

Einfach zum passenden Betriebsk Ratgeber für eine unkomplizierte Unte finanzierung mithilfe von firmenfremd

«Für Unternehmen in der Gründungsphase ohne entsprechende Sicherheiten ist es manchmal schwierig, Gelder von einem Finanzinstitut zu erhalten», sagt Walter Weber vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen. «Nicht selten erhalten diese Unternehmer Gelder daher von Familienmitgliedern oder Freunden zinslos.» Weil mit der Aufnahme von Krediten dem Unternehmen Gelder von extern zufließen, zählt diese Form der Finanzierung per Definition zur Aussenfinanzierung. Und weil es sich um firmenfremdes Kapital handelt, reden Fachleute auch von Fremdfinanzierung. Als Faustregel gilt: Je länger die Laufzeit des Kredits ist und je unsicherer ein Geldgeber die Rückzahlung einschätzt, desto teurer wird die Fremdfinanzierung für den Kreditnehmer.

Für schnell wachsende Kleinfirmen mit rasch steigendem Finanzbedarf kommt die altbewährte und persönliche Finanzierungsform mithilfe von Freunden und Bekannten meist nicht mehr in Frage. Unternehmerinnen und Unternehmer informieren sich daher besser rechtzeitig über alternative Kapitalgeber.

Eine weit verbreitete Kreditform für Firmen stellen Lieferantenkredite dar. Von einem Lieferantenkredit spricht man, wenn bezogene Waren erst nach einer gewissen Zeit, meist erst nach 30 bis 90 Tagen, bezahlt werden. Allerdings ist diese Art von Kredit teuer. Es fallen zwar keine Zinsen an, aber fast immer verliert das Unternehmen Skontoabzüge, wenn es das Zahlungsziel ausnutzt. Eine Firma, die beispielsweise eine Rechnung erst nach 30 Tagen bezahlt anstatt innerhalb von zehn Tagen mit zwei Prozent Skonto, muss für diesen Kredit eine effektive Jahresverzinsung von 36 Prozent hinnehmen. Günstiger fahren Unternehmen, wenn sie von ihrer Kundschaft Anzahlungen erhalten. Das heisst, der Käufer einer Sache oder Dienstleistung leistet einen Teilvorschuss. Darauf fallen meistens keine Zinsen an. Ausserdem verringern solche Teilzahlungen das Risiko, dass der

Kunde abspringt und zu einem alternativen Anbieter wechselt.

Eine der klassischen Finanzierungsregeln, die «goldene Bankregel», gilt auch heute noch: Langfristig gebundenes Anlagevermögen ist mit langfristigem Geld zu finanzieren und das Umlaufvermögen mit kurzfristigem Kapital. Dabei steht «langfristig» für einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten. «Die von den Finanzinstituten gewährten Kreditkonditionen, also die Höhe der Finanzierung und die Zinsen, orientieren sich zunächst an massgebenden Faktoren, die die Chancen und Risiken des Kredits beeinflussen», erklärt Betriebsökonom Weber. «Dazu gehören etwa das vorhandene Eigenkapital, der Businessplan sowie die Branche und die Aussichten der kreditsuchenden Firma, aber auch der Werdegang und die Ausbildung des Unternehmers.» Für den Kreditnehmer besteht innerhalb gewisser Grenzen die Möglichkeit, mit den Finanzinstituten über die genauen Modalitäten zu verhandeln. Unternehmerinnen und Unternehmer spielen ihre Stärken bei den Vertragsverhandlungen clever aus und versuchen, die Kreditbedingungen zu ihren Gunsten auszuhandeln. Der Hinweis auf einen allfälligen Konkurrentenanbieter wirkt oft Wunder.

Der mit am häufigsten beanspruchte Kredit ist der Kontokorrentkredit, mit dem Unternehmen die kurzfristige Liquidität sowie die Abwicklung des Zahlungsverkehrs sichern. Die Laufzeit dieses Kredits ist meist unbeschränkt. Nimmt ein Unternehmen das Geld in Anspruch, weist das Konto einen negativen Saldo auf. Zusätzlich zum anfallenden Schuldzins verlangen Finanzinstitute eine Kommission in Höhe von bis zu 0,25 Prozent, entweder auf die durchschnittlich geschuldete Summe oder aber auf den Höchststand. Als Variante zu einem Kontokorrentkredit gewähren Banken feste Vorschüsse mit Laufzeiten von im Normalfall drei bis zwölf Monaten. Vorteil dieser Kreditart ist die Planungssicherheit, da der Zinssatz fix bleibt.



Clevere Unternehmerinnen und Unter

Ein Bankdarlehen eignet sich für Investitionen, also für Finanzierungen von Vermögenswerten. Für Darlehen sind ein bestimmtes Laufzeit und eine bestimmte Laufzeit der Kreditsumme. Das ermöglicht Unternehmen eine langfristige Planung der finanziellen Belastungen. Eine weitere Variante für eine langfristige Finanzierung ist die Hypothek auf die Geschäftsimmobilie. Weil hier die Immobilie als zusätzliche Sicherheit dient, ist der Zinssatz tiefer als beim Darlehen. Voraussetzung für diese Finanzierung ist allerdings, dass die Immobilie marktüblich ist.

«Sehr wichtig ist, die erforderlichen Sicherheiten und die Geschäftsaussichten einzuschätzen. Denn es gilt ja, die

Den Betriebskredit implizierte Unternehmens- firmenfremdem Kapital.

ativen An-

regeln, die
te noch:
jen ist mit
das Um-
tal. Dabei
von mehr
instituten
Höhe der
ieren sich
, die die
nflussen»,
, gehören
Business-
ichten der
er Werde-
nehmers.»
rhalb ge-
en Finanz-
en zu ver-
ternehmer
sverhand-
Kreditbe-
ndeln. Der
nzanbieter



Clevere Unternehmerinnen und Unternehmer verhandeln und prüfen Kreditverträge mit Sorgfalt.

**te Kredit
im Unter-
sowie die
s sichern.**
eschränkt.
Anspruch,
o auf. Zu-
verlangen
Höhe von
die durch-
aber auf
em Konto-
Vorschüs-
ei bis zwölf
Planungs-

Ein Bankdarlehen eignet sich für langfristige Investitionen, also für Finanzierungen des Anlagevermögens. Für Darlehen sind ein fixer Zinssatz und eine bestimmte Laufzeit der Normalfall. Das ermöglicht Unternehmen eine langfristige Planung der finanziellen Belastungen. Als günstigere Variante für eine langfristige Finanzierung kommt eine Hypothek auf die Geschäftsliegenschaft in Frage. Weil hier die Immobilie als zusätzliche Sicherheit dient, ist der Zinssatz deutlich tiefer als beim Darlehen. Voraussetzung für diese Finanzierung ist allerdings, dass die Immobilie marktgängig ist.

«Sehr wichtig ist, die erforderliche Höhe des Kredits und die Geschäftsaussichten realistisch einzuschätzen. Denn es gilt ja, das bezogene

Geld später auch wieder zurückzuzahlen», betont Weber. Wer als Unternehmerin oder Unternehmer einen Kreditvertrag eingeht, sollte zudem die wichtigsten Punkte kennen, die bei Verträgen zu beachten sind. Kreditverträge können an sich mündlich abgeschlossen werden. Doch auch wenn die Finanzierung durch Bekannte oder Familienmitglieder erfolgt, empfiehlt sich immer ein schriftlicher Vertrag. Darin sind die wichtigsten Bestandteile festzuhalten, wie zum Beispiel die Höhe des Kredits und der Zinsen, die Kündigungsmöglichkeiten der Vertragsparteien sowie die geplante Laufzeit. Zusätzlich sollten im Vertrag auch Klauseln über die Verwendung des Kapitals oder Auflagen zur Informationspflicht Eingang finden.