

Bausteine für die Finanzierung

Wer ein stabiles Haus bauen will, braucht das passende Grundstück, eine tragfähige Baukonstruktion sowie sehr gutes Baumaterial. Wer die Finanzierungsmöglichkeiten seines Unternehmens nachhaltig sichern will, braucht ein rentables Geschäftsmodell und die passenden Finanzierungsbausteine. - Von Rainer Langen und Andreas Münster

Die Idee war bestechend: Statt nur für Privatkunden da zu sein, entschloss sich ein Sanitärbetrieb, künftig auch Geschäfte mit Baurägern abzuschließen. Einziger Haken für den 20-Mann-Betrieb: Um Großaufträge vorzufinanzieren, reichte der bestehende Finanzrahmen nicht aus. Also musste die Hausbank mit ins Boot.

Doch mal eben über seinen Firmenkundenberater eine Verdoppelung des Kontokorrentkredits von 100.000 auf 200.000 Euro zu beantragen funktioniert nicht. Weil das Unternehmen seine Geschäftsstrategie ändert, will der Bankpartner mehr wissen und benötigt ein schlüssiges Finanzierungskonzept.

Tatsächlich gehört es immer wieder noch zu den Gepflogenheiten von kleinen und mittleren Betrieben, aus dem Bauch heraus geschäftliche Entscheidungen zu treffen. Erst im Bankgespräch wird klar, dass dazu eine ausgeklügelte Strategie und ein fein austariertes Finanzierungskonzept notwendig sind, bei denen aussagekräftige Unterlagen, Planungsziele und gute Erfolgsaussichten auf den Tisch gehören. Anders gesagt: Frei nach dem Motto „Wo wollen wir hin und wie lässt sich das dann finanzieren?“ muss die Finanzierung fundamentaler Bestandteil der eigenen Strategie sein.

Für den Firmenkundenberater des Kreditinstituts ist zunächst einmal wichtig, wo das Unternehmen steht. Ist es noch ein junges Unternehmen, das in der Nachgründungsphase mit frischen Mitteln weitere Marktsegmente oder Käuferschichten erobern will, oder ist es bereits älter als drei Jahre, befindet sich in einer Wachstumsphase, und benötigt Kapital, um die Einführung neuer Produkte und Dienstleistungen zu finanzieren? Oder steht der Betrieb schon in der Nachfolgephase, in der der Firmenchef sein Unternehmen an einen Nachfolger übergibt?

Auch die Frage nach den Zinssätzen gehört nicht an die erste Stelle – auch wenn die Höhe der Kreditkosten sowie mögliche Stellschrauben für die Steuererklärung aus Unternehmenssicht wichtig sind. Zu den Eckdaten gehören:

Die Finanzierungshöhe: Wie viel Kredit wird tatsächlich benötigt. Kann der Kreditbetrag eventuell durch vorhandene eigene Mittel reduziert werden?

Die Finanzierungsstruktur: Werden die Mittel kurzfristig (zum Beispiel als Kontokorrentkredit zur Lagerfinanzierung) oder

langfristig (als Finanzierung für eine Maschineninvestition) benötigt?

Der Verschuldungsgrad: In welcher Höhe ist der eigene Betrieb in der Lage, zukünftig für Neukredite den dafür erforderlichen Zins- und Tilgungsdienst aufzubringen? Sind tilgungsfreie Anfangsjahre erforderlich oder gewünscht? Sollen jederzeit Sondertilgungen möglich sein?

Die Kreditlaufzeit: In wie viel Jahren soll der langfristige Kredit zurückbezahlt sein?

Die Sicherheiten: Welche Sicherheiten können vom Unternehmen selbst oder den Eigentümern bzw. Gesellschaftern persönlich zur Verfügung gestellt werden?

Die Verfügbarkeit: Wann genau und gegebenenfalls in welchen Tranchen sollen die Mittel zur Verfügung gestellt werden?

Die Zweckbindung: Ist eine direkte Kontrolle der Mittelverwendung möglich bzw. vorgesehen? Dies ist beispielsweise sehr wichtig bei einer Vielzahl von öffentlichen Förderkrediten.

Die Transparenz: Welche Informationen können und sollen der Hausbank zur Verfügung gestellt werden?



Die Zusammenstellung des richtigen Finanzmixes ist viel Bastelarbeit

Für nahezu jedes Vorhaben gibt es Mittel von der öffentlichen Hand. Bund, Länder, die Europäische Union und sogar gelegentlich Kommunen bieten Finanzmittel bei Projekten an. Wer öffentliche Gelder einsetzen will, muss sich aber frühzeitig informieren. - Von Rainer Langen und Andreas Münster

Viele Fördertöpfe warten auf Anträge

Zuschüsse, Beihilfen, zinsverbilligte Kredite oder Bürgschaften sind nur ein paar Beispiele für die umfangreichen öffentlichen Hilfen, die jedem Betrieb offenstehen. Allerdings gibt es einen Haken: Weil Bund, Länder und die Europäische Union ebenso wie Kommunen Unterstützung anbieten, ist das Angebot nahezu unübersichtlich. Bundesweit gibt es aktuell mehr als 2.000 verschiedene Fördertöpfe, die von der Gründungs- und Nachgründungsphase über die Finanzierung von Betriebsmitteln bis hin zur Förderung von Wachstum und Innovationen sowie Energieeffizienz-Maßnahmen oder der Sicherung von Arbeitsplätzen reichen.

Für alle Förderkredite gilt das Hausbankprinzip, das heißt, die Beantragung erfolgt immer über ihre Hausbank, die auch einen Teil des Kreditrisikos selbst übernehmen muss. Dies können, je nach Förderkredit bis zu 100 Prozent, manchmal – insbesondere bei Investitionskrediten – aber auch nur 20 Prozent der Kreditsumme sein. Den Rest übernimmt im Rahmen der sogenannten Haftungsfreistellung die KfW-Förderbank. Der Unternehmer haftet in der Regel aber immer persönlich für den gesamten Kredit. Und noch etwas ist wichtig: Fördermittel müssen grundsätzlich immer beantragt werden, bevor eine geplante Maßnahme

begonnen wird. Im Nachhinein werden öffentliche Fördermittel nur in Ausnahmefällen bewilligt.

Nicht selten erweisen sich die Sicherheiten als Problem für einen Kredit. Auch dafür gibt es Hilfen von den Bürgschaftsbanken, die es in jedem Bundesland gibt. Die von ihnen gestellten Sicherheiten (Ausfallbürgschaften) werden von den Finanzierungsinstituten als vollwertige Sicherheiten angesehen. Allerdings haften Bürgschaftsbanken nur bis maximal 80 Prozent der Darlehenssumme. Für die restliche Summe übernimmt die Hausbank, über die auch die Beantragung erfolgt, das Kreditrisiko. Wichtig für den Unternehmer ist, dass er gegenüber der Bürgschaftsbank und seiner Hausbank immer für den vollen Kreditbetrag haftet.

Ein Sonderprogramm gibt es für junge Unternehmen, die nicht älter als drei Jahre sind und bislang ohne große Barkredite ausgekommen sind: Bürgschaft ohne Bank und Bürgschaft direkt. Diese Programme, die bis Ende dieses Jahres auch für bestehende Betriebe offen sind, werden in fast allen Bundesländern von den regionalen Bürgschaftsbanken angeboten.

Der Name der Programme ist etwas irreführend, weil auch hier letztlich die Hausbank mit ins Boot geholt werden muss. Nur ist der Weg umgekehrt: Geht der Un-

ternehmer im Normalfall zuerst zu seiner Hausbank, die dann ihrerseits die Bürgschaftsbank anspricht, so kann er sich bei der „Bürgschaft ohne Bank“ mit seinem Finanzierungswunsch direkt an die Bürgschaftsbank wenden. Bei positiver Beurteilung erhält der Firmenchef eine Kreditbürgschaft (in der Regel zwischen 50 und 80 Prozent der Finanzierungssumme), die er dann bei der Hausbank vorlegen kann. Durch die verbindliche Zusage der Bürgschaftsbank mit dem „Zertifikat“ der positiven Prüfung des Vorhabens werden die Erfolgchancen auf eine ebenfalls positive Kreditentscheidung der Hausbank deutlich verbessert und so mancher Kreditantrag beschleunigt.

Beteiligungen als Alternative

Bei der Beteiligung handelt es sich um eine Finanzierungsform, bei der vor allem wachstumsstarken, innovativen und technologieorientierten Unternehmen Eigenkapital sowohl von privaten Personen als auch öffentlichen bzw. privaten Beteiligungsgesellschaften zur Verfügung gestellt wird. Dies kann sowohl „offiziell“ in Form der direkten Anteilsübernahme als auch in Form einer stillen Beteiligung erfolgen. Bei dieser stillen Beteiligung tritt der Kapitalgeber nach außen nicht in Erscheinung. Ein guter Partner gerade auch für kleinere

Unternehmen ist die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG), die es in nahezu jedem Bundesland gibt. Die MBGs werden öffentlich gefördert und bieten Beteiligungskapital auch in geringer Höhe an, ohne dabei direkten Einfluss auf die Geschäftsführung Ihres Handwerksbetriebes zu nehmen. Auch die KfW ist in diesem Bereich engagiert, insbesondere über den ERP-Startfonds, der Beteiligungskapital für junge und innovative Technologieunternehmen bereitstellt, oder das ERP-Beteiligungsprogramm für etablierte Unternehmen (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Eine weitere Möglichkeit ist die Finanzierung über Business Angels. Diese Privatpersonen, zumeist erfahrene Unternehmer, stellen nicht nur Beteiligungskapital zur Verfügung, sondern sind auch bereit, Ihre unternehmerische Erfahrung mit in das Unternehmen einzubringen. Ansprechpartner findet man zum Beispiel unter www.business-angels.de

Nachrangfinanzierungen mit wirtschaftlichem Eigenkapital bieten generell zwei Vorteile: Zum einen benötigen Sie für ein Nachrangdarlehen weder persönliche Bürgschaften noch sonstige Sicherheiten. Zum anderen behandeln Kreditgeber Nachrangdarlehen in der Bilanzanalyse und beim Rating in der Regel nicht als Fremdkapital, sondern als wirtschaftliches Eigenkapital.

deren „Mix“ am Markt sondieren: Welche Finanzierungsbausteine werden angeboten, und mit welchen Bausteinen lassen sich die zuvor definierten Ziele am besten erfüllen? Welche Bank oder welcher Finanzier bietet überhaupt welche Finanzierungsinstrumente an? Und letztlich: Passt dieser Anbieter auch zu Ihnen als Handwerksbetrieb?

Wichtige und grundlegende Finanzierungsbausteine im Handwerksbereich, gerade auch für Betriebe mit bis zu einer Million Euro Jahresumsatz, sind vor allem die klassischen Finanzierungsinstrumente. Dazu zählen die Innenfinanzierung über die eigenen liquiden Mittel, Gesellschafter- oder Familiendarlehen, der Lieferantenkredit, der Hausbankkredit (Betriebsmittel- oder langfristiger Investitionskredit) und die Finanzierung über Leasing oder Factoring.

Oftmals weniger bekannt und manchmal deutlich beratungsintensiver sind alternative Finanzierungsbausteine: die öffentlichen Förderkredite, die Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken, die Beteiligungsfinanzierungen sowie die Nachrangfinanzierungen mit wirtschaftlichem Eigenkapital.

Diese Bausteine bieten eine gute Ergänzung zu den klassischen Finanzierungsformen. Gerade durch eine gelungene Kombination von klassischen und alternativen Finanzierungsbausteinen wird es vielfach erst möglich, ein Finanzierungsvorhaben erfolgreich umzusetzen.

Dies erhöht rechnerisch Ihre Eigenkapitalquote und die Bonität Ihres Unternehmens. Somit wird oftmals dann auch eine weitere Kreditaufnahme erleichtert. Nachrangfinanzierungen werden auch von der KfW in der Phase von bis zu drei Jahren nach Betriebsgründung (ERP-Kapital) sowie als Variante des Unternehmerkredites angeboten (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Förderprogramme finden

Für viele fällt die Orientierung im Dschungel der unterschiedlichen Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten verständlicherweise schwer, zumal sich die entsprechenden Richtlinien, Programme und alternativen Finanzierungsprodukte immer wieder ändern. Deshalb der Rat: Fragen Sie Ihren Firmenkundenberater bei der Bank, oder einen externen Experten. Sie können sich auch direkt an die regionalen Förderinstitute, das KfW-Infocenter oder Ihre Handwerkskammer wenden. Machen Sie diesen Schritt aber rechtzeitig vorher und nicht erst, wenn Sie den Kredit dringend benötigen. Ausführliche Informationen zu den Förderprogrammen erhalten Sie über die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi), über die Mittelstandsbank der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und über weitere Angebote im Internet.

www.foerderdatenbank.de
www.kfw-mittelstandsbank.de
www.subventionen.de