



# 16. Finanzierung – wer soll das bezahlen?

Nachdem Sie den Kapitalbedarf für Ihre Existenzgründung ermittelt haben, müssen Sie sich im nächsten Schritt Gedanken über die Finanzierung machen. Dafür stehen Ihnen verschiedene Finanzierungsquellen zur Verfügung. Die folgende Aufzählung enthält die Bedeutendsten.



### Langfristige Mittel

- Eigenmittel (Eigenkapital, Schenkungen, vorhandene Sachwerte, Eigenleistungen usw.)
- Meistergründungsprämie Baden-Württemberg (Zuschuss)
- Beteiligungskapital (aktiver oder stiller Gesellschafter)
- Darlehen Dritter (Verwandte, sonstige Personen etc.)
- Förderkredite für Existenzgründer des Landes Baden-Württemberg und des Bundes (siehe Kapitel 17)
- Darlehen der Hausbank

### Kurzfristige Mittel

- Kontokorrentkredit
- Lieferantenkredit
- Anzahlungen von Kunden

## Eigenkapital – die Grundlage einer soliden Finanzierung

Eigenkapital stellt die wichtigste Geldquelle für eine erfolgreiche Existenzgründung dar. Bevor Sie sich fremdes Geld leihen, das Sie zurückzahlen und für das Sie Zinsen zahlen müssen, sollten Sie prüfen, wie viel Eigenmittel Sie zur Finanzierung Ihrer Existenz einbringen können. Je mehr Eigenkapital Sie einsetzen können, desto weniger Fremdkapital benötigen Sie und umso besser werden Sie finanzielle Krisen überstehen. Sie verfügen damit über ein Sicherheitspolster, um finanzielle Engpässe überbrücken zu können.

Auf die Frage, wie hoch das Eigenkapital mindestens sein sollte, gibt es keine allgemeingültige Antwort. Als Richtwert für eine optimale Finanzierung gelten ca. 25 bis 30 Prozent des Kapitalbedarfs. Eine hohe Eigenkapitalquote verbessert darüber hinaus Ihre Kreditwürdigkeit. Sie zeigen Banken damit, dass Sie an Ihr eigenes Vorhaben glauben. Durch ein besseres Kreditrating erhalten Sie günstigere Kreditkonditionen (siehe Kapitel 16).



**Prüfen Sie:**

- Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?
- Welche bereits vorhandenen Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge etc. können Sie einbringen?
- Über welche Kapitalanlage können Sie kurzfristig verfügen?
- Kennen Sie jemanden, der sich als stiller Teilhaber beteiligen möchte?
- Können bzw. wollen Sie einen Gesellschafter bzw. Teilhaber aufnehmen, der weiteres Eigenkapital zur Verfügung stellt?

**Eigenleistungen**

- Eigenleistungen bei Bau-, Umbau- oder Renovierungsarbeiten können den Bedarf an Fremdkapital reduzieren.
- Eigenleistungen werden jedoch nicht als Eigenkapital gewertet!

**Meistergründungsprämie**

Bei Gründung innerhalb von 24 Monaten nach Absolvierung Ihrer Meisterprüfung erhalten Sie bei den Landesförderprogrammen „Startfinanzierung 80“ und „Gründungsfinanzierung“ von der L-Bank Stuttgart einen Zuschuss in Höhe von 10 Prozent des Bruttodarlehensbetrags, max. 10.000 Euro, als Tilgungszuschuss. Bei Teamgründungen kann jeder antragsberechtigte Jungmeister die Meistergründungsprämie erhalten.

**Fremdkapital**

In den seltensten Fällen kann ein Existenzgründungsvorhaben komplett aus eigenen Mitteln finanziert werden. In welcher Höhe Fremdmittel für die Finanzierung benötigt werden, ergibt sich, wenn Sie das zur Verfügung stehende Eigenkapital vom gesamten Kapitalbedarf abziehen.

**Investitionskredit**

Investitionskredite sind in aller Regel Darlehen der Hausbank, aber auch Förderkredite, die Sie über die Hausbank beantragen können. Der Investitionskredit dient zur Finanzierung Ihres Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Geräte, Einrichtung, Fahrzeuge usw.). Achten Sie darauf, dass die Laufzeit des Darlehens der Nutzungsdauer der zu finanzierenden Wirtschaftsgüter entspricht.

Hierfür stehen Ihnen unterschiedliche Formen zur Verfügung:

**Annuitätendarlehen**

Bei Annuitätendarlehen bleibt der Kapitaldienst (Zinsen + Tilgung) über die gesamte Laufzeit gleich. Dabei ist anfangs der Zinsanteil hoch und der Tilgungsanteil gering. Dies ändert sich jedoch im Laufe der Jahre. Der Vorteil liegt darin, dass die Zahlungen in den ersten Jahren niedriger sind als bei Ratendarlehen. Damit können Sie eventuelle Finanzierungsengpässe leichter überbrücken. Zudem haben Sie eine hohe Planungssicherheit durch immer gleichbleibende monatliche Zahlungen.

**Tipp**

Überschätzen Sie nicht Ihre Möglichkeiten. Nicht erbrachte Eigenleistungen führen zu einer teuren Nachfinanzierung oder zu Liquiditätsengpässen! Bei hohen Eigenleistungen fehlt Ihnen darüber hinaus meist die dafür investierte Zeit für die Abwicklung Ihrer eigenen Aufträge. Die Folge: Fehlender Umsatz!



#### Tipp

Der Kontokorrentkredit-Rahmen sollte dem von Ihnen ermittelten Betriebsmittelbedarf entsprechen. Verhandeln Sie mit Ihrer Hausbank über die Möglichkeit der Höhe des Kreditlimits und dessen Absicherung.

### Ratendarlehen

Bei Ratendarlehen tilgen Sie Ihren Kredit in festen, gleichbleibenden Raten, während die Zinsbelastung im Laufe der Jahre abnimmt. Der Kapitaldienst (Zins + Tilgung) ist in den ersten Jahren höher als beim Annuitätendarlehen, nimmt dann aber stetig ab. Dies entspricht häufig auch dem Verlauf der Ertragskurve von Investitionen: Höhere Erträge in den ersten Jahren, sinkende Erträge in den Folgejahren. Damit ist ein Ratendarlehen besonders geeignet für Maschinen- und Fahrzeuginvestitionen.

## Betriebsmittelkredit

### Kontokorrentkredit

Über das Kontokorrentkonto Ihres Betriebes wird der gesamte laufende Geschäfts- und Zahlungsverkehr abgewickelt: Überweisungen, Daueraufträge usw. Bis zur vereinbarten Höhe können Sie über diesen Kredit frei verfügen. Bei Überschreitung des Kreditlimits müssen Sie allerdings einen zusätzlichen Überziehungszins bezahlen. Sprechen Sie Überziehungen vorher mit Ihrer Bank ab, sonst könnten Überweisungen voraussichtlich nicht getätigt werden. Auf jeden Fall hat die Überziehung starke Auswirkungen auf das Kreditrating.

Der Vorteil des Kontokorrentkredits besteht darin, dass er flexibel eingesetzt werden kann und dass Zinsen nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag anfallen.

Der Kontokorrentkredit sollte nur als kurzfristiges Finanzierungsmittel eingesetzt werden. Gegebenenfalls können Lieferantenrechnungen skontiert werden und einen finanziellen Vorteil verschaffen. Für die Finanzierung von Anlagevermögen ist diese Finanzierungsform nicht geeignet!

### Lieferantenkredit

Ihr Lieferant räumt Ihnen in der Regel für die Bezahlung der bei ihm bestellten Ware und des Materials ein Zahlungsziel ein. Man spricht dann von einem sogenannten Lieferantenkredit. Dies ist für Sie bequem und einfach, denn der Lieferantenkredit muss nicht beantragt werden und wird formlos gewährt. Allerdings können Gründer häufig erst dann solch einen Kredit in Anspruch nehmen, wenn Sie Ihre Kreditwürdigkeit beim Lieferanten nachgewiesen haben. Der Lieferant wird vor allem zu Beginn nur gegen Vorkasse liefern.

Wenn der Lieferant Skontozahlungen einräumt (z. B. 2 Prozent oder 3 Prozent innerhalb einer Tagesfrist von 10 oder 14 Tagen), sollten Sie dies immer nutzen – vorausgesetzt es liegt ausreichende Liquidität auf dem Betriebskonto durch Geldbestände oder Nutzung des Überziehungskredits vor. Skontozahlung verschafft einen sehr interessanten finanziellen Vorteil.

## Alternative Finanzierungsmöglichkeiten

### Beteiligungskapital

Über Beteiligungskapital haben Sie die Möglichkeit, einen externen Kapitalgeber ins Unternehmen zu holen und Ihre Eigenkapitalbasis zu verbessern. In aller Regel wollen aber Beteiligungsgeber auch Informations- und Mitspracherechte. Dies sollte dann unbedingt im Vertrag definiert werden.

Es gibt private und öffentliche Beteiligungsgeber. Die öffentlichen Beteiligungsgeber (MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg) engagieren sich als typisch stille Gesellschafter langfristig (bis zu zehn Jahre) und üben keinen direkten Einfluss auf die Unternehmensführung aus.

Für das zur Verfügung gestellte Kapital sind von Ihnen keine Sicherheiten zu stellen. Dabei handelt es sich um sogenanntes „voll haftendes Kapital“. Der Beteiligungsgeber erhält für das zur Verfügung gestellte Kapital in der Regel eine laufende Verzinsung sowie eine Beteiligung am Unternehmensgewinn. Beteiligungskapital wird nicht getilgt, sondern zum Vertragsende zurückbezahlt.

#### Vorteile von Beteiligungskapital:

- erhöht den Liquiditätsspielraum
- zählt zum Eigenkapital
- kann langfristig bis zu zehn Jahre zur Verfügung stehen
- es sind keine oder nur geringe Sicherheiten notwendig

#### Nachteile von Beteiligungskapital:

- Interessenkonflikte im Bereich der Unternehmensstrategie möglich
- Einflussnahme des Beteiligungskapital-Gebers auf die Unternehmensführung
- höhere Verzinsung als bei Fremdkapitalfinanzierung

### Familien-/Verwandtendarlehen

Eine mögliche Alternative zur Finanzierung Ihres Kapitalbedarfs über Banken kann ein Darlehen innerhalb der Familie sein. Grundsätzlich können Sie die Höhe des Darlehens, den Zinssatz und die Tilgung frei vereinbaren. Theoretisch kann sogar auf eine Verzinsung verzichtet werden.

Beachten Sie jedoch, dass der Darlehensgeber die Zinseinnahmen als Einkünfte versteuern muss. Außerdem müssen Sie auf alle Fälle eine Darlehens-tilgung vereinbaren, da das Darlehen andernfalls als Schenkung eingestuft wird und Schenkungssteuer anfällt.



#### Tipp

Informieren Sie sich über die Möglichkeit von öffentlichem Beteiligungskapital durch die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MBG) oder die KfW-Mittelstandsbank.



#### Tipp

Schließen Sie auch bei einem Familiendarlehen immer einen schriftlichen Kreditvertrag ab.

Ein Kreditvertrag für ein Familiendarlehen sollte folgende Punkte beinhalten:

- Darlehensgeber
- Darlehensnehmer
- Darlehensbetrag
- Zinssatz
- Tilgung
- Laufzeit des Darlehens
- Darlehenskündigung
- Absicherung

### **Leasing**

Eine alternative zur klassischen Darlehensfinanzierung stellt Leasing dar. Allerdings sollte es nur als Ergänzung zu einer Existenzgründungsfinanzierung gesehen werden. Öffentliche Finanzierungshilfen sollten zunächst eingeplant werden, da sie günstigere Konditionen als Kapitalmarktdarlehen anbieten und deshalb einer Leasingfinanzierung vorzuziehen sind.

Beim Leasing zahlen Sie als Leasingnehmer eine monatliche Gebühr bzw. Leasingrate, die Sie zur Nutzung des Leasinggegenstandes berechtigt. Eigentümer bleibt der Leasinggeber.

### **Vorteile des Leasings**

- Reduziert den Kapitalbedarf
- Schonung von Eigenkapital
- Kreditsicherheiten werden nicht ausgeschöpft
- Feste Kalkulationsbasis
- Vollfinanzierungen möglich
- Zusätzliche Serviceangebote können genutzt werden

Leasing erweitert Ihren Finanzierungsmix und macht Sie von Ihrer Hausbank unabhängiger. Mittlerweile können fast alle Wirtschaftsgüter geleast werden und es gibt die unterschiedlichsten Formen des Leasings.

### **Nachteile des Leasings**

- In der Regel nicht für Neugründer möglich
- Aufbau von Fixkosten
- Kurzfristiger Ausstieg aus Verträgen ohne hohe Kosten meist nicht möglich
- Häufig hohe Nebenkosten enthalten (Versicherungen etc.)
- Bei Zahlungsrückständen Gefahr des sofortigen Entzugs des geleasten Gutes und einer problematischen Restwertermittlung

Achten Sie bei Leasingverträgen auf die Höhe der Anzahlung, Nebenkosten (Versicherungen etc.), realistische Restwertkalkulationen, unkündbare Grundmietzeit sowie Übernahmemöglichkeit des Wirtschaftsgutes nach Ablauf des Vertrages.

Vor Abschluss eines Leasingvertrags empfiehlt sich unbedingt eine unabhängige und qualifizierte Beratung.

### Weitere Finanzierungsmöglichkeiten

- Avalkredit: Es handelt sich dabei um eine Bankbürgschaft für eine von Ihnen zu erbringende Leistung. Das bedeutet konkret: Die Bank haftet Ihrem Kunden gegenüber, dass Sie eine zukünftige Zahlung leisten werden oder einen Garantieanspruch erfüllen können.
- Kundenanzahlungen.
- Crowdfunding: Das Besondere beim Crowdfunding ist, dass eine Vielzahl an Menschen – die Crowd – ein Projekt finanziell unterstützt und durch eine Schwarmfinanzierung die Realisierung ermöglicht.

## Die Kosten eines Darlehens

Die Kosten eines Darlehens hängen nicht nur vom Zinssatz ab. Sie werden noch von zahlreichen anderen Größen wie Auszahlungskurs, Provisionen, Zeitpunkt der Tilgungsverrechnung, Dauer der Zinsbindung, Gebühren und Nebenkosten beeinflusst. Im „Effektivzins“ spiegeln sich diese Einflussgrößen wider. Deshalb liefert Ihnen dieser eine Basis für den Vergleich von Kreditangeboten. Fast noch wichtiger als der Zinssatz sind die Laufzeit und damit die Höhe der Tilgung und die Liquiditätsbelastung.

Bei der Gründung wird Ihre Hausbank sicher eine wichtige Rolle spielen. Ob Filialbank, Direktbank oder FinTech, bei der Auswahl eines Finanzinstituts für einen Unternehmer gibt es keine Einschränkungen. Allerdings sollten Sie bei der Wahl Ihrer Bank oder eines Kontomodells im Vorfeld prüfen, welche Bank zu Ihren Anforderungen passt. Dabei ist wichtig, welchen Service und welche Funktionen Sie von Ihrer Hausbank erwarten, wie hoch Ihre Kredithöhe sein wird, wie bezahlt wird und wie viele Bezahlvorgänge pro Monat anfallen werden. Wer genau weiß, was er von seiner Bank erwartet und benötigt, hat eine gute Basis für einen Kostenvergleich.

### Bitte beachten Sie bei Ihrem Bankgespräch:

- Gehen Sie niemals unvorbereitet zum Bankgespräch. Lassen Sie sich einen Termin geben.
- Erarbeiten Sie ein aussagefähiges Gründungskonzept (Businessplan, siehe Kapitel 14) und legen Sie Planzahlen sowie eine Rentabilitätsvorschau (siehe Kapitel 18) und auch eine Liquiditätsplanung (siehe Kapitel 19) vor. Für Banken sind diese Voraussetzungen bei der Gründung Standard.
- Machen Sie sich Gedanken zur Absicherung von Krediten.
- Nehmen Sie eine Begleitung mit, die Ihnen „den Rücken stärkt“, lassen Sie sich die Gesprächsführung aber nicht aus der Hand nehmen.
- Treten Sie selbstbewusst und kompetent auf. Schaffen Sie Vertrauen.
- Präsentieren Sie Ihr Vorhaben im Gespräch überzeugend und bereiten Sie sich auf mögliche kritische Nachfragen vor.
- Informieren Sie sich vorab über die Konditionen der öffentlichen Förderbanken und der Mitbewerber Ihrer Bank. Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse in einem Protokoll fest.

- Verhandeln Sie ruhig. Spielräume für Entscheidungen und Konditionen gibt es fast immer. Betrachten Sie die Bank aber immer als Partner, mit dem Sie langfristig zusammenarbeiten möchten. Ein „Feilschen um das letzte Zehntel Zinsvorteil“ lohnt sich meistens nicht.

#### **Wichtige Finanzierungsregeln:**

- Das Anlagevermögen (Maschinen, Werkzeuge, Einrichtungsgegenstände, Fahrzeuge usw.) sollte nach Möglichkeit mit Eigenkapital und langfristigen Darlehen finanziert werden. Es ist empfehlenswert, auch einen Teil des Umlaufvermögens (z. B. den „eisernen Bestand“ des Material- oder Warenlagers) in die langfristige Finanzplanung einzubeziehen.
- Die Laufzeit der Darlehen sollte der Lebens- bzw. Nutzungsdauer der finanzierten Investitionen entsprechen (keine Maschinenfinanzierung mit Kontokorrentkrediten).
- Liquidität geht vor Rentabilität! Lange Laufzeiten und eine geringe Tilgungsbelastung Ihrer Finanzierung schonen die Liquidität; auch die Möglichkeit einer Sondertilgung kann interessant sein. Lassen Sie sich einen ausreichenden Kreditrahmen auf Ihrem Geschäftskonto einräumen und sichern Sie so jederzeit die Zahlungsfähigkeit Ihres Betriebes. Denken Sie daran, dass man Gewinn erzielen und trotzdem zahlungsunfähig werden kann.

#### **Wie beurteilt die Bank Ihre Kreditwürdigkeit?**

Vor einer Kreditvergabe wird die Bank Ihre persönliche und wirtschaftliche Kreditwürdigkeit anhand folgender Faktoren überprüfen:

- Die persönliche Kreditwürdigkeit – laut Selbstauskunft und Schufa-Auskunft
- Fachliche Qualifikation
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Unternehmerpersönlichkeit
- Zuverlässigkeit
- Bisherige Kontoführung
- Familiäre Verhältnisse
- Überzeugendes Unternehmenskonzept
- Höhe des Eigenkapitals
- Erfolgversprechende plausible Rentabilitätsvorschau
- Wahrscheinlichkeit, dass der Kredit vereinbarungsgemäß zurückbezahlt werden kann

#### **Kreditsicherheiten**

Für Kredite und Darlehen sind in der Regel bankübliche Sicherheiten notwendig. Darum sollten Sie sich vor dem Kreditgespräch überlegen, welche Sicherheiten Sie Ihrer Bank bieten können. In Frage kommen:

- Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg
- Grundschulden auf Betriebs- und Privatgrundstücke
- Sicherungsübereignung von Maschinen, Geräten, Fahrzeugen, Verpfändung oder Abtretung sonstiger Vermögenswerte (z. B. Lebensversicherung [Rückkaufswert], Bausparguthaben)

- Bürgschaften vom Ehepartner, von Verwandten oder Bekannten
- Abtretung von Kundenforderungen
- Risikolebensversicherungen

Ausreichende Sicherheiten sind für Banken sehr wichtig. Banken nehmen häufig auf Sicherheiten auch Abschläge vor, da zum Teil Verwertungsrisiken bestehen. Zudem wollen sie keinen „Flickenteppich“ an einzelnen Sicherheiten haben.

### **Kreditrating – Chance oder Risiko?**

Die Banken und Sparkassen beurteilen Ihre Kreditwürdigkeit und das Risiko Ihrer Finanzierung nach einem standardisierten Ratingverfahren.

Die Höhe der Ausfallwahrscheinlichkeit – und damit die Höhe des Risikos – hat Auswirkungen auf Ihre individuellen Kreditkonditionen. Bei geringem Risiko wird der Zinssatz für Ihre Finanzierung niedriger sein. Bei hohem Risiko müssen Sie mit einem höheren Zinssatz rechnen.

Auch nach der erfolgreichen Gründung Ihres Unternehmens wird Rating ein Thema für Sie sein, denn bei jeder neuen Finanzierung und bei der laufenden Überprüfung wird durch die Banken und Sparkassen ein neues, auf aktuellen Daten basierendes Kreditrating erstellt.

Dabei werden andere Faktoren und Kennzahlen als noch bei der Gründung das Rating beeinflussen. Rating ist deshalb keine einmalige, sondern eine dauerhafte Herausforderung für Sie als Unternehmer.

