

# BWL-

## Beratertipp des Monats



Ausgabe September 2015

Das aktuelle Thema

### Prüfen und Planen – Beratungsaufgaben in der Krise

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

als wir das Thema des vorliegenden Tipps „Beratungsaufgaben in der Krise“ geplant haben, war noch nicht wirklich absehbar, dass uns bald ganz andere Krisen beschäftigen würden wie Flüchtlingskrise und Euro-Krise im Zusammenhang mit der griechischen Schuldenkrise. Aber wie immer beschränken wir uns auf Fragen der Unternehmensführung und damit auf Unternehmenskrisen. Vor dem Hintergrund der globalen Probleme relativiert sich dabei vielleicht manches und vor allem die kleinen, kurzfristigen Probleme im Unternehmensalltag erscheinen uns möglicherweise nicht mehr so groß. Der Vorteil, den ich dabei sehe: Wir können uns auf längerfristige und strategische Fragen fokussieren. Und gerade die Branche, die wir im Moment im Loseblattwerk schwerpunktmäßig bearbeiten – der Einzelhandel – könnte etwas längerfristige Betrachtung durchaus vertragen.

Als Handlungsfelder haben wir die Schlagworte „Prüfen und Planen“ gewählt. Im Einzelhandel könnte man noch für den kleineren und mittelständisch geprägten, einzelbetrieblichen Fachhandel hinzufügen: Aufgeben oder Kämpfen? Mit fast 32 % Umsatzrückgang im Jahr 2015 bei pessimistischer Betrachtung steht dem traditionellen Facheinzelhandel nach der Analyse der BBE die entscheidende Nagelprobe jetzt bevor. Der „Wettkampf“ der Standorte sei bereits durch K.o. entschieden, und für die „Revanche“ bedürfe es extrem harter Vorbereitungen, so das BBE Handelsszenario 2015.

Für die Beratung besteht die Herausforderung darin, entweder bei den Vorbereitungen für den „Kampf“ mitzuwirken oder klar und deutlich nach entsprechender Analyse zum Ende mit Schrecken statt einem Schrecken ohne Ende zu raten. Ziel des vorliegenden Beratertipps ist es, den Blick für die Probleme zu schärfen und Ihnen und Ihren Mandanten zu helfen, den Finger in die richtige Wunde zu legen. Bekanntermaßen ist Erkenntnis der erste Schritt zur Besserung. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen einen erfolgreichen Beratungserbst.

Mit freundlichen Grüßen

*Böttges – Papendorf*

Dr. D. Böttges-Papendorf

#### Zahl des Monats

Der einzelbetriebliche Fachhandel muss bei optimistischer Betrachtung in 2015 mit einem Umsatzrückgang von 16,5 % rechnen. In der pessimistischen Version sind es sogar 31,7 % Schwund.

Quelle: BBE Unternehmensberatung, [BBE-Handelsszenario 2015](#): Entwicklung des deutschen Einzelhandels und erkennbare Auswirkungen.

#### Sie lesen in diesem Monat:

| Inhalt  | Seite |
|---|-------|
| <u>Topthema des Monats</u>  |       |
| Gewinner oder Verlierer?  | 2     |
| Chancen und Risiken   | 2     |
| Potentiale, Stärken und Schwächen   | 2     |
| Erst prüfen, dann planen  | 2     |
| <u>Berater intern</u>   |       |
| Jahresabschluss für Mandanten in der Krise –<br>Neue Hinweise der Bundessteuerberaterkammer   | 2     |
| <u>Branchenberatung</u>   |       |
| KBV: Anpassung Arztgehalt im EBM 2016<br>erforderlich   | 3     |
| Arzteinkommen: Anhaltspunkte für Benchmark,<br>Controlling und Praxisplanung  | 3     |
| Praxisbewertung: Kalkulatorischer Arztlohn  | 3     |
| <u>Aktuelle Förderinformationen</u>   |       |
| KfW-Programme Energie und Umwelt:<br>verbesserte Bedingungen ab 15.10.2015  | 4     |
| KfW: Einstellung des Förderfensters Energiewende<br>im ERP-Innovationsprogramm zum 01.12.2015   | 4     |
| KfW: neue Merkblätter   | 4     |
| <u>Aktuelle Zinssätze und ifo-Kredithürde</u>   | 4     |
| <i>Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter <a href="http://www.bwlberatung.de">www.bwlberatung.de</a>, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.</i> |       |
| – <a href="#">KfW-Informationen für Multiplikatoren</a>   |       |
| – <a href="#">KfW – Merkblatt Erneuerbare Energien, gültig ab 15.10.2015</a>  |       |
| – <a href="#">KfW – Merkblatt Innovation – ERP-Innovationsprogramm; Stand ab Dezember 2015</a>  |       |

### **Gewinner oder Verlierer?**

Krisenvorbeugung und Krisenbewältigung beginnt im Kopf: Nur wer gewinnen will, wird auf der Gewinnerseite stehen. Bei fast allen Entwicklungen gibt es immer Licht und Schatten, und zum Start hilft es, bei erkannter Krise nach Lösungen zu suchen, statt die Zeit mit Jammern zu verbringen. Leider gewinnt man bei vielen Innenstädten und Einkaufsstraßen den Eindruck, dass die Jammerer aus dem Mittelstand – sofern überhaupt noch vorhanden – in der Überzahl sind.

**Akquisetipp:** Wenn Sie Ihre Mandanten unter diesem Aspekt betrachten, sollten Sie als Hoffnungsträger und Mitstreiter für eine positive Zukunft nicht auf die Jammerer blicken, sondern die positiv gestimmten Händler ansprechen.

### **Chancen und Risiken**

Als nächstes sollte man sich auf die Chancen konzentrieren. Im Fall des Einzelhandels bedeutet das: Gerade in einer so gebeutelten Branche wie dem Einzelhandel, der seit Jahren nicht mehr wächst, braucht es Mut, um aktiv voranzugehen. Denn das bedeutet letztendlich zu investieren – sei es Geld oder sei es „nur“ Energie und Zeit. Und das wird man nur angehen, wenn erkennbare Chancen auf Erfolg bestehen.

Allerdings muss man dann etwas tiefer in die (Branchen-) Entwicklung einsteigen. Am Beispiel des Einzelhandels bedeutet das: Schaut man sich die Prognoserechnungen der BBE Unternehmensberatung für das Szenario 2015 an, sind es vor allem die Discounter, die mit einem stabilen Wachstumspfad zwischen rd. 32 % bis 33 % vorne liegen. Es folgen die Fachmärkte, die mit 22 % bis 26 % ebenfalls zu den Profiteuren gehören, deren Wachstumserwartung deutlich über dem Durchschnitt von – 0,6 % bzw. + 6,5 % in der pessimistischen bzw. optimistischen Variante liegt. „Stabile Verlierer“ sind dagegen die SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte (– 5 % in beiden Szenarios) sowie an erster Stelle der einzelbetriebliche Fachhandel (s. Zahlen des Monats auf Seite 1). Interessant: Auch die Filialisten und der Versandhandel sind keine Selbstläufer. Sie wachsen nur in der optimistischen Version (+ 10 %) und nicht in der pessimistischen Version (– 0,1 %). Das bedeutet, dass sich der Markt stark ausdifferenziert. Aber auch das ist noch nicht das letzte Wort. Lesen Sie zusätzlich im Loseblattwerk, wie in den Innenstädten (nicht auf der grünen Wiese!) die neuen Mega-Stores entstehen, und kombinieren Sie das mit den Hinweisen der BBE für die Innenstadtentwicklung. Hier werden Handlungsfelder sichtbar, die jedoch nur funktionieren, wenn die Beteiligten an einem Strang ziehen. Und das ist nicht nur der Gewerbeverein mit den lokalen Händlern, sondern die Standortgemeinschaft mit allen Akteuren einschließlich Immobilieneigentümern, Bürgern und Politik.

### **Potentiale, Stärken und Schwächen**

Wenn das Handlungsumfeld feststeht, gilt es, die künftige (eigene) Entwicklungsrichtung festzulegen: Wo sind die Potentiale? Wie können die eigenen Stärken einge-

setzt werden und die Schwächen kompensiert werden, sodass man nicht im Verlierersog mitgezogen wird.

Wieder am Beispiel des Einzelhandels kann man sich die Frage stellen, welche neuen Chancen sich z.B. für den stationären Buchhandel durch die Kooperation mit (lokalen) Selbst-Publishern ergeben und ob und wie man Käufer in die (gemeinsam am Standort attraktiver gestaltete) Einkaufszone und in den eigenen Laden lockt. **Arbeitshilfen:** Weitere Informationen und Daten speziell zum Einzelhandel finden Sie im Loseblattwerk in der 122. Aktualisierung. Wie eine SWOT (= Stärken-Schwächen-Analyse) funktioniert, lesen Sie im Loseblattwerk in der Print- oder Onlinevariante in Teil 7/10.

### **Erst prüfen, dann planen**

Die typische Situation in der schwachen Ausgangslage ist, dass man zunächst eine Schwachstellenanalyse durchführt und darauf aufbauend mit der Planung beginnt.

**Arbeitshilfen:** Für die Strukturierung der Schwachstellenanalyse kann man das in den Arbeitshilfen online verfügbare Formular der KfW für die Turn-Around-Beratung nutzen. Checklisten zur Bestandsaufnahme der Ausgangslage finden Sie in den Arbeitshilfen online zur Krisenberatung.

Zur Bestandsaufnahme gehört in jedem Fall die Darstellung der Entwicklung der letzten Jahre (z.B. Mehrjahresvergleich aus den Jahresabschlussprogrammen der DATEV). Häufig wird keine ausgearbeitete Planung für die Zukunft vorliegen. Das wäre der nächste Schritt. Bei bestehenden und damit komplexeren Unternehmen ist hier eine sog. **integrierte Unternehmensplanung** zwingend. Das ist eine Planung, die nicht nur die Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung plant, sondern auch die Bestandszahlen und auf jeden Fall die Liquidität. Dazu braucht man ausgefeilte Tools wie z.B. das Planungsprogramm der DATEV. Aber auch Excel-Tools soll man dazu nutzen können. Das verspricht jedenfalls ein aktuelles betriebswirtschaftliches Seminar der Bundessteuerberaterkammer zum Thema „[Integrierte Unternehmensplanung in KMU – Schritt für Schritt zu einem neuen Beratungsprodukt!](#)“, das z.B. im Oktober in Köln angeboten wird.

### **Berater intern:**

#### **Jahresabschluss für Mandanten in der Krise**

Neue Hinweise der Bundessteuerberaterkammer

Mit Rechtsstand 22.04.2015 hat die Bundessteuerberaterkammer spezielle Hinweise für Auftrag und Erstellung eines Jahresabschlusses bei existenzgefährdenden Risiken im Mandantenbetrieb gegeben. Damit wird nicht nur der Pflichtenumfang dargelegt, sondern vor allem auch erläutert, mit welchen „einfachen“ Maßnahmen der Steuerberater sein Haftungsrisiko bei überschuldeten Mandanten minimieren kann. Die „Hinweise zur Verlautbarung der Bundessteuerberaterkammer zu den Grundsätzen für die Erstellung von Jahresabschlüssen in Bezug auf Gegebenheiten, die der Annahme der Unternehmensfortführung entgegenstehen“

stehen auf der [Internetseite der Bundessteuerberaterkammer als pdf-Datei zur Verfügung](#).

U.a. werden Formulierungsbeispiele für die Bescheinigung mit Einwendungen gegeben, und es wird auf Fälle eingegangen, in denen die Bescheinigung zu versagen ist.

**Branchenberatung**

**KBV: Anpassung Arztgehalt im EBM 2016 erforderlich**

Jedes Jahr im August werden die Weichen gestellt für die vertragsärztliche Vergütung im Folgejahr. Dabei wird zur Bestimmung der Vergütung nach dem EBM ein kalkulatorisches Einkommen („Arztgehalt“) zugrunde gelegt, „bei dem unterstellt wird, dass der Arzt ausschließlich Patienten zu den Preisen der GKV behandelt“ (vgl. zuletzt GKV-Faktenblatt Ärztliche Vergütung vom 27.03.2015). Dieser Wert müsste nach den Berechnungen der KBV von bisher 105.000 € auf 133.000 € steigen, „damit Vertragsärzte aus der Behandlung von Kassenpatienten ein annähernd ähnliches Einkommen erzielen können wie Oberärzte“ ([www.kbv.de/html/2054.php](http://www.kbv.de/html/2054.php), Abruf 07.08.2015). Ob es dazu kommt, ist noch unklar. Die Verhandlungen wurden am 19.08.2015 zum zweiten Mal ergebnislos vertagt und gehen Anfang September 2015 in die nächste Runde ([KBV-Meldung vom 20.08.2015](#)).

**Arzteinkommen: Anhaltspunkte für Benchmark, Controlling und Praxisplanung**

Anhaltspunkte für ein angemessenes Arztgehalt bzw. Arzteinkommen werden in der Beratung von Ärzten an vielen Stellen benötigt: Wie hoch ist eine angemessene Gewinnerwartung bei der Praxisplanung? Welche Benchmarks sind beim laufenden Controlling für die Gewinnerwartung realistisch? Wie hoch ist der kalkulatorische Arztlohn bei der Praxisbewertung anzusetzen? So vielfältig wie die Fragen sind auch die Antwortmöglichkeiten. Es fängt schon bei den Begriffen an: Wenn der GKV-Spitzenverband in seinen Faktenblättern von ärztlicher Vergütung spricht, meint er den Gewinn niedergelassener Ärzte. Hierfür orientiert er sich am statistischen Durchschnitt je Praxisinhaber und kommt zu folgender Tabelle, der wir noch die letzten beiden Spalten angefügt haben. Deutlich wird, wie irreführend kurzfristige Betrachtungen der Veränderungen sind, da es große Verschiebungen gibt.

| Facharzt                                  | 2003      | 2007      | 2011      | Veränderung   |               |               |
|---|-----------|-----------|-----------|---------------|---------------|---------------|
|   |           |           |           | 2007 auf 2011 | 2003 auf 2007 | 2003 auf 2011 |
| Allgemeinmediziner                        | 104.000 € | 116.000 € | 138.000 € | 18,97%        | 11,54%        | 32,69%        |
| Augenarzt                                 | 124.000 € | 170.000 € | 229.000 € | 34,71%        | 37,10%        | 84,68%        |
| Chirurg                                   | 137.000 € | 148.000 € | 198.000 € | 33,78%        | 8,03%         | 44,53%        |
| Frauenarzt                                | 119.000 € | 145.000 € | 144.000 € | -0,69%        | 21,85%        | 21,01%        |
| Hautarzt                                  | 119.000 € | 155.000 € | 185.000 € | 19,35%        | 30,25%        | 55,46%        |
| HNO                                       | 124.000 € | 144.000 € | 148.000 € | 2,78%         | 16,13%        | 19,35%        |
| Internist                                 | 126.000 € | 158.000 € | 184.000 € | 16,46%        | 25,40%        | 46,03%        |
| Kinderarzt                                | 115.000 € | 124.000 € | 140.000 € | 12,90%        | 7,83%         | 21,74%        |
| Neurologe, Psychiatrie, Psychotherapeuten | 104.000 € | 128.000 € | 173.000 € | 35,16%        | 23,08%        | 66,35%        |
| Orthopäde                                 | 160.000 € | 186.000 € | 193.000 € | 3,76%         | 16,25%        | 20,63%        |
| Radiologe                                 | 209.000 € | 264.000 € | 303.000 € | 14,77%        | 26,32%        | 44,98%        |
| Urologe                                   | 141.000 € | 167.000 € | 168.000 € | 0,60%         | 18,44%        | 19,15%        |

\* (=gesamte Einnahmen abzgl. Aufwendungen); kursiv=Angabe mit Unschärfe von 10 bis 15% behaftet  
Quelle: Destatis/GKV Faktenblatt Ärztliche Vergütung, Pressestelle GKV-SV 25. Februar, 2014/eigene Berechnungen

Die begrenzte Aussagefähigkeit zeigt sich auch, wenn man – z.B. mit Hilfe der weiteren Quellen und Quellenangaben aus dem Fachbuch Branchenkenntzahlen etwas tiefer einsteigt, was am Beispiel der Hausärzte/Allgemeinmediziner demonstriert werden soll. Die nachfolgende Tabelle zeigt, dass die Einzelpraxen in diesem Bereich durchaus Boden gut gemacht haben. Das heißt, es wird erkennbar, dass die traditionelle Hausarztpraxis offenbar wieder attraktiver wird, so dass der beobachtete Lichtstreifen am Horizont des Ärztemangels in diesem Bereich auch wirtschaftlich seine Rechtfertigung findet.

| Facharzt für Allgemeinmedizin | 2003      | 2007      | 2011      | Veränderung   |               |               |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|---------------|---------------|---------------|
|                               |           |           |           | 2007 auf 2011 | 2003 auf 2007 | 2003 auf 2011 |
| Alle                          | 104.000 € | 116.000 € | 138.000 € | 18,97%        | 11,54%        | 32,69%        |
| Einzelpraxis                  | 104.000 € | 114.000 € | 146.000 € | 28,07%        | 9,62%         | 40,38%        |
| GMP                           | 104.000 € | 126.000 € | 129.000 € | 2,38%         | 21,15%        | 24,04%        |

\* (= gesamte Einnahmen abzgl. Aufwendungen)  
Quelle: Destatis/GKV Faktenblatt Ärztliche Vergütung, Pressestelle GKV-SV 25. Februar, 2014/eigene Berechnungen  
Einzelwerte: Fachbuch Branchenkenntzahlen 2015/2016; 2011/2012;  
für 2003: Originalquelle F 2 R 1.6.1

**Praxisbewertung: Kalkulatorischer Arztlohn**

Vergleicht man diese Werte mit den Vorgaben für den kalkulatorischen Arztlohn bei der Bundesärztekammermethode 2008 (BÄK 2008) für die Praxisbewertung in Höhe von 76.000 €, sind die Werte von KBV und GKV deutlich höher. Dies liegt nicht nur an den unterschiedlichen Erhebungszeiträumen, sondern auch an den unterschiedlichen Einkommensbegriffen. Für den kalkulatorischen Arztlohn lt. BÄK 2008 ist die Vergütung eines angestellten Arztes der Vergleichsmaßstab („Als Ausgangswert 2008 werden unter Berücksichtigung von Facharztgehältern im Krankenhaus, bei Verbänden und der Pharmaindustrie 76.000 Euro angesetzt. Künftige tarifliche Anpassungen sind bei der Anwendung der Hinweise zu berücksichtigen.“). Leider wurden zu den Anpassungen in der Folgezeit keine Werte mehr veröffentlicht. Da aber für die Bewertung heute der Ansatz aktueller Werte erforderlich ist, muss man fragen, welche das sein können. Drei Quellen sind zu nennen:

1. das kalkulatorische Arztgehalt gem. EBM, das lt. KBV dem Verdienst eines Oberarztes vergleichbar sein soll.
2. Weitere Anhaltspunkte können die [Entgelttabellen des Marburger Bundes](#) für Tarifgehälter sein.
3. Wenn bekannt, können tatsächlich gezahlte Vergütungen an angestellte Ärzte hinzugezogen werden. Da die Anstellung (fertiger) Ärzte in Arztpraxen außerhalb von Krankenhäusern nach der standesrechtlichen Öffnung jetzt häufig vorkommt, gibt es zunehmend vergleichbare Positionen, z.B. ein leitender Arzt in einem MVZ oder ein angestellter Arzt in einer anderen BAG (Berufsausübungsgemeinschaft) oder auch in einer Einzelpraxis.

Für die nachfolgende Umrechnungstabelle wurden die EBM-Werte als Ausgangspunkt genommen, die nach den vorliegenden Informationen von einer Wochenarbeitszeit von 51 Stunden ausgehen, und auf eine Vollzeitbeschäftigung von 40 Wochenstunden umgerechnet.

Bei den Arbeitszeitannahmen ist zu beachten, dass z.B. die Tarifverträge des Marburger Bundes von einer Wochenarbeitszeit von 42 Stunden ausgehen. Bei den niedergelassenen Ärzten sind dagegen häufig kürzere Wochenarbeitszeiten anzutreffen, z.B. die 38,5-Stunden-Woche in Analogie zu den medizinischen Fachangestellten lt. Tarifvertrag. Die Werte schwanken auch je nach Facharztgruppe. Die nachfolgende Tabelle kann also nur Anregungen für eigene Berechnungen geben. Für eigene Berechnungen können Sie das Tool Praxisbewertung nutzen, das vorab als [Internetbeilage zum Tipp August 2015](#) bereitgestellt wurde und das ab der 122. Aktualisierung in den Arbeitshilfen online verfügbar ist.

| Kalkulatorisches Arztgehalt |                       |                                      |          |                           |          |         |
|-----------------------------|-----------------------|--------------------------------------|----------|---------------------------|----------|---------|
| übertragbarer Umsatz        |                       | angemessenes Arztgehalt              |          |                           |          |         |
| in                          | Ausgangswerte 2008 1) | angepasste Werte ab 2008 bis 2015 2) |          | geplante Werte ab 2016 3) |          |         |
|                             |                       | EBM* 40/51                           | EBM 100% | EBM*40/51                 | EBM 100% |         |
| TE                          | %                     | €                                    | €        | €                         | €        | €       |
| unter 40                    | 0                     | 0                                    | 0        | 0                         | 0        | 0       |
| ab 40                       | 20                    | 15.200                               | 16.400   | 21.000                    | 20.900   | 26.600  |
| ab 65                       | 30                    | 22.800                               | 24.600   | 31.500                    | 31.300   | 39.900  |
| ab 90                       | 40                    | 30.400                               | 32.800   | 42.000                    | 41.700   | 53.200  |
| ab 115                      | 50                    | 38.000                               | 41.000   | 52.500                    | 52.200   | 66.500  |
| ab 140                      | 60                    | 45.600                               | 49.200   | 63.000                    | 62.600   | 79.800  |
| ab 165                      | 70                    | 53.200                               | 57.400   | 73.500                    | 73.000   | 93.100  |
| ab 190                      | 80                    | 60.800                               | 65.600   | 84.000                    | 83.500   | 106.400 |
| ab 215                      | 90                    | 68.400                               | 73.800   | 94.500                    | 93.900   | 119.700 |
| ab 240                      | 100                   | 76.000                               | 82.000   | 105.000                   | 104.300  | 133.000 |

1) Stand lt. „Hinweisen“ BÄK 2008.

2) Ungerechnet aus aktuellem EBM, vgl. zuletzt Stand 2014, Ärztezettelung vom 14.11.2014, w w w . a e r z t z e i t u n g . d e

3) geplante Erhöhung 2016 lt. Honorarverhandlungen 2016, http://www.kbv.de/html/2054.php, Abruf 7.8.2015.

## Aktuelle Förderinformationen

### KfW-Programme Energie und Umwelt: verbesserte Bedingungen ab 15.10.2015

Mit Wirkung ab 15.10.2015 (Datum des Eingangs der Anträge bei der KfW) gelten für das Programm Erneuerbare Energien „Standard“ (270/274) folgende Verbesserungen:

1. Der Kredithöchstbetrag wird von 25 Mio. € auf 50 Mio. € verdoppelt.
2. Die bisher geltende Beteiligungsgrenze von 25 % für Kreditinstitute, Versicherungen oder vergleichbare Finanzinstitutionen am geförderten Unternehmen gilt dann nur noch für das unmittelbar refinanzierte Kreditinstitut und die Hausbank. Hier bleibt es über die gesamte Darlehenslaufzeit unverändert bei der maximalen Grenze für die unmittelbare oder mittelbare Beteiligung am geförderten Unternehmen in Höhe von 25 %.

Im Übrigen dürfen ab dem 15.10.2015 Kreditinstitute, Versicherungen oder vergleichbare Finanzinstitutionen grundsätzlich mit bis zu 100 % am antragstellenden Unternehmen unmittelbar oder mittelbar beteiligt sein.

Quelle: KfW-Informationen für Multiplikatoren v. 18.08.2015; [siehe Internetbeilage](#).

### KfW: Einstellung des Förderfensters Energiewende im ERP-Innovationsprogramm zum 01.12.2015

Mangels Nachfrage entfällt das separate Förderfenster Energiewende im ERP-Innovationsprogramm (180, 181, 184, 190, 191, 194) zum 01.12.2015 mit dem auf max. 25 Mio. € ausgeweiteten Förderhöchstbetrag. Für alle förderfähigen Vorhaben verbleibt der Förderhöchstbetrag bei

5 Mio. € pro Vorhaben. Diese Regelung gilt für Anträge, die ab dem 01.12.2015 bei der KfW eingehen.

Quelle: KfW-Informationen für Multiplikatoren v. 18.08.2015; [siehe Internetbeilage](#).

### KfW: neue Merkblätter

Die Merkblätter Erneuerbare Energien „Standard“ und ERP-Innovationsprogramm wurden aktualisiert und sind diesem Beratertipp als [Internetbeilage](#) beigefügt. Sie können außerdem ab sofort im Archiv des KfW-Partnerbereichs unter [www.kfw.de/partnerportal](http://www.kfw.de/partnerportal) heruntergeladen werden. Das Expertenwissen zum Produkt Erneuerbare Energien „Standard“ kann ab dem 15.10.2015 und zum ERP-Innovationsprogramm ab dem 01.12.2015 ebenfalls im Archiv des KfW-Partnerbereichs unter [www.kfw.de/partnerportal](http://www.kfw.de/partnerportal) heruntergeladen werden. Alternativ können die Merkblätter über den zentralen Bestellservice der KfW bezogen werden (Servicenummer: 0800 539 9001 – kostenfreie Rufnummer; E-Mail: [bestellservice@kfw.de](mailto:bestellservice@kfw.de); kfw-Bestellnummern 600 000 0178 bzw. 600 000 1631).

## Aktuelle Zinssätze (Stand 13.08.2015)

| Art des Zinses  | %              | Rechtsgrundlage/Quelle  |
|---|----------------|---|
| Basiszinssatz seit 01.01.2015   | -0,83 p.a.     | § 247 Abs. 1 BGB/<br><a href="#">Deutsche Bundesbank Zinssätze</a>  |
| Hauptrefinanzierungsfazilität   | 0,05 p.a.      | <a href="#">Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze</a>  |
| Spitzenrefinanzierungsfazilität   | 0,30 p.a.      |   |
| Beide: seit 10.09.2014  |                |   |
| Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (2015)  | 0,8            | <a href="#">Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Monatsbericht 07/2015</a>   |
| ERP-Gründerkredit – Startgeld – 5 Jahre – nominal (effektiv)            | 2,05 (2,07)    | Seit 14.10.2014 bzw. 01.04.2015. Alle Werte aktuell siehe <a href="#">Konditionen-Anzeiger</a> der KfW <a href="http://www.kfw.de">www.kfw.de</a> . |
| ERP-Gründerkredit Unversell: je nach Bonität nominal (effektiv)         | ab 1,00 (1,00) |   |
| Basiszins für das vereinfachte Ertragswertverfahren (§ 203 Abs. 2 BewG) | 0,99           | <a href="#">BMF-Schreiben vom 02.01.2015</a>  |
| Zuschlag  | 4,5            |   |
| Entspricht Multiplikator  | 18,21          |   |
| Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft, 07/2015                        | 15,4           | <a href="#">ifo-Konjunkturtest</a>  |

## Vorschau:

Lean Startup – MVP statt Businessplan?