

dit zusammenbekommen. Diesen Vorteil können Sie deshalb nutzen, weil Bürgschaften von Privatpersonen bis zu einer Höhe von 3.000 Euro nicht über aufwändige Verfahren geprüft werden – in der Regel reicht eine einfache Unterschrift des Bürgen.

#### **Linktipp zur weiteren Information über Finanzierungsmöglichkeiten**

Weitere Informationen zu konventionellen Finanzierungsmöglichkeiten für Ihre Existenzgründung finden Sie auf dem Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi): [www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/finanzierung).

#### **Kurz nachgefragt bei ...**

Dr. KLAUS GOLDHAMMER von »Goldmedia«, Berlin ([www.goldmedia.com](http://www.goldmedia.com))

Seit ihrer Gründung im Jahr 1998 entwickelte sich die Goldmedia GmbH Media Consulting & Research zu einer umfangreichen Unternehmensgruppe mit Standorten in Berlin, Köln und München. Das Unternehmen bietet seinen Kunden Wettbewerbsanalysen, differenzierte Prognosen und Hochrechnungen sowie Strategieberatung und Implementierung.



*Dr. Klaus Goldhammer*

*Wieso sind Kulturunternehmer/-innen bei den Geschäftsbanken so unbeliebt?*

Kulturunternehmer sind überhaupt nicht unbeliebt bei Geschäftsbanken. Eher im Gegenteil: Es gibt inzwischen sogar eine Reihe von spezifischen Fördermitteln und -angeboten gerade für die Kreativbranche. Politik, Investoren und Banken entdecken derzeit die wirtschaftliche Relevanz der Kultur- oder Kreativindustrie. Und wer sich hier richtig präsentiert, wird auch Geld bekommen. Natürlich müssen die wirtschaftlichen Daten und der Businessplan professionelles Niveau haben. Aber prinzipiell müssen

Handel, Handwerk, klassische Industrie und Kulturunternehmen die gleichen Anforderungen bei Sicherheiten und der Nachvollziehbarkeit ihrer Planungen erfüllen. Vielleicht ist es nur manchmal der Fall, dass kreative Kulturunternehmer etwas zu blauäugig, das heißt ohne betriebswirtschaftliche Hintergründe, an das Thema Finanzierung herangehen, und dann wird es schwierig, wenn es keine gemeinsame Sprache mit einem Banker gibt. Aber hier kann man sich Hilfe holen.

*Wieso kann es problematisch sein, bei »Friends and Family« Geld zu leihen?*

Die Probleme sind praktisch vorprogrammiert: Ist man erfolgreich, freuen sich alle und man zahlt das geliehene Geld zurück. Klappt es aber nicht, steht man a) vor einem beruflichen Scherbenhaufen *und* hat b) auch noch Schulden bei den lieben Verwandten und Freunden. Das kann ganz schön zusätzlich belasten, vor allem wenn die Mittel auch bei den Leihgebern knapp sind und man ihnen erklären muss, dass es mit der Rückzahlung nichts wird. Andererseits gibt es kaum nachsichtigere Leihgeber. Es bleibt einfach eine Gratwanderung.

*Sind Social-Lending-Plattformen eine zukunftsweisende Finanzierungsquelle für Kultur- und Kreativunternehmer/-innen?*

Sicher können solche Plattformen auch als Finanzierungsquelle dienen. Aber auch hier gelten letztlich die gleichen Regeln: Macht meine Planung Sinn, kann ich die Raten zurückzahlen und welche Sicherheiten gibt es, falls es mit der Rückzahlung einmal haken sollte? Als zusätzliche Option aber sind Social-Lending-Angebote sicher zu begrüßen. Man sollte jedoch nicht zu viel davon erwarten, weil doch meist nur geringere Summen vergeben werden.

*Was tun, wenn man kein Risikokapital auftreiben kann? Muss die Geschäftsidee begraben werden?*

Ich persönlich finde es eher schwierig, wenn ein Gründer (s) ein Unternehmen starten will und zunächst einmal per Kredit ein teurer Geschäftswagen finanziert werden soll. Ich bin davon überzeugt, dass gerade im Kulturbereich viele Gründungen ohne großes Risikokapital möglich sind. Hier braucht man oft keine teuren Maschinen oder Rohstoffe. Und wenn man es als Gründer schafft, mit möglichst wenig fremdem Kapital selbst etwas auf die Beine zu stellen, mag der Weg manchmal etwas länger sein. Aber umgekehrt ist man sein eigener Herr und nicht mit hohen Rückzahlungsverpflichtungen belegt. Vielleicht hilft es also, erst einmal kleine Schritte zu gehen und sich den oftmals hohen Akquiseaufwand für Ri-

sikokapital zu sparen und stattdessen im Markt tatsächlich Geld zu verdienen. Erst wenn diese Option aufgrund des geplanten Angebotes gar nicht realistisch ist, kann und muss man sich um Fremdkapital kümmern. Dann aber am besten mit professioneller Beratung.

### **ALTERNATIVE FINANZIERUNGSQUELLEN**

Vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten hin oder her – eins ist sicher: Wenn Sie nicht die von Ihren Geldgebern erwarteten Umsätze und Gewinne haben oder wenn Sie nicht in weiser Voraussicht bereits eigene Ersparnisse zur Seite gelegt haben, den Bausparvertrag oder die Lebensversicherung kündigen – dann werden Sie es als Gründer/-in oder Kleinunternehmer/-in schwer haben, an Geld zu kommen.

Wenn Ihnen Ihre Hausbank nicht einmal einen Dispokredit einräumt, wird es Zeit, alternative Wege der Finanzierung zu beschreiten:

#### **Info: Tauschringe – das Beispiel Helmholtzkiez in Berlin**

Wie funktioniert ein Tauschring? Wie der Name schon vermuten lässt – ein Tausch erfolgt im Ring-Prinzip: Anna designt Ansgars Website, Göran macht die Steuererklärung für Nicole, Nicole schneidert eine neue Hose für Micha. Wer Leistungen nutzen oder Gegenstände zur Verfügung stellen möchte, muss Mitglied werden. Auch Gewerbetreibende, Genossenschaften, Vereine oder sonstige kulturelle und soziale Einrichtungen können sich beteiligen. Verrechnet werden die Leistungen mit den so genannten Helmholtztafeln, indem die Tauschpartner einen Buchungsauftrag ausfüllen und dem Tauschring zukommen lassen. Der Preis der Dienstleistungen wird zwischen den Tauschpartnern ausgehandelt und auf dem Tauschkonto gutgeschrieben bzw. abgezogen. Regelmäßig erscheint eine Tauschring-Zeitung, in der die aktuellen Gesuche und Angebote der Mitglieder veröffentlicht werden. Weitere Infos: <http://tauschring.kiez-lebendig.de>.

#### **Tauschen statt zahlen**

Wenn Sie ein Unternehmen gründen, haben Sie auch immer etwas zu bieten. Dies bringt uns zu einer alten Idee: Tauschringe. Vielleicht können Sie Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt tauschen? Eine Druckerei kann für eine neu gegründete Werbeagentur etwas drucken und bekommt dafür ein Werbekonzept. Dem Steuerberater kann für seine Beratung und Dienstleistung eine