

www.gruendercheck.com



E-BOOK
RATGEBER

KREDITE FÜR SELBSTSTÄNDIGE & FIRMEN

1	Kredite für Selbstständige, Firmen & Existenzgründer	4
1.1	Hausbank	4
1.2	Förderbanken	4
1.3	Private Investoren	4
2	Kreditarten.....	5
2.1	Investitionskredit.....	5
2.2	Betriebsmittelkredit, Handelskredit und Überbrückungskredit	5
2.3	Privater Kredit als Firmeneinlage	6
2.4	Lieferanten- und Kundenkredite	6
3	Für welche Unternehmen sind Kredite geeignet?	7
3.1	Kleine und mittelständische Unternehmen	7
3.2	Große Unternehmen	8
3.2.1	Großkunden von Banken	9
3.2.2	Geschäftseigene Banken	9
3.3	Selbstständige und Freiberufler	9
3.4	Startups.....	10
4	Vor der Kreditaufnahme	10
4.1	Finanzlage und Finanzbedarf ermitteln.....	11
4.2	Welche Rolle spielt das Eigenkapital?	11
4.3	Businessplan erstellen	12
4.3.1	Zweck eines Businessplans	12
4.3.2	Hauptteil	12
4.3.3	Finanzplan.....	13
4.4	Investoren finden	13
4.5	Kreditart auswählen	13
4.6	Zinsen vergleichen	14
5	Unterschiede zwischen Firmenkredit und Privatkredit	14
5.1	Annuitätendarlehen statt Ratenkredit	15
5.2	Variable Verzinsung	15
5.3	Cap-Darlehen	16
5.4	Persönliche Haftung	16
5.5	Sicherheiten für Firmenkredite	17
5.6	Laufzeit	17
5.7	Darlehenshöhe	18
6	Förderbanken in Deutschland	18

6.1	KfW Bankengruppe.....	19
6.2	Landwirtschaftliche Rentenbank.....	19
6.3	Förderbanken auf Länderebene.....	19
7	Fazit.....	20
7.1	Eigenkapital und Fremdkapital.....	20
7.2	Die optimale Fremdfinanzierung finden.....	21

1 Kredite für Selbstständige, Firmen & Existenzgründer

Unternehmenskredite, also Kredite für Selbstständige, Firmen & Existenzgründer, werden von Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Großbanken wie der Deutschen Bank und der Commerzbank sowie einigen Direktbanken vergeben. Daneben gibt es eine Reihe von Online-Plattformen, die Geschäftskundenkredite vermitteln. Spezielle Förderbanken finanzieren zudem gezielt risikobehaftete Vorhaben, die keine Chance auf eine Bankenfinanzierung haben. Darüber hinaus kommen private Kreditgeber und Investoren infrage.

1.1 Hausbank

Viele Unternehmen vereinbaren Kredite mit ihrer Hausbank, wobei einige größere Unternehmen mit mehreren Hausbanken zusammenarbeiten und gegebenenfalls bei unterschiedlichen Banken Finanzierungen abschließen. Kennzeichen dieser Hausbanken ist meist, dass sie gewerbliche Kunden mit festen Ansprechpartnern persönlich beraten. Es entstehen mit der Zeit intensive Geschäftsbeziehungen, die ein Bündel an Finanzprodukten umfassen. Deshalb betrachten Institute diese Firmen in ihrer Gesamtheit als Einnahmequelle. Sie verdienen nicht nur mit Krediten Geld, sondern auch mit Leistungen wie einem Geschäftskonto. Entweder sind Hausbanken mit einer Filiale vor Ort präsent oder sie arbeiten mit Angestellten im Außendienst, die ihre Kunden bei Bedarf aufsuchen.

1.2 Förderbanken

Ohne Förderbanken könnten viele Existenzgründer ihre Geschäftsidee nicht Wirklichkeit werden lassen, ander Unternehmen keine innovativen Investitionen tätigen. Förderbanken finanzieren meist gezielt risikobehaftete Vorhaben, an welche sich private Banken nicht trauen. Diese Institute gehören dem Staat, organisiert sind sie in der Regel als Anstalt des öffentlichen Rechts. Der Staat als Eigentümer hat den Vorteil, dass diese Banken im Grunde nicht zahlungsunfähig werden können. Er verfügt über ausreichende finanzielle Möglichkeiten, um im Notfall unter die arme zu greifen. Deshalb können Förderbanken auch riskantere Finanzierungen wie das Bereitstellen von Risikokapital bewerkstelligen. Gefahr für die Existenz dieser Förderbanken droht nur, wenn der Staat selbst in Zahlungsschwierigkeiten gerät. Für viele Existenzgründer und andere Selbstständige sind Kredite von Förderbanken dank der großzügigen Kreditvergabe und attraktiver Konditionen erste Wahl.

1.3 Private Investoren

Nicht nur Banken können Kredite vergeben, das kann jede natürliche und juristische Person. Hierfür gibt es keine Beschränkung. Einige Existenzgründer mit überschaubarem Finanzbedarf erhalten zum Beispiel einen Kredit aus ihrem persönlichem Umfeld, etwa von Verwandten. Wenn sie Glück haben, verzichten diese Kreditnehmer auf eine Verzinsung oder begnügen sich

mit einem geringen Zinssatz. Wichtig ist, dass beide Beteiligten einen Kreditvertrag aufsetzen. Bei finanziellen Fragen kann es immer zu Unstimmigkeiten, selbst bei Verwandten, Freunden und Bekannten. Kreditnehmer und Kreditgeber sollten vom Schlimmsten ausgehen, im Falle von Streitigkeiten erweist sich ein schriftlich fixierter Vertrag als wertvoll.

2 Kreditarten

Unternehmenskredite lassen sich insbesondere hinsichtlich des Verwendungszwecks und der Laufzeit unterscheiden. Die wichtigste Unterscheidung besteht zwischen Investitionskrediten und Betriebsmittelkrediten, welche die laufende Liquidität sichern. Zudem lassen sich Kredite nach der Art des Kreditgebers einteilen.

2.1 Investitionskredit

Mit Investitionskrediten finanzieren Firmen Anschaffungen im Anlagevermögen. Deren Laufzeit orientiert sich an der Nutzungsdauer beziehungsweise der Abschreibungsdauer des jeweiligen Vermögensgegenstands, meist beträgt sie zwischen 4 und 15 Jahre. Unter das Anlagevermögen fallen Vermögenswerte wie Grundstücke und Immobilien, Maschinen und Anlagen, die Geschäfts- und Betriebsausstattung sowie Fahrzeuge. Es kann sich um Neu-, Ersatz-, Erweiterungsinvestitionen sowie um Modernisierungen handeln. Die angeschafften Vermögenswerte müssen nicht greifbar sein, auch für den Kauf von immateriellen Werten wie Patente kommt ein solcher Unternehmenskredit infrage. Zusätzlich eignen sie sich im Finanzanlagevermögen für den Kauf von Firmenbeteiligungen.

2.2 Betriebsmittelkredit, Handelskredit und Überbrückungskredit

Diese drei Kreditarten zeichnen sich allesamt durch ihre Kurzfristigkeit und ihre Flexibilität aus. Unternehmen finanzieren mit ihnen die laufenden Kosten, etwa Personal- und Mietkosten sowie die Anschaffung von Waren. Sie dienen der Finanzierung zwischen den jeweiligen Ausgaben und den Umsatzerlösen, zum Beispiel zwischen Anschaffung von Rohstoffen und Waren und Verkauf der fertigen Erzeugnisse. Dafür existieren unterschiedliche Optionen. Bei Betriebsmittelkrediten handelt es sich um kurzfristige Darlehen, welche die Banken regelmäßig verlängern. Finanzierungsbedarf entsteht regelmäßig, sodass der Abschluss von Einzelkrediten für beide Seiten zu viel Aufwand bedeuten würde. Deswegen greifen sie zur Mittel der Prolongation, wobei die Bank aber in gewissen Abständen die finanzielle und wirtschaftliche Situation des Unternehmens prüft. Eine Alternative stellt der Kontokorrentkredit auf dem Geschäftskonto, der wie ein Dispo für Privatkunden funktioniert. Auch hier behalten Banken die Bonität der gewerblichen Kreditnehmer im Auge. Als Handelskredite werden in der Regel die Kredite bezeichnet, bei denen Lieferanten oder Kunden als Kreditgeber fungieren. Für diese Darlehen fallen meist keine Zinsen an. Der Begriff

Überbrückungskredit findet unterschiedliche Anwendung: Teilweise nennen Banken Betriebsmittelkredite so, teilweise meinen sie damit Überbrückungsfinanzierungen mit fixem Laufzeitende. Im zweiten Fall haben Unternehmen bereits eine Anschlussfinanzierung abgeschlossen, das Darlehen dient der Überbrückung bis zur Auszahlung der Kreditsumme.

2.3 Privater Kredit als Firmeneinlage

Private Kredite stellen ebenfalls eine Form der Fremdfinanzierung dar. Häufig finden sich in Unternehmensbilanzen Gesellschafterdarlehen: Ein Gesellschafter einer GmbH hilft dem Unternehmen zum Beispiel aus, indem er ein Darlehen gewährt. Gesellschafter und GmbH fixieren die Konditionen in einem Kreditvertrag. Gehandhabt werden diese Kredite wie andere Darlehen. So besteht bei einer Insolvenz kein Vorrangrecht gegenüber weiteren Gläubigern. Zu trennen sind diese Firmeneinlagen in Kreditform von Beteiligungen. Beteiligungen bedeuten, dass Investoren ein Mitspracherecht erwerben. Ausnahmen bestehen nur in seltenen Fällen, zum Beispiel bei Vorzugsaktien ohne Stimmrecht. Beteiligungskapital müssen die Verantwortlichen im Gegensatz zu Darlehen als Eigenkapital verbuchen. Firmeneinlagen senken wie alle anderen Darlehen von außerhalb die Eigenkapitalquote.

2.4 Lieferanten- und Kundenkredite

Kredite erhalten Unternehmen auch von Lieferanten und Kunden, wobei insbesondere Lieferantenkredite als kurzfristige Finanzierungen eine wichtige Rolle einnehmen. Diese Warenkredite basieren auf einer eingeräumten Zahlungsfrist, Käufer müssen die Ware nicht sofort nach Rechnungsstellung bezahlen. Vielfach beträgt die Zahlungsfrist im B2B-Handel 30 Tage und mehr. Diese Kredite gehen mit keinen Zinskosten einher. Kosten fallen erst an, wenn gewerbliche Kunden die Zahlungsfrist überschreiten und der Verkäufer Mahngebühren berechnet. Gekoppelt ist dies meist mit einem Skonto: Zahlen Unternehmen frühzeitig, zum Beispiel in den ersten 14 Tagen, können sie einen Rabatt abziehen. Bei einer Zahlungsfrist von 30 Tagen kann das bedeuten, dass ein Verkäufer für die Zahlung bis zum 14. Tag 3 % Skonto anbietet, für eine Zahlung zwischen dem 15. und 30. Tag den normalen Rechnungsbetrag verlangt und anschließend bei ausbleibender Zahlung das Mahnverfahren einleitet. Bei diesem typischen Beispiel ist es finanziell klüger, den Warenkredit höchstens bis zum 14. Tag in Anspruch zu nehmen und spätestens dann abzüglich des Skontos zu zahlen. Firmen sollten die Zahlungsfrist nicht ausreizen, da ein Skonto von 3 % für diese wenigen Tage attraktiv ist. Sie sollten bei Bedarf lieber einen Betriebsmittelkredit nutzen, insgesamt ergibt sich ein relevanter finanzieller Vorteil. Das Ausreizen eines Warenkredits, der mit einem Skonto einhergeht, empfiehlt sich nur, wenn die Bank die entsprechenden Mittel nicht zur Verfügung stellt.

Kundenkredite verbuchen Unternehmen, wenn Kunden Vorauszahlungen leisten. Auch für diese Kredite bezahlen Firmen keine Zinsen. Sie können dennoch Geld kosten, wenn Betriebe

diese Vorauszahlungen rabattieren. Ein Vorteil besteht darin, dass sie diese Summen bereits sicher eingenommen haben, dadurch sinkt bei Teilzahlungen das Ausfallrisiko und bei Vollzahlungen entfällt es komplett. Vorauszahlungen sind bei Großprojekten wie einem Hausbau üblich. Auch im Internethandel gibt es die Bezahloption Vorauszahlung, die aber aufgrund sicheren Bezahlsystemen wie Sofortüberweisung und PayPal an Relevanz verloren hat. Zudem handelt es sich bei diesen Kundenkrediten um sehr kurzfristige Kredite, da Händler die Waren im Normalfall direkt nach dem Geldeingang versenden.

3 Für welche Unternehmen sind Kredite geeignet?

Die Wirtschaft ist ein weites Feld: Die Bandbreite reicht von Freiberuflern mit überschaubarem Umsatz und Home-Office bis hin zum international agierenden Großkonzern. Entsprechend stark unterscheiden sich die finanziellen Voraussetzungen und der Bedarf an Fremdkapital. Grundsätzlich brauchen die meisten Unternehmer irgendeine Art von Kredit, der Umfang und der konkrete Typ differieren aber. Beispiel Freiberufler: Gewöhnlich eröffnen Selbständige ein Geschäftskonto, um die privaten Finanzen von den geschäftlichen Finanzen zu trennen. Bei einer Rechtsform wie einer GmbH ist das vorgeschrieben. Freiberufler mit eher niedrigen Umsätzen machen das aber nicht unbedingt, sie nutzen teilweise ihr Privatkonto. Das hat zur Folge, dass sie einen normalen Dispokredit als Überbrückungsfinanzierung verwenden können. Die Mehrzahl der Unternehmer setzt dafür einen extra Betriebsmittelkredit ein. Pauschale Ratschläge kann es angesichts der enormen Unterschiede zwischen den Wirtschaftsakteuren nicht geben. Es lässt sich nur eine grobe Aufteilung mit entsprechenden Tipps realisieren, etwa in kleine und mittelständische Unternehmen sowie große Unternehmen. Dabei sollte aber jedem bewusst sein, dass auch innerhalb dieser Kategorien erhebliche Differenzen existieren. Der eine Einzelunternehmer führt einen kleinen Verkaufskiosk, der andere ein lokal etabliertes Bauunternehmen. Das eine Start-up ist ein Hausmeisterservice, das andere entwickelt eine App mit der Chance auf Millionenumsätze. Eines haben dagegen fast alle Unternehmen gemein: Sie können verschiedene Förderkredite von staatlichen und öffentlich-rechtlichen Institutionen in Anspruch nehmen.

3.1 Kleine und mittelständische Unternehmen

Kleine und mittelständische Unternehmen greifen häufig auf Kredite der örtlich vertretenen Filialbanken zurück. Bei diesen sind sie häufig Kunde, weil sie von ihnen auch andere Finanzdienstleistungen brauchen. Das trifft vor allem auf Einzelhändler zu, die Wechselgeld benötigen beziehungsweise Scheine und Münzen aus der Kasse auf ihr Konto einzahlen müssen. Diese benötigen Filialen mit Einzahlautomaten oder einem Schalter, bei dem sie das Geld abholen und abgeben können. Sie schließen bei dieser Hausbank auch ihre Kredite ab, um das Finanzielle bei einem Ansprechpartner zu bündeln. Ein Vorteil besteht darin, dass lokal

engagierte Banken betriebswirtschaftliche Konzepte teilweise besser einschätzen können. Dies gilt zumindest für Gründungen und Geschäftserweiterungen, bei deren Beurteilungen örtliche Kenntnisse unverzichtbar sind. Gibt es beispielsweise Raum für eine weitere Metzgerei, eine Buchhandlung oder eine Gastwirtschaft? Von außen lässt sich das trotz eingereichter Businesspläne kaum prognostizieren, weswegen sich Banken ohne Präsenz vor Ort häufig zurückhalten. Bei anderen Gründungs- und Erweiterungsvorhaben spielen lokale Einblicke dagegen keine Rolle, hier genügt der Geschäftsplan inklusive Finanzplan und Marktanalysen den Instituten als Entscheidungsgrundlage.

Größere mittelständische Unternehmen können auch mittels Anleihen Investitionen finanzieren. Der Anleihenmarkt war lange Zeit Großkonzernen vorbehalten, inzwischen nutzen vermehrt Mittelständler diese Option. Für Anleger bedeuten dieses Anleihen zwar meist ein höheres Risiko als zum Beispiel bei Staatsanleihen, dafür erhalten sie überdurchschnittlich hohe Zinsen. Angesichts der seit langem anhaltenden Niedrigzinsphase erfreuen sich mittelständische Unternehmensanleihen deshalb großer Beliebtheit. Für Firmen ist das eine gute Nachricht, da ein Anleihenprojekt ohne ausreichende Gesamtnachfrage nach solchen Wertpapieren zum Scheitern verurteilt wäre. Können Unternehmen die Anleihe in vollem Umfang am Markt platzieren, sichern sie sich zwei Vorteile: Erstens können sie auf diesem Weg Fremdkapital akquirieren, wenn Banken einem Kredit nicht zustimmen. Zweitens erweisen sich Anleihen oftmals als günstiger im Vergleich zu einem Bankdarlehen. Das ist dann der Fall, wenn Institute einen hohen Risikoaufschlag fordern. Anleihen lohnen sich jedoch erst ab einer größeren Summe. Unternehmer sollten bedenken, dass mit der Ausgabe von Anleihen ein umfangreicher Aufwand einhergeht. So müssen sie die strengen rechtlichen Voraussetzungen an ein Verkaufsprospekt erfüllen, in welchem sie die wirtschaftlichen Chancen und Risiken darlegen.

3.2 Große Unternehmen

Konzerne verfügen über weitaus bessere Möglichkeiten der Finanzierung, da sie sie in der Regel mehr Sicherheit bieten können und zugleich aufgrund des großen Kapitalbedarfs andere Kreditgeber ansprechen beziehungsweise Kapital anderweitig organisieren können. Großunternehmen schließen ebenfalls klassische Bankkredite ab, darüber hinaus geben viele in erheblichem Umfang Anleihen heraus. Aufgrund der großen Volumina zielen sie nicht wie mittelständische Unternehmen nur auf Privatanleger, sondern auch auf institutionelle Anleger wie Fonds und Versicherungen. Zudem haben Konzerne im Gegensatz zu kleineren Betrieben eine realistische Chance, umfangreichen Kapitalbedarf mit der Erhöhung des Eigenkapitals zu decken. Sie können in diesem Fall auf eine Fremdfinanzierung verzichten. Unternehmen steigern ihr Eigenkapital zum Beispiel mit einem Börsengang oder eine bestehende Aktiengesellschaft mit einer Kapitalerhöhung, auch der Einstieg von Großinvestoren oder die Innenfinanzierung durch Desinvestitionen lassen sich aufführen. Für Konzerne geht das mit

dem Vorzug einher, dass sie vielfach nicht auf einen Kredit angewiesen sind. Sie können Alternativen realisieren. Das verbessert ihre Verhandlungsposition gegenüber Banken.

3.2.1 Großkunden von Banken

Diese Verhandlungsposition ist für Großkonzerne insgesamt gut. Große Unternehmen gehören zu den wichtigsten Kunden von Banken, sie wollen diese nicht verlieren. Wenn ein Existenzgründer zu einer anderen Bank wechselt, können die Institute diesen Verlust verkraften. Bei einem Großkunden sieht das anders aus, ein Abgang macht sich sofort in der Bilanz der Bank bemerkbar. Deshalb zeigen sie sich bei einem Unternehmenskredit meist verhandlungsbereit. Diese Verhandlungsbereitschaft bezieht sich auf die Konditionen sowie die Frage, ob sie überhaupt einen Kredit vergeben. Bei finanziellen Schwierigkeiten unterstützen die Banken vielfach großzügig, während sie bei kleineren Unternehmen schneller den Geldhahn zudrehen. Das liegt daran, dass sie bei der Insolvenz eines Großkunden in der Regel massiv Kredite abschreiben müssten. Entsprechend versuchen sie alles, um eine Insolvenz dieser Kunden zu vermeiden und gewähren gegebenenfalls einen Zahlungsaufschub sowie Überbrückungsfinanzierungen. Sollte die Lage aber aussichtslos scheinen oder bereits sein, verweigern Banken selbstverständlich auch bei Großkunden weitere Darlehen. Dann geht es um Schadensbegrenzung.

3.2.2 Geschäftseigene Banken

Bei manchen Konzernen besteht eine Besonderheit: Sie besitzen als Tochtergesellschaft eine eigene Bank. Das findet sich vor allem bei Autoherstellern, die über ihre Autobanken unter anderem das Leasinggeschäft für ihre Fahrzeuge abwickeln. Zudem treten die meisten Autobanken mit gewöhnlichen Finanzprodukten im Privatkundengeschäft auf, zum Beispiel mit Festgeldkonten. Dieses Kapital können sie teilweise zur Finanzierung des Gesamtkonzerns verwenden.

3.3 Selbstständige und Freiberufler

Bei Selbstständigen und Freiberuflern kommt es darauf an, welcher Tätigkeit sie nachgehen und welchen Umfang an Umsätzen sie verzeichnen. Kleinunternehmer, die es sowohl bei den Gewerbetreibenden als auch bei den Freiberuflern gibt, kommen teilweise ohne Fremdkapital aus. Nicht jeder Existenzgründer muss in eine Betriebsausstattung investieren und braucht Kapital, um Waren vorfinanzieren zu können. Viele Freiberufler aus Bereichen wie Grafik, Design und Journalismus fallen unter diese Kategorie. Sie arbeiten von zu Hause aus, mieten sich ein kleines Büro oder einen Schreibtisch in einem Coworking Space. Als Ausstattung benötigen sie Gegenstände wie einen Computer, den sie eventuell bereits haben. Entsprechend gering ist der Investitionsbedarf, sie können ihn mit den laufenden Einnahmen und mit Erspartem decken. Anders sieht es aus, wenn Gewerbetreibende und Freiberufler ein größeres Büro beziehungsweise Geschäftsräume einräumen müssen. Beim Eröffnen eines Ladengeschäfts fällt zum Beispiel eine höhere Investitionssumme an, unter anderem für

Regale, Technik, die Renovierung und das Kassensystem. Die Waren müssen Selbständige ebenfalls finanzieren, wobei gegebenenfalls ein Warenkredit des Herstellers eine Alternative zu einem Bankkredit darstellt. Auch für Freiberufler kann ein Investitionskredit unverzichtbar sein, wenn ein Arzt beispielsweise eine vollständig eingerichtete Arztpraxis übernimmt und für das Inventar bezahlen muss. Hinsichtlich der Liquidität während der laufenden Geschäftstätigkeit und eventuell erforderlichen Zwischenfinanzierungen ist ebenfalls die Art der Selbstständigkeit relevant. Wer kaum finanzielle Aufwendungen und fast ausschließlich Einnahmen wie manche Freiberufler hat, dem kann ein Guthabenkonto genügen. Bei wenigen Transaktionen und seltenem, kleinem Finanzierungsbedarf, kann ein Dispo auf einem Privatkonto ausreichen. Andere können ihren Betrieb dagegen nur mit umfassenden Betriebsmittelkrediten aufrechterhalten.

3.4 Startups

Start-ups sind eine besondere Form der Unternehmensgründung: Sie versprechen weit überdurchschnittliche Gewinnchancen, zugleich sind sie mit hohen Risiken behaftet. Diese Existenzgründer verfolgen ein Geschäftskonzept, das sich am Markt noch nicht etabliert hat. Sie wagen etwas Neues, weswegen sich die wirtschaftliche Entwicklung nur schwer vorhersagen lässt. Darin liegt die Problematik bei der Finanzierung mit einem Unternehmenskredit: Viele Banken schrecken vor möglichen Zahlungsausfällen zurück. Deshalb müssen die meisten Existenzgründer alternative Finanzierungsquellen erschließen. So hilft der Staat mit Förderkrediten aus. Vielfach finanzieren sie sich zudem mit Kapitalbeteiligungen, zum Beispiel von Investoren wie den Business Angels, einem Netzwerk an Risikokapitalgebern.

4 Vor der Kreditaufnahme

Selbständige sollten einen wichtigen Tipp beherzigen: Sie sollten niemals überstürzt einen Kredit aufnehmen. Eine gründliche Vorbereitung bewahrt vor Fehlentscheidungen wie einer kaum finanzierbaren Kreditaufnahme oder dem Abschluss eines Darlehens, dessen Konditionen nicht überzeugen. Zudem sollten Selbständige berücksichtigen, dass sich Kreditanfragen von Unternehmern wesentlich komplexer als bei Privatkunden gestalten. Bei Privatkunden prüfen Banken die Schufa-Datei auf vergangene Zahlungsverfehlungen und Einkommensnachweise, auf dieser Basis entscheiden sie. Den Antrag auf einen Unternehmenskredit können sie nicht auf diese Weise beurteilen, weil die finanziellen Risiken deutlich größer sind. Deshalb verlangen die Institute detaillierte Unterlagen. Existenzgründer müssen einen akribisch ausgearbeiteten Businessplan einreichen. Hier begutachten die Banken besonders streng, da sie angesichts der Neugründung auf keine Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Bilanzen zurückgreifen können. Aber auch etablierte Unternehmen

müssen professionelle Dokumente, Analysen und Prognosen vorlegen, wenn sie zum Beispiel einen Kredit für eine Geschäftserweiterung vereinbaren möchten. Vielfach ziehen sie dafür Experten wie Wirtschaftsprüfer zurate.

4.1 Finanzlage und Finanzbedarf ermitteln

Jede erfolgreiche Kreditanfrage setzt voraus, dass Unternehmen eingehend die Finanzsituation analysieren und den Finanzbedarf identifizieren. Die Finanzlage lässt sich auf Basis der Buchführung, der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung bewerten. Bei dieser Analyse können Selbständige feststellen, ob es Möglichkeiten der Finanzierung mit Eigenkapital gibt. Dadurch können sie den Bedarf an Fremdkapital reduzieren oder können vollständig auf einen Kredit verzichten. Bei einem Kleinunternehmen sind die möglichen begrenzt, bei größeren Unternehmen mit vielfältigen Vermögensgegenständen stellt sich die Lage anders dar. Zwei von vielen Beispielen: Firmen können Vermögenswerte erstens verkaufen, das können sie auch mit benötigten Gegenständen verwirklichen. Sie verkaufen unter anderem Fahrzeuge und leasen sie anschließend, dadurch werden finanzielle Mittel frei. Zweitens eignet sich der Forderungsverkauf als Finanzierungsmittel. Firmen übertragen Forderungen an Factoringgesellschaften, diese überweisen die Rechnungsbeträge sofort abzüglich von Gebühren. Dieses Instrument erhöht die Liquidität und verringert insbesondere den Bedarf an Betriebsmittelkrediten.

Bei Investitionskrediten gewähren Banken exakt oder zumindest fast annähernd die Kreditsumme, welche Unternehmen für diese Investition aufwenden. Entsprechend müssen die künftigen Kreditnehmer die Kosten belegen. Bei komplexen Vorhaben wie dem Bau einer Fabrikhalle müssen sie detaillierte Kostenpläne einreichen. Umständlicher ist die Bedarfsermittlung bei Betriebsmittelkrediten, da ständige Einnahmen und Ausgaben den Kapitalbedarf in kurzen Abständen verändern. Unternehmen sollten über einen ausreichenden Kreditrahmen verfügen, um eine vorübergehende Zahlungsunfähigkeit zu meiden.

4.2 Welche Rolle spielt das Eigenkapital?

Banken setzen in der Regel Eigenkapital voraus, bei Investitionskrediten beträgt die übliche Quote zwischen 10 und 25 %. Aus Sicht der Kreditgeber nimmt das Eigenkapital zwei Funktionen ein. Erstens dient es der Sicherheit, es reduziert das Kreditrisiko. Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Ein Unternehmen erwirbt eine Immobilie im Wert von einer Million Euro, ein Viertel davon finanziert es mit Eigenkapital. Das maximale Ausfallrisiko des Kredits liegt demnach nur noch bei 750.000 Euro. Zugleich ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass die Bank bei einem Zahlungsausfall die Immobilie so verwerten kann, dass ihr kein finanzieller Schaden entsteht. Das gilt auch dann, wenn der Verkaufserlös nicht den ursprünglichen Wert von einer Million Euro erreicht, da der Unternehmer 250.000 Euro selbst eingebracht hat. Zweitens zeigt

die Beteiligung mit Eigenkapital dem Kreditgeber an, dass der Kreditnehmer unmittelbar ein finanzielles Risiko auf sich nimmt. Das steigert die Wahrscheinlichkeit, dass er diese Investition gründlich durchdacht hat. Auch für den Kreditnehmer ergeben sich durch die Eigenkapitalbeteiligung Vorteile. Sie minimiert die Zinskosten und die Abhängigkeit von externen Geldgebern.

4.3 Businessplan erstellen

Existenzgründer müssen in einem Businessplan ausführlich darlegen, dass ihre Geschäftsidee trägt und sie den Kredit zurückzahlen können. So einen Businessplan können sie formlos erstellen, sie sollten sich aber größtenteils an den standardisierten Aufbau dieses zentralen Dokuments halten. Beispielhafte Gliederungen erhalten sie unter anderem von den Industrie- und Handelskammern, von den Handwerkskammern und von staatlichen Institutionen wie dem Wirtschaftsministerium. Im ersten Teil beschreiben sie detailliert ihre Geschäftsidee und ihre Qualifikationen, im zweiten Teil folgt ein realistischer Finanzplan.

4.3.1 Zweck eines Businessplans

Anhand des Businessplans schätzen Banken das Ausfallrisiko eines Darlehens ein. Sie haben vielfach keine anderen Entscheidungskriterien, die sie heranziehen können. Sie können höchstens die finanziellen Hintergründe der Existenzgründer beleuchten, zum Beispiel mit einem Blick in die Schufa-Datei. Der mögliche Erfolg oder Misserfolg lässt sich im Wesentlichen jedoch mit einem Businessplan beleuchten. Das Geschäftskonzept muss genauso wie der Finanzplan stimmig sein. Zusätzlich müssen Existenzgründer nachvollziehbar belegen, dass für ihr Angebot eine ausreichende Nachfrage existiert. Der Businessplan erweist sich nicht nur bei Kreditanfragen als unverzichtbar. Auch andere Kapitalgeber verlangen diese Unterlage. Dazu zählen Förderbanken und staatliche Stellen wie die Arbeitsagentur, welche mit Zuschüssen Existenzgründungen unterstützen. Potenzielle Investoren wollen ebenfalls einen Businessplan studieren, bevor sie sich beteiligen.

4.3.2 Hauptteil

Dieser Teil setzt sich aus mehreren Kapiteln zusammen. Existenzgründer stellen ihm eine knackig formulierte Zusammenfassung voran, der Leser sämtliche interessanten Eckpunkte entnehmen können. Diese Zusammenfassung soll Interesse wecken. Anschließend beschreiben sie im ersten Kapitel des Hauptteils ihre Geschäftsidee. Allgemeine Ausführungen reichen nicht aus, Gründer müssen die Vorteile und insbesondere den Kundennutzen benennen. Sie müssen den Kreditgebern aufzeigen, dass diese Idee Potenzial besitzt. Die Geschäftsidee müssen sie in den weiteren Kapiteln konkretisieren, sie müssen ein professionelles Geschäftskonzept vorlegen. Dabei befassen sie sich unter anderem mit dem Art des Vertriebs und des Marketings, sie erläutern die angestrebte oder schon verwirklichte Rechtsform und setzen sich mit der Konkurrenzsituation auseinander. Diese Wettbewerbsanalyse sollten Existenzgründer mit Daten unterfüttern, zum Beispiel mit

Branchendaten. Zusätzlich müssen sie ihre Eignung in fachlicher und betriebswirtschaftlicher Hinsicht erläutern. Dazu können sie ihre Ausbildung, Weiterbildungen und ihre bisherige berufliche Tätigkeit heranziehen. Ein guter Businessplan beschäftigt sich darüber hinaus mit Worst-case-Szenarien: Autoren spielen die Möglichkeit durch, dass Teile des Geschäftsplans dem Praxistest nicht standhalten. Zugleich formulieren sie für diese Szenarien alternative Lösungsstrategien.

4.3.3 Finanzplan

Dem Hauptteil folgt ein umfassender Finanzplan, der über mehrere Jahre reicht. In diesem Zahlenwerk prognostizieren Existenzgründer ihre Ausgaben und Einnahmen. Diese Zahlen müssen fundiert sein, die Autoren müssen die Prognosen erklären und mit Unterlagen belegen. Neben den Ausgaben und Einnahmen müssen sie einen Liquiditätsplan anfertigen, der das Fremdkapital einbezieht. Dieser Liquiditätsplan soll verdeutlichen, dass in den Gründungsjahren keine Zahlungsunfähigkeit droht. Beim gesamten Businessplan empfiehlt sich Akribie, beim Finanzteil trifft das in besonderem Maße zu. Banken reagieren skeptisch, wenn sie Unstimmigkeiten und Auslassungen entdecken. Ein fataler Fehler wäre zum Beispiel, wenn Gründer komplette Ausgabeposten wie Strom oder Versicherungen vergessen. Bestenfalls lassen sie diesen Teil von einem Experten prüfen oder anfertigen.

4.4 Investoren finden

Eine Alternative zu Krediten kann die Beteiligung von Investoren sein. Beteiligungen unterscheiden sich in einem wesentlichen Punkt von einem Firmenkredit: Investoren haben direkten Einfluss auf die Geschicke des Unternehmens, sie dürfen dank der Beteiligung mitentscheiden. Daraus folgen aus Sicht des Betriebs Vor- und Nachteile. Bei Beteiligungen existieren keine fixen Zahlungsverpflichtungen wie bei einem Unternehmenskredit, stattdessen erhalten Investoren anteilig Gewinnausschüttungen. Sollte eine Firma keine oder nur geringe Gewinne erzielen, ist eine Beteiligung vorteilhafter als ein Darlehen. Verzeichnet sie jedoch ansprechende Gewinne, können die Zinskosten günstiger als die Gewinnausschüttungen sein. Ein Nachteil kann die eingeschränkte Entscheidungsfreiheit darstellen, sofern der bisherige Eigentümer Beschlüsse nicht mehr eigenständig durchsetzen kann. Besitzt der Investor sogar eine Mehrheit der Stimmrechte, ist der bisherige Eigentümer seinen Entscheidungen gegebenenfalls ausgeliefert. Diese Form der Kapitalgeber findet sich vor allem bei Start-ups, die von Banken aufgrund eines zu hohen Risikos keine Kredite bekommen. Das sogenannte Venture-Kapital stellt oftmals die einzige Möglichkeit dar, um das Geschäftskonzept umzusetzen.

4.5 Kreditart auswählen

Vor Kreditanfragen müssen sich Selbstständige mit einer grundsätzlichen Frage befassen: Welche Art von Kredit wollen sie abschließen? Zum Teil beantwortet der Verwendungszweck

diese Frage automatisch, für eine Investition im Anlagevermögen müssen Unternehmen zum Beispiel einen Investitionskredit vereinbaren. Die Kreditart hat aber zahlreiche weitere Aspekte. So interessieren die genaue Form der Verzinsung, der Unterschied zwischen Annuitäten- und Ratendarlehen und wer den Kredit vergibt.

4.6 Zinsen vergleichen

Wie bei allen Bankprodukten gibt es beim Unternehmenskredit zwischen den Anbietern große Unterschiede bei den Zinskosten. Deshalb sollten Unternehmer nicht ohne weitere Recherche auf die Hausbank vertrauen, es lohnt sich stattdessen ein ausführlicher Zinsvergleich. Das Einsparpotenzial liegt hoch. Wer ein besseres Angebot als das der Hausbank findet, hat anschließend zwei Möglichkeiten: Erstens kann er diese Konditionen der Hausbank vorlegen. Bei einem Firmenkredit zeigen sich Institute oftmals verhandlungsbereit, während sie bei Darlehen für Privatpersonen meist auf den aufgerufenen Zinssatz bestehen. Das lässt sich leicht erklären, mit Firmenkunden verdienen Banken viel Geld. Vor allem bei etwas größeren Unternehmen sind sie darauf bedacht, diese nicht als Kunden zu verlieren und gehen bei Krediten deswegen Kompromisse ein. Kann oder will die Bank dagegen kein besseres Angebot vorlegen, können Selbstständige zweitens beim Institut mit dem preiswerteren Firmenkredit das Darlehen vereinbaren. Sie müssen die Bank dafür nicht komplett wechseln, das Geschäftskonto und gegebenenfalls Altkredite können sie weiterhin bei der Hausbank führen. Der Aufwand, der sich durch die Zusammenarbeit mit mehreren Banken ergibt, mag ein klein wenig höher sein, die gesparten Zinsen machen das aber mehr als wett.

Unternehmen sollten bei einem Kreditvergleich nicht ausschließlich die Banken mit Filialen vor Ort einbeziehen, auch ein Blick auf Direktbanken kann sich auszahlen. Einige Direktbanken vergeben an Selbstständige nach Prüfung der Unterlagen Darlehen, die mit ansprechenden Konditionen überzeugen. Diese günstigen Zinssätze können sie dank ihres kosteneffizienten Geschäftsmodells realisieren. Sie verzichten vollständig oder größtenteils auf Zweigstellen, wodurch sie in erheblichem Umfang Miet- und Filialkosten sparen. Diese geben sie in Form niedriger Zinsen für einen Firmenkredit an die gewerblichen Kunden weiter. Die fehlende Präsenz vor Ort muss kein Nachteil sein, der Antrag auf einen Unternehmenskredit und das Management für vereinbarte Krediten lassen sich problemlos per Post, Telefon und Internet abwickeln. Bei persönlichem Gesprächsbedarf können Kunden Hotlines und Video-Chats nutzen.

5 Unterschiede zwischen Firmenkredit und Privatkredit

Der Kreditmarkt lässt sich in die zwei Geschäftsfelder gewerbliche Kredite und Kredite für Privatkunden aufteilen. Zwischen beiden Bereichen existieren einige Gemeinsamkeiten. Die Zinsen orientieren sich zum Beispiel am allgemeinen Zinsniveau, auf das die zuständige

Notenbank einen großen Einfluss ausübt. Banken prüfen zudem in beiden Feldern die Kreditwürdigkeit und verlangen bei Risiken Zinsaufschläge. Kreditnehmer müssen zusätzlich Sicherheiten aufweisen. Ein Vergleich zwischen den Kredittypen zeigt aber auch eine Reihe an Differenzen auf.

5.1 Annuitätendarlehen statt Ratenkredit

Mit dem Annuitätendarlehen und dem Ratenkredit stehen zwei Kreditformen zur Auswahl, die bei der Form der Rückzahlung differieren. Annuitätendarlehen zeichnen sich durch gleichbleibende Raten bis zum Laufzeit aus. Die Zusammensetzung der Raten ändert sich mit der Zeit: Der Tilgungsanteil steigt, der Zinsanteil sinkt. Mit fortschreitender Tilgung reduzieren sich die Zinsen auf die Restschuld, sodass ein größerer Teil der Rate in die Tilgung fließen kann. Bei einem Ratenkredit, der auch Tilgungsdarlehen heißt, ist der Tilgungsanteil dagegen konstant, während sich die Zinslast verringert. Entsprechend sinken die monatlichen Gesamtraten. Insgesamt erweist sich ein Ratenkredit als günstiger, weil Kreditnehmer in der Anfangszeit rasch die Restschuld und damit die Zinszahlungen reduzieren. Die Konstanz der Monatsraten spricht aber für ein Annuitätendarlehen, die Raten sind zu Beginn deutlich niedriger als bei einem Tilgungsdarlehen. Unternehmen entgehen einer hohen Belastung in den Jahren. Haben sie Eigenkapital zur Verfügung, sollten sie bei Investitionen lieber die Eigenkapitalquote erhöhen. Auf diese Weise minimieren sie den Finanzbedarf und meiden für die jeweilige Kapitalsumme die Zinslast vollständig.

5.2 Variable Verzinsung

Bei Darlehen für Privatkunden finden sich meist Festzinsen, eine variable Verzinsung ist die Ausnahme. Diese gibt es nur beim Dispo. Im Bereich der Baufinanzierungen unterbreiten Banken zwar auch entsprechende Angebote, allerdings treffen diese kaum auf Resonanz. Kreditnehmer ziehen die Sicherheit vor, bei Festzinsen wissen sie die monatlichen Raten über die gesamte Laufzeit. Unternehmenskredite zeichnen sich dagegen häufig durch eine variable Verzinsung aus. Das hat aus der Sicht der Banken einen einfachen Grund: Sie wollen sich angesichts der großen Kreditsummen nicht einseitig das Zinsänderungsrisiko aufbürden, vor allem bei langfristigen Investitionskrediten. Steigt das Zinsniveau während der Laufzeit stark an, würde das für die Banken bei Krediten mit einem niedrigen Zinssatz einen langfristigen finanziellen Nachteil bedeuten. Die Zinsänderungen können sie bei diesen Darlehen mit variablen Zinsen nicht eigenständig und willkürlich bestimmen. Sie vereinbaren mit den Kreditnehmern, dass sich die Zinsen in denselben Schritten wie ein Leitzins ändern. Vielfach ist der EURIBOR dieser Leitzins. Für beide Beteiligten ergeben sich Chancen und Risiken. Sinkt das Zinsniveau, können sich Unternehmen über geringere Zinslasten im Vergleich zu einem Festzins freuen. Banken verbuchen dagegen Mindereinnahmen.

5.3 Cap-Darlehen

Die variable Verzinsung ist auch das Merkmal von Cap-Darlehen, allerdings profitieren Unternehmen von einer Obergrenze. Die Zinsanpassung nach oben erfolgt nur bis zu dem festgelegten maximalen Zinssatz, nach unten besteht dagegen keine Begrenzung. Da das Zinsänderungsrisiko durch diese Beschränkung bei den Banken höher liegt, verlangen sie einen Zinsaufschlag, auch Cap-Prämie genannt. Sollte das Zinsniveau gleich bleiben oder sinken, zahlen Kreditnehmer für diese Darlehensform mehr als für ein normales Darlehen mit variabler Verzinsung. Andererseits sichern sie sich vor steigenden Zinsen ab, dank des Höchstwertes begrenzen sie den finanziellen Schaden. Das kann wirtschaftlich überlebenswichtig sein: Massiv steigende Zinsen können die Liquidität empfindlich reduzieren und zur Zahlungsunfähigkeit führen.

5.4 Persönliche Haftung

Bei Privatarlehen müssen Verbraucher stets persönlich haften, während es bei gewerblichen Krediten auf die Rechtsform des Unternehmens ankommt. Dieser Aspekt bezieht sich nicht allein auf Kredite, sondern auf sämtliche Forderungen gegen einen Unternehmen. Wer als Einzelunternehmer seiner selbstständigen Tätigkeit nachgeht, haftet für alle Forderungen mit seinem kompletten privaten Vermögen. Das umfasst jedwedes private Vermögen, das pfändbar ist. Als Beispiele lassen sich Guthaben auf Konten, Aktienbestände, Immobilien und Grundstücke aufführen. Bei anderen Rechtsformen wie der GmbH und der Aktiengesellschaft haften die Gesellschafter und Anteilseigner dagegen nicht, Gläubiger können nur das Betriebsvermögen verwerten. Die GmbH zeigt dies in ihrer Bezeichnung auf: Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Diese Beschränkung auf das Betriebsvermögen soll Existenzgründungen erleichtern, indem Existenzgründer nicht das Risiko einer privaten Haftung auf sich nehmen müssen. Der Gesetzgeber berücksichtigt jedoch auch die Interessen der Gläubiger, deshalb schreibt er Eigenkapital als Sicherheit vor. So muss eine GmbH bei der Gründung ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro aufweisen, dieses stellt haftendes Eigenkapital dar. Das bewahrt Kreditgeber aber nicht vor Zahlungsausfällen, durch betriebliche Verluste kann dieses Anfangskapital im Lauf der Zeit schwinden.

Für Existenzgründer stellt sich vor der Gründung die Frage, ob sie die Haftung mit dem privaten Vermögen meiden wollen. Falls sie diese Frage bejahen, müssen sie eine GmbH, eine Unternehmersgesellschaft oder eine ähnliche Rechtsform wählen. Auf den ersten Blick spricht viel für diesen Weg. Allerdings dürfen Existenzgründer nicht den bürokratischen Aufwand unterschätzen, der unter anderem bei einer GmbH wesentlich höher als bei einem Einzelunternehmer liegt. Das beginnt mit dem Entwerfen eines Gesellschaftsvertrags und reicht über Rechenschafts- und Dokumentationspflichten bis hin zu Vorschriften für die Bilanzierung. Wer ein Geschäft mit geringen Risiken gründet, sollte deshalb ernsthaft eine Selbstständigkeit als Einzelunternehmer in Betracht ziehen. Existenzgründer in Bereichen wie

IT und Biotech, die sich durch erhebliche Risiken auszeichnen, sollten dagegen eine Rechtsform wie die Unternehmergesellschaft und die GmbH vorziehen. Niemand sollte sehendes Auge die Gefahr einer Privatinsolvenz in Kauf nehmen.

5.5 Sicherheiten für Firmenkredite

Die Banken bestehen meist auf Sicherheiten, hierfür kommen sämtliche Vermögensgegenstände infrage. Dazu gehören Grundstücke, Immobilien, Fahrzeuge und die Betriebsausstattung. Auch Waren eignen sich als Kreditsicherheit. Forderungen lassen sich ebenfalls als Sicherheit einsetzen, bereits entstandene Forderungen genauso wie künftige Forderungen. Inwieweit Banken Vermögensgegenstände als Sicherheit bewerten, hängt von deren Wert und deren Verwertbarkeit ab. Bei der Verwertbarkeit achten die Kreditgeber darauf, ob sie den Vermögensgegenstand rasch und zuverlässig verkaufen können. Das ist nicht immer der Fall. Während sich beispielsweise Fahrzeuge oder standardisierte Maschinen und Anlagen Problem veräußern lassen und sich die Einnahmen abschätzen lassen, trifft das unter anderem auf individuell gefertigte Maschinen nicht zu. Eine Fabrikhalle in einem Industriegebiet, in dem es einen großen Leerstand gibt, hilft den Banken bei einer Zahlungsunfähigkeit auch nicht weiter. Speziell beim Übertrag von Forderungen als Sicherheitsleistungen fragt sich, mit welcher Wahrscheinlichkeit die Schuldner die Rechnungsbeträge begleichen.

Ein verbreitetes Mittel der kurzfristigen Unternehmensfinanzierung ist das unechte Factoring. Bei diesem treten Firmen die offenen Forderungen an eine Factoringgesellschaft ab und erhält dafür eine Vorfinanzierung. Die Gesellschaft zieht die Rechnungsbeträge ein, übernimmt aber nicht das Risiko. Bleiben Zahlungen aus, muss das Unternehmen diese Ausfälle tragen. Der Vorteil liegt darin, dass sie einen Teil der Rechnungsbeträge sofort als Vorauszahlung von der Factoringgesellschaft erhalten und auf diese Weise ihre Liquidität erhöhen.

5.6 Laufzeit

Die Laufzeit von Krediten für Verbraucher bestimmt sich in einer bestimmten Bandbreite an der Zahlungsfähigkeit der Kreditnehmer. Wer sich hohe Raten leisten kann, entscheidet sich für eine kurze Laufzeit. Auf diese Weise reduzieren Verbraucher die Zinskosten. Andere bevorzugen dagegen längere Laufzeiten, auch wenn sie dadurch höhere Zinszahlungen stemmen müssen. Bei gewerblichen Investitionskrediten hängt die Laufzeit dagegen unmittelbar mit der Nutzungsdauer und der gleich langen, in der Bilanzierung wichtigen Abschreibungsdauer zusammen. Die Höhe der Abschreibung und die Tilgung sind damit identisch. Kredite für die Liquidität wie Betriebsmittelkredite funktionieren davon abweichend. Hierbei handelt es sich um Kreditrahmen mit unterschiedlichen Laufzeiten, innerhalb dieser Laufzeiten dürfen Unternehmen den Kreditrahmen flexibel ausschöpfen. Finanzkräftiger Stammkunden räumen die Banken aus nachvollziehbaren Gründen längere

Laufzeiten als Start-ups ein. Betriebsmittelkredite unterscheiden sich damit von dem Dispo für Privatkunden. Einen Dispo lässt die Bank nach der Einrichtung im Normalfall dauerhaft laufen, sofern sich der Kunde keine Zahlungsverfehlungen zu Schulden kommen lässt. Das liegt an der besseren Planbarkeit. Dispos setzen bei den meisten Banken ein festes Einkommen aus einem sicheren Arbeitsverhältnis voraus, das bietet den Banken ein großes Maß an Sicherheit. Sollte der Kunde den Dispo nicht mehr zurückzahlen können, weil er zum Beispiel arbeitslos wird, können Banken das verkraften. Die Höchstgrenzen bei Dispos liegen gewöhnlich bei ein oder zwei Monatsgehältern, in den meisten Fällen damit im vierstelligen Bereich. Bei einem Firmenkredit stellt die Bank dagegen vielfach erhebliche größere Summen bereit, weswegen sie die wirtschaftliche Situation regelmäßig überprüft. Darüber hinaus kann sich die Einnahme- und Ausgabesituation bei einem Unternehmen rasch ändern.

5.7 Darlehenshöhe

Wer Unternehmenskredite und Privatkredite vergleicht, wird beim Aspekt Darlehenshöhe einen gewaltigen Unterschied feststellen: Bei gewerblichen Finanzierungen geht es in der Regel um deutlich mehr Geld als Privatkrediten. Auch kleine Unternehmen übertreffen mit ihren Kreditsummen meist die üblichen Summen im Privatkundengeschäft. Darin liegt der Grund, dass Banken die betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen vor der Kreditvergabe besonders streng prüfen. Eine zu leichtfertige Vergabe von Darlehen kann die Institute im schlimmsten Fall in finanzielle Schwierigkeiten stürzen. Allerdings nimmt nicht jeder Unternehmenskredit große Dimensionen, die Bandbreite ist enorm. Bei einem Firmenkredit kann es sich um einen Kleinkredit im niedrigen fünfstelligen Bereich handeln. Eröffnet beispielsweise jemand einen Hausmeisterservice, können sich die Investitionskosten in engen Grenzen halten. Besitzt er bereits ein Fahrzeug und erledigt er die Bürokratie vom heimischen Schreibtisch, benötigt er nur technische Geräte wie einen Rasenmäher und ähnliches. Diese lassen sich mit einem Kleinkredit finanzieren.

6 Förderbanken in Deutschland

Für den Staat stellt die Wirtschaftsförderung ein zentrales Element der Wirtschaftspolitik dar: Mit ihr generiert er Investitionen und damit Wirtschaftswachstum, Steuereinnahmen und Arbeitsplätze. Ein probates Mittel ist die Vergabe von Förderkrediten. Die wesentliche Funktion liegt darin, dass Existenzgründer und Unternehmen dadurch Fremdkapital erhalten, welches private Banken aufgrund eines zu hohen Risikos verweigern. Zudem zeichnen sich Förderdarlehen durch attraktive Zinsen sowie liberale Modalitäten bei der Rückzahlung aus. Vereinzelt gewährt der Staat auch Zuschüsse. Das trifft insbesondere auf betriebswirtschaftliche Vorhaben zu, die zugleich gemeinwohlorientierten Zwecken wie dem

Umweltschutz dienen. Solche Förderkredite organisiert der Staat in der Regel über öffentlich-rechtliche Banken, das bekannteste Beispiel in Deutschland ist die KfW-Bank.

6.1 KfW Bankengruppe

Die öffentlich-rechtliche KfW-Bank fungiert als der wichtigste Kreditgeber für Unternehmen in Deutschland. Zu ihren Kernaufgaben gehört die Vergabe von Krediten an Selbständige und Firmen in jeder Unternehmensphase. Sie finanziert Existenzgründer und ermöglicht Investitionen von bestehenden Unternehmen. Etablierte Firmen können beispielsweise Geschäftserweiterungen sowie Forschungsprojekte über die KfW finanzieren.

Interessierte Unternehmer wenden sich aber nicht direkt an die KfW, sondern an ihre Hausbank. Diese entscheidet über die Vergabe des KfW-Kredits und in einem gewissen Rahmen über die konkreten Konditionen. Selbständige müssen jedoch nicht befürchten, dass die Bank genau dieselben strengen Kriterien wie bei eigenen Darlehen anlegt. Der Clou bei diesen Förderkrediten ist, dass die KfW die Banken weitgehend von der Haftung freistellt. Kann ein Kreditnehmer die Raten nicht mehr bezahlen und muss die Bank den Kredit abschreiben, übernimmt die KfW-Bank den Großteil des finanziellen Ausfalls. Die Hausbanken gehen dank dieser Regelung kaum Risiken ein. Der Hintergrund lässt sich leicht erklären: Die KfW-Bank will explizit Unternehmen unterstützen, die bei Banken keine oder geringe Chancen auf einen normalen Firmenkredit haben. Das erreicht sie nur, indem Banken dank der Haftungsfreistellung nicht ihre gewöhnlichen Vergabekriterien anwenden.

6.2 Landwirtschaftliche Rentenbank

Während die KfW-Bank einen breiten Ansatz bei der Wirtschaftsförderung verfolgt, konzentriert sich die Landwirtschaftliche Rentenbank auf die Agrarwirtschaft und die Entwicklung des ländlichen Raums. Ihr Kreditangebot richtet sich insbesondere an Agrarbetriebe sowie an Unternehmen der Forstwirtschaft, des Gartenbaus und des Weinbaus. Darüber hinaus unterstützt sie Handels- und andere Dienstleistungsunternehmen, die eng mit den erstgenannten Betrieben zusammenarbeiten. Über die Landwirtschaftliche Rentenbank organisiert der Staat auch Hilfsprogramme, welche unter anderem die finanziellen Folgen von Ernteausfällen abmildern sollen. Liquiditätshilfen und Zinsverbilligungsprogramme gewährleisten, dass in krisenhaften Situationen nicht viele dieser Unternehmen Insolvenz anmelden müssen.

6.3 Förderbanken auf Länderebene

Um die Wirtschaftsförderung durch Kredite kümmert sich nicht allein der Bund mittels der KfW-Bank, die Bundesländer setzen mit eigenen Förderbanken ebenfalls Akzente. Diese Kredite können Unternehmen alternativ oder ergänzend in Anspruch nehmen, die genauen Regelungen hängen vom jeweiligen Förderprogramm ab. Jedes Bundesland besitzt eine

eigene Förderbank, in der Gesamtheit werden sie Förderbanken oder Förderinstitute der Bundesländer genannt. Die Aufgaben ähneln sich, die konkrete Bezeichnung sowie die Schwerpunkte differieren. Das Institut in Berlin heißt zum Beispiel Investitionsbank Berlin, in Nordrhein-Westfalen agiert die NRW.Bank. Wichtige Aufgaben sind die Bereitstellung von Risikokapital für Start-ups und die Finanzierung von Technologie- und Innovationsprojekten. Die Schwerpunkte beruhen erstens auf der Wirtschaftsstruktur des jeweiligen Bundeslands. In Berlin als Hochburg der Start-ups fließt ein bedeutender Teil der finanziellen Mittel in die Gründerszene, während in ländlichen Bundesländern andere Förderobjekte im Zentrum stehen. Zweitens kommt es auf den politischen Willen der Regierenden an.

7 Fazit

Fast kein Einzelunternehmer und kaum eine Firma kommt ohne Fremdkapital aus. Das gilt für die Existenzgründung genauso wie für das spätere Wirtschaften. Kredite sind bei selbstständigen Tätigkeiten Alltag, mit ihnen finanzieren die Unternehmer langfristige Investitionen und sichern sich kurzfristig Liquidität. Wichtig sind dabei zwei Dinge: Erstens müssen die Kreditnehmer in der Lage sein, den Verpflichtungen aus Darlehen nachzukommen. Sie müssen eine Überschuldung vermeiden. Zweitens müssen Eigenkapital und Fremdkapital in einem vernünftigen Verhältnis stehen, als wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahl fungiert die Eigenkapitalquote. Ein ansprechender Anteil an Eigenkapital reduziert den Bedarf an Fremdkapital. Zusätzlich verbessert er die Bonität. Die Chancen liegen höher, bei einem späteren Finanzbedarf einen Kredit zu erhalten. Eine gute Kreditwürdigkeit wirkt sich darüber hinaus positiv auf die Konditionen aus, bei einem niedrigeren Risiko verlangen Banken geringere Zinssätze.

7.1 Eigenkapital und Fremdkapital

Zum Eigenkapital zählen unter anderem die Einlagen der Unternehmer beziehungsweise der Anteilseigner. Eine GmbH muss zum Beispiel bei der Gründung mindestens 25.000 Euro vorweisen, das stellt das Eigenkapital zu Beginn dar. Eigenkapital kann aber auch aus Anschaffungen bestehen. Fängt jemand als Einzelunternehmer an und kauft die Büroausstattung vom eigenen Geld, ist diese ein Teil des Eigenkapitals. Zudem kann sich das Eigenkapital durch Gewinne erhöhen, sofern Besitzer dieses Kapital im Betrieb belassen und es nicht ausschütten. Zum Fremdkapital gehört dagegen jedes Kapital, das von außen stammt und das nicht mit einer Beteiligung am Unternehmen einhergeht. Das klassische Beispiel ist ein Bankkredit. Es gibt noch weitere Möglichkeiten, eine Fremdfinanzierung zu organisieren: Firmen können beispielsweise eine Anleihe ausgeben und einzelne private Kreditgeber werben.

7.2 Die optimale Fremdfinanzierung finden

Unternehmer müssen überlegen, welche Form an Fremdkapital für sie realistisch ist. Ein kleines Start-up wird zum Beispiel weder eine Unternehmensanleihe an der Börse platzieren noch einen internationalen Großinvestor von sich überzeugen können. Zugleich müssen Selbstständige innerhalb der infrage kommenden Typen wie einem Bankkredit analysieren, welche konkrete Vertragsform sie bevorzugen und welcher Anbieter die beste Kondition offeriert. Dabei sollten die Verantwortlichen die vielfältigen Förderinstrumente des Staats berücksichtigen, etwa die Förderkredite der öffentlich-rechtlichen KfW-Bank. Unnötig teure Kredite belasten das Betriebsergebnis, nachteilige Vertragsdetails wie fehlende Flexibilität können sich ebenfalls als Ballast erweisen. Selbstständige sollten eine Kreditaufnahme gründlich vorbereiten und die verschiedenen Optionen miteinander vergleichen, die investierte Zeit zahlt sich aus.

Bildquelle: paulovilela / bigstockphoto.com