

www.europakredit.com



E-BOOK
RATGEBER

UNTERNEHMENS- FINANZIERUNG

1	Unternehmensfinanzierung	4
1.1	Chancen	4
1.1.1	Risiken	4
2	Die wichtigsten Begriffe zur Unternehmensfinanzierung	4
2.1	Kapital	4
2.2	Liquidität	5
2.2.1	Bestandteile der Liquidität	5
2.3	Außenfinanzierung durch Fremdkapital	5
2.3.1	Quellen der Außenfinanzierung	6
2.3.2	Unterscheidung zum Eigenkapital	6
2.4	Innenfinanzierung durch Eigenkapital	6
2.4.1	Begriffsabgrenzungen	6
2.5	Kapitalstruktur	7
2.5.1	Fristenkongruenz	7
2.5.2	Goldene Finanzierungsregel	7
2.6	Hebeleffekt	8
2.6.1	Nachteile der Hebelwirkung	8
2.7	Cashflow	8
3	Die Unternehmensfinanzierung richtig planen	9
3.1	Aussagekräftiger und realistischer Businessplan	9
3.1.1	Vorgehensweise	9
3.2	Genug Eigenkapital für die Startphase	10
3.2.1	Liquiditätsreserve	10
3.3	Verhandlungen um Fremdkapital in der Expansionsphase	10
3.3.1	Bankverbindung pflegen	10
3.3.2	Kreditverhandlungen	11
3.4	Vorsicht vor Überschuldung durch Kredite	11
3.5	Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten	11
3.6	Hebeleffekt richtig nutzen	12
3.7	Investitionen planen	12
3.7.1	Finanzierungsplan	12
4	Die wichtigsten Quellen für zinsvergünstigte Fremdmittel	13
4.1	Hausbank	13
4.1.1	Offenes Vertrauensverhältnis	13
4.2	KfW-Unternehmerkredit	14
4.2.1	Haftungsrisiko	14
4.3	KfW-Startgeld	14

4.4	ERP-Kapital.....	15
4.5	ERP-Regionalförderprogramm	15
4.6	Mikrokreditfonds Deutschlands	15
4.7	Lokale Programme der Landesbanken	16
5	Weitere Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung.....	16
5.1	Kredite von Familie und Bekannten	16
5.2	Bürgschaften.....	17
5.2.1	Bürgschaftsbanken	17
5.3	Leasing	17
5.3.1	Vorteile	18
5.3.2	Nachteile.....	18
6	Fazit: Der Unternehmenserfolg muss langfristig geplant werden	18
6.1	Liquiditätsengpässe rechtzeitig erkennen.....	18
6.2	Entscheidungshoheit behalten	19

1 Unternehmensfinanzierung

Die Unternehmensfinanzierung muss zwei Zielen dienen, der Kapitalbeschaffung, wenn es um neue Arbeitsplätze oder Märkte geht, und der permanenten Gewährleistung von Liquidität. Die Finanzierung ist in jeder Phase der Unternehmensentwicklung das A und O. Sowohl bei der Unternehmensgründung, der Unternehmenssicherung als auch beim Wachstum und vorausschauend für die Unternehmensnachfolge müssen geeignete Finanzierungsinstrumente den langfristigen Bestand der Firma sichern.

1.1 Chancen

Ohne Finanzplanung wäre kein Unternehmen lange lebensfähig. Dabei müssen der Zu- und Abfluss liquider Mittel und die Finanzierung langfristiger Vorhaben geplant werden. Der betriebliche Finanzbedarf muss sowohl vom Umfang her als auch zeitlich auf die Erfordernisse des Betriebsablaufes abgestimmt sein. Auf diese Weise und durch eine kostengünstige Finanzierung erreicht der Unternehmer Liquiditätsüberschüsse und eine Gewinnsteigerung. Mit diesen Mitteln können Ertrag bringende Investitionen und Unternehmenswachstum finanziert werden.

1.1.1 Risiken

Für das Unternehmen besteht das Risiko einer finanziellen Abhängigkeit von seinen Kapitalgebern. Falls notwendige Investitionen nur kurzfristig finanziert sind, entsteht ein Konkursrisiko. Gelingt keine adäquate Anschlussfinanzierung, wachsen Verluste und die Investition ist in Gefahr oder gar der Fortbestand des gesamten Unternehmens. Eine außerplanmäßige Anschlussfinanzierung zu besorgen, kostet Zeit, Geld und bindet betriebliche Ressourcen.

2 Die wichtigsten Begriffe zur Unternehmensfinanzierung

Die Unternehmensfinanzierung gliedert sich in zwei Bereiche: die Fremd- und die Eigenfinanzierung. Die Finanzierungsinstrumente werden dabei nach ihrer Herkunft unterschieden. Fremdfinanzierung heißt, dass die notwendigen Mittel von außerhalb des Unternehmens kommen, die Eigenmittel bringt die Firma selbst auf. Dies erfolgt entweder durch die Eigentümer oder das Personal des Unternehmens.

2.1 Kapital

Das Kapital steht auf der Passiv-Seite der Unternehmensbilanz. Das ist die rechte Seite der Bilanz, die die Herkunft der Mittel enthält. Wie sind Umlaufvermögen, Sachanlagen, Vorräte

und Forderungen finanziert? Die Finanzierung erfolgt durch Eigen-, Stamm- oder Grundkapital sowie Rückstellungen und Verbindlichkeiten, also Fremdkapital. Als Kapital im engeren Sinne bezeichnet man alle finanziellen Mittel, die dem Unternehmen für Investitionen zur Verfügung stehen. Bereits bei der Unternehmensgründung muss der Kapitaldecke des Unternehmens die meiste Aufmerksamkeit gewidmet werden. Kapitalintensive Firmen wie Produktions- oder Forschungsunternehmen kommen von vornherein nicht ohne Fremdkapital aus. Einzelfirmen aus dem Dienstleistungsbereich können dagegen eine Unternehmensfinanzierung lediglich durch Eigenkapital darstellen.

2.2 Liquidität

Die Liquidität ist das, was vom Unternehmen zur Bezahlung seiner Verbindlichkeiten und anderweitiger Zahlungsverpflichtungen verwendet werden kann. Es handelt sich dabei um Geld und Vermögen, das sofort zur Begleichung zur Verfügung steht. Es sind flüssige Mittel, mit deren Hilfe die kurzfristigen Schulden bezahlt werden können. An der Liquidität wird die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens gemessen. Sind nur illiquide Vermögenswerte vorhanden, kann trotz guter Kapitalausstattung des Unternehmens eine Zahlungsunfähigkeit eintreten.

2.2.1 Bestandteile der Liquidität

Zur Liquidität zählen in erster Linie die Guthaben und Kreditlinien der Firma auf ihren Bankkonten. Auf dem Geschäftskonto, das den laufenden Zahlungen des Unternehmens vorbehalten ist, wird der Kontokorrentkredit bereitgestellt, der der kurzfristigen Finanzierung dient. Ferner wird der Kassenbestand in Bargeld dazu gerechnet sowie Schecks und diskontfähige Wechsel. Betrachtet man die Liquidität zu einem bestimmten Zeitpunkt, zum Beispiel am Bilanzstichtag, bezeichnet man diese Mittel auch als Liquidität ersten Grades oder Liquidität im engeren Sinne. Im weiteren Sinne werden zur Liquidität kurzfristige Forderungen, deren Fälligkeit unter einem Jahr liegt, und die Vorräte des Betriebes gerechnet. Damit das Unternehmen jederzeit zahlungsfähig ist, sollte die Liquidität die kurzfristigen Verpflichtungen in Form von Schulden unter einem Jahr sowie Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen unbedingt übersteigen.

2.3 Außenfinanzierung durch Fremdkapital

Die Außenfinanzierung mithilfe von Fremdkapital kommt von außerhalb des Unternehmens, also dritten Personen, Institutionen oder Zusammenschlüssen. Der wesentliche Teil der Außenfinanzierung in Deutschland erfolgt über Kredite und Darlehen von Seiten der Banken. Zur Außenfinanzierung gerechnet werden auch Teile des Eigen- oder Grundkapitals in Form stiller Beteiligungen durch Außenstehende. Eine Gefahr bei der Außenfinanzierung ist, dass die Firma in eine zu starke Abhängigkeit von ihren Geldgebern gerät und diese bei

Liquiditätsschwierigkeiten sogar ein Mitspracherecht bei unternehmerischen Entscheidungen erlangen.

2.3.1 Quellen der Außenfinanzierung

Die größte Gruppe der Außenfinanziers sind die Geschäftsbanken, die kurz- bis langfristige Fremdmittel bereitstellen. Als zweite große Gruppe kann man die Kapitalbeteiligungsgesellschaften und Versicherungen nennen, die sich bei der Unternehmensfinanzierung engagieren. Beteiligungsgeber bringen jedoch mittels Gesellschafteranteilen Eigenkapital in das Unternehmen ein. Die dritte große Gruppe sind die Lieferanten des Unternehmens, die die Zulieferungen für die Firmenwaren finanziell bevorschussen. Als vierte Quelle kommt der Kapitalmarkt in Betracht, wenn das Unternehmen beispielsweise Anleihen emittiert. Als Käufer dieser Unternehmensanleihen treten beispielsweise Banken, Versicherungen, Fonds und andere Institutionen auf. Durch die Bereitstellung der fremden Mittel werden diese zu Gläubigern des Unternehmens.

2.3.2 Unterscheidung zum Eigenkapital

Das Einbringen des Fremdkapitals von außen ist immer befristet. Es muss exakt vertraglich geregelt werden. Der Kapitalgeber hat Anspruch auf Zinsen oder eventuelle Gebühren, hat aber im Unternehmen selbst keine unmittelbaren Mitspracherechte. Die Entgelte werden unabhängig vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens fällig. Im Gegensatz zum Eigenkapital wird Fremdkapital in der Regel nur mit Besicherung vergeben. Der Aufwand für die Aufnahme von Fremdkapital wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Betriebsausgabe verbucht. Die Außenfinanzierung kann der Vorfinanzierung geplanter Umstrukturierungen, Geschäftserweiterungen und der Anschaffung langlebiger Wirtschaftsgüter dienen.

2.4 Innenfinanzierung durch Eigenkapital

Von der Außenfinanzierung abzugrenzen ist die Innenfinanzierung durch Eigenkapital, die direkt aus dem Unternehmen heraus erfolgt. Die aus der laufenden Geschäftstätigkeit und Sondermaßnahmen erzielten Gewinne werden einbehalten und zur Finanzierung verwendet. Die Inhaber oder Gesellschafter der Firma entscheiden über die Ausschüttungen und die Verwendung des Bilanzgewinns. Als weitere Quelle für die Innenfinanzierung kommt die Auflösung langfristiger Rückstellungen oder stiller Reserven in Betracht. Die Eigentümer der Firma stellen auf dem Weg der Kapitalerhöhung Aktienkapital als Eigenkapital zur Verfügung. Mithilfe der Vermögensumstellung, des Verkaufes von Unternehmensteilen, kann ebenfalls Eigenkapital erlangt werden. Eigenkapital ist im Vergleich zu Fremdkapital mit einem geringeren Aufwand zu beschaffen, aber nicht so exakt planbar.

2.4.1 Begriffsabgrenzungen

Die Versorgung mit Eigenkapital kann sowohl Innen- als auch Außenfinanzierung sein. Als Unterscheidungskriterium, ob es sich um eine Außen- oder Innenfinanzierung handelt, gilt die

Herkunft des Kapitals, nicht, welche Art von Kapital es ist. Wenn die Mittel aus dem operativen Geschäft des Unternehmens stammen, handelt es sich immer um eine Innenfinanzierung. Die Selbstfinanzierung bedingt die Nichtausschüttung von Betriebsgewinnen bzw. die Auflösung von Bewertungs- und Bilanzierungsreserven, die dem Eigenkapital zugeführt werden. Dagegen beruht die Eigenfinanzierung auf einer Kapitalzufuhr von außerhalb des Betriebes.

2.5 Kapitalstruktur

Auf der Passivseite der Bilanz widerspiegelt sich die Zusammensetzung des Unternehmenskapitals, die Kapitalstruktur. Es geht dabei um das Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital, das auch als statischer Verschuldungsgrad gilt. Um die Finanzierung der Firma langfristig gut abzusichern, kommt es auf eine ausgewogene Kapitalstruktur an. Optimal für eine Firma ist es, wenn das Eigenkapital nicht weniger als das Fremdkapital beträgt, eine hohe Verschuldung kostet unnötig Geld. Eine ausgewogene Kapitalstruktur ist dann vorhanden, wenn das Verhältnis Eigenkapital zu Fremdkapital bei ungefähr 1:1 liegt. In der Fachliteratur wird dieses als vertikale Finanzierungsregel bzw. Kapitalstrukturregel bezeichnet. Die praktische Bedeutung solcher starrer Finanzierungsregeln ist umstritten. Eine geringe Fremdkapitalquote ist keine Garantie für eine lange Firmenexistenz, aber eine gute Basis, um Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

2.5.1 Fristenkongruenz

Horizontale Finanzierungsregeln sagen etwas über die Finanzierung langfristiger Investitionen aus. Die Finanzierung langfristiger geschäftlicher Vorhaben soll durch langfristige Finanzierungsquellen erfolgen. Das nennt man fristenkongruent. Investitionen in Anlagevermögen sollen langfristig finanziert sein, damit keine Finanzierungslücke entsteht. Läuft eine kurzfristige Finanzierung aus und kann keine oder nur eine teurere Nachfinanzierung beschafft werden, ist die Rentabilität der Investition gefährdet. Denn Investitionen in Grundstücke, Gebäude oder Maschinen amortisieren sich erst nach vielen Jahren, bis dahin sollte ihre Finanzierung gesichert sein.

2.5.2 Goldene Finanzierungsregel

Eigenkapital ist meist billiger zu beschaffen als Fremdkapital und sollte in ausreichendem Maße vorhanden sein. Besonders Existenzgründer sind auf viel mehr Eigenkapital zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen angewiesen. Langfristig gebundenes Kapital sollte auch langfristig finanziert sein. Umlaufvermögen, wie Material, Hilfsstoffe und Waren, ist hingegen kurzfristig zu finanzieren. Die Goldene Finanzierungsregel besagt, dass das langfristige Vermögen geteilt durch die langfristigen Finanzierungsmittel kleiner oder gleich 1 sein soll. Der Quotient für die langfristige Finanzierung sollte allerdings nahe an 1 liegen und nicht weit darunter. Daraus ergibt sich, dass das kurzfristige Vermögen geteilt durch das kurzfristige Kapital größer oder gleich 1 sein muss.

2.6 Hebeleffekt

Hebeleffekt bedeutet, eine überproportionale Steigerung des Ergebnisses im Vergleich zum Kapitaleinsatz zu erreichen. Ein hoher Verschuldungsgrad hat nicht nur negative Effekte in Form von Kosten und strukturellen Auswirkungen, sondern kann sich auch positiv auf das Geschäftsergebnis auswirken. Eine wachsende Verschuldung kann die Eigenkapitalrentabilität erhöhen, wenn der Unternehmer durch das Fremdkapital mehr Erlöse erwirtschaftet, als ihn die Aufnahme der Schulden kostet. Das setzt voraus, dass der Kreditzins niedriger liegt als die Gesamtkapitalrendite des Betriebes. Der Unternehmer erreicht somit eine überproportionale Steigerung der Eigenkapitalrentabilität. Das Eigenkapital, das eingespart wurde, kann an anderer Stelle gewinnbringend eingesetzt werden. Besonders in Zeiten niedriger Kapitalmarktzinsen macht sich dieser Vorteil in den Unternehmensbilanzen bemerkbar.

2.6.1 Nachteile der Hebelwirkung

Die Hebelwirkung kann jedoch zu einem großen betriebswirtschaftlichen Risiko führen, wenn der Unternehmer sich verkalkuliert hat. Durch den Hebeleffekt steigen auch die Finanzierungsrisiken überproportional. Das führt ggf. zu Verlusten und kann die Existenz der Firma bedrohen. Man sollte Eigenkapital durch Fremdkapital nur nach gründlicher Prüfung ersetzen. Dient das Fremdkapital lediglich zum Stopfen von Finanzierungslücken statt in renditeträchtige Maßnahmen investiert zu werden, bleibt der positive Hebeleffekt aus.

2.7 Cashflow

Der Cashflow widerspiegelt die betriebliche Ertragskraft und liefert wichtige Anhaltspunkte für den Zahlungsfluss und die Liquiditätsanalyse des Geschäftes. Er drückt aus, wie groß die Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens ist. Es handelt sich um den Nettozufluss aller liquiden Mittel aus der Geschäftstätigkeit, wenn der Cashflow positiv ist. Ein negativer Cashflow ergibt sich, wenn der Mittelabfluss überwiegt. Es geht um den Geldfluss aus der Jahresbilanz als Saldo aller betrieblich veranlassten Ein- und Auszahlungen. Um den Cashflow direkt zu ermitteln, subtrahiert man alle zahlungswirksamen Aufwendungen von den zahlungswirksamen Erlösen. Der Cashflow im engeren Sinne wird dabei um alle zahlungswirksamen Buchungen aus der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit ergänzt. Von den Einzahlungen aus betrieblichen Umsätzen, Forderungen und Sonstigem sind die Auszahlungen für Mitarbeiter, Verbindlichkeiten, Material, Waren und Sonstiges abzuziehen. Bei der indirekten Berechnungsmethode werden alle nicht zahlungswirksamen Einnahmen und Ausgaben aus der Rechnung eliminiert. Der Cashflow als wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahl drückt aus, inwieweit ein Unternehmen in der Lage ist, seinen Zahlungsverpflichtungen aus eigener Kraft nachzukommen. Ein positiver Cashflow ist Merkmal eines finanziell gesunden Unternehmens.

3 Die Unternehmensfinanzierung richtig planen

Um das Optimum aus der betrieblichen Finanzierung herauszuholen, ist es wichtig, verschiedene Finanzierungsquellen zu kombinieren und die Deckung des Kapitalbedarfes genau zu planen. Dazu muss der konkrete Finanzbedarf ermittelt werden. Danach sind Informationen über mögliche Finanzierungsquellen einzuholen. Zum Schluss sollten im Finanzplan konkrete Schritte zur Optimierung der betrieblichen Kapitalstruktur festgehalten werden. Das könnten zum Beispiel das schnellere Eintreiben von Forderungen durch Factoring, Verhandlungen über längere Zahlungsziele, die Mobilisierung von Eigenkapital oder die Aufnahme langfristiger Darlehen sein.

3.1 Aussagekräftiger und realistischer Businessplan

Der Businessplan muss Wege zu einer rentablen Geschäftstätigkeit aufzeigen. Für Existenzgründer ist der Finanzplan des Unternehmens Hauptbestandteil des Businessplanes. Ein aussagekräftiger Finanzplan fußt auf realistischen Annahmen und besteht aus vier Teilen. Er enthält einen Kapitalbedarfsplan für Investitionen und wie diese durch Finanzmittel abgedeckt sind. Weiterhin gehört dazu eine Rentabilitätsvorschau, die Umsätze und Kosten gegenüberstellt, den Gewinn ermittelt und nach Abzug des Saldos der Privateinnahmen und -ausgaben zum frei verfügbaren Einkommen führt. Außerdem enthält der Businessplan für das erste Geschäftsjahr eine detaillierte Liquiditätsplanung, die sich aus einem positiven oder negativen Cashflow ergibt. Darüber hinaus sind die monatlichen Privatentnahmen des Unternehmers zu planen, die durch die betrieblichen Einkünfte gedeckt sein müssen.

3.1.1 Vorgehensweise

Existenzgründer müssen eine genaue Vorstellung davon haben, wie viel Umsatz sie mit ihrer Firma in der Anlaufphase, das heißt in den ersten drei Jahren, erwirtschaften werden. Alle Kosten der persönlichen Lebenshaltung sind zu summieren und darüber hinaus die betrieblich veranlassten Kosten zu erfassen. Dazu gehören beispielsweise Maschinen, Anlagen, Büromöbel, Computer und Büromaterialien bis zu Beratungskosten in der Gründungsphase. Der Kapitalbedarf für Investitionen und die Kosten der Startphase sind einzeln festzuhalten. Die Gegenüberstellung der erwarteten Umsatzerlöse und der Kosten ergibt in der Rentabilitätsvorschau, ob die Unternehmung Gewinn oder Verlust abwirft. Eine exakte Liquiditätsplanung sichert ab, dass der Gründer zumindest im ersten Jahr seine Rechnungen bezahlen kann. Es kommt darauf an, dass alle Angaben realistisch eingeschätzt werden. Existenzgründer unterschätzen oft die eigenen privaten Ausgaben und reduzieren diese auf ein Mindestmaß. Sie hoffen, dass sich durch Kundenakquise in den folgenden Jahren automatisch ihr Unternehmerlohn erhöht. Auch Rücklagen für Altersvorsorge, Urlaub oder Unvorhergesehenes dürfen in der Rechnung nicht vergessen werden.

3.2 Genug Eigenkapital für die Startphase

In jeder Phase der Unternehmensentwicklung ist Eigenkapital wichtig. Aber gerade die Startphase sollte der Unternehmer nicht ohne ausreichendes Eigenkapital bestreiten. Denn nicht alle Prozesse werden so verlaufen, wie der Gründer sie geplant hat. Das Eigenkapital dient als Puffer für unvorhergesehenen Finanzbedarf. Das Unternehmen muss am Markt jederzeit wettbewerbsfähig sein. Eine unzureichende Eigenkapitalbasis steht bei den Ursachen für das Scheitern einer Unternehmung an einer der vorderen Stellen. Als Eigenkapital zählt nicht nur das Sparguthaben oder Wertpapier des Gründers, wesentlich sind auch Grundstück, Auto oder Patente. Jeder Euro Eigenkapital spart Zinsen und Aufwand für Fremdkapital.

3.2.1 Liquiditätsreserve

Kleinere Unternehmen finanzieren sich oft vollständig aus Eigenkapital. Das Eigenkapital darf in den ersten Jahren nicht aufgezehrt werden, es muss eine Reserve für Notfälle übrig bleiben. Auch Steuernachzahlungen müssen als Liquiditätsreserve eingeplant sein. Stehen für das Unternehmen nach einer erfreulichen Anfangsentwicklung strategische Geschäftsentscheidungen über Expansion oder Zukäufe an, sollte nicht alles Eigenkapital für die notwendigen Investitionen verplant, sondern über den Einsatz von Fremdkapital nachgedacht werden. Größere Unternehmen verfügen dagegen meist bereits von Anfang an über eine durchdachte Finanzierungsstruktur mit Fremdkapital.

3.3 Verhandlungen um Fremdkapital in der Expansionsphase

Haben sich Umsätze und Gewinn erfolgreich entwickelt, steht oft eine Ausweitung auf neue Zielgruppen an, die nicht allein durch Eigenkapital gedeckt werden kann. Als Quellen für Fremdfinanzierung kommen Bankdarlehen, Förderkredite, Zuschüsse, Beteiligungskapital, Anleihen, Leasing, Factoring oder Privatkredite infrage. Dabei sind folgende Fragen zu beantworten. Welche Risiken sind mit der Aufnahme von Fremdkapital verbunden? Zu welchen Konditionen kann das Kapital aufgenommen werden? Wie rentabel kann die Expansion oder Investition sein, wenn verschiedene Varianten der Fremdfinanzierung in Betracht gezogen werden? Der Zeitraum, bis zu dem die fremden Mittel tatsächlich bereitstehen, muss finanziell durch Eigenkapital überbrückt werden.

3.3.1 Bankverbindung pflegen

Erster Ansprechpartner für eine Kreditfinanzierungslösung ist die Hausbank. Die Kreditwürdigkeit und die Bonität sowohl des Unternehmens als auch der Firmeninhaber stehen im Mittelpunkt der Kreditprüfung. Der Berater muss nachvollziehen können, weshalb sich die Investition für den Betrieb überhaupt lohnt. Auch Fragen nach der Standortwahl und der Konkurrenzsituation müssen schlüssig beantwortet werden. Banken sollten keine

wesentlichen geschäftlichen Informationen vorenthalten werden, um eine dauerhaft gute Geschäftsbeziehung zu pflegen.

3.3.2 Kreditverhandlungen

Die Gespräche mit Banken und anderen Kapitalgebern müssen gut vorbereitet sein. Der Antragsteller sollte rechtzeitig und ohne Zeitdruck für die Finanzierung einen Gesprächstermin vereinbaren. Die vorherige Einreichung vollständiger Unterlagen beschleunigt den Entscheidungsprozess. Unternehmerische Fähigkeiten wie Kenntnisse der Wirtschaftslage, der Branchentrends, von Marktlücken und vor allem des eigenen Vorhabens sind gefragt. Potentielle Kreditnehmer sollten sich auf Einwände vorbereiten und Lösungsansätze sowie Zukunftsvisionen offensiv vertreten. Ein gesundes Selbstbewusstsein ohne Übertreibungen gehört dazu. Fragen zur Geschäftsstrategie und Finanzplanung sind zu beantworten: Welche Eigenmittel und Sicherheiten sind vorhanden? Woraus können Zins und Tilgung bestritten werden?

3.4 Vorsicht vor Überschuldung durch Kredite

Je höher der Anteil der Unternehmenskredite, desto größer ist das Risiko, dass eine Überschuldung eintritt. Die Überschuldung ist dann gegeben, wenn die Werte in der Unternehmensbilanz die Summe der Schulden nicht mehr decken. Die Schulden sind höher als die Unternehmenssubstanz. Immer mehr Erlöse aus dem operativen Geschäft werden für Zins und Tilgung der Bankkredite benötigt. Bleiben Zins- oder Tilgungszahlungen ganz oder zeitweise aus, verschlechtert sich automatisch die betriebliche und persönliche Bonität des Geschäftsinhabers. Das kann zu unzureichenden Anschlussfinanzierungen, Kreditablehnungen, Sicherheitenverwertung oder gar zur Fälligestellung von Darlehen durch die Bank führen. Dann ist der Fortbestand des Unternehmens akut gefährdet.

3.5 Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten

Mit Lieferanten werden Zahlungsziele vereinbart, so dass mit den liquiden Mitteln bis zur Bezahlung der Lieferantenrechnungen gearbeitet werden kann. Je weiter die Rechnungsfälligkeit in der Zukunft liegt, desto größer ist der zwischenzeitliche finanzielle Spielraum des Unternehmens. Stimmt der Lieferant einem Zahlungsziel zu, so gewährt er seinem Abnehmer quasi einen Kredit. Zu lange Zahlungsziele oder verspätete Überweisungen an Lieferanten beeinträchtigen den Ruf und die Bonität der eigenen Firma. Übliche Zahlungsfristen sind 14, 30 oder 60 Tage, abhängig vom Gegenstand der Lieferungen. Bei Rohstoffen sind die Zahlungsziele länger, bei Dienstleistungen beispielsweise erheblich kürzer. Die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten sollte vermieden werden.

3.6 Hebeleffekt richtig nutzen

Ein zu hoher Fremdkapitaleinsatz verteuert eine Unternehmensfinanzierung erheblich. Und nicht nur das, die Bonität der Firma leidet darunter. Da der Hebel einer steigenden Fremdfinanzierung in beide Richtungen, also positiv wie negativ wirkt, lässt sich der Hebeleffekt nur solange nutzen, wie der Darlehenszins unter der Gesamtkapitalrentabilität liegt. Dann erhöht sich die Rentabilität des Eigenkapitals. Sollten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Investitionsvorhaben verschlechtern oder die Kreditzinsen ansteigen, kann der Effekt zu einer sinkenden Wirtschaftlichkeit der gesamten Unternehmung führen. Da die Effektivität einer Investition insgesamt von sehr vielen Faktoren abhängt und erst im Nachhinein endgültig feststeht, kommt dem Zins für den Einsatz des Fremdkapitals eine große Bedeutung zu. Steigt der Zinsaufwand schneller als die wirtschaftlichen Ergebnisse der Investition, kehrt sich der Hebeleffekt ins Negative um. Somit sind in Niedrigzinsphasen lange Sollzinsbindungen günstig. Die Fremdfinanzierung ist nicht beliebig ausweitbar, ohne dass die Kapitalstruktur in Schiefelage gerät.

3.7 Investitionen planen

Ziel jeder unternehmerischen Tätigkeit ist ein angemessener Gewinn. Wer als Unternehmer eine Investition plant, muss prüfen, ob sich diese in einem bestimmten Zeitraum rentiert. Dazu ist es notwendig, die Kosten der Investition ihrem Nutzen gegenüberzustellen. Durch die Investition wird langfristig Kapital gebunden und sie soll einen Mehrwert schaffen. Investitionsgüter werden nicht schnell verbraucht, sondern sind länger nutzbar, um regelmäßige Erträge zu erbringen. Es ist zu prüfen, ob es sich um eine Ersatz- oder Erweiterungsinvestition handelt und ob diese Investition unbedingt notwendig für den Geschäftserfolg ist. Ersatzinvestitionen sollten meist nicht auf die lange Bank geschoben werden, während das Investieren zum Zweck der Expansion gründlich geprüft sein will.

3.7.1 Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan enthält alle Quellen, aus denen das Wirtschaftsgut finanziert wird. Eine Investition sollte nicht aus Mitteln kurzfristiger Herkunft, zum Beispiel über einen Kontokorrentkredit, bezahlt werden. Die Höhe des Fremdkapitalanteils wird auch von der Höhe der Investitionssumme beeinflusst. Im Finanzierungsplan auszuweisen sind der Kapitalbedarf, die Kapitalstruktur und die erforderliche Liquidität. Zu beachten ist, dass frühzeitig daran gedacht wird, ob und in welcher Höhe die geplanten Investitionen Folgeinvestitionen auslösen. Für diese muss ebenfalls eine Finanzierungslösung gefunden werden.

4 Die wichtigsten Quellen für zinsvergünstigte Fremdmittel

Im Internet findet man die Förderdatenbank des Bundes. Darin stehen zusammengefasst alle aktuellen Fördermöglichkeiten für Unternehmen. Für Existenzgründer gibt es spezielle Förderprogramme. Zinsvergünstigte Darlehen und Zuschüsse sowie Bürgschaftsprogramme können auch von bestehenden Betrieben abgerufen werden, die sich erweitern wollen. Auskünfte erteilen ebenfalls die regionalen IHK und Landes- sowie Spezialbanken, die zum Teil eigene Förderdatenbanken zur Verfügung stellen. Förderdarlehen oder öffentliche Bürgschaften sind im Allgemeinen über die Hausbank zu beantragen.

4.1 Hausbank

In den letzten Jahren sind die Anforderungen an die Bonität von Geschäftskunden wegen erhöhter Regulierungsvorschriften und der Eigenkapitalanforderungen an die Geldinstitute selbst erheblich gestiegen. Die Kreditzinsen werden immer stärker der individuellen Bonität der Firmenkunden angepasst. Damit die Banken ihre Firmenkunden einheitlich und in gewissem Maße standardisiert einschätzen können, werden interne Ratings erarbeitet. Dabei schätzt man anhand objektiver Kriterien und Kennziffern die Ausfallwahrscheinlichkeit von Kreditnehmern ein. Wird das Unternehmen einer unteren Ratingklasse zugeordnet, ist die Wahrscheinlichkeit einer Kreditablehnung sehr hoch.

4.1.1 Offenes Vertrauensverhältnis

Ein gutes Verhältnis zur Hausbank sichert langfristig eine verlässliche Kapitalstruktur. Wer als Unternehmer auf Fremdmittel in Form von Darlehen angewiesen ist, sollte sich im Klaren darüber sein, dass die Bank am längeren Hebel sitzt und nur ein belastbares Vertrauensverhältnis die Finanzierung und deren Prolongation sichert. Vertrauen schafft der Unternehmer, indem er aussagefähige Unterlagen fristgerecht abgibt, einen offenen, verantwortungsvollen Informationsaustausch pflegt und Verständnis für die risiko- und regulierungsabhängigen Belange von Geldinstituten aufbringt. Einmal zugesagte Maßnahmen und Liquiditätsverstärkungen müssen eingehalten werden. Das Konzept der Unternehmensentwicklung muss klar, überzeugend und abrechenbar sein. Liquiditätsschwierigkeiten zu leugnen, bringt nichts, da die Bank anhand der Kontoführung schon sehr frühzeitig eine finanzielle Schieflage erkennen kann. Sollte die Hausbank zusätzliche Unterlagen fordern, die Konditionen erhöhen, auf weiteren Sicherheiten bestehen oder gar die Kreditlinien kürzen, muss das für den Unternehmer ein Signal sein, seine Geschäftsstrategie zu überdenken. Je besser die Bank die wirtschaftliche Situation des Unternehmens beurteilen kann, desto eher ist sie bereit, der Firma in Notsituationen zu helfen.

4.2 KfW-Unternehmerkredit

Der KfW-Unternehmerkredit ist für bestehende Unternehmen gedacht. Die KfW-Bankengruppe vergibt zum einen klassische Investitionskredite und zum anderen Mittel für Eigenkapitalbeteiligungen. Der Unternehmerkredit ist sowohl für Investitionen als auch Betriebsmittel kleiner bis großer Unternehmen vorgesehen. Speziell mittelständische Unternehmen profitieren mit maximal 25 Millionen Euro Kredit von einem sehr niedrigen Zinssatz, der für bis zu 20 Jahre festgeschrieben wird. Voraussetzung ist, dass die Firma, der Gewerbetreibende oder Freiberufler mindestens fünf Jahre unternehmerisch tätig ist. Profitieren können davon auch Privatpersonen, die Gewerbeimmobilien vermieten, nicht jedoch Existenzgründer. Finanziert werden u. a. Grundstücke, Baukosten, Firmenfahrzeuge, Anlagen, Personalkosten, Beratungsdienstleistungen und Marketingmaßnahmen sowie Messeteilnahmen.

4.2.1 Haftungsrisiko

Die KfW übernimmt auf Antrag die Hälfte des Ausfallrisikos des Kredites. Die Hausbank, über die die Beantragung erfolgt, trägt demzufolge ebenfalls nur das halbe Haftungsrisiko. Das ist ein Vorteil für solche Vorhaben, die Kreditinstitute aus grundsätzlichen Erwägungen ablehnen, weil beispielsweise ein hohes Branchenrisiko besteht. Für die vollständige Rückzahlung des Darlehens, die erst nach einem bis drei tilgungsfreien Jahren beginnen kann, ist selbstverständlich der Unternehmer verantwortlich. Der Zinssatz wird endgültig mit Zusage der KfW festgelegt.

4.3 KfW-Startgeld

Das KfW-Startgeld wird auch Gründerkredit genannt, weil er für Jungunternehmer reserviert ist, die noch keine drei Jahre am Markt vertreten sind. Das Startgeld ist für kleinere Unternehmen gedacht, die weniger als 50 Mitarbeiter beschäftigen und nicht mehr als eine Jahresbilanzsumme von 10 Millionen Euro aufweisen. Damit werden Existenzgründungsmaßnahmen gefördert, die zu einem auf Dauer ausgerichteten Geschäftsbetrieb führen sollen, wie zum Beispiel der Kauf von Grundstücken und Gebäuden, der Erwerb von Geschäftsausstattung und Betriebsmitteln. Der Betriebsmittelerwerb darf jedoch 30.000 Euro nicht übersteigen. Der Gründer sollte über Eigenmittel verfügen, weil dies seine Kredit Chancen erhöht. Er kann aber sein Vorhaben vollständig über Fremdmittel finanzieren, solange der Kreditbedarf 100.000 Euro nicht übersteigt. Sanierungsfälle sind von der Förderung ausgeschlossen. Durch niedrige Zinsen, tilgungsfreie Anlaufjahre und eine 80-prozentige Haftungsfreistellung der Hausbank wird Existenzgründern und jungen Unternehmern eine wertvolle Hilfe bei der Etablierung in ihrem Marktsegment gegeben. Anträge sind vor Beginn der Investition oder Maßnahme über die Hausbank zu stellen.

4.4 ERP-Kapital

Ebenfalls für Existenzgründer, Freiberufler und Mittelständler ist das KfW-Programm für ERP-Kapital gedacht. Für diese Zielgruppen erleichtert das Programm die Aufnahme von Fremdkapital in den ersten drei Jahren nach Gründung. Das ERP-Kapital ist ein Sondervermögen des Bundes, das vom Wirtschaftsministerium verwaltet und von der KfW vergeben wird. Davon profitieren seit 1950 mittelständische Unternehmen und Beteiligungsgesellschaften. Dieses Programm ist an einen Kredithöchstbetrag von 500.000 Euro gebunden. Über das Förderprogramm kann fast die Hälfte des Investitions- und sonstigen Aufwandes finanziert werden, vorausgesetzt, der Antragsteller bringt mindestens 10 oder 15 Prozent Eigenmittel selbst auf. Damit wird der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg von Firmen gefördert, die weniger als 50 Millionen Euro Jahresumsatz erzielen. Die Kreditmittel sind bis zu einem Jahr nach Zusage abrufbar. Während die vorher genannten KfW-Kredite banküblich besichert sein können, haftet der Kreditnehmer für das ERP-Kapital persönlich, weil es als Nachrangdarlehen vergeben wird. Ein solches Nachrangdarlehen verbessert die Aussichten des Unternehmens, weitere Bankkredite zu erhalten.

4.5 ERP-Regionalförderprogramm

Weitere Fördermittel werden von der KfW für Unternehmen in strukturschwachen Regionen bereitgestellt. Gefördert werden Investitionen kleiner und mittlerer Unternehmen, die sich in ihrer Branche schon mindestens fünf Jahre am Markt behaupten. Auch Freiberufler wie Steuerberater, Architekten und Ärzte können dieses Programm in Anspruch nehmen. Das Darlehen darf maximal bei 3 Millionen Euro liegen. Eine Besonderheit des ERP-Regionalförderprogramms liegt in seinen Konditionen. Der Zinssatz wird für 10 Jahre festgeschrieben, so profitieren Unternehmer beispielsweise von niedrigen Zinsen. Die Höhe des Zinssatzes ist darüber hinaus bonitätsgebunden und wird von der Hausbank im Rahmen der Programmzinssätze der KfW festgelegt. Die Kredite werden banküblich besichert. Vor allem kleinere Betriebe können sich sehr günstige Zinsen durch das ERP-Regionalförderprogramm sichern.

4.6 Mikrokreditfonds Deutschlands

Ein sinnvolles Instrument für Kleinunternehmer, die von ihrer Hausbank keinen Kredit erhalten, ist der Mikrokreditfonds Deutschlands. Über verschiedene Mikrofinanzpartnerinstitute werden Existenzgründern, Kleinunternehmern, Frauen und Antragstellern mit Migrationshintergrund kleinste Kreditsummen bereitgestellt. Im Laufe des Kreditvergabeprozesses können nach erfolgreicher Rückzahlung die Darlehensbeträge auf maximal 20.000 Euro aufgestockt werden. Kreditgebendes Institut ist die GLS-Bank. Die Tilgung erfolgt monatlich, im Unterschied zu den KfW-Förderkrediten sind Sondertilgungen jederzeit möglich. Allerdings müssen Kreditnehmer Sicherheiten in Form von Bürgschaften

und Referenzen, beispielsweise aus dem Familienkreis, nachweisen. Die Zinsen für die Mikrokredite sind jedoch verhältnismäßig hoch, so dass die Kreditfinanzierung auf substanzielle unternehmerische Maßnahmen beschränkt werden sollte. Diese Mikrokredite helfen Personen, die sonst von Fremdfinanzierungsmitteln ausgeschlossen wären, weil sich ihre Unternehmensfinanzierung für eine Geschäftsbank nicht lohnt.

4.7 Lokale Programme der Landesbanken

Als Förderbanken für Unternehmen treten auch die regionalen Landesbanken auf. Finanziert werden Existenzgründungen, Unternehmen des ländlichen Raums, Energieeffizienzmaßnahmen, digitale Medien, Nahverkehrsunternehmen und weitere länderspezifische Schwerpunkte. Die Sollzinsen dieser Förderdarlehen liegen immer unter sonst marktüblichen Konditionen, um besondere Wirtschaftsschwerpunkte aus Ländersicht zu fördern. Auch innovative Technologien und Produktionsverfahren können durch Landesbanken nach der Hausbank Antragstellung finanziert werden. Informationen dazu finden sich auf den Webseiten der sieben deutschen Landesbanken.

5 Weitere Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung

Mit den Angeboten der Geschäftsbanken und staatlichen Förderinstitute sind die Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung noch lange nicht ausgeschöpft. Große Unternehmen haben die Alternative, sich über den Kapitalmarkt zu finanzieren, beispielsweise über Anleihen, Aktien oder Genussscheine. Die Kapitalmarktfiananzierung erfordert ein spezielles Know-how und ist sehr kostenintensiv. Weiterhin kann über offene und stille Unternehmensbeteiligungen Beteiligungskapital eingeworben werden, welches für eine begrenzte Zeit von Beteiligungsgesellschaften, Privatleuten oder speziellen Fonds zur Verfügung gestellt wird.

5.1 Kredite von Familie und Bekannten

Kredite von Familie oder Bekannten kommen dagegen eher im Bereich der Existenzgründung oder von Klein- und Einzelunternehmen vor. Denn das Risiko mit einer unausgewogenen Unternehmensfinanzierung sein Geld zu verlieren, ist nicht zu unterschätzen. In vielen Fällen sind Verwandte und Bekannte auch gar nicht in der Lage, die für produktive Investitionen langfristig erforderlichen Mittel bereitzustellen. Ein Kredit von familiärer Seite sollte trotz der persönlichen Nähe wie jeder andere Darlehensvertrag schriftlich geregelt werden. Das betrifft Kredithöhe, Zinssatz, Laufzeit, Rückzahlung und ggf. Sicherheiten.

5.2 Bürgschaften

Für die Lieferungen von Waren und Dienstleistungen wird einer Firma beispielsweise eine Kreditlinie genehmigt. Ist dieser Kreditrahmen ausgeschöpft, wird die Bank Maßnahmen zur Erhöhung der Bonität fordern oder die Kreditlinie kürzen und verteuern. Der Unternehmer kann seine Bonität erhöhen, indem er weitere Sicherheiten zur Verfügung stellt. Das können Bürgschaften sein. Eine Bürgschaft wird vertraglich geregelt. Sie erfordert Schriftform und wird von Dritten übernommen. Mit ihr verpflichtet sich eine private oder juristische Person gegenüber dem Gläubiger, im Fall der Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens dessen Kreditschulden sofort oder nach erfolgloser Zwangsvollstreckung zu übernehmen. Der Bürge haftet so lange, wie die Schuld besteht und auch für alle dafür entstehenden Verzugskosten. Umfang und Befristung der Bürgschaft müssen geregelt werden, ansonsten gilt sie unbegrenzt.

5.2.1 Bürgschaftsbanken

Bürgschaften sind eine sehr verbreitete Kreditsicherheit, sie können auch als Bürgschafts- oder Garantieprogramm durch den Bund oder die Länder zur Förderung von Wirtschaftsunternehmen aufgelegt werden. Eine Bürgschaftsbank ist ein anerkannter Bürge und verbessert die Bonität der Antragsteller. Die Bürgschaftsbanken der Länder können auf verschiedenen Wegen in Anspruch genommen werden. Reichen die Sicherheiten des Antragstellers für die Hausbank nicht aus, wird über diese ein Antrag zur Übernahme eines weiteren Sicherheitenanteils gestellt. Im Unternehmensbereich sind Ausfallbürgschaften wirtschaftlich sinnvoll. Die Haftung schließt die gesamte Bürgschaftssumme, maximal 80 Prozent des Kreditvolumens, ein. Sie wird aber erst nach vergeblicher Verwertung der Sicherheiten wirksam. Darüber hinaus gibt es das Programm "Bürgschaften ohne Bank", für das die Beantragung direkt bei der Bürgschaftsbank erfolgt. Mit ihrer Zusage lässt sich eine geeignete Finanzierungsbank finden.

5.3 Leasing

Leasing ist eine Art Mietfinanzierung, bei der der Gesamtaufwand für die Investition nicht mit einem Mal finanziert werden muss. Der Gebrauch des Wirtschaftsgutes wird sozusagen in Raten abgegolten. Dadurch können die für diese Maßnahme vorgesehenen Finanzmittel gewinnbringend für andere Vorhaben eingesetzt werden. Das geleaste Wirtschaftsgut wird dem Leasingnehmer nur zur Nutzung für eine bestimmte Frist überlassen. Der Leasinggeber bleibt Eigentümer des Wirtschaftsgutes, der Leasingnehmer muss es nach der Frist zurückgeben oder erhält ein Vorkaufsrecht. Nicht nur Fahrzeuge können geleast werden, sondern auch Büroausstattung, Maschinen und Grundstücke. In der Praxis wird zwischen Händler und Unternehmen eine Leasinggesellschaft dazwischen geschaltet. Diese beschafft das Wirtschaftsgut vom Händler und vermietet es der Firma, die als Leasingnehmer die monatlichen Leasingraten zahlt.

5.3.1 Vorteile

Planungssicherheit ist ein wesentlicher Vorteil für den Unternehmer. Eine individuelle Vertragsgestaltung ermöglicht konkret auf die betriebliche Situation zugeschnittene Finanzierungslösungen. Zinsänderungen oder Ratingherabstufungen spielen keine Rolle in Leasingverträgen. Die Leasingraten sind steuerlich voll absetzbar und bilanzneutral. Sie beeinflussen als Betriebsausgabe lediglich die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens, Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote bleiben konstant. Der finanzielle Handlungsspielraum der Firma erweitert sich und das Leasing führt zu verringerter Abhängigkeit von Kreditgebern.

5.3.2 Nachteile

Den zahlreichen Vorteilen stehen Nachteile gegenüber. Der Unternehmer erwirbt kein Eigentumsrecht am geleasten Grundstück oder Auto. Leasingverträge verursachen eine hohe Gesamtkostenbelastung. Die Summe der Ratenzahlungen ist höher als der Einmalaufwand zum Kauf des Gutes. Der Leasingnehmer muss außerdem Zusatzkosten tragen, für Versicherungen, Wartung oder Reparatur seines Leasinggutes. Die Vertragslaufzeit von Leasingverträgen ist fest, sie können nicht vorzeitig mit überschüssigen Mitteln abgelöst werden und stellen so Fixkosten dar.

6 Fazit: Der Unternehmenserfolg muss langfristig geplant werden

Ohne finanzielle Planung ist ein Unternehmenserfolg auf Dauer nicht möglich. Gerade weil es in Deutschland so viele Finanzierungs- und Förderarten gibt, ist ausführliche Information unerlässlich, das gilt für Gründer wie für etablierte Großunternehmen. Stehen Weg und Ziel der Unternehmensentwicklung fest, kommt es darauf an, die optimale Kapitalstruktur zu finden.

6.1 Liquiditätsengpässe rechtzeitig erkennen

Die Unternehmensfinanzierung muss laufend analysiert und der Praxis angepasst werden. Leasing oder Factoring eröffnen Möglichkeiten, den betrieblichen Zahlungsfluss zu beschleunigen und so finanzielle Reserven zu erschließen. Ist die Hausbankfinanzierung zu teuer, kann der Unternehmer versuchen, auf andere Finanzierungsarten zurückzugreifen, beispielsweise auf Verwandtendarlehen oder Crowdfunding, die Schwarmfinanzierung im Netz.

6.2 Entscheidungshoheit behalten

Der Unternehmer muss Prioritäten im Planungsprozess setzen, um den Erfolg seiner langfristigen Geschäftsstrategie zu gewährleisten. Gefragt sind nicht nur innovative Prozesse, sondern auch eine stabile Unternehmensfinanzierung, ohne sich den Kapitalgebern auszuliefern. Das Unternehmen muss bei der Kapitalbeschaffung flexibel, sparsam und nachhaltig bleiben sowie eigene Risiken begrenzen. Anhaltender Unternehmenserfolg zahlt sich nicht nur für die Inhaber, sondern auch für das Personal in Form höherer Löhne oder sicherer Arbeitsplätze aus.