

Existenzgründung in der Musikbranche

Teil 3 *Finanzierung/Förderprogramme*



Popakademie Baden-Württemberg GmbH
Sami Ahmed
Hafenstr. 33
68159 Mannheim

Tel.: 06 21/53 39 72 53
Fax: 06 21/53 39 72 97

sami.ahmed@popakademie.de
www.popakademie.de

Mit freundlicher Unterstützung



- a) Kapitalbedarf
- b) Die Finanzierung
- c) Förderprogramme

Sie müssen sich ein Mindestmaß an grundlegenden kaufmännischen Kenntnissen zulegen und leisten Sie sich einen Buchhalter und Controller, der diese Aufgaben für Sie übernimmt!

a) Kapitalbedarf/ Investitionsrechnung

Der Finanz-/Kapitalbedarf ist der Betrag, den Sie brauchen, um das Unternehmen zu finanzieren: Einrichtung, Material, technische Geräte, Reserve für Unvorhergesehenes. Berücksichtigen Sie auf jeden Fall auch evtl. Anfangsverluste sowie Kosten für die private Lebensführung und machen Sie eine genaue Auflistung.

Ebenso wichtig ist eine Auflistung aller laufenden Kosten/Betriebsmittel und der Kosten der Gründung selbst (auch die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld!).

Bitte sprechen Sie alle Geldangelegenheiten nach Möglichkeit mit einem Berater der IHK o. ä. durch.

b) Die Finanzierung

Ein häufiger Fehler, gerade in der Musikbranche, ist der Start in die Selbständigkeit ohne die ausreichende Aufnahme von Kapital. Damit fahren viele Existenzgründer häufig zu lange zweigleisig, d.h. sie gehen einem „regulären“ Job nach und bauen nebenher ihr Unternehmen auf. Dauert diese Phase zu lange, nutzen Sie Ihre Energie, Zeit und Geld nicht effizient.

Bitte kümmern Sie sich rechtzeitig, um die Finanzierung Ihrer Geschäftsidee, Ihres Unternehmens und vergessen Sie Ihre private Lebenshaltung nicht.

Eigenkapital

Quellen:

- Erspartes,
- Eltern, Familie & Verwandte,
- Freunde, Partner/Teilhaber,
- Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH) der Bundesregierung (Förderprogramm für Existenzgründer) oder
- Kapitalbeteiligungsgesellschaften.

Fremdkapital

Bankkredit von der Hausbank oder öffentlicher Förderkredit, der auch bei der Hausbank beantragt wird.

Kreditinstitute geben nur dann Darlehen, wenn sie sicher sein können, dass sie das Geld auch wieder zurückerhalten. Wichtige Faktoren hierfür sind:

- a) Die Gründerperson und ihre Qualifikation: Dieser Punkt hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen (Stichworte „Rating“ und „Basel II“)
- b) Das überzeugende Unternehmenskonzept
- c) Eine Erfolg versprechende Rentabilitätsvorschau
- d) Sicherheiten wie z.B. Bürgschaften, Festgelder, Aktien, Sparguthaben usw.

Um Erfolg bei einem Bankgespräch zu haben, sollte man sich sorgfältig vorbereiten. Auf jeden Fall sollten Sie die Förderprogramme kennen, die evtl. auf Ihr Unternehmen zutreffen, und über perfekt vorbereitete Unterlagen und ein sicheres Auftreten verfügen. Solche Gespräche können Sie zusammen mit der IHK vorbereiten und üben.

c) Förderprogramme

Jedes Bundesland hat seine eigenen Förderprogramme!
Nutzen Sie im Internet die Förderdatenbank des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (<http://db.bmwi.de>).

Wichtige Förderungen sind:

- EKH – Eigenkapitalhilfeprogramm
- ERP – Existenzgründungsprogramm
- Existenzgründungsprogramm der KfW Mittelstandsbank
- DtA-Startgeld
- DtA-Mikrodarlehen
- Beratungsförderung (siehe Teil 1: Die Entscheidungsphase)

Diese Förderprogramme unterscheiden sich hinsichtlich der Kredithöhe, der Laufzeit, der tilgungsfreien Zeiten und der Verzinsung.