alle Möglichkeiten genutzt werden, die zu einem effektiveren Einsatz der Fördermittel führen. Soweit es sich insgesamt als wirtschaftlicher erweist, empfiehlt der RH,

- im Einzelfall mehr Gewicht auf eine den Umständen angepasste Eigenbeteiligung insbesondere der etablierten Unternehmer zu legen,
- bei der unternehmensbezogenen Förderung verstärkt das Landesinteresse an einem transparenten Empfängerkreis in den Vordergrund zu stellen,

- in den Darlehensverträgen einen Zeitrahmen festzulegen, innerhalb dessen das geförderte Vorhaben abgewickelt und die Fördermittel zweckentsprechend verwendet sein müssen,
- für die Erstellung eines Verwendungsnachweises die bei den Hausbanken zur Verfügung stehenden elektronischen Daten heranzuziehen und die zweckentsprechende Verwendung der Förderdarlehen von den Hausbanken in ihren Akten testieren zu lassen,
- in den Verwendungsnachweisen die Anzahl der nach Abschluss des geförderten Vorhabens tatsächlich im Unternehmen vorhandenen Arbeitsplätze abzufragen und von Hausbank und EKN bestätigen zu lassen.

Generelle Empfehlungen für die Weiterentwicklung der Darlehensförderung in Baden-Württemberg hat der RH bereits auch in seiner Beratenden Äußerung vom 1. Oktober 2004 (Drs. 13/4106) ausgesprochen. So könnten u. a. „intelligente“ Formen von Wirtschaftsförderprogrammen Ansätze für neue Formen der Wirtschaftsförderung bieten, z. B. Innovations- und Technologiefonds für Existenzgründungen, die Rückbürgschaften übernehmen oder rückzahlbare Darlehen ausreichen (abhängig vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens). Dabei ist nach Meinung des RH entscheidend, dass die eigene Verantwortung des Geförderten im Vordergrund steht.

Im bisherigen Beratungsangebot sieht der RH großen Optimierungsbedarf. Er empfiehlt deshalb, Inhalte und Angebot der Beratungsleistungen zu überarbeiten und dabei stärker an den Bedürfnissen der Existenzgründer und Existenzfestiger auszurichten. Für die Beratungsleistungen selbst sollten einheitliche Qualitätsstandards erarbeitet und als Fördervoraussetzung von den Anbietern eingefordert werden. Im Übrigen könnten die Fördermittel im Beratungssektor nach Meinung des RH konzentrierter eingesetzt werden.

9 Stellungnahme des Wirtschaftsministeriums

Das WM hat im Einvernehmen mit dem FM unter Beteiligung der L-Bank Stellung genommen. Es weist darauf hin, dass das GuW zu einer Zusammenlegung von Förderprogrammen geführt habe („Förderung aus einer Hand“) und damit zu Transparenz und Konsistenz der Mittelstandförderung beitrage. Im Lichte des MFG sei dabei das Ziel des GuW, die Liquidität der KMU zu verbessern, eindeutig definiert. WM und L-Bank seien ständig dabei, die Förderziele an die Finanzierungsbedürfnisse der KMU anzupassen.

Das WM räumt ein, dass bei einem über die Jahre nahezu gleich gebliebenem Bankbeitrag für die Wirtschaftsförderung die von der L-Bank ausgereichten Darlehensvolumina in nicht unerheblichem Umfang gestiegen seien. Dies habe in der Tat zur Folge, dass das durchschnittliche Subventionsäquivalent sich verringere (von 5,3 % in 2001 auf 3,4 % in 2005). Das Jahr 2005 sei durch Sondereffekte aus der Kooperation mit der KfW geprägt und könne daher nicht als Vergleichsmaßstab herangezogen werden. Im Jahr 2004 habe das durchschnittliche Subventionsäquivalent bei 4,5 % gelegen. Im Übrigen weist das WM darauf hin, das Subventionsäquivalent sei Ausfluss des Spannungsverhältnisses zwischen politisch Wünschenswertem und im Rahmen des Landeshaushalts finanziell Machbarem.

Das WM unterstreicht zudem die psychologische Wirkung der Fördermaßnahmen. Insbesondere bei Gründungsvorhaben sei mitentscheidend, ob eine staatliche Förderung überhaupt gewährt werde. „Das dem ‚Ob‘ nachfolgende ‚Wie‘ einer finanziellen Förderung, d. h. deren Höhe, ist nach unseren Erfahrungen nicht selten nachrangig.“ Die zusätzlichen Controlling-Komponenten einer staatlichen Förderung führten letztendlich zur Nachhaltigkeit der Fördermaßnahme, da die Erfolgchancen besonders der Gründungsvorhaben kritisch bewertet würden.

In seiner Stellungnahme verweist das WM des Weiteren auf den beihilfenkontrollpolitischen Kontext der Fördermaßnahmen. Zielsetzung der EU sei, Subventionen insbesondere mit einzelbetrieblicher vertikaler Wirkung abzubauen.

Zu den Empfehlungen des RH zur Verbesserung der Effektivität der Förderung führt das WM aus:

Von einer nicht angemessenen Eigenbeteiligung bei Gründungsfinanzierungen könne grundsätzlich keine Rede sein. Die beteiligten Banken forderten ein maximales Engagement des Gründers durch Eigenkapitaleinsatz und ggf. Stellung privater Sicherheiten.

Zur Beurteilung der Frage der Bedürftigkeit des Antragstellers sei die L-Bank gebeten worden, diese vom MFG und der LHO vorgegebenen Grundsätze künftig verstärkt zu beachten.

Um die Transparenz des Empfängerkreises zu gewährleisten, werde in den Zusagen der L-Bank bereits seit einiger Zeit als Darlehensnehmer nur noch der Vertragspartner der Hausbank angegeben. Gleichzeitig werde eine Nutzungsaufgabe zugunsten des berechtigten Unternehmens aufgenommen.

Bei dem Zeitrahmen für die Durchführung der Maßnahme werde das WM darauf hinwirken, dass bei der Prüfung der Verwendungsnachweise künftig ein noch stärkeres Augenmerk auf die zweckentsprechende Verwendung der Förderdarlehen gerichtet werde.

Gegen die Empfehlung, für die Erstellung eines Verwendungsnachweises die bei den Hausbanken zur Verfügung stehenden elektronischen Daten heranzuziehen, wendet das WM ein, diese Vorgehensweise würde zu Problemen mit Schnittstellen und elektronischen Signaturen führen. Stattdessen sollten keine Verwendungsnachweise mehr angefordert werden, sondern diese nur noch stichprobenweise bei den Hausbanken geprüft werden.

Das WM räumt ein, dass die Anzahl der geschaffenen oder erhaltenen Arbeitsplätze eine interessante Kennzahl zur Beurteilung der Wirksamkeit der Förderprogramme wäre. Gleichzeitig weist es auf Probleme mit entsprechenden Erhebungen hin. Eine routinemäßige alle geförderten Unternehmen erfassende Prüfung sei angesichts der derzeitigen personellen und finanziellen Ausstattung von WM und L-Bank nicht leistbar.

Bezüglich der Ausführungen des RH zum Beratungswesen macht das WM geltend, die Erhebungen würden nicht nach Erst- und Intensivberatungen differenzieren. Auch werde nicht auf die Verzahnung der Erst- und Intensivberatung, z. B. zwischen IHK und RKW oder HwK und BWHM eingegangen. Das WM verweist zudem darauf, dass es sich intensiv dem Thema „Qualitätssicherung im Beratungswesen“ widme. Verschiedene Erhebungen bei den geförderten Beratungsdiensten RKW und BWHM hätten bislang ein ganz anderes Qualitäts- und Zufriedenheitsergebnis gebracht. Diese Ergebnisse seien wesentlich aussagekräftiger, da es sich hier um tatsächliche Kundenbefragungen handeln würde.

Im RKW-Beratungssystem, das im Handwerk analog über die BWHM abgewickelt werde, würden die Beratungsleistungen von freiberuflichen Unternehmensberatern erbracht. Diese seien in aller Regel beim zu beratenden Existenzgründer eher bekannt als der Beratungsdienst selbst.

10 Schlussbemerkungen

Die Ausführungen des WM zum Subventionsäquivalent bestätigen die grundsätzlichen Feststellungen des RH zur Förderintensität. Dabei verkennt das WM, dass der RH keine höhere Subventionierung gefordert hat. Angesichts möglicher hoher Mitnahmeeffekte ist die breit angelegte Förderung grundsätzlich zu überdenken.

Entgegen dem Vorschlag des WM kann auf die Vorlage der Verwendungsnachweise an die L-Bank aus zuwendungsrechtlichen Gründen nicht verzichtet werden. Zudem hält der RH es nach wie vor für zweckmäßig, Arbeitsplatzzahlen in die Verwendungsnachweise aufzunehmen.

Hinsichtlich der Beratungsdienstleistungen erinnert der RH daran, dass seine Aussagen auf Umfrageergebnissen bei den Hausbanken und EKN beruhen und insoweit deren Meinungsbild wiedergeben.

Die Ergebnisse der Untersuchung lassen ein Spannungsfeld zwischen Bankgeschäft und Wirtschaftsförderung erkennen. Der RH hält nach alledem an seinen grundsätzlichen Ausführungen fest.

gez. Kunz

gez. Dr. Hilaria Dette-Koch

Anlagen

Anlage 1

Umfrage bei Hausbanken

Ihre Bewertung bitten wir nach der Schulnotenskala 1 bis 6 vorzunehmen; entsprechende Kästchen zum Ankreuzen haben wir vorgesehen. Wir bitten Sie, dabei so selten wie möglich Mittelwerte oder annähernde Mittelwerte anzugeben. Haben Sie im Zweifel den Mut zu klaren Differenzierungen.

1 Für wie wichtig halten Sie folgende Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens? (bitte ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Branche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marktsituation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing- und Vertriebskonzept	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Qualifikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fachliche Qualifikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratungen durch Dritte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Höhe der Zinssätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liquiditätsplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begleitung durch die Hausbank während der Gründungsphase	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begleitung durch die Hausbank während der ersten Geschäftsjahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bankübliche Sicherheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2 Wie werden die Beratungsleistungen folgender Institutionen Ihrer Kenntnis nach angenommen?

(zutreffendes bitte ankreuzen, soweit beurteilbar)

	1	2	3	4	5	6
Kammern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informationszentrum für Existenzgründungen (ifex)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft (RKW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hausbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskreditbank (L-Bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaftsbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Steuerberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Standortgemeinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regionale Wirtschaftsförderinstitutionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeitsagenturen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Institutionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 2 -

3 Wie wichtig sind die folgenden Beratungsinhalte für Unternehmen? (bitte ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Beurteilung der Chancen der Existenzgründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zum Liquiditätsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Rentabilitätsvorschau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Finanzierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zu einem Investitionsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Personalausstattung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Geschäftsausstattung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zum Steuerrecht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Wie hoch sollte die Eigenkapitalquote einer Existenzgründung durchschnittlich sein?

(bitte ankreuzen)

Unter 10 % <input type="checkbox"/>	Zwischen 10 % und 20 % <input type="checkbox"/>	Über 20 % <input type="checkbox"/>
--	--	---------------------------------------

5 Wie hoch ist die durchschnittliche Eigenkapitalquote der von Ihnen betreuten Existenzgründungen? (bitte ankreuzen)

Unter 10 % <input type="checkbox"/>	Zwischen 10 % und 20 % <input type="checkbox"/>	Über 20 % <input type="checkbox"/>
--	--	---------------------------------------

6 Wie hoch ist die durchschnittliche Eigenkapitalquote der von Ihnen betreuten etablierten Unternehmen? (bitte ankreuzen)

Unter 20 % <input type="checkbox"/>	Zwischen 20 % und 40 % <input type="checkbox"/>	Über 40 % <input type="checkbox"/>
--	--	---------------------------------------

7 Wie hoch ist bei Existenzgründungs- oder -festigungsvorhaben der Anteil der Finanzierungsgespräche, die zu einer positiven Kreditentscheidung führen? (bitte eintragen)

%

8 Wie viele dieser positiven Kreditentscheidungen beinhalten Fördermittel zur Finanzierung?

(bitte eintragen)

%

9 In welchem Umfang verbessern die folgenden Leistungen die Erfolgsaussichten von Unternehmen? (bitte ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Beratungen durch Dritte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zuschüsse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zinsverbilligte Darlehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haftungsfreistellungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beteiligungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10 Halten Sie die Erfolgsaussichten geförderter Unternehmen für besser? (bitte ankreuzen)

Ja	Nein	Weder noch
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn nicht Ja, nennen Sie bitte Gründe für Ihre Meinung und Verbesserungsvorschläge:		

11 Wie hoch ist der Anteil der von Ihnen betreuten Existenzgründungen, die nach fünf Jahren noch am Markt sind? (bitte eintragen)

Insgesamt	Davon geförderte Unternehmen	Davon nicht geförderte Unternehmen
%	%	%

12 Wie zufrieden sind Sie mit der Abwicklung der staatlichen Förderung? (bitte ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Ihr Zentralinstitut	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskreditbank (L-Bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaftsbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13 Wie zufrieden sind Sie mit Marge und Risikoverteilung? (bitte ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Marge	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikoverteilung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 4 -

14 Anregungen/Kritik (bitte kurz in Stichworten erläutern)

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Für telefonische Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Herr Walter (0721) 926-2349
Herr Herdt (0721) 926-2306
Herr Ganz (0721) 926-2334

Umfrage bei Endkreditnehmern**Anlage 2**

Ihre Bewertung bitten wir nach der Schulnotenskala 1 bis 6 vorzunehmen; entsprechende Kästchen zum Ankreuzen haben wir vorgesehen. Wir bitten Sie, dabei so selten wie möglich Mittelwerte oder annähernde Mittelwerte anzugeben. Haben Sie im Zweifel den Mut zu klaren Differenzierungen.

1 In welcher Branche sind Sie tätig? (bitte ankreuzen)

Handwerk	<input type="checkbox"/>	Hotel- und Gaststättengewerbe	<input type="checkbox"/>
Handel	<input type="checkbox"/>	Freie Berufe	<input type="checkbox"/>
Industrie	<input type="checkbox"/>	Sonstige	<input type="checkbox"/>
Dienstleistungs- und Kleingewerbe	<input type="checkbox"/>		

2 Gegenstand Ihres Unternehmens (bitte eintragen)

(z. B. Bäckerei, Arztpraxis, Anwaltskanzlei)
--

3 Wie lange waren Sie mit Ihrem Unternehmen bei Beantragung von Fördermitteln am Markt?

(bitte ankreuzen)

Noch nicht (Existenzgründung oder Betriebsübernahme)	Weniger als 8 Jahre	Mehr als 8 Jahre
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Welche Qualifikationen haben Sie?**4.1 Berufsausbildung** (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Lehre/Ausbildung	Studium	Keine Ausbildung
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4.2 Höchster Berufsabschluss (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Geselle	<input type="checkbox"/>	Hochschulabschluss	<input type="checkbox"/>
Meister	<input type="checkbox"/>	Sonstige	<input type="checkbox"/>

4.3 Branche (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Handwerk	<input type="checkbox"/>	Hotel- und Gaststättengewerbe	<input type="checkbox"/>
Handel	<input type="checkbox"/>	Freie Berufe	<input type="checkbox"/>
Industrie	<input type="checkbox"/>	Sonstige	<input type="checkbox"/>
Dienstleistungs- und Kleingewerbe	<input type="checkbox"/>		

5 Bisherige Tätigkeit oder Arbeitslosigkeit

5.1 Zuletzt tätig (bitte Zutreffendes ankreuzen)

als Selbstständiger <input type="checkbox"/>	als Arbeitnehmer <input type="checkbox"/>
--	---

5.2 in der Branche (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Handwerk <input type="checkbox"/>	Hotel- und Gaststättengewerbe <input type="checkbox"/>
Handel <input type="checkbox"/>	Freie Berufe <input type="checkbox"/>
Industrie <input type="checkbox"/>	Sonstige <input type="checkbox"/>
Dienstleistungs- und Kleingewerbe <input type="checkbox"/>	

5.3 oder waren Sie arbeitslos? (bitte Zutreffendes ankreuzen)

Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>	
Wenn Ja, nennen Sie bitte den Zeitraum:		
bis zu 1 Jahr <input type="checkbox"/>	bis zu 2 Jahren <input type="checkbox"/>	mehr als 2 Jahre <input type="checkbox"/>

6 Beratungen

6.1 Wie zufrieden waren Sie mit der Qualität der Beratungsleistungen der von Ihnen in Anspruch genommenen Institutionen? [bitte bei zutreffender(n) Institution(en) ankreuzen]

	1	2	3	4	5	6
Kammern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Informationszentrum für Existenzgründungen (ifex)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft (RKW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hausbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskreditbank (L-Bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaftsbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Steuerberater	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Standortgemeinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regionale Wirtschaftsförderinstitutionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeitsagenturen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Institutionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 3 -

6.2 Wie wichtig waren die folgenden Beratungsinhalte für Sie? (bitte jeweils ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Beurteilung der Chancen der Existenzgründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zum Liquiditätsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Rentabilitätsvorschau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Finanzierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zu einem Investitionsplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Personalausstattung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zur Geschäftsausstattung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweise zum Steuerrecht	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6.3 Welchen Einfluss hatten die Beratungen auf den Erfolg ihres Vorhabens? (bitte ankreuzen)

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7 Finanzierung**7.1 Wie zufrieden sind Sie mit folgenden Finanzierungspartnern?**

[bitte bei zutreffender(n) Institution(en) ankreuzen, Mehrfachnennungen sind möglich]

	1	2	3	4	5	6
Hausbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskreditbank (L-Bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaftsbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Finanzierungspartner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.2 Hatten Sie Schwierigkeiten, Kredite zu erhalten? (bitte ankreuzen)

Ja	Nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.3 Hatten Sie Schwierigkeiten, die von der Hausbank geforderten Sicherheiten zu stellen?

(bitte ankreuzen)

Ja	Nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 4 -

7.4 Wie hoch ist die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens?

(bitte angeben)

%

7.5 Wie wichtig war die staatliche Unterstützung für Ihr Unternehmen? (bitte ankreuzen)

1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.6 Hätten Sie Ihr Vorhaben auch ohne staatliche Unterstützung durchgeführt? (bitte ankreuzen)

Ja	Nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8 Antrags- und Genehmigungsverfahren**8.1 Wie zufrieden waren Sie mit den Antrags- und Genehmigungsverfahren für Ihr Vorhaben?**

(bitte jeweils ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Standortgemeinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Behörden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kammern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hausbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Landeskreditbank (L-Bank)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bürgschaftsbank	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 5 -

8.2 Welche Änderungen an den bestehenden Antrags- und Genehmigungsverfahren wären aus Ihrer Sicht sinnvoll? (bitte kurz in Stichworten erläutern, z. B. „Verfahren für Baugenehmigung dauert zu lang, Problem, bei der Institution X oder Y einen Termin zu erhalten.“ usw.)

9 Geschäftsentwicklung

9.1 Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt? (bitte ankreuzen)

Ja	Nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9.2 Inwieweit haben folgende Faktoren dazu beigetragen (bitte jeweils ankreuzen)

	1	2	3	4	5	6
Branche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marktsituation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing- und Vertriebskonzept	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Qualifikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fachliche Qualifikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratungen durch Dritte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Höhe der Zinssätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liquiditätsplanung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begleitung durch die Hausbank während der Gründungsphase	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begleitung durch die Hausbank während der ersten Geschäftsjahre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorhandene bankübliche Sicherheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9.3 Konnten Sie sich eine nachhaltig tragfähige Existenz aufzubauen? (bitte ankreuzen)

Ja	Nein
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- 6 -

9.4 Würden Sie den Schritt in die Selbständigkeit nochmals machen? (bitte ankreuzen)

Ja <input type="checkbox"/>	Nein <input type="checkbox"/>
--------------------------------	----------------------------------

9.5 Zahl der Arbeitsplätze? (bitte eintragen)

Geplante Arbeitsplätze	Vorhandene Arbeitsplätze
------------------------	--------------------------

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Für telefonische Rückfragen stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

Herr Walter	(0721) 926-2349
Herr Herdt	(0721) 926-2306
Herr Ganz	(0721) 926-2334

- 7 -

Das Team des Rechnungshofs Baden-Württemberg ist Ihnen dankbar, wenn Sie auch nachfolgende Fragen beantworten würden. Ihre Erfahrung bei Existenzgründung und -festigung können Sie hier in Stichworten weitergeben und mithelfen, unser Stimmungsbild zu diesem Thema zu erweitern. Sie helfen damit mittelbar auch künftigen Existenzgründern.

Wenn Sie nochmals eine Existenz gründen würden: Was würden Sie vermeiden, was besser machen? (bitte kurz in Stichworten erläutern)

Behinderte etwas Ihren Erfolg? (bitte kurz in Stichworten erläutern)

Sonstiges (bitte kurz in Stichworten erläutern)

Anlage 3

Auswertung der Gespräche mit den Hausbanken

Für wie wichtig halten Sie Beratungsgespräche?			
32 von 35 Hausbanken sehen Beratungsgespräche als sehr wichtig an.	21 von 35 Hausbanken sehen die Qualität der Vorbereitung gegenüber früher deutlich verbessert.	18 von 35 Hausbanken händigen zur Vorbereitung von Beratungsgesprächen Beratungsbroschüren und Checklisten für die mindestens erforderlichen Unterlagen aus.	19 von 35 Hausbanken führen ernsthafte Gespräche nur auf Grundlage einer gewissen Vorbereitung des Kunden.

Für wie wichtig halten Sie die Beurteilung der Chancen einer Existenzgründung?				
28 von 35 Hausbanken halten die Beurteilung für sehr wichtig. Hilfreich ist, dass die Banken oft auf zusätzliche Informationen zu Branchen, Konkurrenz usw. zurückgreifen können.	29 von 35 Hausbanken sehen in diesen Gesprächen die Möglichkeit, Existenzgründer, die ihre Idee oft zu positiv sehen, wieder auf den Boden der Realität zu holen. Diese Gespräche bergen wegen der unterschiedlichen Interessenlage oft Konfliktpotenzial.	24 von 35 Hausbanken lassen in ihre Beurteilung auch den Eindruck einfließen, den der Kunde macht. Die persönliche und fachliche Qualifikation sollte im Rahmen dieser Gespräche deutlich erkennbar werden.	35 von 35 Hausbanken halten die Gespräche deshalb für wichtig, weil die Banken gegenüber den Kunden eine gewisse Fürsorgepflicht haben. Sofern Existenzgründungen scheitern, bleiben den Kunden oft kaum mehr oder schwer rückzahlbare Verpflichtungen.	15 von 35 Hausbanken halten vor allem die Beurteilung der Chancen schwierig, wenn es sich um Gründungen aus der Not heraus handelt. Insbesondere bei Ich-AG oder aus der Arbeitslosigkeit heraus. Die Ablehnungsquote ist bei diesen Kunden deshalb sehr hoch.

Mit welchen Begründungen werden Finanzierungswünsche verweigert?			
30 von 35 Hausbanken verweigern Kredite, wenn die Tragfähigkeit des Konzeptes nicht gegeben ist.	25 von 35 Hausbanken haben bei Existenzgründungen eine relativ hohe Ablehnungsquote. Das Ausfallrisiko erscheint zu hoch.	30 von 35 Hausbanken lehnen Kreditwünsche ab, wenn die persönliche und fachliche Qualifikation fehlt.	24 von 35 Hausbanken sehen Kreditwünsche für Existenzgründungen aus der Not heraus sehr kritisch. Oft fehlen gerade in diesem Bereich Konzepte, Qualifikationen und Sicherheiten.

Welche Gründe gibt es, Finanzierungen ohne Fördermittel darzustellen?			
23 von 35 Hausbanken sehen Möglichkeiten, Darlehen bei entsprechender Bonität des Kunden günstiger darzustellen, z. B. in Form von Realkrediten.	8 von 35 Hausbanken gaben an, dass für manche Konstellationen keine Fördermöglichkeiten bestehen.	29 von 35 Hausbanken halten – in Abhängigkeit vom Einzelfall – eigene Darlehen in der Handhabung (Tilgungen, Laufzeiten usw.) für flexibler.	25 von 35 Hausbanken bieten Förderdarlehen nur ab einer gewissen Mindestdarlehenssumme an, da sonst der Arbeitsaufwand in keinem Verhältnis zum Nutzen steht.

- 2 -

Welche Bedeutung kommt dem Zinssatz zu?			
33 von 35 Hausbanken sehen die Höhe des Zinssatzes nicht als ausschlaggebende Größe an. Bedeutung erlangt der Zinssatz erst bei größeren Engagements.	25 von 35 Hausbanken halten andere Faktoren, wie Laufzeit, tilgungsfreie Jahre, Sondertilgungsmöglichkeiten usw. für wichtiger als den Zinssatz.	18 von 35 Hausbanken bieten die Förderdarlehen vor allem deshalb an, weil diese den Kunden bekannt sind und Kunden dieses Angebot im Rahmen der Beratung erwarten.	32 von 35 Hausbanken sehen einen großen Mitnahmeeffekt, weil die Förderintensität zu gering ist um den Kunden wesentliche (betriebswirtschaftliche) Vorteile zu bringen.

Wie sehen Banken das Thema Sicherheiten?			
24 von 35 Hausbanken sehen sich nicht als Sicherheitenverwerter, sondern als Kreditinstitute, die die vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungsleistungen erhalten wollen.	33 von 35 Hausbanken halten es für wichtig, dass Kunden einen Teil des Risikos tragen. Es könne nicht angehen, dass das Risiko allein bei der Bank oder Bürgschaftsbank liege und der Kunde seine Sicherheiten schone.	32 von 35 Hausbanken sehen hier weniger ein Problem, zumal Kunden im Allgemeinen einsehen, dass eine Risikoübernahme notwendig ist. Sofern Kunden nicht bereit sind Risiken einzugehen, stellt sich die Frage, inwieweit solche Kunden von ihrer Geschäftsidee selbst überzeugt sind.	34 von 35 Hausbanken sehen in der Stellung von Sicherheiten nicht das Hauptproblem, zumal Möglichkeiten von Bürgschaften der Bürgschaftsbank bestehen. Im Übrigen werden Engagements nur übernommen, wenn tragfähige Konzepte vorliegen.

Wie zufrieden sind die Banken mit der Marge?
35 von 35 Hausbanken halten die Marge für auskömmlich, seit die risikogerechte Bepreisung eingeführt wurde.

Wie wird die Risikoverteilung gesehen?
31 von 35 Hausbanken sehen darin kein Problem und begrüßen die Möglichkeit, die Bürgschaftsbank einschalten zu können.