



Existenzgründungsportal Newsletter Nr. 65 in 08/2009

Sie lesen hier den Schwerpunkt des aktuellen Newsletters.

Jeder Newsletter enthält darüber hinaus aktuelle Meldungen für Existenzgründer und junge Unternehmen sowie Print- und Onlinetipps. Der Newsletter erscheint einmal im Monat.

Bestellen Sie ihn hier:

<http://www.existenzgruender.de/gruendermagazin/newsletter/abo/index.php>

SCHWERPUNKT

Vor allem in Krisenzeiten: Kreditgespräche gut vorbereiten

In Krisenzeiten einen Kredit zu bekommen sei schwierig - sagen die einen. An der Kreditvergabe habe sich nichts geändert - sagen die anderen. Die Redaktion des BMWi-Existenzgründungsportals hat Kundenberater von Kreditinstituten sowie Finanzierungsexperten gefragt, worauf sie in heutiger Zeit bei ihren Kunden oder Mandanten besonders achten.

Schlechte Konjunktur berücksichtigen

Das wirtschaftliche Umfeld spiele bei Kreditgesprächen selbstverständlich immer eine Rolle, so Dr. Christian Segal von der Berliner Sparkasse. Eine Kreditklemme gebe es aber nicht. Im Gegenteil: "Wir haben in Berlin im ersten Halbjahr 2009 neun Prozent mehr Gründungsvorhaben finanziert als im gleichen Zeitraum in 2008. Allerdings erwarten wir von Gründerinnen und Gründern, dass sie die gegenwärtige Konjunktur bei ihrer Planung auch berücksichtigen. Das bedeutet, wer sich in Zeiten schlechter Auftragsbedingungen selbständig macht, muss wissen, dass der ‚Kuchen‘ kleiner geworden ist." Man müsse eine realistische Vorstellung davon haben, wie die Konkurrenz agiert und wie und mit welchem Alleinstellungsmerkmal oder Marktpotenzial man sich im Wettbewerb positionieren kann. Dazu gehöre auch, seine Stärken zu kennen - und zwar aus Sicht seiner zukünftigen Kunden. Und schließlich sei es unerlässlich, eine längere Anlaufphase als in wirtschaftlich guten Zeiten mit einzukalkulieren und diese zu finanzieren. "Denn", so Christian Segal, "erfahrungsgemäß stellen sich die erwarteten Umsätze meistens nicht so rasch ein."

Finanzplanung an Vorhaben ausrichten

Ähnlich sieht dies auch Michael Balzereit vom GründerCenter der Sparkasse Hannover. "Gerade in der jetzigen Zeit erwarten wir von Kreditinteressenten Antworten darauf, wie stark ihr Markt von der gegenwärtigen Marktverfassung betroffen ist. Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer vorgesehen, möglichen Nachfragerückgängen zu begegnen? Wie reagiert der Wettbewerb auf die schwierige Zeit und den Auftritt des neuen Unternehmens?" Letztlich, so Michael Balzereit, würden zwar an Gründerinnen und Gründern prinzipiell dieselben Anforderungen gestellt wie in den Jahren zuvor. Allerdings seien diese heutzutage gezwungen, noch sorgfältiger und noch realistischer zu planen. Dabei fehle es immer noch an grundlegendem Know-how, auch wenn sich aus Beratersicht die Qualität der Gründungsvorhaben in den letzten Jahren insgesamt verbessert habe: "In vielen Konzepten wird einfach immer noch die kaufmännische Komponente vernachlässigt. Unrealistische Planungen mit überzogenen Umsatz- und Ertragsersparungen schrecken Finanzinstitute aber ab. Es fehlen zudem Kernaussagen: Wer führt wie die notwendige und angemessene Steuerung

des Unternehmens durch? Wer kümmert sich um das auch für die Banken wichtige Berichtswesen? Welche Chancen und Risiken sind vorhanden, und wie kann den Risiken begegnet werden?" Vielfach wirken Vorhabensbeschreibung und Finanzplanung wie für unterschiedliche Gründungen erstellt und passten nicht zueinander. Michael Balzereit: "Mit entscheidend für die Kreditvergabe ist: Die Finanzplanung muss auf der Beschreibung des Vorhabens basieren und hieraus nachvollziehbar sein."

Finanzierung rechtzeitig planen

Darüber hinaus bemängeln die Kundenberater nicht nur die Inhalte, sondern auch die Zeitplanung mancher Gründerinnen und Gründer "Oftmals erreichen uns die Business-Pläne zu spät. Das heißt, das Vorhaben wurde zum Teil schon begonnen, Investitionen vorgenommen, Mietverträge unterzeichnet, ohne dass die Finanzierung vollständig gesichert ist. Viele Banken sind aber nicht bereit, unter Druck zu entscheiden. Vielfach entfällt auf Grund der Verspätung auch die Möglichkeit, vorteilhafte öffentliche Mittel einzusetzen. Denn die dürfen in der Regel nur vor Beginn der Investition beantragt werden," betont Michael Balzereit.

Besonderheiten der Branche kennen

Branchen, die besonders von der Krise betroffen sind, müssen sich einer besonders kritischen Prüfung unterziehen. "Insgesamt stellen wir aber keine neuen Anforderungen," sagt Guido Wegner vom GründerCenter der Berliner Volksbank. "Nur wollen wir beispielsweise von jemandem, der sich in der Werbebranche selbständig machen möchte, ganz genau wissen, wie er trotz sinkender Werbebudgets erfolgreich Aufträge akquirieren wird. Und wer im Bereich der Autozulieferindustrie gründet, muss zeigen, dass er trotz Krise in dem Markt Fuß fassen kann." Und sein Kollege, Marc Tripler, von der Hannoverschen Volksbank ergänzt: "Wir sehen uns jeden Einzelfall genau an und schließen zunächst einmal keine Branche aus. Je nach Branche erwarten wir aber bestimmte Vorkehrungen, um das Kreditausfallrisiko überschaubar zu halten. Ein wichtiges Kriterium bei der Kreditentscheidung ist, dass das Unternehmen sicher stellt, dass es seine offenen Forderungen für erbrachte Leistungen einbringen kann. Hier ist die Absicherung der Forderung durch eine Kreditausfallversicherung ein geeignetes Instrument. In einigen Branchen, wie zum Beispiel der Baubranche, ist es für den Unternehmer allerdings zur Zeit sehr schwierig seine Forderungen überhaupt zu versichern."

Beziehung zur Bank pflegen

Schließlich sei Offenheit und regelmäßige Kommunikation das A und O für ein günstiges Kreditklima, betonen alle der befragten Kreditberater. Guido Wegner: "Banken oder Sparkassen sind mit die wichtigsten Geschäftspartner jedes Unternehmens. Wir erleben jedoch, dass viele Unternehmen vergessen, von sich aus auf die Bank zuzugehen und sie über die Geschäfte auf dem Laufenden zu halten." Beispielsweise über ihre Liquidität. So sei bekannt, dass Kunden heutzutage längere Zahlungsziele erwarteten. Diese Zahlungsziele müssten finanziell überbrückt werden, um die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern. "Wir wünschen uns allerdings," betont Guido Wegener, "dass der Unternehmer nicht erst dann auf uns zukommt, wenn er ein Liquiditätsproblem hat und dann einen Kredit benötigt, sondern dass er auch in 'guten Zeiten' Kontakt zu uns hält, damit wir uns ein besseres Bild über die Entwicklung des Unternehmens machen können."

Die regelmäßige Vorlage eines Quartalsberichts mit der aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertung, einem angepassten Liquiditätsplan und einer kurzen Beschreibung der Unternehmenssituation seien Unterlagen, mit denen der Unternehmer arbeiten sollte. Sie sorgen für eine gute Vertrauensbasis zwischen Unternehmer und Hausbank. In diesem Zusammenhang ist für die Bank von Bedeutung, wie es um die Auftragslage steht und ob es eventuell schon unterschriebene Aufträge gibt. "Heutzutage ist es für uns natürlich wichtig zu wissen: Sind die Liquiditätsschwierigkeiten im Unternehmen tatsächlich auf Grund der Krise entstanden? Oder liegt der Fehler etwa in der Geschäftsführung? Je mehr wir über das Unternehmen wissen, und je offener der Unternehmer ist, desto schneller können wir bei der notwendigen Finanzierung auch reagieren."

Was zwischen Kreditinstitut und Unternehmer nicht immer einfach erscheint, doch letztlich lösbar ist, hat sich zwischen Unternehmensnachfolgern und Unternehmern oftmals zu einem handfesten Problem entwickelt, resümiert Christian Segal: "Der Wert eines Unternehmens ist derzeit sehr schwer zu

ermitteln. Die Käufer sind verunsichert, weil sie nicht einschätzen können, ob eine Schieflage im Unternehmen wegen der Krise entstanden ist, oder ob es sich um ein manifestes Problem der bisherigen Unternehmensführung handelt. Wir sehen da einen Interessenkonflikt, der nicht leicht zu lösen ist, und befürchten, dass sich dies in diesem Jahr nachteilig auf Unternehmensnachfolge im Mittelstand auswirken wird."

Eigenkapital zur Verfügung stellen

Unabhängig von Konjunktur, Planung, Branche oder Kommunikation: "Ohne Eigenkapital ist eine Finanzierung schwierig," ist Marc Tripler überzeugt und steht damit nicht allein. "Je nach Branche und Gründer erwarten wir einen Eigenkapitalanteil an der Finanzierung von etwa 15 Prozent. Das gilt auch für öffentliche Förderdarlehen der KfW." Bei schwierigen Branchen könnten es durchaus auch 25 bis 30 Prozent sein, sagt Guido Wegner und ergänzt: "Wir erwarten, dass eine Unternehmerin oder ein Unternehmer, der seinen Kreditverpflichtungen nicht nachkommen kann, privates Vermögen zuschießt. Das ist längst nicht für jeden Kreditnehmer selbstverständlich."

So machen Wegner und seine Kollegen immer wieder die Erfahrung, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer nicht bereit seien, Abstriche bei ihrem Gehalt bzw. Unternehmerlohn zu machen und dem Unternehmen auf diese Weise Eigenkapital zuzuführen bzw. dort zu lassen: "Gerade bei kurzfristigen Liquiditätsschwierigkeiten sollte der Unternehmer aktiv werden, um seine Zahlungsfähigkeit zu sichern und dies nicht nur von seiner Bank erwarten." Vielen Unternehmern sei dabei auch nicht klar, dass sie darüber die Kreditkosten steuern können. Denn je besser die Bonität, desto geringer die Zinsbelastung.

Wichtig für die Bonität sind dabei neben dem Eigenkapital die Sicherheiten. Dazu gehören auch Bürgschaften. Deren Bedeutung hat seit Einführung des Bürgschaftsprogramms im Rahmen des Konjunkturprogramms II deutlich zugelegt. So hat sich die Zahl der Antragseingänge deutlich erhöht und der Anteil der Bürgschaften bei Kreditbeantragungen mittlerweile stark zugenommen.

Übrigens: Sowohl was das Thema "Offenheit" als auch das Thema "Eigenkapital" betrifft, gilt dies genauso auch für Mikrofinanzierungen, die über die Mikrofinanzinstitute ausgereicht werden und einen Finanzierungsbedarf von bis zu 10.000 Euro abdecken - der Betrag kann regional höher ausfallen.

Bank wechseln bzw. hinzuziehen

Was tun, wenn die Bank "nein" sagt? Erste Möglichkeit: den Kreditantrag nachbessern und Schwachstellen beseitigen. Zweite Möglichkeit: es bei einer anderen Bank versuchen. Schon auf der Suche nach seiner Hausbank sollten Gründerinnen und Gründer sich ohnehin an mehrere Kreditinstitute wenden, nicht nur, um die Kreditkonditionen zu vergleichen, sondern auch um zu testen, wo "die Chemie" stimmt. Immerhin werden sie mit ihrer Bank eine langfristige Geschäftsbeziehung eingehen.

Für Unternehmen, die bereits ein Geschäftskonto und laufende Kreditverträge haben, gestaltet sich ein Wechsel wesentlich schwieriger. Es sei aber durchaus möglich und sinnvoll, eine Nebenbankverbindung aufzubauen, weiß Michael Balzereit. "Es kann durchaus sein, dass ein Kreditinstitut sein Kreditportfolio entweder insgesamt oder innerhalb einer bestimmten Branche nicht weiter ausbauen möchte, um sein Risiko zu begrenzen. In diesem Fall liegt es also weniger am Kunden, wenn die Bank ihm keine weitere Finanzierung zur Verfügung stellt. Wenn die Unternehmenszahlen stimmen und auch die Zukunftsaussichten erfolgversprechend sind, ist es durchaus möglich, dass ein zweites Kreditinstitut einen Kredit bewilligt. Bei größeren Kreditvolumina ist auch eine Konsortialfinanzierung denkbar, an der mehrere Kreditinstitute beteiligt sind, um sich das Risiko aufzuteilen."

Alternativen zum Bankkredit

Wenn die Bank bei ihrem "Nein" bleibt und womöglich auch andere Kreditinstitute den Kopf schütteln, könne man auf alternative Finanzierungsformen zurückgreifen, fügt Ralf Stolarski, Vorstand von MONEX Mikrofinanzierung Baden-Württemberg e.V., an. "Da kommen zunächst Mezzanine Finanzierungsformen in Betracht: eine Mischform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Das können zum Beispiel Stille Beteiligungen, Privatdarlehen, sogenannte Genussrechte oder Nachrangdarlehen sein, die

auch bei Förderprogrammen angeboten werden. Dieses Mezzanine-Kapital hat den Vorteil, dass die Kreditinstitute es bilanztechnisch in der Regel dem wirtschaftlichen Eigenkapital zurechnen. Dies hat wiederum zur Folge, dass mit ihrer Hilfe die Kreditlinie erhöht werden kann." Nicht zu vergessen die Beteiligung durch einen Beteiligungskapitalgeber oder eine Beteiligungsgesellschaft. Ralf Stolarski: "Diese offene Beteiligung, die für frisches Eigenkapital im Unternehmen sorgt - sowie Eigenkapital überhaupt - , ist allgemein als die beste Finanzierungsform anzusehen, gerade auch in der jetzigen Krisensituation."

Grundsätzlich kämen diese Finanzierungsalternativen für alle Unternehmen in Frage, rekapituliert Ralf Stolarski. "Wobei sie nicht unbedingt für jedes Unternehmen empfehlenswert sind: aufgrund der notwendigen, teilweise komplizierten Vertragsgestaltungen und dem vor allem für kleine Unternehmen damit verbundenem erheblichen Aufwand."

Weniger aufwendig sei es da gerade für die "Kleinen", im Rahmen ihrer Möglichkeiten an der Eigenkapitalschraube zu drehen, um ihre Bonität für Bankkredite zu verbessern. Beispielsweise durch Factoring, also den Verkauf von Kundenforderungen an ein Factoringinstitut (Factor). Beim Verkauf zahlt der Factor eine Abschlagszahlung von 60 bis 80 Prozent auf den Rechnungsbetrag. Er hat allein für das Inkasso zu sorgen. Dieses Risiko lassen sich Factoring-Institute selbstverständlich bezahlen. Erst wenn der Rechnungsempfänger an den Factor bezahlt hat, ist der restliche Betrag fällig - abzüglich einer Gebühr.

Zur Finanzierung von Investitionen kommen bei geringem Eigenkapital und um die Liquidität zu schonen darüber hinaus Leasing oder Mietkauf in Frage. Beim Leasing bleibt in aller Regel die Leasinggesellschaft Eigentümerin des Leasinggegenstandes und überlässt diesen zur Nutzung über die Leasingrate. Beim Mietkauf geht das Eigentum auf den Mietkäufer über und der Mietkäufer zahlt eine " Abzahlungsrate" für den Mietkaufgegenstand.

Generell aber sei, so Stolarski, bei allen Finanzierungsmöglichkeiten die kontinuierliche Bereitschaft zur Offenlegung aller Unternehmensdaten sowie Informationen zum Unternehmerprofil und Management und eine nachvollziehbare Unternehmensstrategie, die die unternehmerischen und persönlichen Ziele beinhaltet, unerlässlich.

WEITERE INFORMATIONEN:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

» BMWi-Existenzgründungsportal (www)

<http://www.existenzgruender.de/>

» BMWi-Unternehmensportal (www)

<http://www.bmwi-unternehmensportal.de/>

Impressum :

www.existenzgruender.de/impressum/index.php

Dieser Newsletter ist ein Service von

» www.existenzgruender.de

Existenz gründen - Visionen Schritt für Schritt realisieren.

Der Newsletter wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie herausgegeben.

© 2009 BMWi