

Finanzierung, Förderung | Rentabilität und Liquidität

Gründerdialog 03/2024



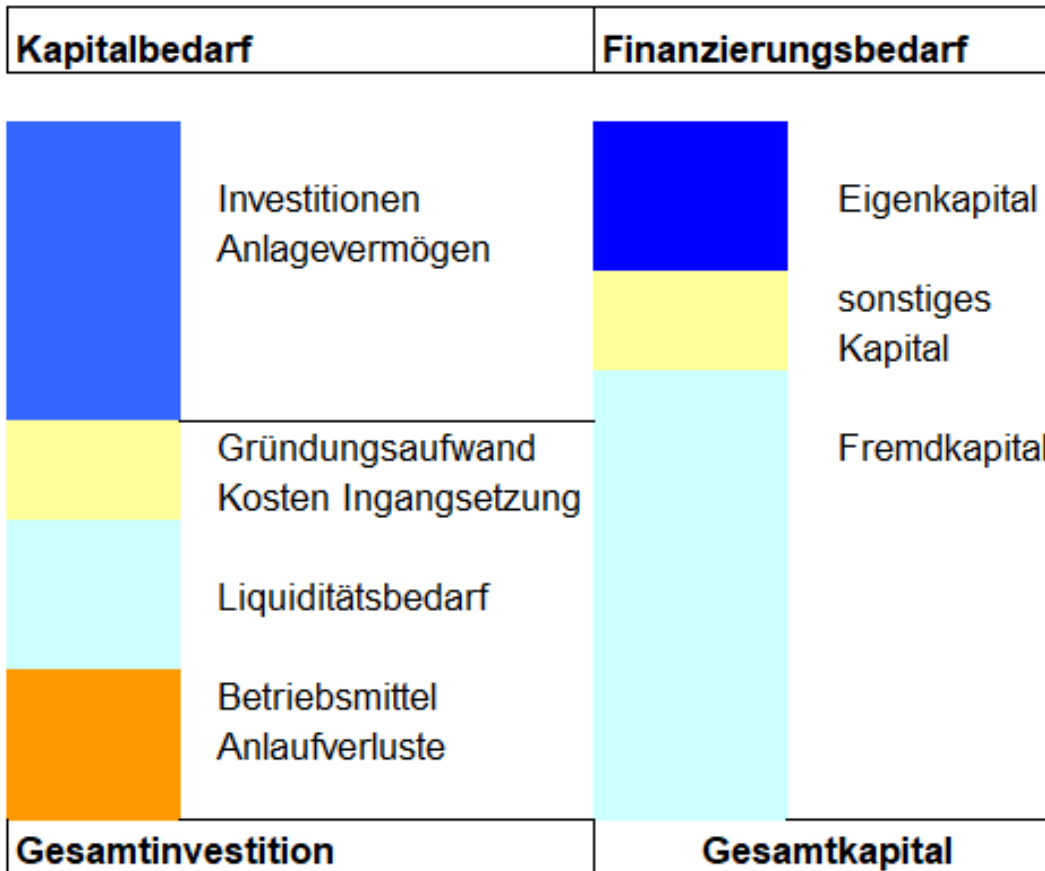
Referent: Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer, Business Consulting Partner | Bad Homburg, Frankfurt



Wie stelle ich Liquidität und Finanzierung für meine Existenzgründung oder mein Unternehmen sicher?

- Junge Unternehmen/Gründer/Startups
- Unternehmen im Wachstum/Expansion
- Betrachtung unterjähriger/mehrjähriger Liquiditätsverläufe
- Grundsätzlich gilt: Liquidität vor Rentabilität
- Reserven/Rücklagendotierung, Finanzplanung





Goldene Bilanzregel/Bankregel

Langfristig langfristig,
kurzfristig kurzfristig
finanzieren, d.h.

$$EK / AV \sim 1^*$$

Eigenkapitalquote

$$EK/GK \sim 20\%-30\%^*$$

* In der Gründungsphase kaum
erzielbar und kann je nach
Branche, Unternehmensalter etc.
abweichen



Eigenkapital als zentrales Finanzierungskriterium

Verfügbares Eigenkapital ist ein wichtiges „Überlebenselixier“ für jedes Unternehmen, abgesehen davon, dass die Banken und Sparkassen für die meisten Kredite einen bestimmten Anteil an Eigenkapital erwarten.

! **Eigenkapital gibt Sicherheit**

Je mehr Eigenkapital, desto besser: Es verringert die Gefahr von Liquiditätsproblemen, die schon bei kleineren Abweichungen von den Plandaten auftreten können (z. B. durch Vorfinanzierung von Aufträgen, geringere Umsätze bei der Markteinführung, Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben usw.).

! **Eigenkapital macht unabhängig**

Nur wer über ausreichend Eigenkapital verfügt, kann schnell und flexibel auf erneuten Finanzierungsbedarf (z. B. Investition bei Marktänderung) reagieren.

! **Eigenkapital verbessert Rating**

Wer eigene Mittel riskiert, kann allgemein erwarten, dass er andere von seinem Vorhaben leichter überzeugen und zur Kreditvergabe bewegen kann. Außerdem dient der Anteil eigener Mittel den Banken als ein wichtiges Kriterium bei der Bonitätsbeurteilung im Ratingverfahren.



Fremdkapital-Bankkredit

Wer als Gründer/Unternehmer mehr Kapital benötigt, als er selbst zur Verfügung hat, wird sich in der Regel Geld leihen. Banken und Sparkassen vergeben für diesen Zweck Kredite. Solche Kredite werden je nach ihrer Laufzeit in kurz-, mittel- oder langfristig unterschieden.

I Kurzfristige Kredite (bis zwölf Monate Laufzeit)

Kontokorrentkredit: Dabei handelt es sich um einen Kredit für Ihr Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Der Kontokorrentkredit dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel: beispielsweise, um eine fällige Rechnung fristgerecht zu bezahlen.

I Mittelfristige/langfristige Kredite (ab zwölf Monate Laufzeit)

Investitionskredit: Der Investitionskredit dient zur Finanzierung von Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fuhrpark usw. Die Laufzeit des Kredits ist vor allem abhängig von der Kreditsumme und der Höhe der Raten, die Sie bezahlen können oder wollen. Gerade in der Anfangsphase kann es sinnvoll sein, die Tilgung eines Darlehens möglichst lange zu strecken.

I Sicherheiten und Bürgschaften

Banken oder Sparkassen vergeben nur dann Kredite, wenn sie sicher sind, das geliehene Geld auch zurückzubekommen. Bankübliche Sicherheiten werden verlangt.



Fremdkapital-Alternativen

Crowdfunding

- Per Crowdfunding können viele Geldgeber für ein Finanzierungsvorhaben gefunden werden.
- Zentrale Rolle spielen dabei Crowdfunding-Plattformen, auf der Geschäftsideen präsentiert und um finanzielle Unterstützung geworben wird.
- Potenzielle Geldgeber wählen die Projekte oder Gründungsvorhaben aus, die sie für unterstützenswert halten.
- Kommt das erforderliche Kapital zusammen, so erheben die Crowdfunding-Plattformen von den Empfängern eine Gebühr. Aber auch die Kapitalgeber erhalten eine Vergütung.

Leasing

- Unter Liquiditätsaspekten kann es sinnvoll sein, Investitionsgüter nicht zu kaufen.
- Nur Nutzung und Service werden bezahlt, nicht die Anschaffung teurer Geräte oder Fahrzeuge.
- Aber: Leasing-Geber verlangen in der Regel zwei Jahresabschlüsse!

Factoring

- Jedes Unternehmen besitzt Forderungen in Form von Warenlieferungen oder Dienstleistungen gegen seine Kunden.
- Das Prinzip des Factorings besteht darin, dass das Unternehmen diese Forderungen an ein sogenanntes Factoringinstitut verkauft.
- Somit erhält das Unternehmen eine sofortige Liquidität.



Welche Fördertöpfe und Angebote sind aktuell interessant?

KfW Mittelstandsbank:

- ERP-Kapital für Gründung (z.Zt. ausgesetzt)
- ERP-Gründerkredit - StartGeld



Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen

- GuW Hessen (ERP)
- Hessen-Mikrodarlehen



Bürgschaftsbank Hessen



Bundesagentur für Arbeit



RKW Hessen

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)



Förderdarlehen – Allgemeine Bedingungen

Anträge auf öffentliche Darlehen sind an die folgenden Bedingungen gebunden:

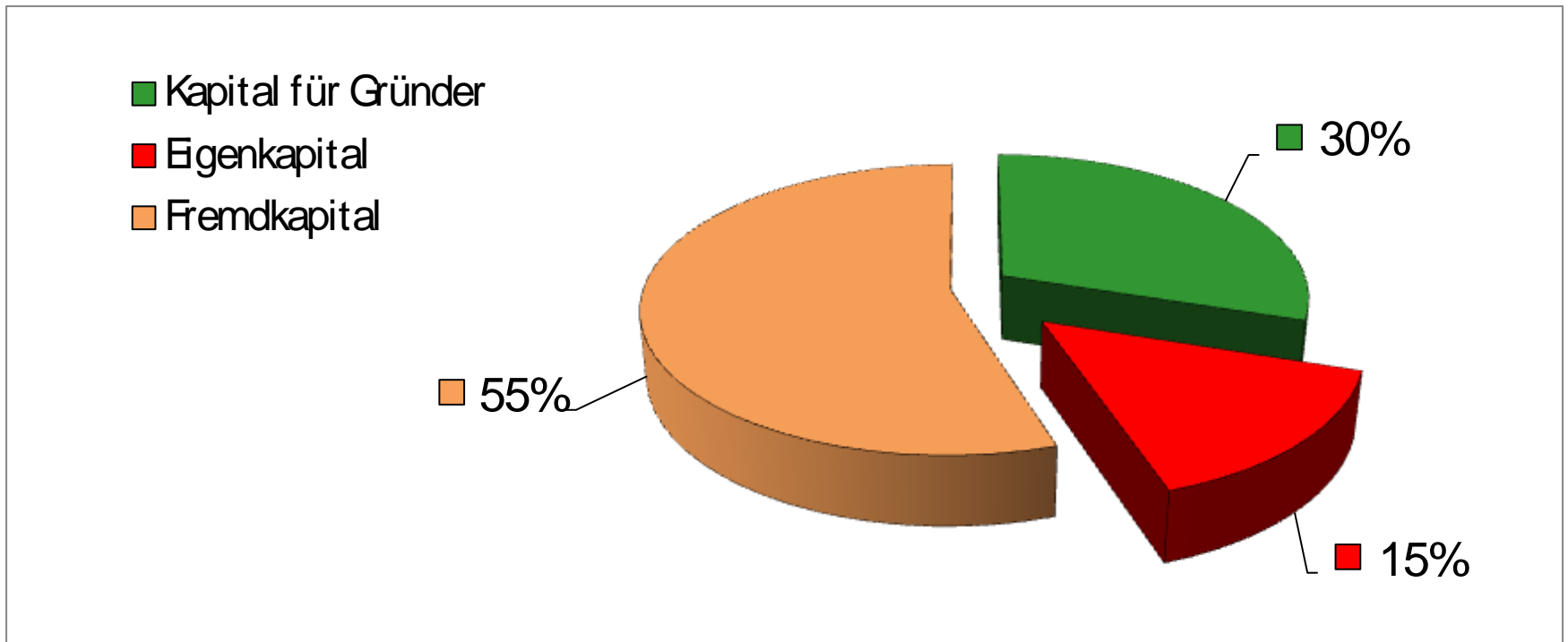
- Die Anträge sind über eine Hausbank einzureichen (Ausnahme: Hessen-Mikrodarlehen);
- Die Anträge müssen immer vor Beginn des Vorhabens gestellt werden;
- Nachfinanzierungen und Umschuldungen werden im Normalfall nicht gefördert;
- Selbständigkeit = Haupterwerb (Ausnahme: ERP-Gründerkredit StartGeld, ERP-Förderkredit KMU, Hessen-Mikrodarlehen und Hessen-MikroCrowd)
- Es besteht kein Rechtsanspruch auf die Kredite oder Zuschüsse;
- Die öffentlichen Mittel sind banküblich zu besichern (Ausnahme: Hessen-Mikrodarlehen).

Förderkredite vergeben die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI Bank).

Die Kredite sind über eine Hausbank zu beantragen. Hierin liegt ein erhebliches Problem. Die Banken verdienen nicht unbedingt einträglich an der Durchleitung geförderter Kredite. Erschwerend bedeuten solche Programme einen erheblichen Verwaltungsaufwand für die Bank.



Finanzierungsmix



ERP-KAPITAL FÜR GRÜNDUNG

(WIEDERAUFNAHME ENDE 1. QUARTAL 2024)



Wofür?

- Gründung eines Unternehmens oder einer freiberuflichen Existenz
- tätige Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen
- Übernahme eines Unternehmens
- Festigung einer Existenz (Wachstumsinvestitionen) innerhalb von 3 Jahren nach Gründung.

Höchstbetrag: 0,5 Mio. €

Zinssatz: min. 0,40 % p.a. (1. – 3. Jahr), 2,82 % p.a. (ab 4. Jahr) (unabhängig von Sicherheiten- und Risikobeurteilung)

Laufzeit: 15 Jahre, davon tilgungsfrei 7 Jahre, danach vierteljährliche Tilgung außerplanmäßige Tilgung gegen Vorfälligkeitsentschädigung

Auszahlung: 100 %

Besicherung: Persönliche Haftung des Antragstellers, ggfs. Mithaftung Ehepartner
Fachliche Stellungnahme einer unabhängigen, kompetenten Institution.



Referent: Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer, Business Consulting Partner | Bad Homburg, Frankfurt



ERP-Förderkredit – KMU



Wofür?

- Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten sowie höchstens 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder 43 Mio. Euro Bilanzsumme – einschließlich: Einzelunternehmer/innen und Freiberufler/innen sowie Gründer/innen und Nachfolger/innen
- Auch Nebenerwerbsgründung, wenn sie mittelfristig zum Haupterwerb wird
- Erweiterungs- und Festigungsinvestitionen

Höchstbetrag:

25 Mio. Euro für Investitionen oder Betriebsmittel

Laufzeit:

bis zu 20 Jahren Zeit für die Rückzahlung, höchstens 3 Jahre tilgungsfrei

Zinssatz:

Ratingabhängig. Es gibt 9 Preisklassen

Auszahlung:

100 %

Besicherung:

banküblich. Ab dem 3. Jahr 50%ige Haftungsfreistellung (Programm 366) möglich.

eff. Zins 5,21 % bis 12,02 %

Gültig ab: 20.02.2024

Referent: Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer, Business Consulting Partner | Bad Homburg, Frankfurt





ERP-Gründerkredit - StartGeld

Wofür?

- Gründung, Übernahme oder Beteiligung an einer gewerblichen oder freiberuflichen Existenz, innerhalb der ersten 5 Jahre nach Gründung.
- Auch Nebenerwerbsgründung, wenn er mittelfristig zum Haupterwerb wird
- Erweiterungs- und Festigungsinvestitionen

Höchstbetrag:

125.000 Euro für Investitionen / Anschaffungen
max. 50.000 Euro für Betriebsmittelfinanzierung / Kosten

Laufzeit:

wahlweise 5 Jahre oder 10 Jahre mit 1 bis 2 tilgungsfreien Jahren

Zinssatz:

Fix für die gesamte Laufzeit (unabhängig von Sicherheiten- und Risikobeurteilung).

Auszahlung:

100 %

Besicherung:

banküblich. 80 prozentige Haftungsfreistellung für die Hausbank

eff. Zins 4,21 % bzw. 4,25 %
Gültig ab: 20.02.2024



Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Hessen (ERP)



Wofür?

- Antragsberechtigt sind alle Existenzgründer, freiberuflich Tätige sowie kleine und mittlere Unternehmen im Sinne der EU-Definition. Gefördert werden auch Gründungen im Nebenerwerb sowie Genossenschaften und gewerbliche Sozialunternehmen (jeweils mit Gewinnerzielungsabsicht).
- Investitionen, Betriebsmittel und Material- und Warenlager

Höchstbetrag:

Der Darlehenshöchstbetrag beträgt pro Vorhaben 1 Million Euro mit einem Finanzierungsanteil 100 %

Laufzeiten:

2, 5, 10 und 20 Jahre mit bis zu drei tilgungsfreien Jahren, wobei Darlehenslaufzeiten von mehr als 10 Jahren Gründende und jungen Unternehmen, die weniger als 5 Jahre am Markt aktiv sind, vorbehalten sind.

Zinssatz:

Fester Zinssatz für die Laufzeit nach risikogerechtem Zinssystem (9 Preisklassen).

Auszahlung:

100 %

Besicherung:

banküblich

eff. Zins 3,09 % bis 10,19 %

Gültig ab: 20.02.2024



SONDERFORMEN

- Fehlende Sicherheit? Ausfallbürgschaft durch Bürgschaftsbank Hessen. Die Bürgschaftsbank Hessen kann eine Ausfallbürgschaft gegenüber der finanzierenden Bank bis zu 80 % der Kreditsumme gewähren.

Mit dem Angebot **Bürgschaft ohne Bank „BoB“** wendet sich die Bürgschaftsbank speziell an Existenzgründer mit einem Fremdkapitalbedarf (von insgesamt) zwischen 50 T€ und 450 T€

- **Hessen-Mikrodarlehen**, für Kredite mit maximalem Kreditvolumen 35.000 Euro, das Mindestkreditvolumen beträgt 3.000 Euro. Das Hessen-Mikrodarlehen darf zweimal je Gründungs- bzw. Festigungsvorhaben gewährt werden.
- **Hessen Mikrocrowd**. Vor einer Finanzierung des Vorhabens wird dieses auf der Crowdfundingplattform der Startnext Crowdfunding GmbH angelegt und präsentiert. Sobald die Summe des 1. Fundingziels (in Höhe von mindestens 5.000 Euro) erreicht wurde **und** durch Startnext ausgezahlt wurde, wird auch das Hessen-Mikrodarlehen zwischen 3.000 und 35.000 Euro ausgezahlt.



Welche Aufgaben stehen beim Start und später im laufenden Betrieb an?

- Zeitnahe Beobachtung (Check) der aktuellen und geplanten Geldflüsse (Cash flow) -> Liquiditätsplan
- Vergleich geplanter Ein-/Auszahlungen mit den tatsächlich eingetretenen Werten. Abweichung?
- Kundenfeedback einholen, gibt es Hinweise zur Verbesserung des Produktes/Dienstleistung?
- Werbemittel und Marketing effizient gestaltet?
- Gibt es Spielraum für Preiserhöhungen?



Wie kann man souverän seine Bankgespräche führen?

- Alle Unterlagen vor dem Bankgespräch zusenden (Businessplan, Rentabilitäts-/Liquiditäts-/Kapitalbedarfsplan und Übersicht persönliche Lebenshaltungskosten) + weitere im Nachgang
- Wenn möglich persönlichen Gesprächspartner ermitteln
- Meist werden die Unterlagen als (unterschiedenes) PDF gewünscht
- Eigene Geschäftsidee oder Vorhaben überzeugend präsentieren
- Wenn möglich Muster/Bilder des Produktes mit zum Bankgespräch nehmen
- Auf konkrete Fragen (z.B. Stresstest) vorbereiten (was ist, wenn...)
- Ein freundliches Bankgespräch ist noch keine Zusage! Die Prüfung Ihres Vorhabens geschieht „im Hinterzimmer“
- Idealerweise mehrere Banken parallel ansprechen



ÖFFENTLICHE ZUSCHÜSSE UND FÖRDERUNGEN

1. Gründungszuschuss der ArbAg: Mindestens 1 Tag arbeitslos.
Mindestanspruch
ALG I länger als 150 Tage. Mindesttätigkeit: 15 Std./Woche.
Grundförderung: in Höhe der bisherigen ALG I Förderung zusätzlich 300 EUR Monatspauschale für 6 Monate. Bewilligung liegt im Ermessen der Agentur für Arbeit
2. RKW (Landesprogramm) Existenzgründungsberatung für
Gründungsinteressierte mit Wohnsitz bzw. geplanten
Unternehmensstandort in Hessen, Zuschuss 540 €, Eigenanteil 180 € pro
Tag (=75% Förderung)
3. BAFA (Bundesprogramm): Für Unternehmen, die rechtlich selbstständig und
im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe am Markt
tätig sind. Förderung 50% bis max. 1.750 €
4. Zahlreiche weitere spezielle Fördermöglichkeiten des Landes im Rahmen
von Design, Digitalisierung, Nachfolge etc. (insges. Europaweit ca. 3000
Programme!)



Ihr Referent: Thomas Lattenmayer

- Kfm. Ausbildung im Groß- u. Außenhandel (IHK), Bankkaufmann (IHK)
- BWL Studium Universität Mannheim (Bank, Finanzierung, Steuern)
- versch. Positionen in der internat. Finanzindustrie, London, New York, Wien
- Gründung v. Business Consulting Partner, Frankfurter Beraterteam für Startups und junge Unternehmer/innen im Rhein-Main Gebiet
- > 15 Jahre Beratungspraxis von Startups/Gründern und Unternehmen vieler Branchen, pers. Schwerpunkte: Strategie, Finanzierung, Marketing
- Zertifizierter Berater für Gründungsberatungen mit finanziellen Zuschüssen des Landes (**RKW**-Vorgründungszuschüsse) und der EU, des Bundes (**BAFA** für Jungunternehmen)



Referent: Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer, Business Consulting Partner | Bad Homburg, Frankfurt



Ich wünsche Ihnen alles Gute und viel Erfolg für Ihr Vorhaben!



BUSINESS CONSULTING PARTNER UNTERNEHMENSBERATUNG

Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer
Eschenheimer Anlage 26
60318 Frankfurt

info@business-consulting-partner.de

Tel. 069 / 3486 7425
Mobil 0179 / 2134758



Über **15 Jahre Erfahrung** in der
geförderten Existenzgründungsberatung
in Frankfurt und im Rhein-Main Gebiet

Gratis Online Termin?



Referent: Dipl. Kfm. Thomas Lattenmayer, Business Consulting Partner | Bad Homburg, Frankfurt

