

Existenzgründungsberatung als Bankdienstleistung

Von
Petra Pischulti

TECHNISCHE HOCHSCHULE DARMSTADT	
Fachbereich 1	
Gesamtbibliothek	
Betriebswirtschaftslehre	
Inventar-Nr.:	40.745
Abteil-Nr.:	A05/389
Stad.gobiete:	0.3.1 B12/31
	00794874

ERICH SCHMIDT VERLAG

INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite</u>
EINLEITUNG	1
<u>1. Abschnitt: GRUNDLEGUNG</u>	2
A. Die Existenzgründungen in der Bundesrepublik Deutschland	2
I. Der Begriff der Existenzgründung	2
II. Formen der Existenzgründung	3
a) Neugründung eines Unternehmens	4
b) Betriebsübernahme	4
c) Sonstige Gründungsformen	5
d) Fazit	6
III. Gründungsmotive	6
IV. Die zahlenmäßige Entwicklung von Existenzgründungen	8
B. Das Wesen der Existenzgründungsberatung	9
I. Der Begriff "Existenzgründungsberatung"	9
II. Der Leistungscharakter der Existenzgründungsberatung	10
III. Die staatliche Förderung von Existenzgründungsberatungen	11
IV. Die Anbieter von Existenzgründungsberatungen	13
a) Nichtbanken	13
1. Kammern	13
2. Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft	14
3. Steuerberater	15
4. Unternehmensberater	15
b) Universalbanken	16
c) Fazit	16
C. Die Notwendigkeit einer bankgetragenen Existenzgründungsberatung	17
I. Hohe Insolvenzanfälligkeit der Existenzgründer	17
II. Die gegenwärtige Marktsituation im Firmenkundengeschäft der Banken	18
III. Fazit	19

<u>2. Abschnitt: DIE AKQUISITION VON EXISTENZGRÜNDERN</u>	20
A. Zielgruppe	20
I. Kunden der Bank	20
II. Nichtkunden der Bank	21
B. Akquisitionsmöglichkeiten der Bank	22
I. Der Einsatz kommunikationspolitischer Instrumente	22
a) Werbung	22
b) Öffentlichkeitsarbeit	24
II. Spezielle existenzgründerbezogene Maßnahmen	25
a) Beachtung des Existenzgründungssparens	25
b) Durchführung von Existenzgründungsseminaren	26
c) Gründung von Interessengruppen für junge Unternehmer	28
III. Kontaktherstellung über Dritte	29
C. Fazit	30
<u>3. Abschnitt: DER LEISTUNGSUMFANG DER EXISTENZGRÜNDUNGSBERATUNG</u>	31
A. Die Gründerperson	31
I. Leistungsfähigkeit	32
II. Leistungsbereitschaft	33
III. Leistungsqualifikation	34
a) Technische und branchenspezifische Qualifikation	34
b) Kaufmännische und führungspezifische Qualifikation	35
IV. Handlungsfreiräume	36
a) Das familiäre Umfeld	36
b) Wettbewerbsrechtliche Restriktionen	36
V. Fazit	37
B. Das Gründungskonzept	38
I. Gegenstand des Unternehmens	38
II. Standort	39
III. Beschaffungsseite	40
a) Lieferanten	40
b) Personal	41
IV. Absatzseite	42
a) Abnehmer	42
b) Konkurrenten	43
V. Fazit	44

C. Die Finanzierung	44
I. Zur Bedeutung der Finanzierungsberatung	44
II. Die Ermittlung und Deckung des Kapitalbedarfs	45
a) Ermittlung des Kapitalbedarfs	46
1. Investitionsbedarf	46
2. Betriebsmittelbedarf	46
3. Berücksichtigung einer Liquiditätsreserve	47
b) Deckung des Kapitalbedarfs	47
1. Grundsätzliche Möglichkeiten	47
aa) Eigenkapital	48
bb) Fremdkapital	48
2. Berücksichtigung öffentlicher Förderprogramme	49
III. Reduzierung des Kapitalbedarfs	50
VI. Die Erstellung eines Finanzierungsvorschlags	50
D. Ergänzungsleistungen	51
I. Beratung vor der Existenzgründung	51
a) Hilfestellung bei der Erledigung der Gründungsformalitäten	51
b) Beratung in Versicherungsfragen	51
c) Zahlungsverkehrsberatung	52
II. Beratung nach erfolgter Existenzgründung	52
E. Fazit	54
<u>4. Abschnitt: VORAUSSETZUNGEN UND GRENZEN DER EXISTENZGRÜNDUNGSBERATUNG</u>	55
A. Voraussetzungen	55
I. Betriebsgröße	55
II. Sachlich-technische Ausstattung	56
a) Raumverhältnisse	56
b) Hilfsmittel zur Beratungsunterstützung	57
III. Organisatorische Voraussetzungen	57
a) Die Bedeutung der organisatorischen Gestaltung für die Existenzgründungsberatung	57
b) Bewertung organisatorischer Gestaltungsmöglichkeiten	58
1. Angliederung an die Firmenkundenabteilung	58
2. Errichtung einer eigenständigen Abteilung	59
3. Fazit	59
IV. Personelle Voraussetzungen	60
a) Die quantitative Dimension	60
b) Die qualitative Dimension	61

1. Die fachliche Komponente	61
2. Die persönliche Komponente	62
B. Grenzen der Existenzgründungsberatung	63
I. Akzeptanz durch die Existenzgründer	63
II. Interessenkonflikte	64
a) Bankinteressen versus Kundeninteressen	64
b) Das Verhältnis zu bankfremden Existenzgründungsberatern	64
1. Konkurrenzbeziehung	64
2. Kooperationsbeziehung	65
III. Juristische Hindernisse	66
a) Begrenzung durch Rechtsvorschriften	66
b) Haftungsfragen	66
<u>5. Abschnitt: DIE WIRKUNGEN DER EXISTENZGRÜNDUNGSBERATUNG</u>	67
A. Rentabilitätswirkungen	67
I. Kosten	67
a) Einmalige Kosten	67
b) Laufende Kosten	68
II. Erlöse	69
a) Direkte Erlöse	69
b) Indirekte Erlöse	69
III. Fazit	70
B. Sicherheitswirkungen	70
I. Risikomindernde Wirkungen	71
II. Risikoerhöhende Wirkungen	71
III. Fazit	73
C. Wachstumswirkungen	73
I. Marktanteilserweiterung durch Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen	73
II. Marktanteilserweiterung durch Gewinnung von Neukunden	74
III. Fazit	74
D. Imagewirkungen	75
I. Imagefördernde Wirkungen	75
II. Imageschädigende Wirkungen	76
III. Fazit	76
RESÜMEE	77
ABBILDUNGS- UND ANHANGVERZEICHNIS	XI
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	XII
LITERATURVERZEICHNIS	88