



Woher nehmen, wenn nicht ...?

Finanzierung

22. März 2010
Geschäftsstelle Göttingen der IHK Hannover

Sabrina Kunze - Existenzgründungsberaterin - Sparkasse Göttingen

Gründungsforum Region Göttingen



Inhalt

1. Kapitalbedarf

- 1.1. Langfristiger Kapitalbedarf
- 1.2. Kurzfristiger Kapitalbedarf
- 1.3. Betriebsmittelbedarf

2. Finanzierungsarten

- 2.1. Eigenkapital
- 2.2. Fremdmittel / Kreditarten

3. Kreditentscheidung

- 3.1. Bonität
- 3.2. Sicherheiten

4. Tipps für ein erfolgreiches Kreditgespräch



1. Kapitalbedarf

Sorgfältige Kapitalbedarfsplanung vermeidet Liquiditäts- und Finanzierungsengpässe

Einplanen von „Unvorhergesehenem“ und Liquiditätsreserven

1.1. Langfristiger Kapitalbedarf

Investitionen: Grundstücke, Gebäude, Einrichtung, Maschinen, Fahrzeuge, etc.

Kostenvoranschläge und Angebote nutzen

Notwendige Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notargebühren, Geldbeschaffungskosten etc. ermitteln und einplanen



1.2. Kurzfristiger Kapitalbedarf

Produktionsbetrieb:

Ermittlung* des Waren- und Materialbestandes unter Berücksichtigung

- des geplanten Jahresumsatzes,
- des notwendigen Materialverbrauchs
- des branchenüblichen Warenumschlags

Handelsgeschäft:

Ermittlung* der notwendigen Ladenausstattung unter Berücksichtigung der vorhandenen Ladenfläche

* Branchen- und Betriebsvergleich



1.3. Betriebsmittelbedarf

Überbrückung des Zeitraums zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang (geringere Finanzierungskosten bei Handelsgeschäften)

Einplanung ausreichender Liquiditätsreserven

Folgende Positionen sind zu berücksichtigen:

- Anlauf- und Markterschließungskosten
- Außenstände
- Personalaufwand
- Miete, Pacht
- Büro- und Verwaltungskosten, Energie- und Fahrzeugkosten
- Privatentnahmen (sämtliche Kosten für den Lebensunterhalt)

Beachte: Steigende Umsätze führen zur Erhöhung des Betriebsmittelbedarfs.



2. Finanzierungsarten

Viele Existenzgründungen scheitern durch folgende Planungsfehler:

- zu wenig Eigenkapital / zu wenig Liquidität
- keine rechtzeitige Verhandlung mit der Hausbank
- langfristige Investitionen werden kurzfristig finanziert
- hohe Lieferantenverbindlichkeiten
- kein Einsatz öffentlicher Mittel
- unzureichende Planung des Kapitalbedarfs
- Nutzung „problemloser“ und „billiger“ Kreditangebote



2.1. Eigenkapital (Eigenmittel)

Eigenkapital ist

- Grundlage jeder Existenzgründung
- Sicherheits- und Risikopolster
- Kreditwürdigkeitskriterium

Das Eigenkapital sollte „angemessen“ sein

- grober Richtwert = 15% der Investitionskosten



2.1.1. Mögliche Eigenkapital-Quellen

„Eigene“ freie Kapitalanlagen, Maschinen, Fahrzeuge etc.

Aufnahme von Gesellschaftern bzw. Teilhabern

Beteiligung durch eine mittelständische Beteiligungs-
Gesellschaft (stille Beteiligung)

Zuschüsse:

- Chance auf ein Preisgeld in einem Gründungswettbewerb (z.B. StartUp)?
- Investitions- und / oder Personalkostenzuschuss aus EFRE - über WRG oder GWG zu beantragen
- GA-Mittel (N-Bank)



2.2. Fremdmittel / Kreditarten

Investitionskredit

- Finanzierung des Anlagevermögens und „eisener Bestand“ des Umlaufvermögens (Material- und/oder Warenlager)
- Mittel- bis langfristige Finanzierungen (4-20 Jahre)
- Annuitätendarlehen = gleichbleibender Kapitaldienst
- Ratendarlehen = sich reduzierender Kapitaldienst
- Darstellung über öffentliche Finanzierungsmittel prüfen (kfw / N-Bank)

Kontokorrentkredit

- Finanzierung des Umlaufvermögens
- dient lfd. Geschäfts- und Zahlungsverkehr
- bis Kredithöhe frei verfügbar - unbürokratisch und flexibel
- Zins für tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag



Lieferantenkredit

- formlos
- Lieferant räumt Zahlungsziel ein (i. d. R. 30 Tage)
- Gefahr: erhebliche Erweiterung des Kreditrahmens
- nicht nutzen von Skonto = teuerste Kreditart

Familiendarlehen

- Vertrauenssache
- Zinseinnahmen für Darlehensgeber (wenn Zins vereinbart)
- Tilgung vereinbaren, sonst Schenkung (Schenkungssteuer!)
- schriftlich vereinbaren mit wichtigen Eckdaten (Zins, etc.)



Leasing

- Anmietung von Investitionsgütern
- späterer Eigentumserwerb möglich
- keine Bilanzierung
- Raten voll absetzbar
- schont Eigenkapital
- Liquiditätsentlastung
- Kreditlinie zur Fremdfinanzierung bleibt erhalten
- Kreditsicherheiten und Beleihungsgrenzen bleiben erhalten



Factoring

- laufender Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
- Finanzierungsinstitut = Factoring-Gesellschaft / Factor
- sofortige Liquidität, da 80% bis 90% der Forderung vom Factor sofort bezahlt wird
- 10% bis 20% = Sicherheitseinbehalt
- Kosten: Dienstleistungs- und Bonitätsprüfungsgebühr, banküblicher Zins für vorfinanzierten Betrag
- Factor übernimmt häufig Debitorenmanagement

Gründungsforum Region Göttingen



Risikokapital

- „Venture Capital“
- Kapitalgeber erwarten schnelles Wachstum und hohe Gewinne
- Kapitalgeber stehen häufig bei der Konzeption, der Organisation und der Planung unterstützend zur Seite

Weitere Finanzierungsarten

- Wechsel- und Diskontkredit
- Avalkredit

Gründungsforum Region Göttingen



Besonderheit - Göbi-Fonds

Antragsberechtigte sind Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen, Migrantinnen und Migranten, Berufsrückkehrer

Finanzierungsbedarf max. € 10.225,--

Förderfähig sind Existenzgründungen, mit nachhaltiger Arbeitsplatzsicherung (mind. für Exi-Gründer), die aufgrund fehlendem Eigenkapital oder mangelnder Sicherheiten keine Finanzierung erhalten

Antragseinreichung über Mobil



2.2.1. Kreditkosten

Die Kosten eines Kredites werden – neben dem Zinssatz – durch folgende Positionen beeinflusst:

- Auszahlungskurs (Disagio)
- Laufzeit des Darlehens
- Ratenhäufigkeit /Ratenfälligkeit
- Zins- und Tilgungsverrechnung
- Provisionen
- Auslagen / Nebenkosten

Der Zinssatz wird bei der Sparkasse Göttingen, wie auch bei den meisten öffentlichen Finanzierungsmitteln, durch ein risikoorientiertes Preissystem festgelegt. Der Zinssatz ergibt sich demnach aus der Bonität und den Sicherheiten.



3. Kreditentscheidung

Bonität

+

Sicherheiten

=

**Schlüsselgrößen der Kreditvergabe
und der Konditionsfindung**



3.1. Bonität

Das Kreditinstitut schätzt Zukunftsaussichten und damit die voraussichtliche Kapitaldienstfähigkeit des Kreditnehmers anhand folgender Kriterien ein:

- Gründungskonzepts / Businessplan
- wirtschaftliche Verhältnisse (Eigenkapital etc.)
- persönliche Kreditwürdigkeit des Unternehmers
- Qualifikation des Unternehmers / Unternehmerpersönlichkeit



3.1.1. Ratingverfahren

EDV-unterstützte Ratingverfahren der Kreditinstitute erfassen die Kriterien zur Bonitätsbeurteilung unter Berücksichtigung individueller Faktoren (z.B. Branche, Standort) und ermitteln so die Höhe des Kredit-Ausfallrisikos.

Die Einstufung in die jeweilige Ratingklasse (1-18) trägt, neben anderen Faktoren (Sicherheiten, persönlicher Eindruck), maßgeblich zur Kreditentscheidung und Konditionsfindung bei.



3.2. Sicherheiten

Sicherheiten ersetzen nicht die Kreditwürdigkeit des Unternehmers, können aber die Kreditentscheidung bzw. die Kreditkonditionen positiv beeinflussen.

Folgende Sicherheiten bieten sich an:

- Grundschulden
- Lebensversicherungen
- Sicherungsübereignungen
- Landes- und Bundesbürgschaften
- Bankbürgschaften, Ausfallbürgschaften
- Haftungsfreistellungen (siehe öffentliche Mittel)



4. Tipps für ein erfolgreiches Kreditgespräch ⁽¹⁾

Das Bankgespräch ist das erste Verkaufsgespräch, daher

- professionelle Vorbereitung

- sämtliche sozial-, steuer- und gewerberechtliche Voraussetzungen kennen bzw. klären
- Finanzierungsmöglichkeiten kennen
- überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen erarbeiten (Wettbewerb, Branche ..)
- Kapitalbedarf, Kostenkalkulation und Umsatzplanung realistisch und nachvollziehbar im Businessplan aufbereiten und verständlich erläutern können



4. Tipps für ein erfolgreiches Kreditgespräch ⁽²⁾

- frühzeitige Kontaktaufnahme zu einem Kreditinstitut, spätestens 2 Monate vor geplantem Gründungstermin
 - öffentliche Finanzierungsmittel und Zuschüsse sind i.d.R. **vor Beginn** des Vorhabens zu beantragen!
- zuständigen Berater feststellen und aussagekräftigen Businessplan dem Berater **vor einem persönlichen Gesprächstermin** zur Verfügung stellen
- im Beratungsgespräch zählt der „Erste Eindruck“
 - Pünktlichkeit
 - Kompetenz (fachlich, kaufmännisch, unternehmerisch)
 - Selbstsicherheit / selbstbewusstes Auftreten

Gründungsforum Region Göttingen



Viel Erfolg !

**Sparkasse Göttingen
Existenzgründungsberatung
Sabrina Kunze**