

07.04.2005

IBB startet Kreditfonds für kleine und mittelständische Unternehmen

Die Investitionsbank Berlin (IBB) geht mit einem neuen Kreditfonds für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU-Fonds) an den Markt. Ab sofort können kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz in Berlin finanzielle Mittel bis zu einer Höhe von 500.000 Euro aus dem Fonds beantragen. Die Kredite werden zu marktüblichen Konditionen vergeben und stehen den Unternehmern für Investitionen in das Anlagevermögen und damit in direktem Zusammenhang stehende Betriebsmittel zur Verfügung. Bis zu einem Volumen von 25.000 Euro erfolgt die Finanzierung durch die IBB. Liegt die Darlehenssumme über 25.000 Euro gestaltet die IBB die Finanzierung gemeinsam mit einer Geschäftsbank. Das Gesamtvolumen des KMU-Fonds beträgt 34 Mio Euro. Der KMU-Fonds wird durch den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) kofinanziert.

Um ein Darlehen in Anspruch zu nehmen, muss das betreffende Unternehmen wenigstens seit drei Jahren am Markt bestehen. Und über ein tragfähiges Unternehmenskonzept verfügen. Dieses Konzept muss eine nachhaltige Festigung bzw. Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit erwarten lassen. Unternehmen, die ein Darlehen aus dem KMU-Fonds unter 25.000 Euro in Anspruch nehmen wollen, beantragen diesen bei der IBB. Bei Darlehenssummen darüber erfolgt die Antragstellung bei der Hausbank. Weitere Informationen erteilt die:

IBB – Kundenberatung Wirtschaftsförderung, Bundesallee 210, 10719 Berlin,
Tel. 030/ 2125-4747

Welche Möglichkeiten für Auslandskooperationen gibt es?

Die Ausweitung des Geschäfts ins Ausland ist für KMU eine große Herausforderung. Sie ist meistens mit einem größeren Risiko verbunden als die Zusammenarbeit im Inland. Grundsätzlich sollte bei einem Schritt in fremde Märkte eine Kooperation mit einem ausländischen Partner, der bereits über entsprechende Erfahrungen im Auslandsgeschäft verfügt, erwogen werden.

Vorteile von Auslandskooperationen:

- Erschließung neuer Absatzmärkte und Gewinn zusätzlicher Kunden
- Hilfe beim Markteintritt, Ausbau der Marktpositionen
- Gewinn an firmeninternem Know-how
- Senkung der Fertigungs-/ und Personalkosten
- Verminderung finanzieller und organisatorischer Risiken im Ausland

Der Einstieg ohne Kapitaltransfer ist für KMU mit überschaubaren Risiken verbunden. Bei erfolgreicher Tätigkeit ist ein Ausbau der Kooperation über finanzielle Beteiligung bis hin zur Niederlassung im Ausland immer möglich.

Arten von Auslandskooperationen:**Vertriebskooperation**

Ausländischer Partner übernimmt Vertrieb in einem bestimmten Gebiet oder Land;

Einkaufskooperation

gemeinsamer Einkauf von Gütern oder Dienstleistungen;

Exportkooperation

generelle Zusammenarbeit beim Export;

Bei den vorgenannten Kooperation handelt es sich jeweils um Kooperationen zweier selbständiger Unternehmen.

Joint Venture

Gründung und Betrieb eines Gemeinschaftsunternehmens;

Enge Verbindung zum Stammhaus bei gleichzeitiger Nutzung von Kenntnissen und Infrastruktur des ausländischen Partners;

Beteiligung

Zusammenarbeit über eine Kapitalbeteiligung an einem ausländischen Unternehmen;

Neben der Kapitalbeteiligung wird meistens eine Kooperationsvereinbarung geschlossen;

Eigene Niederlassung

Gründung einer Tochterfirma im Ausland; Zusammenarbeit mit einem ausländischen Partner nur über die Mitarbeiterenebene möglich;

Keine Kooperation im engeren Sinne, sondern eigenständige Option mit Einbindung in die inländische Unternehmensorganisation.

Besonderheiten bei internationalen Kooperationen:

Vor einer grundlegenden Entscheidung für eine Kooperation mit einem ausländischen Partner sollte man die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen, aber auch kulturellen Besonderheiten und faktischen Bedingungen, wie Zeitunterschiede und Entfernungen genau „unter die Lupe“ nehmen. Hervorzuheben sind z. B. folgende Fakten:

Kulturelle Bedingungen

Sprachliche Barrieren; Geschäftspraktiken – es gibt „Do`s und Taboo`s“ im jeweiligen Ausland; Zeiteinteilung/ Termintreue;

Qualität – unterschiedliche Standards berücksichtigen; Vertragsgestaltung – umfassend in Schriftform oder „per Handschlag“;

Zeitfragen/ räumliche Distanz

Effektive Kommunikation muss gut organisiert werden;

Die gesamte Koordination muss Transportzeiten zwischen den Partnerunternehmen und Zeitverschiebungen berücksichtigen;

Politisch und rechtliche Rahmenbedingungen

Stabilität der politischen Verhältnisse im Zielland; Steuern, Abgaben,

Kapitalverkehrskontrollen, Investitionsschutz; Sicherheitsaspekte hinsichtlich

Transport und Situation im Zielland; Rechtsordnung – Fragen des

Unternehmensrechts/ Rechtsform, des Handelsrechts,

Außenwirtschafts- und Zollrechts oder der Produkthaftung etc.;

Maßnahmen zur Risikominimierung und Vertrauensbildung:

Informationsveranstaltung z. B. bei den Kammern, Wirtschaftsverbänden etc.;

Unternehmerreisen organisiert von den Ländervereinen oder Regionalinitiativen der deutschen Wirtschaft;

Länderinformationen, Beratungen durch Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Handelskammern (IHK's), Auslandshandelskammern, externe Berater oder Banken;

Mitarbeiteraustausche und Weiterbildungsmaßnahmen ;

Ansprechpartner: Deutscher Industrie- und Handelskammertag
Koordination – RA Alexander Lau, Berlin – 030/ 203 08 2310

Selbständig werden in Deutschland - Gründungen durch Migranten**Rechtliche Voraussetzungen:**

Das Ausländergesetz (AuslG) regelt, welche Voraussetzungen für den Aufenthalt zur Aufnahme und Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit erfüllt sein müssen.

Innerhalb der EU-Mitgliedsstaaten gilt „Niederlassungsfreiheit“ und „Gewerbefreiheit“
Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland oder einem der EWR-Staaten bzw. der Schweiz dürfen in allen Mitgliedsstaaten Unternehmen gründen und haben einen Rechtsanspruch auf Erteilung einer Aufenthaltsgenehmigung.

Staatsbürger aus den neuen EU-Beitrittsstaaten haben ebenfalls das Recht zur Ausübung einer selbständigen Erwerbstätigkeit oder zur Gründung oder Leitung eines Unternehmens. Sie müssen die allgemeinen Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen und in der Lage sein, die geplante Erwerbstätigkeit auch auszuüben (Sprachkenntnisse, Geschäftskonzept).

Staatsbürgern aus Nicht-EU-Ländern wird die selbständige Erwerbstätigkeit erlaubt, wenn ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis bestehen. Um dies zu klären, setzt sich die Ausländerbehörde vor ihrer Entscheidung in der Regel mit der zuständigen Gewerbebehörde, den zuständigen Kammern oder sonstigen öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen in Verbindung.

Eine selbständige Erwerbstätigkeit wird erlaubt, wenn

- eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis oder eine Aufenthaltsberechtigung vorliegt;
- derjenige mit einer deutschen bzw. einem deutschen Staatsbürger(in) verheiratet ist. Nach drei Jahren Ehe erhält man eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis und kann sich dann jederzeit selbständig machen. Will jemand bereits innerhalb der ersten drei Jahre nach der Eheschließung ein Unternehmen gründen, muss ein Antrag bei der Ausländerbehörde gestellt werden.
- man als Staatenlose/ r eine Aufenthaltserlaubnis besitzt.

Befindet sich der Wohnsitz nicht in Deutschland, muss man einen Antrag auf selbständige Gewerbeausübung bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland stellen.

Quellen: IBB - online/ DIHK - Fachbereich International/ BMWA - GründerZeiten