

Wie Sie jetzt an gutes Geld kommen – und dabei bis zu 35 % sparen!

Bitte umblättern ⇒

Aus dem Inhalt des Praxishandbuchs

- 1. Konkrete Handlungsanleitungen**
führen Sie Schritt für Schritt sicher durch Ihre Finanzierung.
- 2. Umfassende Übersichten,**
z.B. über sämtliche möglichen Geldgeber, verschaffen den nötigen Durchblick.
- 3. Anwendungsbeispiele**
zeigen exemplarisch und anschaulich, wie Sie richtig handeln.
- 4. Wichtiges Praxiswissen**
zum Thema Finanzierung zeigt Fallstricke und Einsparmöglichkeiten auf.
- 5. CD-ROM**
mit vielen Excel-Sheets zur Ermittlung Ihres individuellen Finanzierungsbedarfs
- 6. Gratis-Geschenke**
1 Broschüre „*Controlling-Aufgaben im Hinblick auf Basel II und das Rating*“ als Dankeschön für unsere Testleser.
Und auf die ersten 99 Besteller wartet das hochwertige Fachbuch „*Förderungsverluste vermeiden*“! Diese Geschenke dürfen Sie auf jeden Fall behalten.

In dieser Ausgabe lesen Sie:

- | | |
|---|----------|
| So sparen Sie bares Geld bei Ihrer Finanzierung! | Seite 3 |
| Diese Unterlagen müssen Sie einreichen! | Seite 4 |
| Öffentliche Fördermittel: 80.000 Euro stehen Ihnen zu! | Seite 5 |
| Machen Sie den Quick Check Ihrer Unternehmenskennzahlen! | Seite 6 |
| So verhandeln Sie erfolgreich mit Ihrer Bank: 8 Grundsätze | Seite 7 |
| Die 7 Arten von Sicherheiten – und wie die Bank diese bewertet | Seite 8 |
| Unternehmer fragen den Finanzierungsexperten Michael D. G. Wandt | Seite 10 |



Michael D. G. Wandt, Dipl.-Wirtsch.-Ing.,
Finanzierungsexperte und Subventionslotse

„Sichern Sie die Finanzierung Ihrer Unternehmung und nutzen Sie alle Hilfen privater und öffentlicher Stellen, um einen großen Teil der Finanzierungskosten einzusparen.“

Lesen Sie hier, wie Sie bei der Finanzierung Geld sparen und mehr Liquidität erhalten.“

Liebe Leserin, lieber Leser,

auf keinem Gebiet der Unternehmensplanung und -steuerung wird so viel Geld verschenkt wie bei der Finanzierungsplanung. Oft wird die Planung verkürzt und dann werden jährlich Geldbeträge, die in vielen Fällen einen gut zweistelligen Prozentsatz des Jahresgewinns ausmachen, zu viel gezahlt.

Dazu ein Beispiel: Durch eine detaillierte Vorplanung einer Finanzierung können Sie leicht 15 bis 35 % des Kapitalbedarfs einsparen. Bei einer Bilanzsumme von 2 Mio. € ergeben sich so **Einsparpotenziale von 300.000 bis 700.000 €!**

Auf der anderen Seite lassen sich Unternehmer auf waghalsige Finanzkonstruktionen ein, die angeblich steuer- und ertragsoptimal sind – und gefährden dadurch die ganze Unternehmung.

Ich stelle Ihnen heute eine Möglichkeit vor, genau das Richtige für Ihre Unternehmung und für Sie als Gesellschafter zu tun:

- Das Praxishandbuch **„Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“** gibt Ihnen Hilfen an die Hand, z.B. praktische Berechnungstools, Übersichten über mögliche Geldgeber u.v.m., mit denen Sie die Finanzierung Ihrer Unternehmung sichern und dabei auch noch viel Geld sparen.

Meist geht ein Unternehmer die immer gleichen Quellen an, um seine Finanzierung sicherzustellen. Die Breite des Angebots wird dabei oft nicht genutzt und Möglichkeiten der Einsparung werden nicht wahrgenommen. Allein die über 5.000 Zuschüsse der unterschiedlichsten Stellen in Deutschland werden regelmäßig übersehen oder mit „geht sowieso nicht“ abgetan, ohne sie zu prüfen.

Mit diesem Praxishandbuch werden Sie keine Quelle mehr übersehen und alle Quellen nutzen können, die Ihren Anforderungen für Ihre Finanzierung entsprechen. Dabei erhalten Sie zahlreiche Arbeitshilfen, z.B. Excel-Sheets, die Ihnen die Arbeit erleichtert und übersichtlich macht. Umfangreiche Fallbeispiele helfen Ihnen, Ihr Vorhaben sicher und effizient durchzuziehen.

In dieses Praxishandbuch sind die Erfahrungen aus vielen Jahren praktischer Arbeit im Bereich der Beschaffung von Finanzierungen für Unternehmungen eingeflossen. Dabei durfte ich jährlich über 2.000 Finanzierungen beurteilen und über 600 begleiten. So sind in den letzten Jahren mehr als 13.000 Finanzierungen von mir begleitet worden. An diesem (vielleicht einmaligen) Erfahrungsschatz möchte ich Sie mit diesem Werk teilhaben lassen.

Ihr

Michael D. G. Wandt

PS: Für Ihr Interesse liegt ein Dankeschön für Sie bereit! Lesen Sie auf der vorletzten Seite, welche **kostenlosen Geschenke** ich Ihnen senden möchte und wie Sie diese anfordern können.

So sparen Sie bares Geld bei Ihrer Finanzierung!

Es muss nicht immer ein „klassischer“ Bankkredit sein: Denn es gibt auch **andere Finanzierungsarten**, die Ihnen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten bieten.

Haben Sie dabei schon einmal an die öffentliche Hand gedacht, die Ihnen unter Umständen großzügige Zuschüsse gewähren kann? Oder an Leasing oder Factoring?

Das hier vorgestellte Praxisbeispiel zeigt Ihnen, **wie groß die Unterschiede zwischen einer Finanzierung mit Bankmitteln und einer alternativen Finanzierung sein können.**

Es handelt sich um eine Finanzierung durch Zuschuss und Darlehen verschiedener Förderprogramme (BMBF-Entwicklungsförderung, ERP-Entwicklungsprogramm, GuW-Existenzgründung).

Rechnen Sie selbst nach: Es lohnt sich definitiv, über alternative Finanzierungsarten nachzudenken!

Die Software zum Praxis-
handbuch „Erfolgreiche
Unternehmensfinanzierung
für den Mittel-
stand“ unterstützt Sie bei
Ihrer Finanzierungsvor-
planung:

- Überprüfen der Einsatzmöglichkeiten verschiedener Finanzierungsarten
- Erfassen der Finanzierungs-komponenten
- Bewertung und Vergleich der Finanzierungsvarianten u.v.m. ...
(Bestellfax auf der Rückseite)

Vorteil:

- Geringerer Bedarf an Sicherheiten
- Zins und Tilgung sind günstiger!

Bankkredit als Annuität auf zehn Jahre

Gesamtfinanzierung 400.000 € bei 40.000 € Eigenmitteln
Fremdfinanzierungsbedarf 360.00 €
Eingesetzte Sicherheiten 360.000 €

bei 10-jähriger Laufzeit					
	Anfangsbestand Darlehen	Zinsen	Tilgung	Annuität	Endbestand Darlehen
	Darlehenssumme	360.000			
	Auszahlung	360.000			
	Disagio %				
	Zins %	6,50			
	Tilgung %	7,50			
	Annuität %	14,00			
1	360.000,00	23.400,00	27.000,00	50.400,00	333.000,00
2	333.000,00	21.645,00	28.755,00	50.400,00	304.245,00
3	304.245,00	19.775,93	30.624,08	50.400,00	273.620,93
4	273.620,93	17.785,36	32.614,64	50.400,00	241.006,29
5	241.006,29	15.665,41	34.734,59	50.400,00	206.271,69
6	206.271,69	13.407,66	36.992,34	50.400,00	169.279,35
7	169.279,35	11.003,16	39.396,84	50.400,00	129.882,51
8	129.882,51	8.442,36	41.957,64	50.400,00	87.924,88
9	87.924,88	5.715,12	44.684,88	50.400,00	43.239,99
10	43.239,99	2.810,60	43.239,99	46.050,59	0,00
Summen		139.650,59	360.000,00	499.650,59	

Alternative Finanzierung

Gesamtfinanzierung 400.000 € bei 40.000 € Eigenmitteln
Fremdfinanzierungsbedarf 360.00 €
Eingesetzte Sicherheiten 100.000 €

Eine deutliche Ersparnis!

Jahr	Kreditbetrag	Zins	Tilgung	Gebühr	Kapitaldienst
	276.000,00 €	4,27%	10 Jahre		
1	276.000,00 €	11.790,00 €	- €	5.880,00 €	17.670,00 €
2	276.000,00 €	11.790,00 €	- €	1.080,00 €	12.870,00 €
3	241.500,00 €	11.790,00 €	34.500,00 €	1.080,00 €	47.370,00 €
4	207.000,00 €	10.316,25 €	34.500,00 €	945,00 €	45.761,25 €
5	172.500,00 €	8.842,50 €	34.500,00 €	810,00 €	44.152,50 €
6	138.000,00 €	7.368,75 €	34.500,00 €	675,00 €	42.543,75 €
7	103.500,00 €	5.895,00 €	34.500,00 €	540,00 €	40.935,00 €
8	69.000,00 €	4.421,25 €	34.500,00 €	405,00 €	39.326,25 €
9	34.500,00 €	2.947,50 €	34.500,00 €	270,00 €	37.717,50 €
10	- €	1.473,75 €	34.500,00 €	135,00 €	36.108,75 €
Summe		76.635,00 €	276.000,00 €	11.820,00 €	364.455,00 €

Differenz in der Zahlung und den Kosten

1. Zinsersparnis 63.015,59 €
2. Tilgungersparnis 84.000 € (durch Zuschuss)
3. Mehrkosten für 177.600 € Ersatzsicherheiten für zehn Jahre 11.820 €

4. Gesamtersparnis 135.195,59 € (37,5 %)

Diese Unterlagen müssen Sie einreichen!

Unterlagen zur Kreditfähigkeit

Die Kreditfähigkeit ist die formelle Möglichkeit, einen Vertrag abschließen zu können. Hierzu muss dargelegt werden können, wer der Vertragspartner ist, wer für diesen zeichnen darf und in welchem Umfang.

- Handelsregisterauszug
- Gesellschafterliste
- Protokolle der Gesellschafter- und Hauptversammlungen
- Gewerbeanmeldung
- Betriebsgenehmigungen
- Gesellschaftsvertrag
- Geschäftsführervertrag
- Vertreter- und Vollmachtsliste
- Selbstauskünfte aller Gesellschafter > 25 % Unternehmensanteil



Unterlagen zur Kreditwürdigkeit

Die Kreditwürdigkeit ist die Einschätzung eines Kapitalgebers zur Frage, ob der Kapitaldienst regelmäßig erbracht werden kann.

- Verbindlichkeiten nach Fälligkeiten (bis 30, bis 90, älter als 90 Tage)
- Forderungen nach Fälligkeiten (bis 30, bis 90, älter als 90 Tage)
- Mitarbeiterliste und Organigramm (Aufbauorganisation)
- Aktuelle BWA (letzter Monat)
- BWA 13-03 (BWA 12-03 mit allen Nachbuchungen) mit Summen- und Saldenliste
- Jahresabschluss 2001
- Jahresabschluss 2002
- Jahresabschluss 2003
- Erläuterungen zu stillen Reserven und Lasten im Jahresabschluss
- Erläuterungen zu besonderen Risiken
- Beschreibung der bisherigen Gesamtentwicklung der Unternehmung
- Entwicklung der wichtigsten Größen der letzten zehn Jahre
- Marktbeschreibung (jetzt/Zukunft)
- Rating
- Bankauskunft (bei Neukunden)
- Auskunfteien (Schufa, Creditreform)

Unterlagen zum Kapitalbedarf

Der Kapitalbedarf ist aus Sicht der Kapitalgeber das Ergebnis einer reiflichen Überlegung, zu welchem wirtschaftlichen Zweck wie viel Kapital wofür benötigt wird. Da dieser für die Zukunft geplant ist, werden Unterlagen benötigt, welche die künftige Entwicklung der Unternehmung aufzeigen.

- Liquiditätsplan
- Investitionsbeschreibung inklusive Investitionsliste
- Ertragsvorausschau 2004 bis 2006
- Bilanzentwicklung 2004 bis 2006



Wichtige Tipps zur Vorbereitung Ihrer Unterlagen

1. Unterlagen auf Vollständigkeit prüfen

Das Fehlen wichtiger Unterlagen ist ein typisches Hemmnis in der Finanzierung von Unternehmungen im Mittelstand.

2. Keine „falschen“ Unterlagen einreichen

Sollten Unterlagen zu diesen drei Bereichen fehlen oder nur teilweise bzw. überaltet vorliegen, ist davon abzuraten, einem Kapitalgeber unpassende Unterlagen, quasi als Ersatz, zu übermitteln.

3. Die Unterlagen gut aufbereiten

Für die Bearbeitung einer Finanzierungsanfrage benötigen Kapitalgeber Unterlagen, die sie direkt bearbeiten können. Je besser die Unterlage für den Kapitalgeber vorbereitet wurde (inklusive Formularen zur Vorprüfung), desto schneller können Sie eine Antwort erwarten.

4. Genügend Zeitpuffer einplanen

Versuchen Sie gerade in der Umsetzungsphase der Finanzierung, die vorhandenen Kapazitäten in der kaufmännischen Abteilung mit einem Puffer für vom Kapitalgeber gewünschte Zusatzarbeiten einzuplanen. Manche Kapitalgeber fordern Unterlagen nur zusätzlich an, um zu sehen, ob diese vorhanden sind bzw. wie schnell diese erstellt werden können. Je langsamer Sie die Unterlagen liefern können, desto schlechter für die Entscheidung zugunsten einer weiteren Finanzierung für die Unternehmung.

Wie Sie Ihre Unterlagen auf die Anforderungen der Kapitalgeber zuschneiden und aufbereiten, dies und mehr erfahren Sie im **Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“**. (Bestellkarte auf der Rückseite)

Öffentliche Fördermittel: 80.000 Euro stehen Ihnen zu!

Wussten Sie's? Derzeit bieten 972 Förderrichtlinien (Stand Januar 2004) durchschnittlich 80.000 € Fördermittel pro Unternehmen und Jahr.

Von öffentlichen Hilfen hört man vielerorts, dabei schwanken die Angaben über die Höhe der vergebenen Fördermittel stark. Der Subventionsbericht der Bundesregierung spricht von 59 Mrd. € für das Jahr 2001. Das Institut für Wirtschaftsforschung (IfW) ermittelte dagegen für den gleichen Zeitraum 158 Mrd. €. Verwendet man die Schätzung des IfW und geht von derzeit rund zwei Millionen grundsätzlich antragsberechtigten Unternehmen aus, so ergeben sich ca. 80.000 € Fördergelder pro Unternehmen und Jahr.

Laut einer Studie über das Verhalten von mittelständischen Unternehmen in Deutschland trauen sich nur wenige Unternehmen an Fördermittel heran. Im Laufe eines Jahres beantragt nur jedes zwanzigste Unternehmen Fördermittel, **obwohl fast 90 % der Unternehmensinvestitionen einen Ansatz zur Förderung bieten.**

Die geförderten Unternehmen gehören meist zum besten Drittel einer jeweiligen Branche. Somit ist die Förderung eine Unterstützung der ohnehin schon Besten am Markt. Das muss nicht sein! **Jedes mittelständische Unternehmen, das bestimmte Kriterien erfüllt, hat Anspruch auf öffentliche Fördergelder.**

Vorab sollte man **drei wichtige Regeln der Förderung** beachten. Sie mögen banal klingen – sind aber die Grundvoraussetzung für jede erfolgreiche Förderung:

1. Stellen Sie einen Antrag!

Wenn Sie keinen Antrag stellen, erhalten Sie ganz sicher keine Fördermittel.

2. Stellen Sie den richtigen Antrag!

Bei 16.000 Seiten Text mit 2.800 Fördermöglichkeiten in 972 Richtlinien kann man schnell den Überblick verlieren. Daher sollten Sie diese genau prüfen (oder prüfen lassen), bevor Sie einen Antrag stellen. Nichts ist ärgerlicher als ein abgelehnter Antrag, der nur falsch zugeordnet wurde.

3. Stellen Sie den Antrag richtig!

Die meisten Ablehnungen von Anträgen resultieren aus Formfehlern. Jeder Antragsfehler führt mindestens zu einer schriftlichen Rückfrage. Jede Rückfrage verschiebt die Zusage auf einen späteren Zeitpunkt. Fördermittel gibt es für viele verschiedene Arten von Investitionen und Ausgaben. Prüfen Sie zunächst, ob einer der folgenden Anlässe für Ihr Unternehmen in Frage kommt.

5 Anlässe zur Förderung

1. Gebietsförderung

Sie erhalten Zuwendungen, wenn Sie in bestimmte Regionen investieren.

2. Mittelstandsförderung

Hier erhalten Sie Zuwendungen, wenn Ihr Unternehmen bestimmte Größen in Bilanz, Umsatz und Mitarbeiterzahl unterschreitet.

3. Sachförderung

Sie erhalten Zuwendungen, wenn Sie bestimmte Investitionen oder Ausgaben tätigen, wie z.B. für Umweltinvestitionen und Ausgaben für Forschung und Entwicklung.

4. Personenförderung

Hier werden bestimmte Personenkreise gefördert. Darunter fallen z.B. die Existenzgründung und die Arbeitsplatzförderung.

5. Projektförderung

Projekte sind in sich geschlossene Vorhaben, die wie ein eigenes Unternehmen (Vorhaben) gerechnet werden können. Es gibt dabei Projekte, die nur Kosten haben (Restrukturierung im Betrieb), aber auch Projekte mit Gewinn- und Verlust-Rechnung.

Des Weiteren kommen grundsätzlich **fünf verschiedene Arten der Förderung** in Betracht: Zuschuss, zinsgünstige Darlehen, Bürgschaft, öffentliche Beteiligung und die Kombinationsförderung.

Auch gilt es wieder, die individuellen Anforderungen und Ziele des Unternehmens **genau zu analysieren**, damit die am besten geeignete Förderung beantragt werden kann.

Welche Förderprogramme des Bundes und der einzelnen Bundesländer es gibt und **wie Sie an Ihre Fördergelder kommen, erfahren Sie im Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“.** (Mehr auf S. 11 dieser Sonderausgabe)

Machen Sie den Quick Check Ihrer Unternehmenskennzahlen!

Nutzen Sie die Kurzprüfung, um sowohl Ihre Ertragslage als auch Ihre finanzielle Stabilität zu überprüfen.

Mithilfe der Software, die dem Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“ beigefügt ist, geht diese Prüfung ganz schnell und einfach!

Die Prüfung orientiert sich an den Ratingkennzahlen und vergibt Schulnoten.

Bewertung

Die Unternehmung in diesem Beispiel wird aufgrund des negativen Bilanzkapitals schlecht eingestuft. Das Ergebnis ist für die **wirtschaftliche Lage** eine **4,0** für das Jahr 2002 und eine **3,2** für das Jahr 2003.

Die Kennzahlen für die **Zahlungsfähigkeit** zeigen vor allem die Leistungsfähigkeit der Unternehmung an. Die Benotung für die Zahlungsfähigkeit hat sich vom Jahr 2002 mit **3,1** auf **2,7** im Jahr 2003 verbessert.

Daraus lassen sich folgende Schlüsse ziehen: Die Kennzahlen wurden vor allem durch das **bilanzielle Negativkapital** beeinflusst. Eine Verbesserung der Umsatzrendite ist anzustreben. Aus der Sicht dieser ersten Analyse sollte eine Detailanalyse folgen, dabei sollte mit der **Schwachstellenanalyse** begonnen werden.

Da im Beispiel der Gesamtdurchschnitt eine **3** ist, kann der Unternehmer davon ausgehen, dass er in der Finanzierung mit einem **Zusatzaufwand** zu rechnen hat – denn er muss den Kapitalgebern erläutern, worin deren Nutzen in Relation zum einzugehenden Risiko liegt.

Fazit

Es ist davon auszugehen, dass eine **weitere Finanzierung durch Kapitalgeber ausgeschlossen werden** kann, wenn die Kennzahlenbewertung **schlechter als Schulnote 3** ausfällt.

In den Grenzbereichen besteht direkter Handlungsbedarf, der sich nicht nur aus der Frage der Finanzierbarkeit ergibt, sondern im ureigenen Interesse des Fortbestands und Erfolgs der Unternehmung liegt.

Liegen die Werte im Bereich der **Schulnote 2**, ist eine **Finanzierung durch Kapitalgeber sehr wahrscheinlich**.

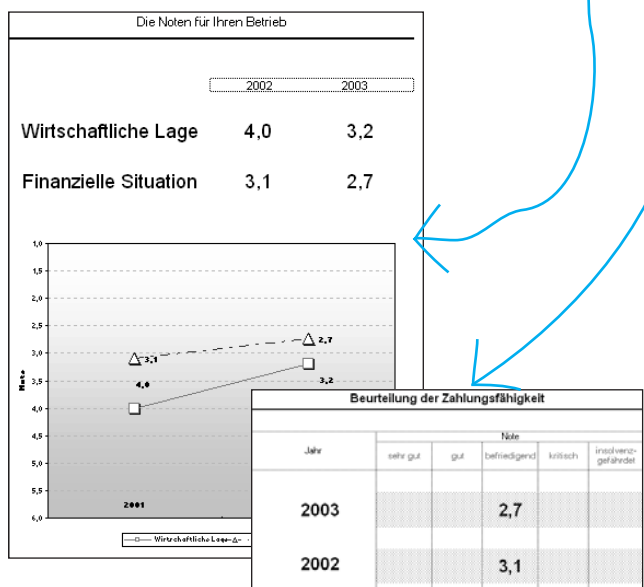
Generell wird die Möglichkeit, potenzielle Kapitalgeber zu überzeugen, von einer schlechten Organisation, austauschbaren Leistungen und risikobehafteten Zielmärkten negativ beeinflusst.

Praxisbeispiel

Das könnten Ihre Eingaben sein:

GmbH	2003	2002	Betriebsvergleich
Eingaben aus Gewinn- und Verlustrechnung			
Betriebsleistung gesamt	2.953	3.446	
Zinsen	95	106	
Abschreibungen	116	126	
Ergebnis	78	46	
Gewinnausschüttung, Tantiemen	0	0	
betriebswirtschaftlicher Gewinn	78	46	
Ertragsteuern	18	17	
"Cashflow"	194	172	
Eingaben aus Bilanz			
Aktiva			
flüssige Mittel (Kasse, Bank)	39	7	
Vorräte	319	619	
Umlaufvermögen (gesamt)	1.228	1.469	
Passiva			
Stammkapital	-15	-77	
Rückstellungen	152	112	
langfristige Darlehen	985	1.196	
kurzfristiges Kapital	696	806	
Verbindlichkeiten	1.833	2.114	
Bilanzsumme	1.680	2.002	

Und das sind die Ergebnisse:



Mit der Software zum Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“ führen Sie eine genaue Ist-Analyse Ihrer Unternehmung durch, z.B. Kennzahlenanalyse, Abweichungsanalyse, Fixkostenanalyse. (Bestellfax auf der Rückseite)

So verhandeln Sie erfolgreich mit Ihrer Bank: 8 Grundsätze

1. Kreditgeschäft ist Vertrauensgeschäft

Diese alte Bankweisheit hat auch im Zeitalter standardisierter Kreditvergaben nicht ausgedient. Ihre Bedeutung ist lediglich durch die abstrakte Vorgehensweise moderner Kreditvergabemethoden verwischt worden.

2. Offenen Umgang pflegen

Die wichtigste vertrauensbildende Maßnahme im Bankgeschäft ist der offene Umgang miteinander. Letztendlich gilt es doch, die **Interessen von Unternehmer und Bank zur Deckung zu bringen**. Der Unternehmer möchte finanzielle Mittel erhalten, die Bank möchte Zinseinnahmen erzielen und die finanziellen Mittel gemäß vertraglicher Vereinbarung zurückbekommen.

3. Informationsasymmetrie vermeiden

Hauptdiskussionspunkt ist immer wieder die Höhe der vereinbarten Zinsen. Diese sind direkt von dem zu übernehmenden Risiko abhängig. Über das zu übernehmende Risiko sind aber nicht beide Akteure **gleich gut informiert**. Es besteht eine so genannte Informationsasymmetrie. Eine erkannte Informationsasymmetrie wird die Bank dazu veranlassen, einen höheren Zins zu fordern. Durch ein offensives und partnerschaftliches Informationsverhalten können **Informationsdefizite der Bank abgebaut** werden. Die Risikobepreisung kann somit auf Basis der tatsächlich vorhandenen Risiken stattfinden.

4. Risikoaufschlag beachten

Die Bank kann den von Ihr ermittelten Risikoaufschlag **grundsätzlich nur vor Vertragsabschluss** durchsetzen. Lediglich bei den laufenden, täglich fälligen Konten ist eine Zinserhöhung wegen Bonitätsverschlechterung möglich. Dies ist in den Musterdarlehensverträgen begründet, die auf der bisher bekannten Rechtsprechung basieren. Danach kann auch vertraglich vereinbart werden, während der Laufzeit den vereinbarten Zins nicht wegen Bonitätsverschlechterung zu erhöhen. Dieses juristische Problem wird in naher Zukunft dazu führen, dass für riskante Investitionsvorhaben **nur noch kurzfristige Kreditlaufzeiten** gewährt werden. Auch in einem bereits laufenden, störungsfreien Kreditverhältnis ist die offene Zusammenarbeit vorzuziehen. Denn im Fall von finanziellen Engpässen kann die Bank nur bei ausreichender Informationslage schnell reagieren. Überziehungen über den bisher vereinbarten Kreditrahmen hinaus werden bei mangelnder Transparenz der Vergangenheit angehören.

5. Reaktionen der Lieferanten berücksichtigen

Als problematisch stellt sich oft das veränderte Verhalten der Lieferanten heraus. Wenn erst einmal eine Belastung zurückgewiesen wurde, werden die **Lieferkonditionen angepasst**. Dies bedeutet: nur geringe Zahlungsziele oder sogar Vorkasse. Das verursacht für das Unternehmen eine **weitere Belastung der Liquidität**. Somit könnte ein kurzfristiger Liquiditätsengpass aufgrund fehlender Informationen zu einer existenzbedrohenden Liquiditätskrise führen.

6. Gut bewertete Sicherheiten einsetzen

Das wichtigste Mittel zur Reduzierung des Ausfallrisikos sind Sicherheiten. Dabei haben verschiedene Sicherheiten aufgrund ihrer individuellen Verwertbarkeit eine **unterschiedliche Wertigkeit**. Je besser die Sicherheiten sind, umso besser ist der Zinssatz und umso weniger ist auf Informationsasymmetrien zu achten, da ja durch die Besicherung das **Risiko gemindert** wurde. Je mehr Risiko die Bank übernehmen muss, umso wichtiger ist ein sehr offenes Informationsverhalten.

7. Hintergründe offen legen

Bei negativen Tendenzen auf dem laufenden Konto ist es immer besser, **aktiv auf die Bank zuzugehen** und die Hintergründe zu erklären. Die notwendigen und getroffenen Maßnahmen zur Verbesserung der aktuellen Lage sind stichhaltig darzulegen. Es besteht dann für den Bankkaufmann eher die Möglichkeit, über einen Engpass hinwegzuhelfen.

8. Risiko bestimmt Zinsen

Die Bank muss zur Ermittlung der notwendigen Eigenkapitalunterlegung das Risiko des Kreditnehmers kennen. Dazu wird eine **Fülle von Daten** benötigt. Um einen möglichst niedrigen Zins zu zahlen, ist also auch von dieser Seite die **maximale Transparenz** angesagt. Dies geht so weit, dass Banken möglicherweise künftig bei undurchschaubarem Geschäftsgebaren die Finanzierung ablehnen werden, um nicht mit ihrem Aufsichtsrecht in Konflikt zu geraten.

Weitere Hinweise und Empfehlungen zur Vorbereitung Ihres Bankgesprächs bietet Ihnen das **Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“**. (Mehr auf S. 11 dieser Sonderausgabe)

Die 7 Arten von Sicherheiten –

Die Bank interessiert nicht nur, wie werthaltig eine Sicherheit ist. Mindestens genauso wichtig ist die Frage: Wie schnell kann das Recht an der Sicherheit durchgesetzt werden und wie aufwändig ist es, ihren Wert zu ermitteln – und zwar über die gesamte Laufzeit des Kredits?

1. Öffentliche Bürgschaften (Förderprogramme)

Öffentliche Bürgschaften sind des Bankers liebstes Kind. Ihre Bearbeitung verursacht kaum Aufwand, die öffentliche Hand gilt immer noch als solventer Schuldner. Der Haken an der Sache ist, dass öffentliche Bürgschaften **nur für bestimmte Zwecke gewährt** werden. Bewertet werden öffentliche Bürgschaften mit 100 %. Die Bank wird regelmäßig dazu verpflichtet, **sicherzustellen, dass der Kreditnehmer die Gelder auch bestimmungsgemäß einsetzt**. Dies geschieht regelmäßig durch die Vorlage von Rechnungen, Bauunterlagen und durch Objektbesichtigungen.

2. Bankbürgschaften

Bankbürgschaften werden als selbstschuldnerische Bürgschaft **auf erstes Anfordern gewährt**. Das bedeutet, dass der Bürge (die Bank) jederzeit in Anspruch genommen werden kann und das Geld sofort gezahlt werden muss. Ob der Grund für die Inanspruchnahme auch tatsächlich vorlag, wird erst im Nachhinein geklärt. Bankbürgschaften sollten Sie bei Großaufträgen generell von Ihren Abnehmern verlangen, wenn erhebliche Vorleistungen zu erbringen sind. Sie können diese Bürgschaften dann wiederum Ihrer finanzierenden Bank als Sicherheit anbieten. Diese Bankbürgschaften **werden mit bis zu 100 % bewertet**, wenn es sich um eine Bank mit Sitz in der EU handelt.

3. Bürgschaften von natürlichen Personen und juristischen Personen des Privatrechts

Die Bewertung dieser Bürgschaften ist abhängig von der Bonität des Bürgen. Diese **Bonität muss nachgewiesen werden**. Das kann z.B. durch einen aktuellen Grundbuchauszug geschehen. Der Nachteil dieser Bürgschaft ist, dass die Bewertung **laufend erneuert werden muss**, da sich die Vermögenssituation des Bürgen ändern kann.

4. Garantie

Da die Garantie **an das Eintreten einer bestimmten Bedingung gebunden** ist, muss diese Bedingung mit dem abzusichernden Kreditausfall **in direktem Zusammenhang** stehen. Soweit dies der Fall ist, kann die Garantie wie eine Bürgschaft bewertet werden. Die Bank wird regelmäßige Nachweise fordern, die die fortwährende Gültigkeit der Garantiebedingungen belegen.

5. Pfandrechte

Eine Verpfändung bedingt, dass das **Pfandgut an das Kreditinstitut übergeben werden muss**. Diese Sicherungsart wird deshalb nur für relativ kleine, aber hochwertige Güter vereinbart. Die Bewertung ist abhängig von dem am Zweitmarkt für solche Güter zu erzielenden Preis und dessen Schwankungen. In der Praxis wurde die so genannte **Sicherungsübereignung mit Übergabeersatz** geschaffen. Der Kreditnehmer muss durch Vorlage einer Rechnungskopie sowie eines Zahlungsbelegs die Bezahlung des Pfandguts nachweisen sowie weitere Nachweise erbringen.

6. Abtreten von Forderungen

Mit dieser Sicherungsmethode werden Forderungen des Kreditnehmers an die Bank übertragen. Die Werthaltigkeit der Abtretung **richtet sich nach der Bonität des Schuldners** und eventuellen Aufrechnungsmöglichkeiten, die dieser Schuldner gegen den Kreditnehmer der Bank hat. In der Praxis haben sich **zwei Varianten der Abtretung** herausgebildet: die Abtretung von Einzelorderungen, z.B. Sparguthaben bei einem anderen Kreditinstitut oder Ansprüche aus Lebensversicherungen, oder die Abtretung von sich ständig ändernden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

7. Grundschuld

Die Grundschuld ist eine **sehr häufige Form der Besicherung** von Forderungen. Ist eine Grundschuld erst einmal ins Grundbuch eingetragen, kann sie für beliebige Schulden als Sicherheit dienen. Die Werthaltigkeit einer Grundschuld ist **abhängig von den auf dem Grundstück errichteten Gebäuden etc.** und der Rangstellung der Grundschuld im Grundbuch. Bei der Bewertung des auf dem Grundstück errichteten Gebäudes kommt es im Wesentlichen auf die Nutzbarkeit für Dritte an. Gewerbeimmobilien werden grundsätzlich nur mit bis zu 60 % bewertet. Das oben für die Grundschuld Gesagte gilt mit einer Ausnahme auch für die **Hypothek**: Diese kann für ein weiteres Darlehen nicht mehr als Sicherheit verwendet werden. Berücksichtigt man die Kosten für notarielle Beurkundung und Eintragung in das Grundbuch, handelt es sich um ein teures Vergnügen.

Konkrete Bewertungsansätze der Banken zur groben Orientierung finden Sie in der Tabelle auf S. 9. Dabei ist der prozentuale Sicherheitenansatz ebenso zu berücksichtigen wie die Definition des Wertes.

Mit dem **Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“** und der dazugehörigen Software können Sie Ihre zur Verfügung stehenden Sicherheiten ganz einfach berechnen und bewerten. Dabei sind Hinweise auf Sicherheitslücken ebenso enthalten wie nützliche Hinweise zur Deckung derselben. (Bestellfax auf der Rückseite)

und wie die Bank diese bewertet

Unterschiedliche Wertansätze

Banken, Beteiligungsgeber und Leasinggeber bewerten Ihre Sicherheiten ganz unterschiedlich.

Folgende **Beleihungsgrenzen** können hier als Orientierungswerte gelten:

Sicherheit	Sicherheitenansatz	Wertansatz
Grundstücke	30 bis 80 %	Verkehrswert (Gutachten)
Bankguthaben	100 %	Nennwert
Lebensversicherung	100 %	Rückkaufswert
Kundenforderungen		
gegen die öffentliche Hand	90 %	Forderungsbetrag
gegen sonstige Kunden	30 bis 50 %	Forderungsbetrag (maximal 90 Tage)
gegen Finanzamt	100 %	Erstattungsanspruch
Wertpapiere		
Bundesschatzbriefe	90 %	Nennwert
öffentliche Schuldverschreibungen	80 bis 90 %	Kurswert
sonstige Schuldverschreibungen	60 bis 80 %	Kurswert
Aktien	30 bis 50 %	Kurswert
Aktienfonds	50 %	Kurswert
Rentenfonds	75 %	Kurswert
offene Immobilienfonds	40 bis 70 %	Kurswert
Bürgschaften		
einer Bank	100 %	Bürgschaftsbetrag
vom Ehepartner	Individuell	
von Dritten	Individuell	
Sonstiges		
Warenlager	30 bis 50 %	Einstandspreis
Ladeneinrichtung	40 %	Zeitwert (Gutachten)
Maschinen und Geschäftsausstattung	30 bis 50 %	Zeitwert (Gutachten)
Autos	30 bis 50 %	Zeitwert
Edelmetalle	70 %	Metallwert (Kurs)

(Quelle: IHK Hannover, 10/2002)

Impressum

Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“

WEKA MEDIA GmbH & Co. KG; Sitz in Kissing, Registergericht Augsburg, HRA 13940

Persönlich haftende Gesellschafterin: WEKA MEDIA Beteiligungs-GmbH, Sitz in Kissing, Registergericht Augsburg, HRB 9723,

Geschäftsführer: Wolfgang Materna, Renate Dempfle, Lutz Bandte, Dr. Richard Behnisch, Christian Glaser, Werner Müller

ISBN 3-8276-4995-1. Bezug: WEKA MEDIA GmbH & Co. KG, Römerstraße 4, 86438 Kissing,

Tel. 0 82 33.23-94 90, Fax 0 82 33.23-74 40, E-Mail: bestellung@weka.de

Vervielfältigungen jeder Art sind nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Verlags gestattet.

© 2004 WEKA MEDIA GmbH & Co. KG, Kissing

Unternehmer fragen den Finanzierungsexperten Michael D. G. Wandt

Frage:

Was unterscheidet dieses Finanzierungshandbuch von all den anderen Werken zur Unternehmensfinanzierung?

Michael D. G. Wandt:

Diese Finanzierungshandbücher sind entweder zu theoretisch oder zu einseitig geraten. Nach meiner Erfahrung gibt es immer mehrere Wege zur Finanzierung. Es gilt, den besten für das jeweilige Unternehmen auszusuchen.

Frage:

Wissen Sie mehr über Unternehmensfinanzierung als andere Autoren?

Michael D. G. Wandt:

In meiner Finanzberatungstätigkeit seit 1982 habe ich immer wieder gelernt, die Dinge, die funktionieren, von den anderen Dingen zu trennen. Meine Erfahrung liegt in der Konzentration auf das Machbare. Dabei habe ich als Subventionslotse zahlreiche Möglichkeiten kennen gelernt, die Unternehmer z. T. gar nicht nutzen.

Frage:

Wurden die Notwendigkeiten nach Basel II in diesem Werk berücksichtigt?

Michael D. G. Wandt:

Ja, im jeweils notwendigen Umfang. Es gab schon immer Gesetze und Regeln in der Finanzierung, die es zu beachten galt. Durch Basel II ist nur eine Regel geändert worden. Mehr aber auch nicht.

Frage:

Warum ist das Handbuch ein Loseblattwerk? Es ist doch aufwändig, ständig nachzusortieren.

Michael D. G. Wandt:

Sie können nur so immer aktuell sein. Kapitalquellen, Verhalten von Kapitalgebern, Zeitpläne und Konditionen ändern sich dauernd. Was heute gut ist, kann morgen genau das Falsche sein. Mit dem Loseblattwerk kombinieren Sie die Vorteile einer aktuellen Zeitschrift mit denen eines Nachschlagewerks.

Frage:

Wie kann ich sichergehen, dass die Empfehlungen in einem Handbuch auch genau so auf mein Unternehmen zutreffen?

Michael D. G. Wandt:

Alle Unterlagen sind auf die Vorgaben der Kapitalgeber und die Individualität des Unternehmens ausgelegt. Die

Struktur ist vorgegeben, die Anwendung richtet sich nach den Notwendigkeiten im Einzelfall. Mit der gezielten Bearbeitung der Unterlagen entsteht immer ein Einzelfall, der erfolgreich in die Finanzierung begleitet wird.

Frage:

Kann ich sicher sein, dass die Finanzierung nach der Bearbeitung auch klappt?

Michael D. G. Wandt:

Ja, sicher! Dinge, die machbar sind, werden auch umsetzbar sein. Dabei ist klar, dass auch dieses Handbuch ein Arbeits- und kein Zauberbuch ist. Insolvente Unternehmen kann niemand, auch dieses Werk nicht, finanzieren helfen.

Frage:

Wie viel kann ich durch eine gute Finanzierung sparen?

Michael D. G. Wandt:

Von möglichen Finanzierungen (und es sind immer mehrere möglich) wird diejenige ausgewählt, die am besten zur Unternehmung passt. Dies kann auch diejenige mit den geringsten Sicherheiten sein. Durch den Vergleich verschiedener Varianten kann man teilweise mehr als die Hälfte der Finanzierungskosten sparen! Und bei Zuschüssen spart man die Tilgung gleich noch mit. Wie hoch die Ersparnisse im Einzelfall sind, errechnen Sie ganz einfach mithilfe ihres Handbuchs und der dazugehörigen Software.

Frage:

Was kostet mich das Ganze?

Michael D. G. Wandt:

Zunächst einmal gar nichts, denn Sie können das Praxishandbuch im kostenlosen 4-Wochen-Test kennen lernen. Wenn Sie es dann behalten möchten, zahlen Sie den Betrag von nur 128 € (zzgl. MwSt.), den Sie steuerlich absetzen können. Der Aktualisierungsservice hält Ihr Werk auf dem aktuellen Stand. Natürlich können Sie jede der kostenpflichtigen Aktualisierungen innerhalb von 14 Tagen zurückschicken oder den Service durch eine kurze schriftliche Mitteilung beenden.

Wie Sie das Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“ zum kostenlosen 4-Wochen-Test anfordern und welche Geschenke Sie als Dankeschön für Ihre Anforderung erwarten, lesen Sie auf S. 11 dieser Sonderausgabe.

Jetzt anfordern und profitieren:

Ihre Einladung
zum Gratis-
4-Wochen-Test

Kostenloser 4-Wochen-Test

Ihre Gratis-Geschenke

1. 4 Wochen kostenlose Ansicht

Sie erhalten das Handbuch mit ca. 500 Seiten inkl. CD-ROM 4 Wochen zur unverbindlichen und kostenlosen Ansicht.

Enthalten sind z.B. konkrete Handlungsanleitungen für die Finanzierungsplanung, anschauliche Übersichten über die wichtigsten Konditionen, Fallbeispiele erfolgreicher Finanzierungshilfen, praktische Berechnungshilfen für den tatsächlichen Kapitalbedarf auf CD-ROM u.v.m.

2. 2 Gratis-Geschenke für Sie

1 Broschüre „Controlling-Aufgaben im Hinblick auf Basel II und das Rating“

Die handliche Broschüre bringt Inhalte und Hintergründe der Begriffe „Rating“ und „Basel II“ für Sie auf den Punkt und erläutert die Auswirkungen auf die Controller-Praxis.

1 Fachbuch „Forderungsverluste vermeiden“ **Schnell anfordern!** – für die ersten 99 Besteller!

Dieser 280 Seiten starke Ratgeber zeigt Ihnen die Möglichkeiten und Maßnahmen auf, Forderungen bereits im Vorfeld abzusichern und Forderungsausfälle zu minimieren. So kommen Sie ohne Rechtsstreit an Ihr Geld.

Die Broschüre zum Thema Rating erhalten Sie gratis als Dankeschön, wenn Sie das Praxishandbuch zum unverbindlichen Test anfordern. Die ersten 99 Besteller erhalten zusätzlich das hochwertige Fachbuch „Forderungsverluste vermeiden“. Auch wenn Sie sich nach dem Test gegen das Praxishandbuch entscheiden, die Geschenke dürfen Sie auf jeden Fall behalten.

**Faxschein auf der Rückseite gleich ausfüllen und an die
0 82 33/23-74 40 faxen**

- oder aufgeklebte Bestellkarte absenden
- oder telefonisch anfordern: 0 82 33/23-94 90

Antwort-Fax 0 82 33/23-74 40

Ja, ich möchte das Praxishandbuch
„Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung
für den Mittelstand“ + CD-ROM kostenlos testen.
(Best.-Nr. M4995)

Und ich fordere meine Gratis-Geschenke an,
die ich auf jeden Fall behalten kann:

- 1 kostenlose Broschüre „Controlling-Aufgaben
im Hinblick auf Basel II und das Rating“
- 1 Fachbuch „Forderungsverluste vermeiden“
(für die ersten 99 Besteller!)

Das Praxishandbuch „Erfolgreiche Unternehmensfinanzierung für den Mittelstand“ (1 Band, ca. 500 Seiten, mit CD-ROM, 128 € zzgl. MwSt.) kann ich 4 Wochen kostenlos und völlig unverbindlich testen. Innerhalb der 4 Wochen kann ich das Praxishandbuch jederzeit zurückschicken. Zur Fristwahrung genügt eine fristgerechte Absendung an WEKA MEDIA GmbH & Co. KG, Römerstr. 4, 86438 Kissing.

Der Aktualisierungsservice hält mein Praxishandbuch und die CD-ROM automatisch auf dem neuesten Stand. Jede der kostenpflichtigen Lieferungen kann ich innerhalb von 14 Tagen zurückschicken oder den Service durch eine kurze schriftliche Mitteilung beenden.

Firma

Branche

Vorname, Name

E-Mail

Telefon

Fax

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Datum

_____ X _____
Unterschrift

**Bitte hier für
den kostenlosen
4-Wochen-Test
unterschreiben**

