



DER BANK-CODE

Erfolgreich mit der Bankverhandeln *II* von Elfriede Hübner

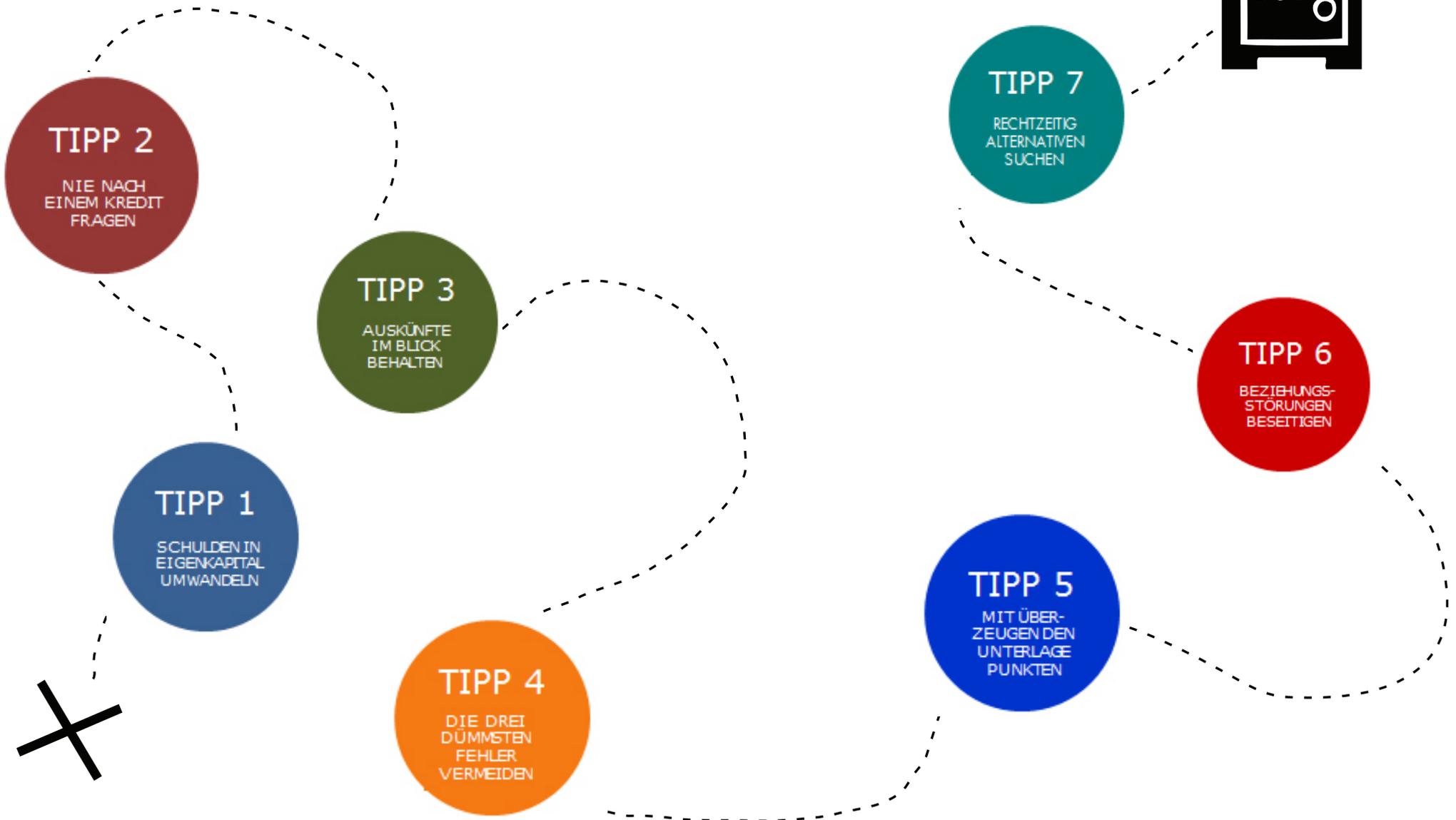
Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg bei den
Kreditverhandlungen!

© Elfriede Hübner, kreditexpertin.de

Das Titelbild ist von © alphaspirit - Fotolia.com

DIE 7 BESTEN TIPPS FÜR ERFOLGREICHE KREDITVERHANDLUNGEN:

Durch Klicken gelangen sie zum jeweiligen Kapitel oder Sie scrollen sich einfach durch alle Tipps.





TIPP 1

SCHULDEN IN EIGENKAPITAL UMWANDELN

Bei Inhaber geführten Unternehmen ist es eher die Regel als die Ausnahme: Das Stammkapital ist relativ niedrig, dafür leihen die Unternehmer ihrem Unternehmen bei Bedarf immer wieder Geld. Diese Gesellschafterdarlehen werden in der Bilanzanalyse der Banken ganz normal als Fremdkapital gewertet. Mit einer Rangrücktrittserklärung des Gesellschafters können diese Darlehen auch noch im Nachhinein in haftendes Kapital oder – wie es bei Banken heißt – in „Eigenkapitalähnliche Mittel“ umgewandelt werden.

Was ist zu tun?

In einer schriftlichen Rangrücktrittserklärung verpflichtet sich der Darlehensgeber sinngemäß, mit seiner Forderung im Rang hinter alle anderen Gläubiger des Unternehmens zurückzutreten. Das heißt, die Rückzahlung von Darlehen mit Rangrücktrittsklausel kann erst gefordert werden, wenn die Forderungen aller anderen Gläubiger befriedigt sind. Mit Einführung des MoMiG (Gesetz zur Modernisierung

des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen) gelten Gesellschafterdarlehen im Insolvenzfall ohnehin als Haftkapital.

Muster für Rangrücktrittserklärungen finden sich im Internet. Wer sicher gehen will, nicht in eine Steuerfalle zu tappen, sollte den Inhalt der Rangrücktrittserklärung mit dem Steuerberater abstimmen.

Die Konsequenzen

Die Auswirkungen auf die Kapitalstruktur lassen sich in einem einfachen Beispiel veranschaulichen. Nehmen wir an, ein Unternehmen mit einer Bilanzsumme von 1 Mio. € und 50 T€ Stammkapital bilanziert Gesellschafterdarlehen über insgesamt 250 T€. Ohne Berücksichtigung der Gesellschafterdarlehen würde die Eigenkapitalquote lediglich 5% betragen ($50.000€ / 1.000.000 € \times 100\%$). Wird das Darlehen mit Rangrücktrittsklausel in der Bilanzanalyse dem bilanziellen Eigenkapital zugeordnet, verbessert sich die Eigenkapitalquote auf 30 % (Eigenkapital = 50 T€ + 250 TE). Mit einer solchen Quote gelten auch produzierende Unternehmen gemeinhin als eigenkapitalstark.

Die Höhe der Eigenkapitalquote hat einen entscheidenden Einfluss auf das Ratingergebnis des Unternehmens. Dieses wird sich durch die erhöhte Eigenkapitalquote sichtbar verbessern. Damit werden künftige Kreditfinanzierungen einfacher und zu günstigeren Konditionen möglich.

TIPP 1

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- _Lassen Sie sich die jeweils aktuelle Ratingeinstufung der Bank sowie den Einfluss des ausgewiesenen Eigenkapitals erläutern.
- _Bei Bedarf können Gesellschafterdarlehen mittels einer Rangrücktrittserklärung von Fremdkapital in Haftkapital umgewandelt werden.
- _Lassen Sie sich beim darauf folgenden Bilanzgespräch aufzeigen, inwieweit die Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt auch tatsächlich dem Eigenkapital zugerechnet wurden.

TIPP 2

NIE NACH EINEM KREDIT FRAGEN

Nur mal angenommen, Sie wollen sich ein neues Auto kaufen. Wahrscheinlich haben Sie schon im Vorfeld Ihre Anforderungen an den neuen Wagen genau definiert. Ob es ein sportliches Cabrio oder doch eher ein familientauglicher Kombi werden soll, hängt von Ihrer ganz persönlichen Situation ab.

Genauso muss die Finanzierung zur Unternehmenssituation passen. Informierte Kunden werden hier wie dort ernster genommen.

Wichtigste Regel: Die Finanzierung muss zum Vorhaben passen

Anlagevermögen muss langfristig, Umlaufvermögen (zumindest zum Großteil) kurzfristig finanziert werden. So werden einerseits Finanzierungslücken vermieden, da für die langlebigen Wirtschaftsgüter keine adäquaten Anschlussfinanzierungen gefunden werden müssen. Andererseits sichert die überwiegend kurzfristige Finanzierung des Umlaufvermögens die not-

wendige Flexibilität bei der Ausnutzung der Kreditlinien.

Bei Investitionsfinanzierungen lohnt es sich, die Fördermöglichkeiten der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Bayerischen Förderbank (LfA) zu prüfen. Von sich aus bieten Banken diese Kredite kaum an. Fragen Sie also konkret danach.

Schwankender Finanzierungsbedarf

Arbeitet Ihr Unternehmen erfolgreich und die Umsätze steigen, müssen mehr Waren eingekauft und zusätzliche Mitarbeiter eingestellt werden. Sie brauchen also mehr Geld. Außerdem zahlen manche Kunden schnell, andere lassen sich Zeit – manchmal brauchen Sie deshalb mehr, manchmal weniger Geld. Diesen schwankenden Finanzierungsbedarf können Sie am besten über eine Kontokorrentkreditlinie abdecken.

Saisonaler Finanzierungsbedarf

Sind Sie beispielsweise Hersteller von Christbaumschmuck, produzieren Sie vermutlich im ersten Halbjahr nur und verkaufen nichts. Das Geld kommt erst im zweiten Halbjahr. In diesem Fall ist ein Saisonkredit die richtige Wahl.

Mit einem kurzfristig ausgerichteten Darlehen, das sukzessive ausbezahlt wird, lässt sich dieser Finanzierungsbedarf überbrücken. Sind die vorproduzierten Waren dann verkauft, wird mit dem Verkaufserlös das Darlehen komplett zurück bezahlt.

Informieren und vergleichen

Insgesamt sind die Ansprüche an eine passende Unternehmensfinanzierung mindestens so anspruchsvoll wie an ein passendes Auto. Und die Finanzierungsalternativen können es mit der Modellvielfalt der Automobilindustrie durchaus aufnehmen. Hier wie da gilt: Informieren und vergleichen lohnt sich.



AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- _ Definieren Sie, wofür genau und für welchen Zeitraum Sie Geld brauchen.
- _ Achten Sie auf fristenkongruente Finanzierung: Anlagevermögen mit langfristigen Krediten, Umlaufvermögen weitgehend über flexible kurzfristige Kredite finanzieren.
- _ Schauen Sie sich nach Fördermöglichkeiten um, zum Beispiel auf <http://www.foerderdatenbank.de>



TIPP 3

AUSKÜNFTEN IM BLICK BEHALTEN

Sie sammeln systematisch Daten von Unternehmen, werten sie aus und verkaufen sie weiter. Und das Ganze offen und legal. Die Rede ist von Wirtschaftsauskunfteien wie Creditreform oder Bürgel.

Woher bekommen Auskunfteien die Informationen eigentlich?

Die Informationen holen sich die Auskunfteien zum einen aus allen öffentlich zugänglichen Quellen, wie dem elektronischen Bundesanzeiger, Veröffentlichungen der Handelsregister und natürlich dem Internet. Zum anderen sind Befragungen der Geschäftspartner und der Unternehmen selbst eine wichtige Informationsquelle. Und genau hier können Unternehmen ansetzen, indem sie aktuelle Informationen über das eigene Unternehmen offen an diese Dienste weiter geben.

Einflussmöglichkeiten des Unternehmens

Üblicherweise bitten die Auskunfteien die beurteilten Unternehmen im Jahresrhythmus darum, die über sie gesammelten Informationen zu aktualisieren. Gerade wenn ein Unternehmen wächst, sich Umsatz und Ertrag stetig verbessern, sollten die Auskunfteien darüber informiert werden. Nachdem sich bei kleinen Unternehmen keine Angaben zu Umsatz und Ertrag im elektronischen Bundesanzeiger finden, werden solche Erfolge daher nicht immer entsprechend gewürdigt. Sofern die aktuelle Auftragslage auf weitere Umsatz- und Ertragszuwächse schließen lässt, lohnt es sich auch darüber zu berichten.

Ausgesuchte Geschäftspartner nennen

Ein ganz wichtiges Beurteilungskriterium ist das Zahlungsverhalten des Unternehmens. Zögert es fällige Zahlungen hinaus, muss es vielleicht sogar von den Lieferanten gemahnt werden, verschlechtert sich der so genannte Bonitätsindex (Beurteilung der Kreditwürdigkeit mittels einer Note) rapide.

Nennen Sie von sich aus die Kontaktdaten ausgewählter Lieferanten. Damit steigen die Chancen, dass auch die Geschäftspartner befragt

werden, zu denen eine problemlose Geschäftsbeziehung besteht.

Ein Tipp am Rande:

Als Unternehmer lohnt es sich, die private SCHUFA im Blick zu behalten und aufzupassen, dass dort keine negativen Informationen vermerkt sind. So manches unternehmerische Vorhaben ist schon an der negativen SCHUFA-Auskunft eines Unternehmers gescheitert.



AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- _Versorgen Sie Auskunfteien jährlich mit aktuellen Zahlen und Informationen.
- _Fordern Sie jährlich von den Auskunfteien die aktuellen Auskünfte über Ihr Unternehmen an.
- _Bestehen Sie darauf, dass unzutreffende Informationen unverzüglich korrigiert werden.



TIPP 4

DIE DREI DÜMMSTEN FEHLER VERMEIDEN

Oft sind es doch die Kleinigkeiten, die uns letztendlich um den Erfolg bringen. Und nicht selten passieren sie unbewusst und unbeabsichtigt. Umso wichtiger ist es, sie sich vor den Verhandlungen wieder ins Gedächtnis zu rufen.

Fehler 1: Unangemessenes Auftreten

In vielen Ratgebern für Bankverhandlungen wird dazu aufgefordert, selbstbewusst und nicht als Bittsteller aufzutreten. Das ist absolut richtig. Allerdings scheint hin und wieder selbstbewusstes mit arrogantem Verhalten verwechselt zu werden. Nach dem Motto: "Die haben von meinem Geschäft sowieso keine Ahnung..., und über den Kredit entscheiden doch ganz andere".

Richtig ist, dass die Kundenbetreuer den Kredit nicht alleine genehmigen können, wohl aber können sie ihn von vornherein ablehnen.

Fehler 2: Schlampige Unterlagen

Damit meine ich Unterlagen, die aus der Buchhaltung oder vom Steuerberater ungeprüft und unkommentiert direkt an die Bank gegeben werden.

Grundsätzlich sollten Sie immer genau wissen, was in den Unterlagen steht, die Sie weitergeben. Nur so können Sie Rückfragen souverän beantworten. Außerdem muss sichergestellt sein, dass die Unterlagen fehlerfrei sind und das tatsächliche Bild der aktuellen Unternehmenssituation zeigen.

Gerade bei den üblichen BWAs ist das nicht der Fall. In der Buchführung werden standartmäßig keine Abgrenzungen, Lagerbestandsänderungen oder unfertige Leistungen gebucht. Größere Projekte, die sich über mehrere Monate hinziehen, werden so erst bei Abschluss als Umsatz gebucht. Die dabei anfallenden Kosten aber laufend. Damit werden unterjährig vielleicht Verluste ausgewiesen, obwohl das Unternehmen in Wirklichkeit erfolgreich arbeitet.

Aber auch in den Jahresabschlüssen verstecken sich mitunter Vorgänge, die zu einer falschen Einschätzung der tatsächlichen Unternehmenssituation führen können. Mussten beispielsweise Sonderzahlungen geleistet werden? Wurde die Produktpalette geändert? Wurde in die Entwicklung zukunftsfähiger Produkte investiert, was bisher nur Kosten verursacht hat? Diese Umstände können momentan die Ertragslage des Unternehmens schwächen, machen es aber fit für die Zukunft. Solche Situationen werden von der Bank durchaus positiv beurteilt - sofern die Entscheider davon erfahren.

Fehler 3: Vertuschen und beschönigen

Die Versuchung ist verständlicherweise groß, der Bank nichts von heraufziehenden Problemen zu sagen und stattdessen zu versuchen, vorher noch schnell einen Kredit zu bekommen. Auf kurze Sicht mag das vielleicht klappen aber langfristig wird dadurch die Vertrauensbasis zerstört. Auch vor zu optimistischen Planrechnungen kann ich nur warnen. Zeigt sich, dass die tatsächliche Entwicklung deutlich schlechter verläuft als in den Planungen angenommen, müssen dafür plausible Erklärungen geliefert werden.



AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- _ Nur wenn Sie die Kundenbetreuung auf Ihrer Seite haben, klappt es auch mit dem Kredit.
- _ Alle Unterlagen, die an die Bank gehen, müssen fehlerfrei sein und die tatsächliche Unternehmenssituation widerspiegeln.
- _ Spielen Sie mit offenen Karten! Vertuschen und beschönigen wird schnell durchschaut.



MIT ÜBERZEUGENDEN UNTERLAGEN PUNKTEN

Wenn Sie neue Mitarbeiter einstellen, beurteilen Sie diese vermutlich im erstmal anhand deren Unterlagen. Viele scheitern bereits in der ersten Bewerbungsrunde. Ähnlich verhält es sich bei Kreditverhandlungen. Können Sie mit Ihren Unterlagen nicht überzeugen, kommt es gar nicht erst zu weiteren Kreditgesprächen.

Welche Unterlagen sind einzureichen?

Der Nachweis, dass in der Vergangenheit Geld verdient wurde, reicht schon lange nicht mehr. Neben den Jahresabschlüssen der vergangenen drei Jahre und der aktuellen Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) samt Summen- und Saldenlisten erwarten Banken detaillierte Umsatz- und Erlösplanungen für die nächsten 12 bis 36 Monate. Vervollständigen Sie Ihre Planrechnungen mit einer Liquiditätsplanung und der Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit (Nachweis, dass Zins und Tilgung rechtzeitig und vollständig bezahlt werden können). Auch die Tragfähigkeit jeder Investition sollte durch

entsprechende Rentabilitätsrechnungen nachgewiesen werden.

Bringen Sie überzeugende Argumente FÜR einen Kredit!

Entscheidungsträger bei Banken unterliegen strengen Vorschriften und müssen ihre Entscheidungen internen und externen Prüfern rechtfertigen können. Sie erhöhen Ihre Chancen auf eine Kreditgenehmigung, indem Sie den Kreditentscheidern überzeugende Argumente für eine Kreditbewilligung schriftlich an die Hand geben. Erläutern Sie Ihr Geschäftsmodell – wie und womit verdienen Sie Ihr Geld - und zeigen Sie auf, welche Chancen sich daraus für die Zukunft ergeben.

Nehmen Sie Vorbehalte und scheinbare Schwachpunkte vorweg.

Schwachpunkte müssen keine Minuspunkte sein. Ein Umsatz- oder Ertragsrückgang führt nicht automatisch zur Kreditablehnung. Wichtig: Versuchen sie NIE etwas zu vertuschen oder zu beschönigen, sondern begründen Sie logisch und zeigen Sie Lösungen auf: Wurde die Produktpalette geändert? Wurde in die Entwicklung zukunftsfähiger Produkte investiert? Muss-

ten neue Mitarbeiter eingearbeitet werden? Diese Umstände können momentan die Ertragslage des Unternehmens schwächen, machen es aber fit für die Zukunft. Solche Situationen werden durchaus positiv beurteilt. Allerdings müssen die Entscheider davon erfahren. Aus den üblichen Unterlagen geht das nicht hervor.

TIPP 5

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- _ Erläutern Sie Besonderheiten in den Jahresabschlüssen wie beispielsweise außergewöhnliche Belastungen und weisen Sie gegebenenfalls auf bestehende Rangrücktrittserklärungen für Gesellschafterdarlehen hin.
- _ Zeigen Sie an konkreten Sachverhalten auf, warum Ihr Unternehmen fit für die Zukunft und damit kreditwürdig ist.
- _ Gehen Sie von vornherein auf mögliche Schwachpunkte Ihres Unternehmens ein und zeigen Sie Lösungsmöglichkeiten auf.



BEZIEHUNGSSTÖRUNGEN ERKENNEN UND BESEITIGEN

Beziehungen enden selten abrupt und ohne Vorwarnung. Das gilt auch für die Bankbeziehung. Vielmehr gibt es sichere Anzeichen für eine nahende Krise. Je früher Sie die Anzeichen erkennen und je sicherer Sie diese interpretieren können, desto größer sind die Chancen, einen ernsthaften Konflikt zu vermeiden.

Hier sollten Sie hellhörig werden:

Die Ratingnote verschlechtert sich

Banken überprüfen regelmäßig die Kreditwürdigkeit ihrer Kunden. Verschlechtert sich das Ratingergebnis gegenüber dem Vorjahr, ist das für die Bank ein Alarmzeichen. Meist sind schlechte Bilanzzahlen, eine dürftige Informationspolitik oder unzuverlässige Kontoführung dafür verantwortlich. In diesem Zusammenhang ganz wichtig: Überziehen Sie Ihre Kreditlinie NIE - nicht mal für einen Tag und um einen 1 €. Ungenehmigte Überbeziehungen führen zwangsläufig zu einer Herabstufung der Ratingnote.

Verlassen Sie sich nicht darauf, dass die Bank Sie über die Veränderung der Ratingnote informiert, sondern suchen Sie von sich aus das Gespräch. Fragen Sie nach, aufgrund welcher Faktoren das Ratingergebnis zu Stande gekommen ist. Manche Negativpunkte wie mangelnde Transparenz und schlechte Informationspolitik lassen sich schnell beheben.

Die Kreditzinsen sind zu hoch

Hohe Zinssätze sind immer ein Anzeichen für schlechte Ratingeinstufung. Seit Basel II muss seitens der Bank umso mehr Eigenkapital eingesetzt werden, je schlechter das Ratingergebnis des Kreditnehmers ausfällt. Deshalb zeigen Banken auch wenig Kompromissbereitschaft zur Zinssenkung. Erst wenn sich das Ratingergebnis verbessert, gibt es wieder Verhandlungsspielraum.

Forderung nach zusätzlichen Sicherheiten

Sicherheiten sollen das höhere Risiko aus einem schlechten Rating abfedern. Banken beurteilen den Wert der Sicherheiten prinzipiell unter Notverwertungsgesichtspunkten und bewerten sie meist deutlich unter dem Marktwert. Schraubt die Bank die Anforderungen an die Sicherheiten

aber extrem nach oben, ist das ein Zeichen, dass sie den Kreditnehmer loswerden will.

Eine notwendige Linienerhöhung wird verweigert

Gerade wenn die Geschäfte gut laufen und der Umsatz steigt, steigt auch der Kapitalbedarf. In der Hektik des Tagesgeschäfts wird dann gerne vergessen, sich rechtzeitig um eine Kreditlinienerhöhung zu kümmern. Müssen dringend Rechnungen bezahlt werden und die Kreditlinie ist voll ausgeschöpft, womöglich gar schon überzogen, ist der richtige Zeitpunkt für die Gespräche verpasst. Besser ist es, rechtzeitig aktuelle Planungen vorzulegen, aus denen der erhöhte Kapitalbedarf ersichtlich ist. Ist die Bank auch dann nicht bereit, das Wachstum zu begleiten, sollte man sich schleunigst nach einem anderen/weiteren Finanzierungspartner umsehen.

Wechsel in der Kundenbetreuung

Wechselnde Ansprechpartner sind nicht immer ein Krisenzeichen sondern können auch mit einem Strategiewechsel innerhalb der Bank zusammen hängen. Schätzt die Bank das Kreditengagement aber als problematisch ein, wird

es üblicherweise in eine Spezialabteilung übergeben, wo Spezialisten den Kredit intensiv überwachen. Ab diesem Zeitpunkt gibt es für den Kreditnehmer so gut wie keinen Verhandlungsspielraum mehr. Hier hilft nur, die Vorgaben strikt einzuhalten und die Bank zu wechseln, sobald es die wirtschaftlichen Verhältnisse wieder zulassen.



AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Halten Sie engen Kontakt zu Ihrer finanzierenden Bank und informieren Sie offen und zeitnah. Spätestens bei folgenden Anzeichen sollten Sie das Gespräch suchen:

- _ Die Ratingnote verschlechtert sich.
- _ Die Kreditzinsen liegen deutlich über dem aktuellen Marktniveau.
- _ Es werden zusätzliche Sicherheiten gefordert.
- _ Eine notwendige Linienerhöhung wird verweigert.



RECHTZEITIG NACH ALTERNATIVEN UMSCHAUEN

Bankkredite sind gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen nach wie vor die wichtigste Finanzierungsquelle. Wird ausschließlich über Kredite finanziert, stößt das Unternehmen insbesondere in Wachstumsphasen schnell an seine Grenzen. Da heißt es, sich rechtzeitig nach Finanzierungsalternativen umsehen.

Leasen statt kaufen

Wird die neue Maschine geleast statt gekauft, ist die Leasinggesellschaft Eigentümerin der Maschine und nicht das Unternehmen. Die unterschiedlichen Auswirkungen auf die Bilanzstruktur verdeutlicht folgendes Beispiel:

1. Kauf der Maschine mit Kreditfinanzierung:

	Aktiva		Aktiva
Neue Maschine	500 T€	Eigenkapital	600 T€
Sonst. Anlagevermögen	1.750 T€	Langfristige Kredite	500 T€
Umlaufvermögen	950 T€	Sonst. Verbindlichkeiten	2.100 T€
Aktiva gesamt	3.200 T€	Aktiva gesamt	3.200 T€

Die Eigenkapitalquote beträgt in diesem Fall:	$\frac{600 \text{ T€} \times 100 \%}{3.200 \text{ T€}}$	=18,75 %
---	---	----------

2. Maschinen-Leasing:

	Aktiva		Aktiva
Sonst. Anlagevermögen	1.750 T€	Eigenkapital	600 T€
Umlaufvermögen	950 T€	Sonst. Verbindlichkeiten	2.100 T€
Aktiva gesamt	2.700 T€	Aktiva gesamt	2.700 T€

Die Eigenkapitalquote beträgt in diesem Fall:	$\frac{600 \text{ T€} \times 100 \%}{2.700 \text{ T€}}$	=22,2 %
---	---	---------

Während beim Kauf mit Kreditfinanzierung die Eigenkapitalquote im Beispiel knapp 19 % beträgt, verbessert sie sich beim Leasing auf über 22 %. Zudem sind Leasingfinanzierungen oft einfacher zu bekommen als Bankkredite, denn sie fallen nicht unter die Regelungen von [Basel II und III](#).

Sale-and-Lease-back

Bei dieser Sonderform des Leasings verkauft das Unternehmen Vermögensgegenstände zum aktuellen Verkehrswert an eine Leasinggesellschaft und least sie sofort wieder zurück. Damit lässt sich das im Anlagevermögen gebundene Kapital schnell frei setzen, wobei das verkaufte Vermögen sofort weiter genutzt werden kann. Die bilanziellen Effekte sind die gleichen wie beim Leasing.

Für Sale-and-Lease-back -Transaktionen sind prinzipiell alle Vermögenswerte geeignet: Immobilien, Maschinen, Fahrzeuge oder sogar Patente. Gern gesehen sind Unternehmen mit großen, gut gepflegten Maschinenparks. Schwierig wird es bei Spezialmaschinen, für die es keinen Gebrauchtmärkte gibt.

Ein weiterer Vorteil: Anders als beim Bankkredit ist der Wert des Anlagegutes ausschlaggebend und nicht die Kreditwürdigkeit des Unternehmens. Gerade für Unternehmen mit schwacher Ratingeinstufung ist das ein wichtiger Gesichtspunkt.

Allerdings sind die Kosten für diese Finanzierung in der Regel höher als beim Bankkredit.

Factoring

Gerade für wachstumsstarke Unternehmen mit guter Auftragslage aber knapper Liquidität kann Factoring eine interessante Finanzierungsalternative sein. Beim Factoring verkaufen Unternehmen ihre Kundenforderungen an eine Factoringgesellschaft (Factor) und erhalten von dieser in der Regel binnen 48 Stunden nach Rechnungsstellung ihr Geld. In den letzten Jahren sind die Angebote der einzelnen Anbieter deut-

lich flexibler geworden und es lohnt sich auch für mittelständische Unternehmen, sich mit dem Thema Factoring zu beschäftigen.

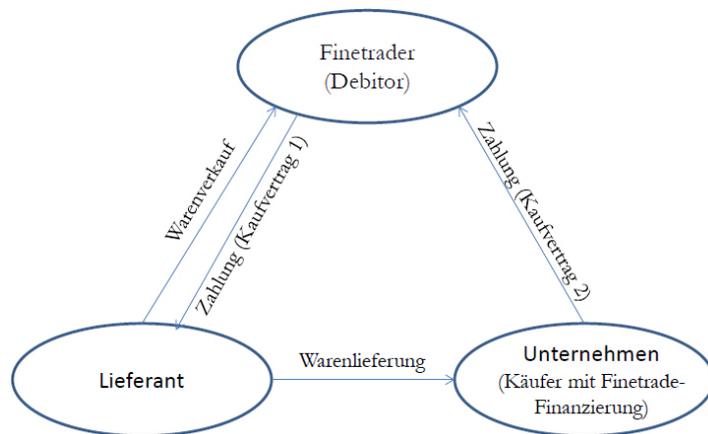
Allerdings sollte man sich die Mühe machen und mehrere Angebote genau vergleichen. Große Unterschiede gibt es bei den Kosten. Aber auch bei anderen Punkten gilt es die Augen offen zu halten. Während einige Factoring-Gesellschaften beispielsweise nur die gesamten Kundenforderungen im Paket ankaufen, ist bei anderen eine Selektion der Forderungen möglich.

In der Regel zahlt der Factor auch nicht sofort den gesamten Forderungsbetrag abzüglich der Kosten aus, sondern behält einen Teil bis zur vollständigen Bezahlung durch die Kunden ein. Die Höhe dieses Anteils kann von Angebot zu Angebot deutlich variieren.

Finetrading

Im Gegensatz zu Leasing und Factoring ist Finetrading eine relativ neue Finanzierungsalternative. Dabei kauft der Finetrader als eine Art Zwischenhändler die Waren im Namen des beauftragenden Unternehmens aber auf eigene

Rechnung ein. Nach Lieferung der Ware an das Unternehmen bezahlt der Finetrader die Rechnung innerhalb der Skontofrist direkt an den Verkäufer. Das Unternehmen selbst erhält ein Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen. Das verbessert die Liquidität des Unternehmens und verbessert stärkt gleichzeitig die Verhandlungsposition beim Lieferanten, da dieser seine Rechnung zuverlässig und schnell bezahlt bekommt.



Finetrading eignet sich in erster Linie zur Zwischenfinanzierung von Umlaufvermögen, also (Handels-) Waren und Material. Finanzierungen sind gewöhnlich schon ab 50.000 € möglich. Damit kann Finetrading auch für kleine Unternehmen eine interessante Ergänzung sein. Al-

lerdings sind die Kosten gewöhnlich höher als beim Bankkredit.

Mezzanine-Finanzierungen

Mezzanine-Kapital ist eine Mischform von Eigen- und Fremdkapital. Das Unternehmen erhält wirtschaftliches Eigenkapital, ohne dass der Kapitalgeber Stimm- und Einflussrechte wie die echten Gesellschafter bekommt. Mezzanine-Kapital kann in Form von Genussrechten, stillen Beteiligungen oder in Form von nachrangigen Darlehen gegeben werden.

Damit sie in der Ratingbeurteilung als eigenkapitalähnliche Mittel eingestuft werden können, müssen sie folgende Voraussetzungen erfüllen

- Das Kapital muss dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen – als Mindestlaufzeit werden 7 Jahre gefordert.
- Rangrücktritt nach den Forderungen aller anderen Gläubiger (Fremdkapitalgeber)
- Es werden keine Sicherheiten gestellt

Mezzanine-Kapitalgeber sind beispielsweise die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer. Für Bayern ist das die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH. Über die KfW (Förderbank des Bundes) gibt es für Gründer und junge Unternehmen (max. 3 Jahre) Darlehen mit Eigenkapitalcharakter.

Private Mezzanine-Fonds

Aktuell tauchen vermehrt private Mezzanine-Fonds am Markt auf. Anlagegesellschaften sammeln Gelder von privaten und institutionellen Anlegern ein, um sie vorwiegend in mittelständischen Unternehmen zu investieren. Eine spezielle Form sind die Crowdfunding-Plattformen. Im vergangenen Jahr wurden darüber einige Finanzierungen in Millionenhöhe abgewickelt. Seitdem ist diese Finanzierungsform durchaus auch für gestandene Unternehmen interessant, sofern sie sich nicht scheuen, ihren Finanzierungsbedarf öffentlich zu machen und darüber hinaus von der Publicity, die ein Crowdfunding mit sich bringt, profitieren. Einige dieser Plattformen bieten aber auch an, das Geld nicht öffentlich sondern diskreter bei ausgewählten Anlegern einzusammeln.

TIPP 7

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Nützliche Webseiten zu den vorgestellten Finanzierungsalternativen:

- _ Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen
<http://bdl.leasingverband.de>
- _ Deutsches Factoring-Portal:
<http://www.deutsches-factoring-portal.de>
- _ Beispiele für Finetrading-Finanziers
<http://www.wcf-finetrading.de/>
<http://www.dft-ag.de/>
- _ Liste der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer
[http://2wid.net/liste.beteiligungsgesellschaften /kt10683](http://2wid.net/liste.beteiligungsgesellschaften/kt10683)
- _ Mittelständischer Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
<http://www.bvkap.de>
- _ Übersicht über Crowdfunding- und Crowdfunding-Plattformen
<http://www.crowdfunding.de/plattformen>
- _ Beispiele für Private Kreditfonds, die mittelständische Unternehmen finanzieren:
<http://www.willburger-schluchter.de;>
<http://www.rantumcapital.de>

WER BIN ICH?

Elfriede Hübner

Diplom-Kauffrau (Univ.), Rating-Analystin (FH)

Die erste Hälfte meines bisherigen Berufslebens habe ich bei Banken mit der Einschätzung von Risiken aus Unternehmenskrediten verbracht – die andere mit der Beratung von Unternehmen zu allen Fragen der optimalen Finanzierung.

Mit diesen beiden Positionen treffen völlig unterschiedliche Interessen aufeinander. Auf der einen Seite die kritische Sicht der Analystin, die Kreditausfälle unbedingt vermeiden will, auf der anderen Seite die Unternehmerin, die Kredite möglichst ohne Umstände und zu fairen Konditionen möchte.

Damit ist es zu meiner Leidenschaft geworden, Banktresore zu knacken. ☺

Der Code dazu ist für jedes Unternehmen individuell festgelegt, aber der Weg dorthin folgt klaren Regeln.

Meine sieben besten Tipps, wie Sie den Code für Ihr Unternehmen entschlüsseln, finden Sie in diesem E-Book.

Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg bei den Kreditverhandlungen.

Elfriede Hübner



KONTAKT

Telefon	09187 – 95 67 310
Email	huebner@kreditexpertin.de
Internet	www.kreditexpertin.de