



Finanzierungs-Leitfaden

Jede Investition muss finanziert werden. Ganz gleich, ob es sich um eine Unternehmensgründung oder den Ausbau eines bestehenden Unternehmens handelt. Das Thema „Finanzierung“ gehört für jeden Gründer und jeden Unternehmer zweifellos zu den „Top-Themen“. Berater und erfolgreiche Unternehmer wissen, dass Finanzierungsfehler die häufigste Ursache für den Weg in die Krise sind.

Aufgrund seiner großen Bedeutung für das Unternehmen, verdient die Finanzierung Ihrer Investitionen daher eine besonders gründliche Vorbereitung. Dabei sollten Sie folgende Fragen klären: Wie viel Geld benötige ich für meine Investition(en)? Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es? Gibt es geeignete öffentliche Förderprogramme und weitere Finanzierungsmöglichkeiten? Wie kann ich meinen Kapitalgeber davon überzeugen, dass er das geliehene Kapital termingerecht zurückerhält?

Vor allem, wenn's um Geld geht: Beratung

Finanzierungsfehler können Sie teuer zu stehen kommen. Deshalb: Lassen Sie sich beraten. Bereiten Sie Ihr Gespräch gut vor, damit Ihre Gesprächspartner Ihr Vorhaben genau einschätzen können.

Finanzierungsfehler

- zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit der Hausbank
- Verwendung des Kontokorrentkredits zur Finanzierung von Investitionen
- hohe Schulden bei Lieferanten
- mangelhafte Planung des Kapitalbedarfs
- öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. deren Tilgung nicht berücksichtigt
- finanzielle Überlastung durch scheinbar günstige Kredite

Bonität und Sicherheiten

Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen nur dann ein Darlehen geben, wenn sie sicher ist, dass sie das geliehene Geld von Ihnen zurückbekommen wird. Diese Gewissheit vermitteln Sie durch Ihre fachliche und kaufmännische Qualifikation, eine überzeugende Vorhabensbeschreibung, einen nachvollziehbaren Finanzplan und so genannte „bankübliche“ Sicherheiten.

Fachliche und kaufmännische Eignung

Die Person des Gründers oder Unternehmers beeinflusst maßgeblich die Entscheidung der Geldgeber. Wichtig sind fachliche und vor allem kaufmännische Qualifikationen. Von Bedeutung ist auch, dass sie „geordnete“ finanzielle Verhältnisse nachweisen können. Dazu kommt der „gute“ Eindruck, den ein Kreditnehmer hinterlassen sollte: seriös, entschlossen, tatkräftig, überzeugt von sich selbst und seinem Vorhaben sowie - vor allem auch - gut vorbereitet für das Kreditgespräch. Von besonderer Bedeutung ist dabei Ihre Kreditwürdigkeit. Sie zeigt sich vor allem anhand der bisherigen Kontoführung und Beziehung zu Ihrer Bank sowie ggf. an Ihrer bisherigen Unternehmensführung.

Business- und Finanzplan

Ob Sie in der Lage sein werden, den Kredit zurückzuzahlen und die Zinsen regelmäßig zu entrichten (Kapitaldienstfähigkeit), zeigen Sie anhand Ihrer Vorhabensbeschreibung und Ihres Finanz- bzw. Investitionsplans. Existenzgründer tun dies



in ihrem Businessplan. Unternehmer beschreiben die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens sowie Zweck und Zielsetzung Ihres Investitionsvorhabens. Sowohl für Existenzgründer als auch für Unternehmer gilt: Die Bank muss aus den Ausführungen erkennen, dass sich die Investition lohnt und betriebswirtschaftlich sinnvoll ist. Entscheidend sind daher nachvollziehbare Zahlen, die sich aus Ihrem Finanzplan ergeben. Dieser besteht aus Ihrem Kapitalbedarfsplan, dem Rentabilitätsplan, dem Liquiditätsplan und dem Finanzierungsplan.

Bankübliche Sicherheiten

Bei einer Kreditvergabe verlangt die Hausbank „bankübliche“ Sicherheiten. Dabei übertragen Sie Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber.

Als Sicherheiten kommen in Frage:

- Grundpfandrechte (Grundschuld/Hypothek)
- Bankguthaben
- Lebensversicherungen
- Kundenforderungen
- Wertpapiere (Bundesschatzbriefe, Schuldverschreibungen öffentlicher Stellen, Aktien/Aktienfonds, Rentenfonds, Zertifikate offener Immobilienfonds)
- Bürgschaften
- Sonstiges (Warenlager, Ladeneinrichtung, Maschinen und Geschäftsausstattung, Autos, Edelmetalle)

Für Ihre Hausbank sind vor allem folgende Fragen wichtig:

- Sind die in Aussicht gestellten Sicherheiten ausreichend?
- Lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen?
- Ist die Sicherheit schnell zu verwerten?

Welche Sicherheiten Sie zur Verfügung stellen können, sollten Sie übersichtlich in einer Sicherheitenübersicht auflisten. Wenn Sie dabei feststellen, dass Ihre Sicherheiten nicht ausreichen oder Sie über keinerlei Sicherheiten verfügen, informieren Sie sich bitte bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland, welche Möglichkeiten es für Sie gibt.

Übrigens: Die KfW Mittelstandsbank bietet für einige Ihrer Förderdarlehen eine Haftungsfreistellung in Höhe von 80% an.

Rating

Wenn Sie als Unternehmer oder Existenzgründer einen Kredit beantragen, werden Sie von Ihrer Hausbank einem Rating unterzogen. Dabei versucht die Bank oder Sparkasse einzuschätzen, in wie weit Sie in der Lage sind, das entlehene Geld vereinbarungsgemäß zurückzuzahlen.

Gutachten über Bonität

Das Rating (englisch to rate = jemanden einschätzen, beurteilen) ist also eine Art Gutachten über die Kreditwürdigkeit (Bonität) Ihrer Person und Ihres Unternehmens. Je besser die Kreditwürdigkeit, desto geringer ist das Risiko für die Bank. Das bedeutet für den Kreditnehmer: niedrige Zinsen. Umgekehrt: Je höher das Risiko für die Bank, desto höher die Zinsen für den Kreditnehmer.



Ein Rating untersucht:

- die wirtschaftliche Situation Ihres Unternehmens
- die Qualität Ihres Managements und Ihrer Unternehmens-Organisation
- die Situation Ihres Unternehmens am Markt und die Zukunft des Marktes und der Branche
- die Beziehung zwischen Ihrem Unternehmen und Ihrer Hausbank
- Ihre Unternehmensentwicklung und Unternehmensplanung
- bei Existenzgründungen: die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihres Konzepts

Jeder Kreditnehmer muss sich auf das Bankenrating einstellen. Um Wachstumsinvestitionen zu finanzieren, müssen Unternehmer die bisherigen Jahresabschlüsse vorlegen, um zu zeigen, wie gut das Unternehmen läuft. Für Existenzgründer kommt es vor allem darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erarbeiten bzw. vorzustellen und fachliche sowie kaufmännische Qualifikationen nachzuweisen.

Rating-Ergebnis zur Kurskorrektur

Das Rating-Ergebnis Ihrer Bank liefert auch Ihnen sehr genaue Hinweise darüber, wie gut Ihr Unternehmenskonzept ist oder wie gut Ihr Unternehmen arbeitet. Das bedeutet: Rating ist nicht nur eine „Hürde“ auf dem Weg zu einem Kredit. Es bietet Gründerinnen und Gründern bzw. Unternehmen auch einen fundierten „Unternehmens-Check“, der ihnen hilft, Risiken zu erkennen und Potenziale zu nutzen.

Transparenz gegenüber Hausbank

Je mehr Ihre Bank über Ihr Unternehmen und vor allem Ihre wirtschaftlichen Verhältnisse weiß, desto besser kann sie mit Ihnen zusammenarbeiten. Und desto besser kann ein Rating ausfallen.

Finanzierungsbausteine:

1. Eigenkapital
2. Fremdkapital
3. Kredite
4. Leasing
5. Kredit oder Leasing
6. Beteiligungskapital
7. Bürgschaften

Eigenkapital

Zum Eigenkapital gehören finanzielle Rücklagen und - je nach Rechtsform - das Grund- bzw. Stammkapital Ihres Unternehmens sowie der Bilanzgewinn und Ihr persönliches Vermögen. Darüber hinaus gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände (Maschinen, Anlagen, Fuhrpark usw.), die Ihrem Unternehmen unbegrenzt zur Verfügung stehen. Der Anteil des unternehmerischen Eigenkapitals am Gesamtkapital sollte möglichst nicht unter 20% liegen.

Bedeutung von Eigenkapital

- Sicherheit: Eigenkapital verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen.
- Unabhängigkeit: Nur wer über ausreichendes Eigenkapital verfügt, kann auch schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investitionen bei Marktänderungen) reagieren.

- **Vertrauen:** Das eingesetzte Eigenkapital gilt für Banken und Sparkassen oftmals als Messlatte für die Ernsthaftigkeit eines Vorhabens.

Eigenkapitalquellen

Neben den tatsächlichen eigenen Mitteln, die Sie als Gründer oder Unternehmer aufbringen, gibt es auch Eigenkapital, das von Dritten zur Verfügung gestellt wird. Es handelt sich dabei zwar um geliehenes Geld, das Sie zurückzahlen müssen, allerdings wird es rein „bilanztechnisch“ nicht als Fremdkapital, sondern als Eigenkapital behandelt. Ein wichtiger Vorteil dabei ist: Es erleichtert Ihnen die weitere Kreditaufnahme.

Partner: Eigenkapital und Know-how

Eigenkapital kann auch durch Geschäftspartner ins Unternehmen fließen. Darüber hinaus bringen diese auch zusätzliches Know-how und tatkräftige Unterstützung mit ins Unternehmen ein. Bei der Vermittlung von kapitalkräftigen Partnern helfen z. B. der Innovation-Market, das Eigenkapitalforum der Deutschen Börse AG, die KfW Mittelstandsbank und das Business Angels Network Deutschland.

Beteiligungskapital

Ähnlich verhält es sich mit Beteiligungskapital. Es handelt sich um Eigenkapital, das dem Unternehmen von öffentlichen oder privaten Beteiligungsgesellschaften zur Verfügung gestellt wird; und zwar in Form von Einlagen als Stamm- oder Grundkapital, aber auch als stille Beteiligung am Unternehmen.

Fremdkapital

Wenn Sie ein Vorhaben finanzieren möchten, werden Sie (meistens) feststellen, dass Sie zusätzliches Geld benötigen: Fremdkapital. Je nach Umfang und Nutzungsdauer der Investition kommen unterschiedliche Kreditgeber und Kreditarten in Frage.

Öffentliche Förderdarlehen

Der Bund bietet aus Mitteln des ERP-Sondervermögens Förderprogramme für Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen an. Auch die Bundesländer und die Europäische Union helfen mit finanziellen Mitteln beim Start in die unternehmerische Selbständigkeit. Dabei handelt es sich meistens um Darlehen, aber auch um nichtrückzahlbare Zuschüsse. Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind u.a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Zeit, bis Sie mit der Rückzahlung beginnen müssen.

Kredite von Banken und Sparkassen

Kredite zur Finanzierung von Betriebsmitteln oder Anlagevermögen erhalten Sie von Ihrer Hausbank. Je nach Finanzierungszweck wird nach kurzfristigen Betriebsmittelkrediten oder mittel- und langfristigen Investitionskrediten unterschieden.

Lieferantenkredite

Beim Lieferantenkredit bezahlen Sie die gelieferte Ware oder Dienstleistung nicht sofort, sondern - nach Absprache mit Ihrem Lieferanten - erst zu einem späteren vereinbarten Termin.



Wechsel

Sie können heute Waren beziehen und müssen diese erst später bezahlen. Ihr Lieferant verlangt für die Waren zunächst kein Geld, sondern er stellt eine Wechselurkunde aus, die auf Ihren Namen ausgestellt ist und die Gültigkeitsdauer des Wechsels beinhaltet. Ihr Lieferant kann den Wechsel nun innerhalb der Gültigkeitsdauer zum Ausgleich eigener Verbindlichkeiten an seine Gläubiger weitergeben. Sie als Schuldner müssen das Geld zum Stichtag an den zuletzt vermerkten Gläubiger, also den Besitzer des Wechsels, zahlen.

Kredite

Kredite von Banken und Sparkassen

Banken und Sparkassen bieten je nach Zweck unterschiedliche Kredite an. Im Wesentlichen werden Kredite nach ihrer Laufzeit in kurz-, mittel- oder langfristig unterschieden.

Kurzfristige Finanzierung (bis 12 Monate Laufzeit)

Betriebsmittel- bzw. Kontokorrentkredit

Beim Betriebsmittelkredit (Kontokorrentkredit) räumt Ihnen Ihre Bank oder Sparkasse auf Ihrem Geschäftskonto ein Kreditlimit ein, das Sie jederzeit in Abhängigkeit von Ihrer aktuellen Geschäftsentwicklung flexibel in Anspruch nehmen können. Auf diese Weise können Sie kurzfristige Liquiditätsschwankungen ausgleichen sowie Waren, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und weitere Ausgaben vorfinanzieren. Vereinbaren Sie mit Ihrer Hausbank einen Kreditrahmen. Faustregel: ein Monatsumsatz. Bei diesem Kredit werden die Zinsen nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Betrag berechnet. Hinweis: Der Betriebsmittelkredit dient nicht für die Finanzierung von Anlagegütern.

Mittelfristige/langfristige Finanzierung (ab 12 Monate Laufzeit)

Investitionskredit

Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw.). Die Finanzierung muss - neben einer angemessenen Eigenkapitalausstattung - mit der wirtschaftlichen Nutzungsdauer der erforderlichen Investitionen übereinstimmen. Je länger die Laufzeit, desto niedriger sind die monatlichen Tilgungsraten, mit denen Sie den Kredit zurückzahlen. Die laufende finanzielle Belastung ist daher gering. Allerdings gilt auch: Je länger die Laufzeit, desto länger die Zinszahlung. Die Investition verteuert sich daher.

Für Ihre Hausbank ist entscheidend, dass Sie jederzeit in der Lage sind, den eingegangenen Zahlungsverpflichtungen (Tilgung und Zinszahlung) nachzukommen. Die Höhe des Zinssatzes ist abhängig von Ihren wirtschaftlichen Verhältnissen (= Bonität; bestimmt sich z. B. durch Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad usw.) sowie der Werthaltigkeit der Sicherheiten, die Sie für den Kredit stellen. Damit gilt: Je geringer das Risiko für die Bank, desto geringer der Zins.

Scheuen Sie sich nicht vor Schulden, aber:

- versuchen Sie Ihr Vorhaben so weit wie möglich über einen Teil Ihres Eigenkapitals zu finanzieren, um Ihre Unabhängigkeit weitestgehend zu sichern. Achten Sie aber zugleich darauf, Ihre Zahlungsfähigkeit zu erhalten, in dem Sie Eigenkapitalreserven (Rücklagen) beibehalten.
- gehen Sie nicht zum erstbesten Kreditinstitut, nur weil es gleich an der nächsten Ecke liegt. Als erste Adresse empfiehlt sich Ihre Hausbank, denn dort sind Sie bereits bekannt und dort kennt man sich mit den örtlichen Verhältnissen aus.
- prüfen Sie die Leistungen und Konditionen anderer Institute. Verhandeln Sie frühzeitig über Kreditkonditionen



- legen Sie bei Ihren Verhandlungen Ihr Vorhabenskonzept, Ihre Unternehmensdaten, Ihren Rentabilitäts- und Finanzierungsplan auf den Tisch. Geben Sie Ihrem/Ihrer Gesprächspartner/in das sichere Gefühl, ein durchdachtes und aussichtsreiches Vorhaben zu realisieren.
- bedenken Sie, dass das Kreditinstitut zu Ihrem Vorhaben passen sollte: Es kann von Vorteil sein, die in Ihrer Branche und bei Ihren Geschäftspartnern üblichen Bankverbindungen zu nutzen.
- lassen Sie sich nicht in die Rolle des Bittstellers drängen. Die Kreditinstitute sollten Ihnen eine Ablehnung Ihrer Finanzierung begründen. Überarbeiten Sie ggf. Ihr Unternehmenskonzept mit der fachkundigen Hilfe eines Beraters. Gibt die Bank mangelnde Sicherheiten als Ablehnungsgrund an, erkundigen Sie sich nach den Besicherungshilfen der Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Bedenken Sie, dass es das Geschäft der Kreditinstitute ist, Geld zu verleihen.
- sprechen Sie auch den Finanzfachmann in Ihrem Gesprächspartner an; lassen Sie sich von seinen Erfahrungen berichten, fragen Sie nach seiner Expertenmeinung zu Ihren Plänen.

Leasing

Der Begriff „Leasing“ kommt aus dem Englischen und bedeutet „Miete“ oder „Vermietung“ von Investitionsgütern oder langlebigen Wirtschaftsgütern.

Liquidität

Leasing kann Ihrer Liquidität nützen: Sie verfügen ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das Sie noch nicht komplett bezahlt haben. Die dadurch verfügbaren Geldmittel können Sie anderweitig einsetzen.

Sicherheiten

Leasing wird vielfach als Möglichkeit gesehen, eine zusätzliche Kreditquelle neben Bankkredit und öffentlichen Fördermitteln zu erschließen. Leasinggesellschaften prüfen aber nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft. Und Existenzgründer werden erfahrungsgemäß von Leasinganbietern bonitätsmäßig zurückhaltend beurteilt.

Unterschied zur Miete

Dem „Mieter“ bzw. Nutzer des Leasingobjekts, im Fachjargon auch Leasingnehmer genannt, werden beim Leasing Rechte, Risiken und Pflichten übertragen, die bei „traditioneller Miete“ üblicherweise der Vermieter trägt. So haften Sie als Leasingnehmer für Beschädigungen und ggf. für den Ausfall des Produkts. Sie müssen ggf. Reparaturen ausführen und das Objekt instand halten.

Leasingvertrag

Der Leasingvertrag zwischen Leasinggeber und -nehmer kann viele verschiedene Ausgestaltungen haben. Soll er jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind dafür die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten „Leasingerlasse“ maßgeblich.

Kredit oder Leasing

Wenn Sie sich die Frage stellen, was für Ihr Vorhaben günstiger ist – Kredit oder Leasing – gilt grundsätzlich: Die Vergleichsrechnung zwischen kredit-finanziertem Kauf und Leasingfinanzierung ist nicht einfach. Sie sollten kompetente Beratung in Anspruch nehmen, um beide Varianten hinsichtlich Rentabilität und Liquidität zu bewerten.



„Kosten“ bei Vollamortisationsverträgen:

- Die Leasingraten sind bei Vollamortisationsverträgen i.d.R. höher als bei einem Teilamortisationsvertrag, da allein mit den Raten die gesamten Kosten bis zum Ende der Grundmietzeit gedeckt werden.
- Kaufen Sie nach dem Ende der Grundmietzeit das Objekt, fallen im ungünstigsten Fall bis zu 60 Prozent des Kaufpreises zusätzlich an.

Tip: Vollamortisationsverträge sollten aus Kostengründen immer über eine Grundmietzeit von bis zu 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschlossen werden.

„Kosten“ bei Teilamortisationsverträgen:

Für den Leasingnehmer ist es bei Abschluss des Leasingvertrags kaum möglich, die exakten Gesamtkosten festzulegen.

Gründe dafür können z. B. sein:

- Kosten beim Andienungsrecht: Handelt es sich um einen Vertrag mit „Andienungsrecht“, kann der Leasinggeber verlangen, dass Sie das Objekt zum vereinbarten Restwert kaufen oder die Differenz zum erzielbaren Marktpreis bei Verkauf an einen Dritten zuzahlen.
- Kosten einer Mehrerlösbeteiligung: Eine vertraglich vereinbarte „Mehrerlösbeteiligung“ beteiligt den Leasinggeber mit mindestens 25 Prozent am Differenzbetrag zwischen dem vereinbarten Restwert und einem erzielbaren höheren Zeitwert (Marktwert). Die Beteiligung ist unabhängig davon, ob Sie oder ein Dritter das Objekt erwerben, da ein Verkauf immer zum Zeitwert erfolgen muss. Im Rahmen der Investitionsrechnung führt eine Mehrerlösbeteiligung zu einer Erhöhung der Verzinsung bzw. zu Kosten, die mit einem tendenziell höheren Restwertansatz vermeidbar gewesen wären.

Kündigung

Handelt es sich um einen kündbaren Leasingvertrag, der auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wird, so ist eine Kündigung frühestens nach Ablauf von 40 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“ möglich. Dabei sind Abschlusszahlungen zu leisten, die zu Beginn der Mietzeit festgelegt werden. Bei Verkauf des Objekts rechnet der Leasinggeber bis zu 90 Prozent des Verkaufserlöses auf die Abschlusszahlung an. Wichtig: Sie sollten den Vertrag kündigen, wenn keine Abschlusszahlung mehr anfällt, da ansonsten die vereinbarte Leasingrate immer weiter zu zahlen ist.

Liquidität

Leasing kann der Liquidität nützen: Sie verfügen ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das Sie nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen müssen. Sie können die Mittel anderweitig einsetzen und benötigen kein zusätzliches Eigenkapital. Damit verbunden ist auch der „Pay-as-you-earn-Gedanke“: Die Leasingraten können ggf. aus Erträgen, die das Leasinggut erbringt, bezahlt werden.

Leasing „ab Fabrik“

Hersteller-Leasinggeber können Ihnen oft günstigere Angebote unterbreiten als unabhängige Leasinggesellschaften. Der Grund: Hersteller können den Spielraum zwischen Verkaufspreis und ihren eigenen Herstellungskosten ausnutzen, indem sie ihr Angebot an den niedrigeren Herstellungskosten ausrichten. Die gesamten Leasingzahlungen sind ent-



sprechend niedriger. Dagegen kaufen Leasinggesellschaften die Objekte vom Hersteller zu Verkaufspreisen und geben diese Kosten plus eigene Finanzierungskosten plus Gewinnspanne an den Leasingnehmer weiter. Der Hersteller profitiert auch davon: Für ihn ist das Leasing eine Art Marketinginstrument, um beispielsweise seine fabrikneuen Produkte besser absetzen zu können.

Leasingangebote durch Großabnehmer

Einige unabhängige Leasinggesellschaften erhalten - weil sie sozusagen Großabnehmer sind - von den Herstellern Rabatte, die ein einzelner Abnehmer u.U. nicht bekommt. Geben die Leasinggesellschaften diesen Rabatt weiter, dann profitiert auch der Leasingnehmer in Form von niedrigeren Leasingraten davon.

Leasing und Service:

Einige Leasinggesellschaften, insbesondere Hersteller-Leasinggesellschaften, bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z. B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Der Service reicht beispielsweise bis hin zum kompletten Maschinen- und Fuhrparkmanagement oder der Übernahme der Baubetreuung beim Leasing von Immobilien (sog. Fullservice-Verträge). Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten.

Auch der unmittelbare Kontakt zwischen Kunde und Hersteller hat Vorteile: Der Hersteller ist mit dem Objekt bestens vertraut. Für ihn ergeben sich Synergieeffekte, da er den Kunden während der gesamten Leasingzeit betreut und auf spontane Kundenwünsche wie Kapazitätswachstum, Produktverbesserungen, aber auch Probleme etc. reagieren kann. Für den Kunden kann dies ebenfalls vorteilhaft sein, da er alles aus einer Hand erhält - u.U. sogar preisgünstiger.

Sicherheiten

Leasing wird vielfach als Möglichkeit gesehen, eine zusätzliche Kreditquelle neben Bankkredit und öffentlichen Fördermitteln zu erschließen. Leasinggesellschaften prüfen aber nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft. Und Existenzgründer werden erfahrungsgemäß von Leasinganbietern bonitätsmäßig zurückhaltend beurteilt.

Entsorgung

Gibt der Leasingnehmer das Leasingobjekt am Ende der Laufzeit an den Leasinggeber zurück, dann fallen für ihn keine Entsorgungskosten an.

Beteiligungskapital

Bevor innovative Unternehmen schwarze Zahlen schreiben, muss zunächst viel Geld in mehrjährige Forschung, Entwicklung und Markteinführung investiert werden. Für eine Bankenfinanzierung sind diese Vorhaben in der Regel zu riskant. Der Grund: Die Erfolgchancen für ein neues Produkt oder Verfahren, das erst in einigen Jahren auf den Markt kommen wird, lassen sich nur schwer beurteilen. Dafür ist der Kapitalaufwand in der Regel sehr hoch, die Sicherheiten aber gering.

Beteiligungskapital als Alternative

Für innovative und wachstumsstarke Unternehmen können öffentliche und private Beteiligungsgesellschaften eine Alternative zur „klassischen“ Bankenfinanzierung sein. Sie bieten Beteiligungskapital ohne die banküblichen Sicherheiten an. Beteiligungskapital ist dabei nichts anderes als Eigenkapital, das dem Unternehmen von Beteiligungsgesellschaften



oder außenstehenden Privatpersonen zur Verfügung gestellt wird und zwar in Form von Einlagen als Stamm- oder Grundkapital, aber auch als stille Beteiligung am Unternehmen.

Wer braucht in welcher Lage Beteiligungskapital?

Beteiligungskapital wird meist mit technologieorientierten Gründungen in Verbindung gebracht. Aber auch viele andere mittelständische Unternehmen haben durchaus Bedarf an Beteiligungskapital: z.B. zur (Mit-)Finanzierung größerer Investitionen für Immobilien, Maschinen und Geräte.

Auch für die Wachstumsfinanzierung ganz allgemein, z.B. um ein Produkt in den Markt einzuführen, ist Beteiligungskapital eine mögliche Finanzierungsalternative.

Aber: Zur kurzfristigen Betriebsmittelfinanzierung ist Beteiligungskapital kaum geeignet.

Wer gibt in Deutschland Beteiligungen?

Es gibt in Deutschland rund 200 private und öffentliche Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Welche Gesellschaft für welches Projekt geeignet ist, können den Informationen des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Berlin (BVK) entnommen werden.

Kapitalgeber sind:

- Banken und Industrieunternehmen, aber auch private Finanziers (auch aus dem Ausland). Sie übernehmen Beteiligungen ab ca. 250.000 Euro, allerdings auch nur dann, wenn hohe Renditen (von mehr als 25%) in Aussicht stehen.
- private Beteiligungskapitalgesellschaften. Private Beteiligungsgesellschaften beteiligen sich meist mit höheren Beträgen an Unternehmen, ohne Einfluss auf die Geschäfte zu nehmen. Ihr Ziel: mit entsprechend hoher Rendite aus dem Engagement wieder auszusteigen.
- die öffentlich geförderten mittelständischen Beteiligungsgesellschaften des BVK. Mittelständische Beteiligungsgesellschaften sind Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft. Sie werden öffentlich gefördert und orientieren sich nicht in erster Linie an der Rendite. Sie bieten Beteiligungsmöglichkeiten auch mit geringeren Beträgen an, die speziell auf kleine und mittlere Unternehmen sowie Existenzgründer zugeschnitten sind. Gesellschafter sind Kammern, Verbände und Banken, die keinen Einfluss auf die laufende Geschäftsführung nehmen. Die mittelständischen Beteiligungsgesellschaften sind in nahezu allen Bundesländern vertreten.
- die KfW Mittelstandbank bietet Start-Ups, technologieorientierten Unternehmen und etablierten Mittelständlern ein transparentes Angebot zur Eigenkapitalfinanzierung. Im Early-Stage-Bereich bildet der Startfonds den Kern des Angebots. Der Startfonds stellt jungen Technologieunternehmen gemeinsam mit einem privaten Investor Eigenkapital zur Verfügung. Der Later-Stage-Bereich bietet mit dem ERP-Beteiligungsprogramm Eigenkapitalfinanzierungen für etablierte Mittelständler.
- die Bundesregierung, die KfW Bankengruppe und die Industrieunternehmen BASF, Deutsche Telekom und Siemens bieten über den High-Tech-Gründerfonds Risikokapital für junge chancenreiche Technologieunternehmen, die viel versprechende Forschungsergebnisse unternehmerisch umsetzen.
- Business Angels Network Deutschland (BAND). Bei den Business Angels handelt es sich um Privatpersonen oder Unternehmer, die nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, sondern den Unternehmen auch mit ihren Erfahrungen zur Seite stehen.



Wann bekommt man Beteiligungskapital, wann nicht?

Wer ein schlüssiges und Erfolg versprechendes Konzept vorlegen kann, hat bei Beteiligungsgebern gute Chancen. Eine Konzeption sollte neben einer genauen Vorhabensbeschreibung und Angaben über die Qualifikationen des Unternehmers bzw. der Gesellschaft eine Umsatz-, Ertrags- und Finanzplanung für mindestens die nächsten drei Jahre beinhalten.

Tipps:

- Suchen Sie „Ihre“ Beteiligungsgesellschaft.
- „Rundschreiben“ an alle der Firma bekannten Beteiligungsgesellschaften sind der falsche Weg.
- Schlecht vorbereitete Unterlagen, überholte betriebswirtschaftliche Zahlen und eine fehlende, konkrete Strategie für das zu finanzierende Vorhaben führen zum frühen Scheitern einer Beteiligungsanfrage.
- Reine Sanierungen sind keine Fälle für Beteiligungsgesellschaften. Konsolidierungen mit schlüssigem Konzept, die „Licht am Ende des Tunnels“ erkennen lassen, haben eher Chancen.

Bürgschaften

Jedes Kreditinstitut verlangt bankübliche Sicherheiten für seine Kredite. Verfügt der Kreditnehmer nicht über ausreichende Sicherheiten, können öffentliche Bürgschaften der Bürgschaftsbanken oder - bei größeren Vorhaben - Landes- bzw. parallele Bundes-/Landesbürgschaften weiterhelfen.

Für Beträge bis max. 1 Mio. Euro stehen im gesamten Bundesgebiet Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken bzw. Kreditgarantiegemeinschaften zur Verfügung. Höhere Beträge können in den Alten Ländern - sowie in den Neuen Ländern für einen Bürgschaftsbedarf bis 10 Mio. Euro - in der Regel über Landesbürgschaftsprogramme abgesichert werden. In den Neuen Ländern sowie in Berlin-Ost können bei einem Bürgschaftsbedarf von über 10 Mio. Euro parallele Bundes-/Landesbürgschaften gewährt werden.

Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken

Ausfallbürgschaften bis zu einer Höhe von 1 Mio. Euro werden von den Bürgschaftsbanken in den Bundesländern zur Verfügung gestellt.

Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen des Mittelstandes, an denen Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände und Innungen, Banken und Sparkassen sowie Versicherungsunternehmen beteiligt sind. Sie stehen nicht miteinander im Wettbewerb, sondern sind - jeweils rechtlich und wirtschaftlich selbständig - für die mittelständische Wirtschaft in „ihrem“ Bundesland tätig.

Die jeweilige Bürgschaftsbank bürgt für einen Kreditnehmer (gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe) bei dessen Hausbank für einen Kredit. Diese Ausfallbürgschaften stellen für Banken, Sparkassen und andere Finanzierungsinstitute vollwertige Kreditsicherheiten dar. Eine Bürgschaftsbank bürgt allerdings nur bis zu 80% des zu besichernden Kreditbedarfs. Für die restlichen 20% muss die Hausbank das Risiko tragen.

Achtung: Der Kreditnehmer haftet prinzipiell immer für die gesamte Kreditsumme.



Wer kann eine Ausfallbürgschaft erhalten?

Bürgschaften der Bürgschaftsbanken gibt es für alle gewerblichen Unternehmen und Freiberufler (in einigen Bundesländern auch Landwirte, Gartenbaubetriebe und Fischer), denen wegen fehlender Absicherung kein oder kein ausreichender Kredit gewährt würde. Voraussetzung: Ihr Finanzierungsvorhaben muss betriebswirtschaftlich sinnvoll sein. Ausfallbürgschaften werden für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art und alle wirtschaftlich vertretbaren Vorhaben gewährt, z. B. für

- Existenzgründungen und Betriebsübernahmen
- Investitions- und Wachstumsfinanzierungen
- Betriebsmittel (auch Kontokorrentkreditrahmen)
- Avale und Garantien (auch Kreditrahmen, z. B. für Durchführungs- und Gewährleistungsbürgschaften)

Wie wird eine Bürgschaft beantragt?

In der Regel über die Hausbank bzw. die Beteiligungsgesellschaft. In den entsprechenden Fällen auch über eine Bausparkasse, Versicherung oder Leasinggesellschaft. Sie alle arbeiten mit den Bürgschaftsbanken zusammen und haben Merkblätter, Richtlinien, Antragsvordrucke vorrätig.

Viele Bürgschaftsbanken bieten mit einem Programm „Bürgschaft ohne Bank - BoB“ die Möglichkeit, sich bei kleineren Bürgschaften direkt an die Bürgschaftsbank zu wenden.

Wichtig ist: Die Hausbank und die Bürgschaftsbank frühzeitig in die eigene Planung einschalten, als Handwerker die Betriebsberater der Handwerkskammer ansprechen. Wer eine Leasing-, eine Bausparkassen- oder Versicherungsfinanzierung plant, wer Anzahlungen oder Gewährleistungen garantieren muss, wer eine Kapitalbeteiligung aufnehmen will, sollte in jedem Fall vorher seinen Finanzierungspartner, in Zweifelsfällen auch die regionale Bürgschaftsbank, fragen.

Weiterhin ist wichtig: Alle Gespräche mit konkreten Unterlagen führen, Bürgschaftsbanken übernehmen ein besonders hohes Risiko, sie brauchen aktuelle und umfassende Informationen.

Was geschieht nach Beantragung des Kredits?

Ihre Hausbank informiert die Bürgschaftsbank, sobald der Kreditvertrag zwischen Ihnen und der Hausbank geschlossen wurde.

Wann wird die Bürgschaft wirksam?

Wenn Sie zahlungsunfähig sind und den in Anspruch genommenen Kredit nicht mehr zurückzahlen können. In diesem Fall meldet Ihre Hausbank die Zahlungseinstellung an die Bürgschaftsbank. Diese leistet ggf. nach Verwertung der gestellten Sicherheiten den festgelegten Anteil (50-80%) der von Ihnen geschuldeten Kreditsumme zuzüglich Zinsen an Ihre Hausbank.

Hinweis: Sie sind nun Schuldner der Bürgschaftsbank und Ihrer Hausbank und müssen mit beiden Institutionen vereinbaren, auf welche Weise und innerhalb welchen Zeitraums Sie Ihre Schulden begleichen werden.



Finanzplanung

1. Kapitalbedarfsplan
2. Liquiditätsplan
3. Finanzierungsplan
4. Rentabilitätsplan
5. Planungshilfen

Kapitalbedarfsplan

Wie viel Sie in Ihr geplantes Vorhaben investieren müssen, stellen Sie anhand einer Kapitalbedarfs- oder auch Investitionsplanung fest. Einen Kapitalbedarfs- bzw. Investitionsplan sollten Sie unabhängig davon erstellen, ob Sie Ihr Vorhaben allein aus Ihren Rücklagen oder mit Hilfe von Darlehen finanzieren. Wer auf eine genaue Planung verzichtet, riskiert, dass am Ende das Geld nicht ausreicht. Auf die Schnelle muss dann eine Fremdfinanzierung gefunden werden. Für öffentliche Förderdarlehen ist es dann aber schon zu spät. Sie können nur vor Vorhabensbeginn beantragt werden.

Kapitalbedarfs- bzw. Investitionsplanung

Stellen Sie fest, ob die folgenden Größen für Ihr Vorhaben relevant sind und ermitteln Sie das Ergebnis so genau wie möglich:

- Kapitalbedarf zur Vorbereitung des Vorhabens (Beratung, Genehmigungen usw.)
- Kapitalbedarf für Forschung und Entwicklung
- Kapitalbedarf für Sachinvestitionen
- Kapitalbedarf für zusätzliches Personal
- Kapitalbedarf für die Markteinführung

Kapitalbedarf zur Vorbereitung des Vorhabens

Sowohl für Unternehmensgründungen als auch Unternehmenserweiterungen fallen im Vorfeld Kosten an. Dazu zählen beispielsweise Beratungskosten, Notarkosten, Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen.

Kapitalbedarf für Forschung und Entwicklung

Vor allem innovative Unternehmen müssen u.U. eine zeit- und kapitalintensive FuE-Phase vorfinanzieren.

Kapitalbedarf für Sachinvestitionen

Unterscheiden Sie in Anlagevermögen wie z.B. Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und in Umlaufvermögen. Letzteres bezeichnet die laufenden betrieblichen Aufwendungen für Waren, Verwaltung, Vertrieb, Personal u.a.. Wie viel Geld benötigen Sie langfristig für Anlagen, Maschinen, Fahrzeuge, Grundstück, Gebäude usw.? Wie viel Geld brauchen Sie kurz- und mittelfristig zur Vorfinanzierung von Betriebsmitteln und zur Überbrückung von Zahlungsengpässen usw.?

Kapitalbedarf für zusätzliches Personal

Benötigen Sie im Rahmen Ihrer Existenzgründung oder Unternehmenserweiterung (zusätzliches) Personal? Dann kalkulieren Sie genau die Kosten für Personalsuche, Einrichtung des Arbeitsplatzes, Gehalt inkl. Sozialversicherung, ggf. Schulungsmaßnahmen, ggf. Extraleistungen.



Kapitalbedarf für die Markteinführung

Unterschätzen Sie nicht die Kosten für die Markteinführung Ihres Angebots. Berücksichtigen Sie die Kosten für Werbung, ggf. Verkaufsaktionen, Vertrieb, Transport und natürlich die eventuellen Kosten zur Finanzierung einer Durststrecke. Nicht jedes Angebot erzielt am ersten Tag Umsatz.

Wo können Sie sparen?

- Büroeinrichtungen, Geräte, Anlagen, Maschinen kosten mitunter nur ein Viertel des Neuwerts, wenn sie gebraucht gekauft werden. Aber: Eine ärmlich wirkende Ausstattung kann auch Kunden „abschrecken“.
- Leasing von Fahrzeugen, Maschinen, Geräten kann den Etat spürbar entlasten. Aber: Leasing ist in der Regel teurer. Rechnen Sie in jedem Fall das Angebot durch!
- Lohn- und Einrichtungskosten können in der Anlaufzeit gespart werden, indem Sie einen Teil der Arbeiten zunächst außer Haus oder von freien Mitarbeitern erledigen lassen.
- Prüfen Sie, ob Sie nicht mit anderen Unternehmen, die die gleichen Produkte herstellen oder eine gleiche Handelsstufe haben, kooperieren können, um dadurch u.a. günstigere Einkaufskonditionen zu erhalten.
- Animieren Sie Ihre Mitarbeiter zum umweltbewussten Umgang mit Energie und Rohstoffen.
- Nutzen Sie das Angebot von Dienstleistungsunternehmen: z.B. Empfangs- und Sekretariatsservice, Car- oder Gerätesharing.

Finanzierung des Kapitalbedarfs aus eigenen Mitteln

Inwieweit Sie in der Lage sind, Ihren Kapitalbedarf aus eigenen Mitteln zu decken, erfahren Sie aus Ihrer Liquiditätsplanung. Mit Hilfe Ihrer Liquiditätsplanung können Sie feststellen, wie viel Geld Sie einnehmen (werden), um alle Ihre anfallenden Kosten einschließlich Ihres privaten Lebensunterhaltes zu finanzieren.

Liquiditätsplan

Ist Ihr Unternehmen in der Lage, die laufenden Rechnungen für Versicherungen, Steuerzahlungen oder Miete in den nächsten zwölf Monaten zu bezahlen? Können Sie notwendige Investitionen (anteilig) aus eigenen Mitteln finanzieren? Von den Antworten auf diese Fragen hängt das Fortbestehen Ihres Unternehmens ab.

Liquiditätsplanung muss sein

Eine sorgfältige und fortlaufende Liquiditätsplanung ist für jeden Unternehmer ein absolutes „Muss“. Sie umfasst die folgenden zwölf Monate. Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen. Diese sollten Sie nach den Rubriken (Konten) erfassen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z.B. Warenverkäufe, Personalkosten, Bürokosten usw.).

Aus der Differenz der voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung), den Sie zur Verfügung haben, um Ihre Rechnungen zu bezahlen. Womöglich stellt sich auch ein Fehlbetrag (Unterdeckung) heraus, den Sie schnellstmöglich beheben sollten.

Übrigens: Ein Großteil aller Insolvenzen von jungen Unternehmen in den kritischen ersten fünf Jahren geht auf Liquiditätsschwierigkeiten zurück. Der Grund dafür ist zumeist, dass die jungen Unternehmer den Kapitalbedarf für Wareneinkäufe und Forderungen in der Gründungsphase zu niedrig einschätzen.



Überlegen Sie:

- Welche fixen Kosten fallen an (z.B. Miete, Personal)?
- Wann fallen Zinszahlungen und Tilgung für Kredite an?
- Bis wann müssen Sie Verbindlichkeiten bei Lieferanten beglichen haben?
- Wann werden Ihre Kunden (voraussichtlich) welche Rechnungen bezahlen?
- Welchem Umfang hat Ihr Kontokorrentkredit bei Ihrer Bank?
- Welche weiteren Kreditspielräume stehen Ihnen zur Verfügung?
- Welche eigenen Reserven können Sie einbringen, wenn das Geld knapp wird?

Die für die Liquiditätsplanung erforderlichen Zahlen finden Sie:

- auf dem Girokonto (Höhe Ihres möglichen Überziehungskredits bzw. Kontokorrentkredits)
- bei den offenen Forderungen, also noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Kunden
- bei den offenen Verbindlichkeiten, also Ihren noch nicht bezahlten Rechnungen Ihrer Lieferanten
- bei den Arbeitsverträgen, Mietverträgen, Kreditverträgen, Leasingverträgen (Ihre fixen Kosten)
- Mögliche Hilfen bei drohender Unterdeckung
- Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen
- Skonto bei schneller Bezahlung anbieten
- Anzahlungen oder Teilzahlung vereinbaren
- Massives Eintreiben von Forderungen (z. B. mit Inkassounternehmen)
- Kontokorrentkredite bei Ihrem Kreditinstitut nur kurzfristig und nicht für langfristige Investitionen ausnutzen
- Ausgaben/Zahlungen nach Absprache mit den Lieferanten verschieben
- „frisches“ Beteiligungskapital besorgen
- Abtretung der Forderung an Ihr Kredit- bzw. Finanzierungsinstitut
- Teile des Unternehmensvermögens verkaufen

Bedenken Sie: Ohne die Hilfe der Hausbank ist eine Liquiditätskrise normalerweise nicht zu bewältigen!

Liquiditätsreserve

Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit über eine „eiserne“ Reserve verfügen können. Diese eigenen flüssigen Mittel sind, zusammen mit Ihrer Kreditlinie bei der Bank, Ihre Liquiditätsreserve. Faustregel: Die Liquiditätsreserve muss für drei Monate ausreichen.

Finanzierungsplan

Wenn Sie festgestellt haben, wie viel Geld Sie für Ihre Investition benötigen, müssen Sie nun die geeigneten Geldquellen für Ihr Vorhaben finden. Dazu gehören Eigenkapital (Sparguthaben, bisher erwirtschaftetes Kapital bzw. Rücklagen oder Beteiligungskapital anderer Geldgeber) sowie Fremdkapital (Bankkredite und öffentliche Fördermittel).

Eigenkapital

Eine Investition ohne eigenes Kapital zu finanzieren ist nicht unmöglich, aber schwierig. Je mehr Eigenkapital Sie haben, desto besser:

- als Sicherheits- und Risikopolster, um finanzielle Engpässe zu vermeiden, die zur Insolvenz führen können
- für Ihre Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern. Denn nur wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt Vertrauen bei Kreditgebern.



Bankkredite

Kredite erhalten Sie von Ihrer Bank oder Sparkasse. Die Laufzeit eines Darlehens sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehen finanzieren wollen. Gerade in der Anfangsphase kann es verlockend sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lang zu strecken. So verbessern Sie Ihre Liquidität. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung Ihr Darlehen insgesamt verteuert.

Förderprogramme

Bund und Länder bieten vor allem Darlehen, aber auch nichtrückzahlbare Zuschüsse an. Typisch für öffentliche Förderdarlehen sind u.a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie Zeit, bis Sie mit der Rückzahlung beginnen müssen.

Der Finanzierungsplan, den Sie am besten gemeinsam mit dem Finanzierungsberater Ihrer Hausbank erstellen, sollte folgende Punkte berücksichtigen:

- Höhe des Eigenkapitals
- Höhe der in Frage kommenden öffentlichen Förderdarlehen sowie Zinsen, Laufzeit, Auszahlung und ggf. tilgungsfreie Zeit.
- Höhe des/der in Frage kommenden Kredits bzw. Kredite und den damit verbundenen Konditionen (s.o.).
- Ggf. in Frage kommende Leasingfinanzierung
- Beteiligungen
- Betriebsmittelkredit

Rentabilitätsplan

Jede Investition muss sich lohnen. Sie soll dazu beitragen, Ihre betrieblichen Kosten zu decken und die investierte Summe wieder „herauszubekommen“. Vor allem aber soll Sie Ihnen dazu verhelfen, Gewinne zu erwirtschaften und Rücklagen zu bilden. Der Rentabilitätsplan zeigt Ihnen, welche Auswirkungen die geplanten Investitionen auf Ihren Umsatz, die Kosten und Ihren Gewinn haben. Er ist daher ein wichtiges Instrument, um

- Ihre Geldgeber von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Ihres Vorhabens zu überzeugen,
- Ziele zu setzen und festzulegen, was Sie erreichen wollen,
- Abweichungen von Plan- und Sollzahlen festzustellen.

Bei der Rentabilitätsplanung ermitteln Sie die zu erwartenden Umsätze, die Kosten sowie den zu erwartenden Gewinn. Der Rentabilitätsplan sollte drei Geschäftsjahre umfassen.

Gründer müssen bei der Vorbereitung der Rentabilitätsplanung mit nachvollziehbaren Zahlenschätzungen arbeiten, die die tendenzielle Entwicklung des zukünftigen Unternehmens zeigen. Unternehmer sollten in Ihre Rentabilitätsplanung neben den Planzahlen auch die aktuellen Zahlen der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. der betriebswirtschaftlichen Auswertungen einbeziehen.

Die folgenden Fragen sollten Sie berücksichtigen:

- Wie viel Geld muss ich in mein Vorhaben investieren? Dazu erstellen Sie einen Investitionsbzw. Kapitalbedarfsplan. Denken Sie auch daran, finanzielle Rücklagen für Durststrecken einzuplanen. Nicht jede Investition zahlt sich sofort in barer Münze aus. Je nach Angebot müssen Sie Aufträge vorfinanzieren, je nach Zahlungsmoral müssen Sie einige Zeit auf Ihr Geld warten. Kalkulieren Sie auch Forderungsausfälle mit ein.



- Wie viel Geld muss ich mindestens verdienen, um meine laufenden Ausgaben (Miete, Lebensmittel, Versicherungen usw.) und evtl. die meiner Familie zu finanzieren? Diese Ausgaben halten Sie in einem Kapitalbedarfsplan für private Lebenshaltungskosten fest. Stellen Sie fest, ob sich seit Ihrer Unternehmensgründung eventuell die persönlichen Ausgaben erhöht oder reduziert haben. Tragen Sie hier auch ein, wie viel Geld Sie kurz-, mittel- und langfristig verdienen möchten.
- Wird mein Unternehmen zukünftig genug Geld erwirtschaften, so dass sowohl meine privaten als auch meine betrieblichen Kosten gedeckt sind? Anhand einer Umsatzplanung stellen Sie fest, wie viele Produkte Sie in einem bestimmten Zeitraum verkaufen können bzw. für wie viele Stunden man Sie als Dienstleister beauftragen wird. Und welchen Preis bzw. welches Honorar werden Sie pro Ware bzw. pro Stunde erzielen?
- Wie viel muss ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen bzw. auszubauen? Dazu erstellen Sie einen Liquiditätsplan, den Sie monatlich aktualisieren.

Verhandlungen

1. Bank finden
2. Bankgespräch führen

Bank finden

Die Bank oder Sparkasse gehört zu den wichtigsten Geschäftspartnern eines Unternehmers. Sowohl der Zahlungsverkehr mit Lieferanten und Kunden als auch die Kreditaufnahme und die Beantragung von öffentlichen Fördermitteln werden über die Hausbank des Unternehmens abgewickelt.

Finden Sie die passende Hausbank

Bei der Hausbank handelt es sich um eine Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto haben und ggf. Kredite aufnehmen. Ob Sie nun als Existenzgründer eine geeignete Hausbank suchen oder als Unternehmer Ihr Kreditinstitut wechseln möchten - in jedem Fall sollten Sie die folgenden Fragen berücksichtigen.

- Gibt es in meiner Branche bzw. bei meinen Geschäftspartnern eine Bankverbindung, die besonders häufig genutzt wird?
- Ist die Beratung in der Bank/Sparkasse vertrauensvoll und gründlich?
- Ist mir mein Ansprechpartner in der Bank/Sparkasse sympathisch?
- Kennt mein Ansprechpartner in der Bank/Sparkasse meinen Markt bzw. kann er auf entsprechende Informationen zurückgreifen?
- Ist mein Ansprechpartner in der Lage und auch bereit, mich über öffentliche Förderprogramme zu informieren?
 - Bietet die Bank/Sparkasse günstige Konditionen?
- Welchen Service bietet die Bank/Sparkasse?

Welche Banken gibt es?

Zu den gängigen (Haus) Banken kleiner und mittlerer Unternehmen gehören:

- Sparkassen
- Volks- und Raiffeisenbanken
- Regionalbanken
- Postbank
- Großbanken



- Privatbanken

Förderinstitute

Auch bei den Förderinstituten des Bundes und der Länder handelt es sich um Banken. Allerdings können Sie dort kein Konto einrichten. Aufgabe der Förderinstitute ist es, die Förderprogramme des Bundes und der Länder zu verwalten. Die KfW Bankengruppe, als Bank des Bundes (80%) und der Länder (20%) ist eine Anstalt öffentlichen Rechts und unterstützt den deutschen Mittelstand und Existenzgründer mit einem vielfältigen Angebot. Allerdings können Anträge für Förderdarlehen nur über die Hausbank gestellt werden. Diese prüft zunächst Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen, den Businessplan und alle weiteren notwendigen Unterlagen. Nur wenn die Hausbank von Ihren unternehmerischen Fähigkeiten und Ihrem Vorhaben überzeugt ist, leitet sie die Unterlagen weiter.

Auch die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer müssen meist über die Hausbank beantragt werden.

Bankgespräch führen

Öffentliche Förderdarlehen und Bankkredite müssen bei der Hausbank beantragt werden. Aber: Nicht jeder Gründer oder Unternehmer ist dabei erfolgreich. Entscheidend ist die Vorbereitung des Gesprächs mit Ihrem „Banker“. Daher sprechen wir mit Ihnen Ihr Gründungsvorhaben genau durch, optimieren dieses, wo nötig, und fassen das Ganze in einen Businessplan.

Vorbereitung

Ein gut ausgearbeiteter Businessplan ist die Basis für ein angenehmes und erfolgreiches Bankgespräch. Der Plan enthält eine Vorhabensbeschreibung, eine Investitions-, Finanzierungs- und Rentabilitätsplanung sowie schlüssige Daten zur bisherigen Unternehmensentwicklung.

Rentabilität darlegen

Der Businessplan fasst alle Argumente zusammen, um den Kapitalgeber zu überzeugen. Er schildert, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Er begründet, welches Umsatz- und Ertragspotenzial die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Der Berater leitet das Gespräch

Die Berater von BWB übernehmen für Sie die detaillierte Planung Ihres Unternehmens und deren Präsentation bei der Bank. Doch Ihr Vorhaben selbst müssen Sie persönlich vertreten. Der Finanzierungsberater Ihrer Bank würde Ihnen kaum abnehmen, dass Sie Ihr Vorhaben erfolgreich umsetzen werden, wenn Sie es nicht einmal erläutern können.

Sicher auftreten

Viele Gründer, aber auch Unternehmer, verhalten sich im Bankgespräch wie unsichere Bittsteller. Treten Sie selbstsicher und beharrlich auf. Wenn Sie nicht zeigen, dass Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Je mehr Informationen Sie dabei über die geplante Investition geben, desto besser sind Ihre Chancen. Machen Sie dem Banker klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.



Probleme und Lösungen bedenken

Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Lösungsansätze auf. Falls vorhanden, verweisen Sie auch auf die bisher gute und vertrauensvolle Beziehung zwischen Ihnen und Ihrer Hausbank. Damit beweisen Sie Kompetenz. Wenn Sie Ihr Vorhaben und die Situation vor dem Bankgespräch mit uns durchsprechen, können wir Schwachstellen in Ihrer geplanten Investition bereits im Vorfeld eliminieren.

Öffentliche Fördermittel einbauen

Behalten Sie das Ziel des Gesprächs im Auge: Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. Die lautet in der Regel: Öffentliche Fördermittel, ergänzt um ein Hausbankdarlehen. Es gibt Fälle, da rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, oder weil sie Ihnen ein vergleichbares Angebot aus eigenen Refinanzierungsquellen machen kann. Wir können die Konditionen genau vergleichen und sagen Ihnen, ob das Angebot für Sie günstig ist.

Förderprogramme kennen

BWB kennt alle in Frage kommenden Programme. So kann Ihnen auch niemand weismachen, dass kein Förderprogramm auf Ihre Investition zutrifft.

Kontakt halten

Wenn das Finanzierungsgespräch erfolgreich verläuft, lassen Sie den Kontakt zu Ihrem Bankberater nicht abbrechen und pflegen Sie stets Ihre Bankbeziehungen.

Unterlagen stützen Argumente

Im Gespräch werden natürlich auch die bisherige Entwicklung Ihres Unternehmens, die zukünftigen Erfolgsaussichten sowie Ihre persönliche finanzielle Lage thematisiert. Stellen Sie sich darauf ein und bringen Sie möglichst folgende Unterlagen mit, die Ihre Argumentation unterstützen.

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang (bei Gründungsvorhaben)
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse (bei Gründungsvorhaben)
- Gründer sollten die Kurzfassung des Businessplans, Unternehmer eine Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens mitbringen. Inhalt: Rechtsform, evtl. haftende Gesellschafter, Personalplanung, Produktions- und Leistungsprogramm, Absatz- und Kundenstruktur, Marktposition.
- Umsatz- und Kostenplan (wenn möglich, mit Kostenvoranschlägen)
- Verträge (Miet-/Pacht-, Gebiets-, Leasing-, Franchise-Verträge u.a.)
- Nachweis über vorhandenes Eigenkapital
- Liquiditätsplan mit den voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben
- Kapitaldienstberechnung: Liste der voraussichtlichen Zins- und Tilgungskosten über die zu beantragende Kreditsumme
- Rentabilitätsplanung bzw. bisherige Rentabilitäts- und Ertragsübersicht
- Liste über Sicherheiten (z.B. Bürgschaften, Grundbuchauszüge, Kundenforderungen mit Zahlungsterminen)
- Bericht über eine Existenzgründungsberatung durch einen Berater (bei Gründungsvorhaben)