

Ohne Moos nichts los

Fit für die Unternehmensfinanzierung
und das Bankgespräch



Industrie- und Handelskammer
Dresden



Industrie- und Handelskammer
Dresden

Unternehmensnachfolge

Irgendwann wird er für jedes Unternehmen ein Thema:

Der Wechsel in der unternehmerischen Verantwortung.

Die Unternehmensnachfolge ist für beide Seiten ein einschneidender Schritt. Der Übergeber gibt sein Unternehmen, sein Lebenswerk, aus der Hand. Spiegelbildlich tritt der Nachfolger mit der Übernahme in einen neuen Lebensabschnitt ein.

*Gute Vorbereitung ist
der Schlüssel zum Erfolg!*



Foto: ccvision.de

www.dresden.ihk.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	2
Grundlagen der finanziellen Führung eines Unternehmens	3
Aufgaben und Ziele finanzieller Führung	3
Finanzplanung	5
Finanzierungsplanung	8
Finanzierungsregeln	9
Die Bank als wichtiger Geschäftspartner	10
Wovon hängt meine Kreditfähigkeit ab?	10
Welche Sicherheiten brauche ich?	11
Was ist das Ratingverfahren?.....	12
Welche Unterlagen muss ich vor dem Kreditgespräch einreichen?	14
Kann ich durch Förderprogramme meine Kreditkonditionen verbessern?	16
„Goldene Regeln“ für ein erfolgreiches Kreditgespräch	17
Tipps zum Umgang mit Kreditzusage oder Kreditabsage.....	18
Checkliste für Ihr Kreditgespräch.....	19
Finanzierungs-Glossar	20

Vorwort

Finanzielle Handlungs- und Wettbewerbsfähigkeit sind zu unverzichtbaren Eigenschaften eines krisenfesten Unternehmens geworden. Mehr als die Hälfte aller deutschen Unternehmen hält Fragen der Unternehmensfinanzierung für die wichtigste anstehende Aufgabe. Auf lange Sicht bleibt dabei der Bankkredit gerade für kleinere Unternehmen das zentrale Finanzierungsinstrument.

Die Bedingungen für die Unternehmensfinanzierung haben sich aber deutlich verändert. Kreditverluste haben Kreditinstitute zu einer Änderung des Risikomanagements veranlasst. Die Folge: Immer mehr mittelständische Unternehmen klagen über Finanzierungsprobleme. Selbst für Unternehmen mit langjährigen unproblematischen Bankverbindungen wird es zunehmend schwieriger, den Finanzierungsbedarf bei den Hausbanken gedeckt zu erhalten.

In diesem Umfeld gewinnen belastbare Beziehungen mittelständischer Unternehmer zu ihren Banken an Bedeutung. Kunde und Bank müssen als Finanzierungspartner gemeinsam langfristig an der Finanzierungssicherheit des einzelnen Unternehmens arbeiten.

Unternehmen, die sich mit der gebührenden Ernsthaftigkeit mit Fragen der Unternehmensfinanzierung beschäftigen, haben die Möglichkeit ihre wirtschaftliche Situation zu verbessern, beispielsweise durch eine positive Veränderung der Ertragskraft.

Die vorliegende Broschüre stellt einen Leitfaden durch den Prozess der Unternehmensfinanzierung dar und soll Ihnen helfen, sich optimal auf das Bankgespräch vorzubereiten.

Für Ihr Finanzierungsanliegen wünschen wir Ihnen viel Erfolg!

Bei Ihrem Finanzierungsvorhaben unterstützen Sie gern:

Hauptgeschäftsstelle Dresden

Ute Zesewitz | ☎ 0351 2802-147 | zesewitz.ute@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Bautzen

Ronald Lampel | ☎ 03591 3513-03 | lampel.ronald@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Kamenz

Susann Cerny | ☎ 03578 3741-12 | cerny.susann@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Görlitz

Frank Großmann | ☎ 03581 4212-21 | grossmann.frank@dresden.ihk.de

Regionalbüro Riesa

Heike Hofmann | ☎ 03525 5140-31 | hofmann.heike@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Zittau

Thomas Tamme | ☎ 03583 5022-31 | tamme.thomas@dresden.ihk.de

Grundlagen der finanziellen Führung eines Unternehmens

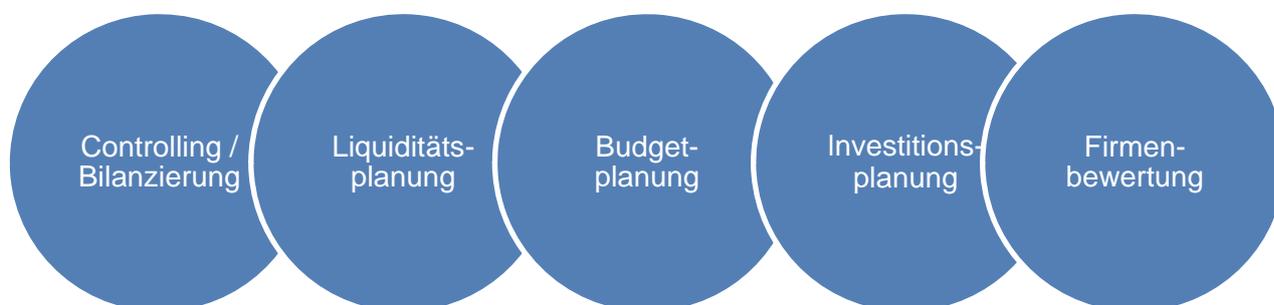
Vom Umgang mit dem Thema "Finanzierung" hängt das Wohl und Wehe jedes Unternehmens ab, denn „Geld“ ist für ein Unternehmen die Luft zum Atmen. Es wird zwingend benötigt, um den laufenden Verpflichtungen des Unternehmens nachzukommen.

Mitarbeiter erwarten die pünktliche Bezahlung ihrer Gehälter, Lieferanten wollen ihre Rechnungen fristgerecht beglichen haben, Kreditgeber erwarten die Zahlung von Zins und Tilgung des zur Verfügung gestellten Geldes. Auch für Investitionen benötigen Sie eine ausreichende Finanzierung. Neue Maschinen werden angeschafft um die Produktivität zu erhöhen und um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wer wachsen will, muss auch in die Erschließung neuer Märkte investieren.

Wer zu wenig Geld hat, muss sich welches beschaffen. Wer etwas übrig hat, will es so investieren, dass es möglichst viele Früchte trägt. Dabei geht es vor allem um eine stimmige Finanzplanung: die Auswahl der richtigen Finanzierungsarten zur Liquiditätssicherung und für Investitionen sowie das strategisch richtige Verhalten beim Bankgespräch.

Aufgaben und Ziele finanzieller Führung

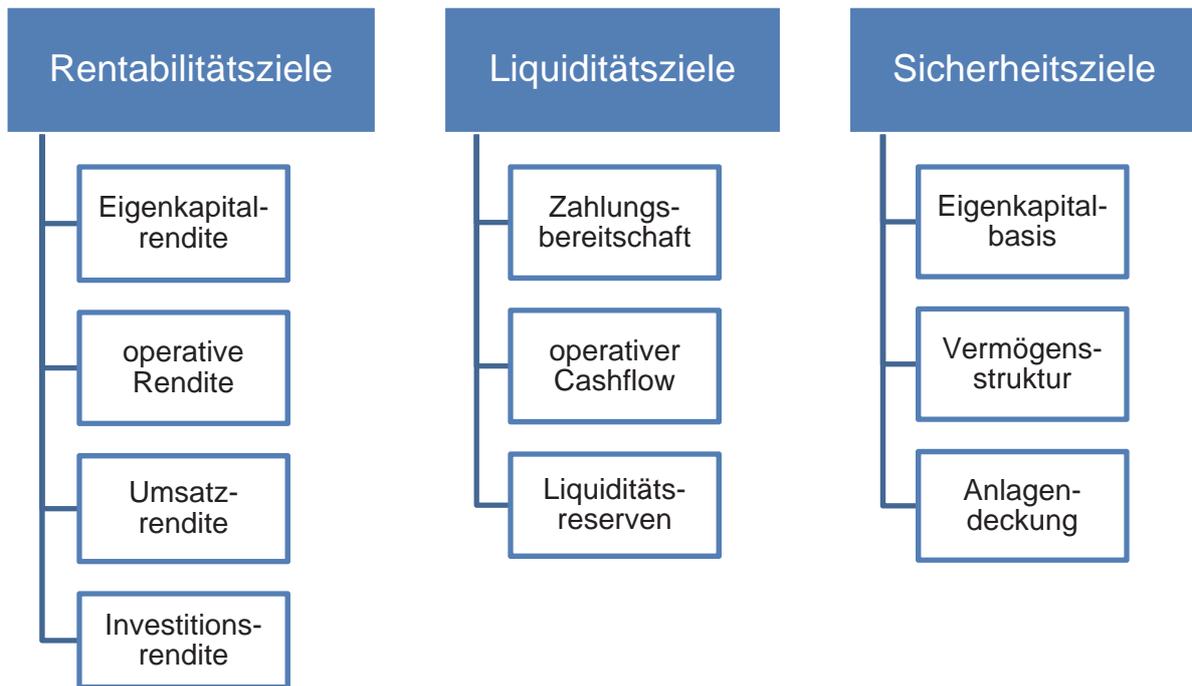
Zu den umfangreichsten Aufgaben der finanziellen Führung in der Praxis können gezählt werden:



Grundlage dafür bildet das interne und externe Rechnungswesen.

Die Finanzierungsziele einer Unternehmung stellen die zentralen Prinzipien des Finanzmanagements eines Unternehmens dar. Die übergeordneten Ziele sind dabei die Sicherung und Stärkung der Existenzfähigkeit sowie der Ertrags- und Finanzkraft. Sie umfassen dabei insbesondere die Rentabilität, Liquidität und Sicherheit, wobei deren Wertigkeit zum Teil im konkurrierenden Verhältnis zueinander stehen.

Finanzierungsziele bezüglich der drei Bereiche können z. B. sein:



Für die Existenz und das Überleben von Unternehmen ist die Sicherstellung der Zahlungsbereitschaft Grundvoraussetzung. Die Verfügbarkeit von Liquidität ist Grundlage für Investitionen, für die Rückzahlung von Krediten und für die Überbrückung bei Ausfällen.

Im Laufe eines Unternehmenslebenszyklus können sich die Finanzierungsaufgaben ganz unterschiedlich darstellen:

Startphase	<ul style="list-style-type: none"> •Konzept & Strategie •Investitionen, Anlaufkosten & Markteintritt
Wachstumsphase	<ul style="list-style-type: none"> •Investitionen & Innovationen •Betriebsmittel & Marktzugang
Stagnation / Krise	<ul style="list-style-type: none"> •Betriebsmittel •Sanierung / Konsolidierung
Restart-Phase	<ul style="list-style-type: none"> •Betriebsmittel •Investitionen

Finanzplanung

Die Finanzplanung ist ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensplanung. Einerseits ist sie ein nicht wegzudenkendes Instrument zur finanziellen Steuerung des Unternehmens sowie zur frühzeitigen Erkennung drohender Finanzierungs- und Liquiditätsengpässe. Andererseits verlangen heute auch die Fremdkapitalgeber (z. B. die Banken) vor einem möglichen Engagement ausführliche Unterlagen zur finanziellen Situation des Unternehmens und zu dessen zukünftiger Entwicklung.

Die Finanzplanung lässt sich in drei Teilbereiche aufteilen:

Kapitalbedarfsplanung

- Der erste Schritt ist die Ermittlung des voraussichtlichen **Kapitalbedarfs für anstehende Investitionen** bzw. die Unternehmensgründung. Inhalte sind anfängliche, einmalige Ausgaben z. B. für Aufwendungen des betrieblichen **Anlagevermögens** oder Ausgaben für **Umlaufvermögen**.

Liquiditätsplanung

- Damit Sie wissen, ob Sie **JEDERZEIT** über **genügend liquide („flüssige“)** **Mittel** verfügen können, müssen Sie einen Liquiditätsplan erstellen. Er stellt detailliert alle Einnahmen (**Einzahlungen**) und Ausgaben (**Auszahlungen**) gegenüber. Zeigt sich dort ein Fehlbetrag, so wird man versuchen, diese Deckungslücke durch Mobilisierung von Reserven oder durch Finanzierungsmaßnahmen zu überbrücken.

Umsatz- und Ertragsvorschau

- Der dritte Baustein ist die Umsatz- und Ertragsvorschau. Sie dient der **Ermittlung des voraussichtlichen Gewinns**. Im Gegensatz zur Liquiditätsplanung wird hier nicht nach Ein- und Auszahlungen, sondern nach Aufwendungen und Erträgen unterschieden. Sie enthält auch Posten, die keinerlei Zahlungswirksamkeit entfalten und in der Liquiditätsplanung fehlen z. B. Abschreibungen.

In allen Fällen gilt es den Bedarf möglichst exakt zu berechnen. Nicht ausfinanzierte Investitionsvorhaben und Liquiditätslücken beschränken Sie in Ihren Geschäftsaktivitäten.

Kapitalbedarfsplan

	in Euro
Grundstück, Gebäude incl. Nebenkosten	
Bau- und Umbaukosten	
Maschinen, Geräte, Einrichtungen	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	
Fuhrpark	
Patente, Lizenzen, Firmenwert bei Geschäftsübernahmen	
= Summe des Anlagevermögens	
Material- und Warenlager	
Hilfs- und Betriebsstoffe	
Betriebskosten, Fremdleistungen	
= Summe des Umlaufvermögens	
Sonstige	
Gesamtbetrag der Kapitalbedarfsplanung	

Liquiditätsplan

Periode	1. Monat	Folgemonate
Finanzmittelbestand Periodenanfang		
Einzahlungen		
Umsatzerlöse		
Vorsteuer		
Sonstige Einzahlungen aus Darlehen		
Summe Einzahlungen		
Auszahlungen		
Materialaufwand		
Personalaufwand		
Mietaufwand/Raumkosten		
Sonstiger betrieblicher Aufwand		
Zinsen / Tilgung		
Investitionen		
Umsatzsteuer		
Privatentnahme		
Summe Auszahlungen		
Saldo Einzahlungen ./ Auszahlungen		
Finanzmittelbestand Periodenende		

Umsatz- und Ertragsvorschau

	Plan Jahr ...	Plan Jahr ...	Plan Jahr ...
Umsatz (netto)			
- Wareneinsatz			
= Rohertrag I			
- Personalkosten/Sozialaufwand			
davon Geschäftsführer-/Gesellschaftergehalt			
= Rohertrag II			
- sonstige Kosten (netto):			
- Miete/Pacht/Nebenkosten			
- Steuern/Versicherungen/Beiträge			
- Marketing, Werbung			
- Reisekosten/Bewirtung			
- Verpackungsmaterial			
- Fahrzeug-, Reisekosten			
- Reparaturen/Instandhaltungen			
- Büromaterial, Porto/Telefon			
- etc.			
= erweiterter Cash Flow			
- Zinsen			
= Cash Flow			
- AfA (Abschreibung)			
- Sonder AfA			
= Betriebsergebnis			

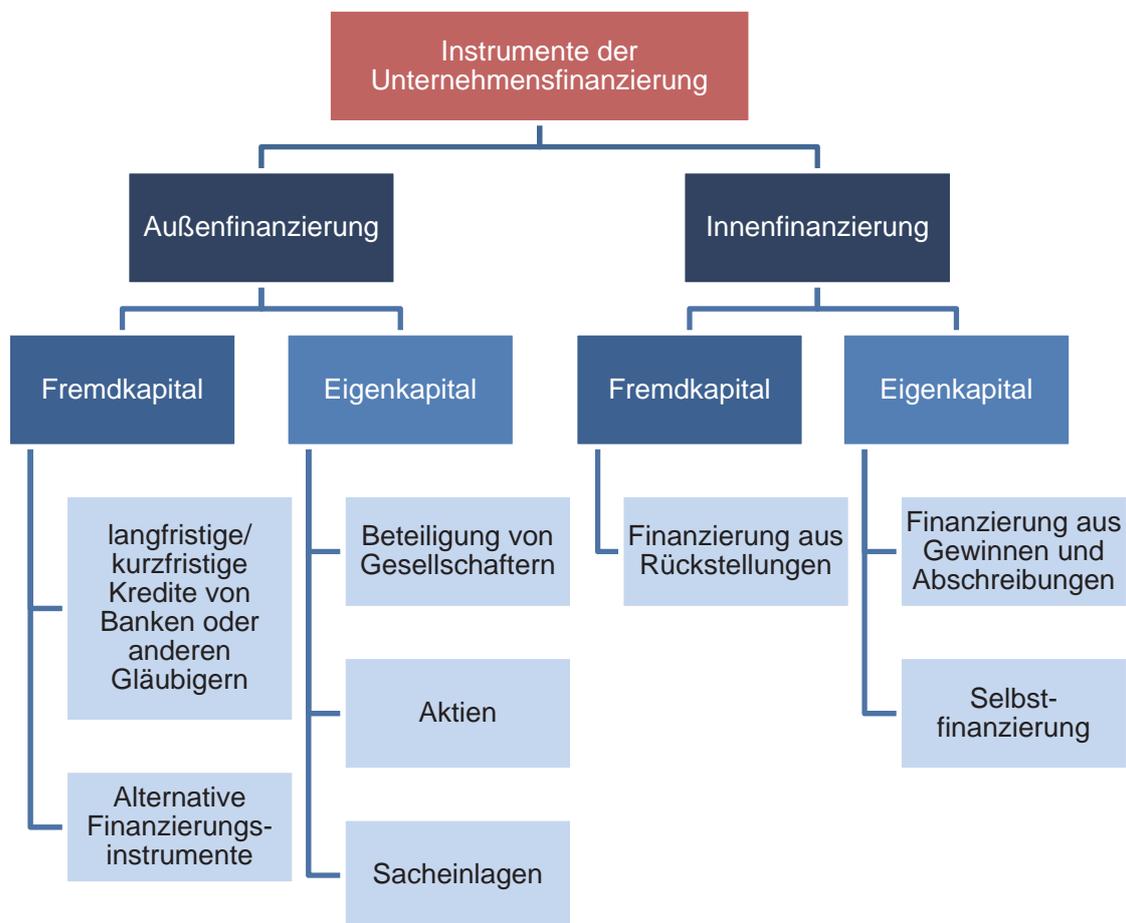
Finanzierungsplanung

Nachdem Sie den langfristigen Kapitalbedarf der Investition (Gründung) kennen und wissen, welche Liquiditätsreserven Sie benötigen, müssen Sie deren Finanzierung planen. Finanzierung ist dabei Suche und Auswahl der Finanzierungspartner.

Dem Unternehmen steht eine breite Palette an Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung. Zum einen kommen eigene Mittel in Frage, zum anderen aber auch verschiedene Formen des Fremdkapitals.

Finanzierungskonzepte zu optimieren ist daher nicht immer einfach. Nicht jede Finanzierungsquelle begleitet jede Art von Vorhaben und einige Finanzierungsbausteine können nicht kombiniert werden. Auch kann ein Unternehmen teuer oder preiswert finanziert werden.

Grundsätzlich ist zwischen zwei Finanzierungsformen zu unterscheiden: der Innen- und der Außenfinanzierung. Bei der Außenfinanzierung werden dem Unternehmen Finanzmittel von extern zugeführt.



Als reine Innenfinanzierung bezeichnet man den Vorgang, wenn sich ein Unternehmen aus erwirtschafteten Gewinnen der Vergangenheit bedient. Es erfolgt keine Zuführung des benötigten Kapitals von außen, sondern bisher im Unternehmen gebundenes Kapital wird in freie verfügbare liquide Mittel umgewandelt.

- Finanzierung aus Umsatzerlösen (einbehaltene Gewinne - **Gewinnthesaurierung**)
- Finanzierung aus sonstigen Kapitalfreisetzungen (Rationalisierung, Verkauf von Vermögenswerten, Auflösung von Rückstellungen)

Wenn die Erlöse aus Abschreibungen, Rationalisierungen und Verkauf entstehen, bezeichnet man diese Finanzierungform auch als **Eigenfinanzierung**.

Finanzierungsregeln

Die Finanzierungsquellen sollten so ausgewählt werden, dass der erforderliche Kapitalbedarf gedeckt werden kann, der zu erwartende Kapitaldienst leistbar ist und sie der Unternehmensstruktur entsprechen. Je nach Höhe Ihres geplanten Kapitalbedarfs und der zur Verfügung stehenden Mittel können Sie Eigenkapital und Fremdkapital kombinieren.

Für die richtige Finanzierung eines Unternehmens gibt es einige Grundsätze, die als Faustregeln für Finanzierungsentscheidungen der Unternehmungen angesehen werden. Mit Hilfe der Finanzierungsregeln soll der Finanzbedarf mit geeigneten Finanzierungsinstrumenten gedeckt werden.

Goldene Bilanzregel - Finanzieren Sie das Anlagevermögen sowie das dauernd gebundene Umlaufvermögen durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital. Das restliche Umlaufvermögen können Sie mit kurzfristigem Fremdkapital (z. B. Kontokorrentkredit) finanzieren.

Goldene Finanzierungsregel - Die Tilgungsdauer des aufgenommenen Kapitals muss sich mit der Lebensdauer der Kapitalanlage (Anlagevermögen) decken.

Das heißt:

- für langfristige Kapitalbindung - langfristiges Geld
- für kurzfristige Kapitalbindung - kurzfristiges Geld

Das Fremdkapital sollte durch das Eigenkapital gedeckt sein. Man spricht vom „**idealen**“ **Verhältnis zwischen Eigenkapital und Fremdkapital**. In der Praxis ist jedoch häufig mehr Fremdkapital in einem Unternehmen als Eigenkapital.

Die Stärkung der Eigenkapitalbasis verbessert die Bonität des Unternehmens, unter anderem durch geringere Kapitalkosten, da aufgrund des Eigenkapitalcharakters belastende Zins- und Tilgungszahlungen entfallen. Eine gute Eigenkapitalbasis sichert die notwendige Liquidität und kann die erstmalige Aufnahme von Fremdkapital unterstützen.

Die Bank als wichtiger Geschäftspartner

Die Bank oder Sparkasse gehört noch immer zu den wichtigsten Geschäftspartnern eines Unternehmers. Der Zahlungsverkehr mit Lieferanten und Kunden, die Kreditaufnahme und die Beantragung von öffentlichen Fördermitteln werden über die Hausbank des Unternehmens abgewickelt. Umso wichtiger ist es, sich bereits in der Gründungsphase nach einem geeigneten Kreditinstitut umzusehen, das zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche passt.

Die aktuelle Geschäftspolitik der Bank spielt eine wichtige Rolle. Während die eine Bank gezielt Existenzgründer mit kleinen Vorhaben ansprechen möchte, unterstützt die andere Bank eher gestandene Unternehmer. Bei einer überwiegend international ausgerichteten Geschäftstätigkeit Ihres Unternehmens bedarf es einer über die Landesgrenzen hinaus agierenden Bank. Sie sollten daher vorab herausfinden, ob Sie mit Ihrem Vorhaben tatsächlich auch zu dem angesprochenen Kundenkreis gehören.

Grundlage der späteren Geschäftsbeziehung ist immer gegenseitiges Vertrauen. Bringen Sie von sich aus alle wichtigen Informationen vor, die Einfluss auf die Kreditentscheidung haben könnten. Hierzu ist es hilfreich, sich aktiv in die Rolle der Bank hineinzusetzen. Das Ziel eines Kreditgesprächs mit Ihrer Bank sollte neben der Bewilligung der Mittel auch immer die Gestaltung einer erfolgreichen, offenen und langfristigen Finanzierungsbeziehung sein.

Wovon hängt meine Kreditfähigkeit ab?

Im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung analysiert eine Bank, ob Ihr Unternehmen, Ihr Vorhaben und Sie die Gewähr für eine ordnungsgemäße Rückzahlung und die Erfüllung der Verbindlichkeiten bieten (Kapitaldienstfähigkeit). Sie überzeugen, wenn Sie die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens kennen, Entwicklungen erklären und Gestaltungsmöglichkeiten aufzeigen können. Deshalb müssen Sie das Leitbild, die Kernkompetenzen sowie die strategischen Ziele und Maßnahmen Ihres Unternehmens jederzeit darstellen können. Auch die Kenntnis der eigenen finanziellen Grenzen gehört dazu. Hierfür ist unter anderem entscheidend, dass keine überzogenen Unternehmergehälter entnommen werden.

Die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse Ihres Unternehmens steht im Zentrum der Kreditprüfung. Dazu zieht die Bank bei bestehenden Unternehmen den Jahresabschluss heran und betrachtet das Rechnungs- und Finanzwesen. Doch nicht nur die Vergangenheit, sondern besonders die zukünftige erwartete Geschäftsentwicklung ist entscheidend. Schließlich ist es für die Bank nicht nur relevant, ob Ihr Unternehmen bisher in der Lage war Verbindlichkeiten zu begleichen, sondern ob es auch zukünftig hierzu in der Lage sein wird.

Die künftige Fähigkeit eines Kreditnehmers seinen Kredit bedienen zu können, nennt man Bonität. Bonität und Sicherheiten ergeben zusammen das Risiko eines Kredites für die Bank, das sowohl für die Kreditentscheidung an sich als auch für die Konditionen ausschlaggebend ist. Geringere Sicherheiten können somit – zumindest in gewissem Umfang – durch eine gute Bonität kompensiert werden und umgekehrt. Dies bedeutet aber auch, dass Sie bei gleichbleibender Absicherung in eine bessere Risikoklasse kommen und dadurch eher bessere Konditionen durchsetzen können. Auch Ihre privaten wirtschaftlichen Verhältnisse sind bei der Kreditvergabe relevant, da sie ebenfalls Ihre künftige Kapitaldienstfähigkeit beeinflus-

sen. Wichtige Erkenntnisse liefert die Analyse Ihrer bisherigen Geschäftsbeziehungen, Ihres Zahlungsverhaltens und Ihres Kontokorrentkontos. Rücklastschriften oder die Nichteinhaltung von Zahlungsverpflichtungen können KO-Kriterien für die Kreditvergabe sein.

Zur Kreditwürdigkeitsprüfung gehört außerdem die Analyse Ihrer Branche, der Entwicklungschancen und -risiken, des Absatzmarkts, der Konjunktur, der unmittelbaren Wettbewerber und Ihrer Wettbewerbsvorteile. Diese Faktoren sind für die Bank deshalb von hoher Bedeutung, da von ihnen das Erfolgspotential Ihres Unternehmens sowie Ihre Kapitaldienstfähigkeit abhängen.

Schritte zur Beurteilung des Kreditnehmers:



Unter einer Bonitätsbeurteilung versteht man:

- Kreditengagement
- Geschäftsverbindung/Zahlungsweise
- Konto(daten)analyse
- pers. Umfeld, Beurteilung der Managerqualität
- Management-, Betriebs- u. Finanzwirtschaftliche Beurteilung
- Anzeichen für Unternehmensgefährdung
- Branchenanalyse
- Markt/Kundenbeziehungen
- Jahresabschlussanalyse
- Sicherheitenbewertung

Welche Sicherheiten brauche ich?

Vertrauen ist gut – Sicherheiten sind besser!

Die Vergabe von Krediten basiert natürlich nicht nur auf Vertrauen. Eine Bank oder Sparkasse wird Ihnen nur dann ein Darlehen geben, wenn sie sicher ist, dass sie das geliehene Geld von Ihnen zurückbekommen wird. Diese Gewissheit vermitteln Sie durch Ihre fachliche und kaufmännische Qualifikation als Unternehmerpersönlichkeit, ein überzeugendes Konzept, einen nachvollziehbaren Finanzplan und sogenannte bankübliche Sicherheiten.

Sicherheiten sind Garantien für Banken im Falle eines Ausfalls. Dabei übertragen Sie Teile Ihres Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber. Bei Unternehmen mit gutem Rating sind Banken eher bereit auf Sicherheiten zu verzichten als bei Unternehmen mit schlechtem Rating, da hier die Kreditausfallwahrscheinlichkeit höher liegt.

Die Bereitstellung von Sicherheiten fällt Unternehmen oft nicht leicht, bietet jedoch die Chance, die Bank dazu zu bewegen, trotz eines schlechteren Ratings die Kreditbereitstellung zu

Die Bank als wichtiger Geschäftspartner

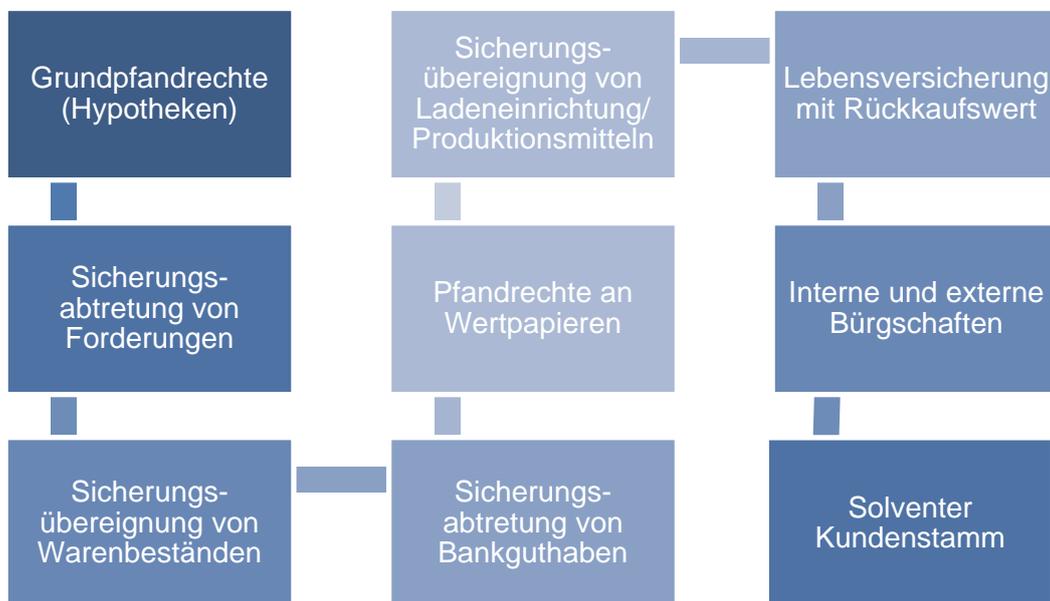
befürworten. Sie sollten sich bereits vor dem Kreditgespräch entschieden haben, welche Sicherheiten Sie zur Verfügung stellen können und wollen.

Es ist also wichtig, sich der Kreditsicherheiten und ihrer Konsequenzen bewusst zu sein und eine entsprechende Sicherheitsstrategie zu verfolgen.

Für Ihre Hausbank sind daher vor allem folgende Fragen wichtig:

- Sind die in Aussicht gestellten Sicherheiten ausreichend?
- Lässt sich die Sicherheit leicht vereinbaren und einfach überwachen?
- Ist die Sicherheit schnell zu verwerten?

Typische Kreditsicherheiten im Mittelstand sind:



Was ist das Ratingverfahren?

Die zunehmenden Anforderungen an Banken bei der Kreditvergabe spiegeln sich in verschärften Anforderungen an den Kreditnehmer wieder. Der Bankberater und die Bank insgesamt sind bei der Kreditvergabe und Risikobewertung an gesetzliche Vorschriften gebunden, deren Einhaltung streng überwacht wird.

Bei den meisten Banken erfolgen Kreditentscheidungen, zumindest ab einer bestimmten Größenordnung, mit einem Rating-Verfahren. Dabei werden die Bonität des Kreditnehmers und die Sicherheiten systematisch bewertet und die Kredite nach ihrem Ausfallrisiko in Risikoklassen eingeteilt, die maßgeblich für die Kreditentscheidung und die Konditionen sind.

Die Bank als wichtiger Geschäftspartner

Auch die Branche, in welcher Ihr Unternehmen tätig ist, und deren Entwicklungsperspektiven tragen zur Kreditentscheidung bei. Jede Bank verfügt über ein individuelles Rating-Verfahren. Lassen Sie sich aus diesem Grund von Ihrem Berater das Rating-Verfahren Ihrer Bank erläutern.

Grundsätzlich lassen sich „harte“ und „weiche“ Faktoren der Beurteilung unterscheiden:



Nach wie vor spielt die persönliche Einschätzung Ihres Beraters eine wichtige Rolle. Er beurteilt Ihre unternehmerischen Eigenschaften, Ihre Entwicklungsmöglichkeiten und Planungsrechnungen. In begründeten Fällen kann er sogar harte Fakten relativieren.

Als bankinterner Prozess verursacht das Rating für den potenziellen Kreditnehmer keine Kosten. Auch nach der Auszahlung des Kreditbetrages wird das Kreditausfallrisiko regelmäßig (mindestens jährlich) geprüft. Hierzu fordert Ihr Kreditinstitut aktuelle Informationen und Zahlen (z. B. Jahresabschluss, Sicherheiten) zur Prüfung an.

Unser Tipp 

**Broschüre „Finanzkommunikation - Wissen und bewerten für den Mittelstand“
docID: D55379 | www.dresden.ihk.de**

Welche Unterlagen muss ich vor dem Kreditgespräch einreichen?

Eine allgemeingültige Antwort auf diese Frage gibt es nicht. Die Anforderungen variieren je nach Bank, Vorhaben und Größe sowie Rechtsform des Unternehmens. Stimmen Sie sich vor dem Kreditgespräch mit Ihrem Kundenberater ab, welche Unterlagen benötigt werden.

Mögliche einzureichende Unterlagen zum Kreditgespräch im Überblick

Unternehmen	<ul style="list-style-type: none">• Businessplan• Handelsregisterauszug• Gesellschaftervertrag
Wirtschaftliche Verhältnisse	<ul style="list-style-type: none">• vergangene Jahresabschlüsse• gegenwärtige wirtschaftliche Situation• zukünftig erwartete Entwicklung
Branche, Markt und Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none">• Branchensituation• Wettbewerbssituation• spezielle Risiken
Management	<ul style="list-style-type: none">• fachliche Qualifikation• praktische Erfahrungen• Nachfolgeregelung
Zahlungsverhalten und Sicherheiten	<ul style="list-style-type: none">• Kapitalbedarfsplan• Aufstellung vorhandener Sicherheiten• Grundbuchauszüge & Wertgutachten

Die beste Vorbereitung auf das Gespräch ist die intensive Arbeit mit dem Konzept bzw. Businessplan.

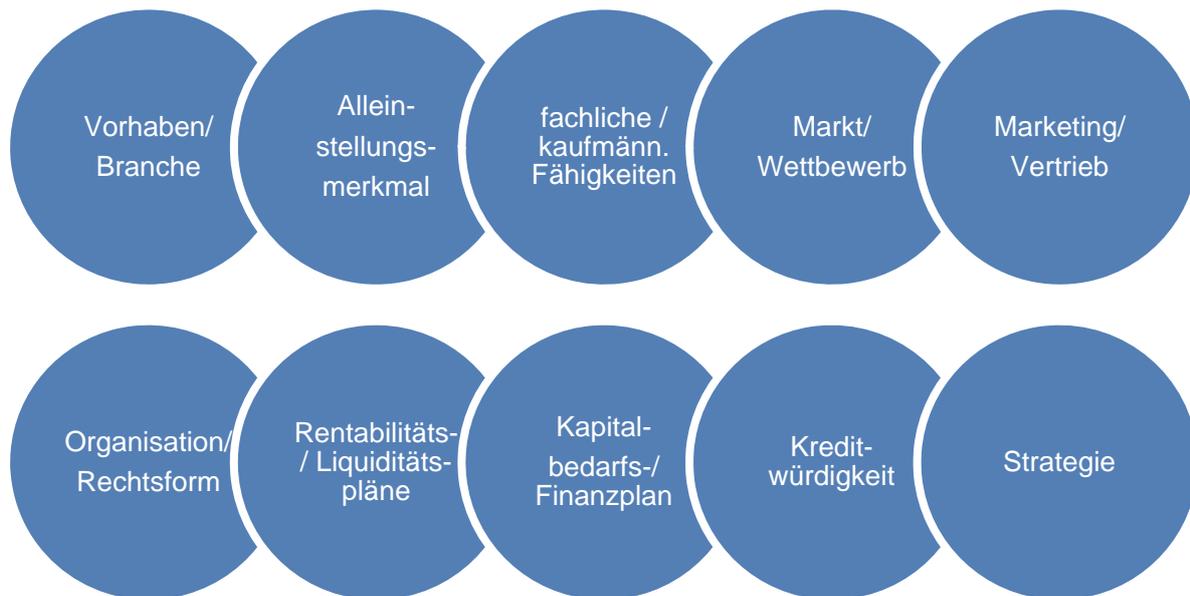
Da Sie nicht wissen, ob Ihr Gesprächspartner, sein Vorgesetzter oder die Zentrale des Kreditinstitutes über Ihren Kreditwunsch entscheidet, ist es sehr wichtig, dass Ihre Unterlagen auch für außenstehende Personen aussagekräftig, realistisch und nachvollziehbar sind.

Die Bank als wichtiger Geschäftspartner

Erstellen Sie eine Kurzfassung Ihres Businessplans, in dem Sie Ihre fachlichen, kaufmännischen und unternehmerischen Fähigkeiten, das Vorhaben, das Angebot, Absatz- und Kundenstruktur, den Wettbewerb und die Marktposition sowie die Rechtsform und eventuell haftende Gesellschafter beschreiben.

Beschäftigen Sie sich nach Fertigstellung des Businessplans nochmals mit allen Aspekten und prüfen Sie, welche Stärken und welche Schwächen vorhanden sind.

Der Businessplan sollte Angaben zu folgenden Punkten enthalten:



Unser Tipp 

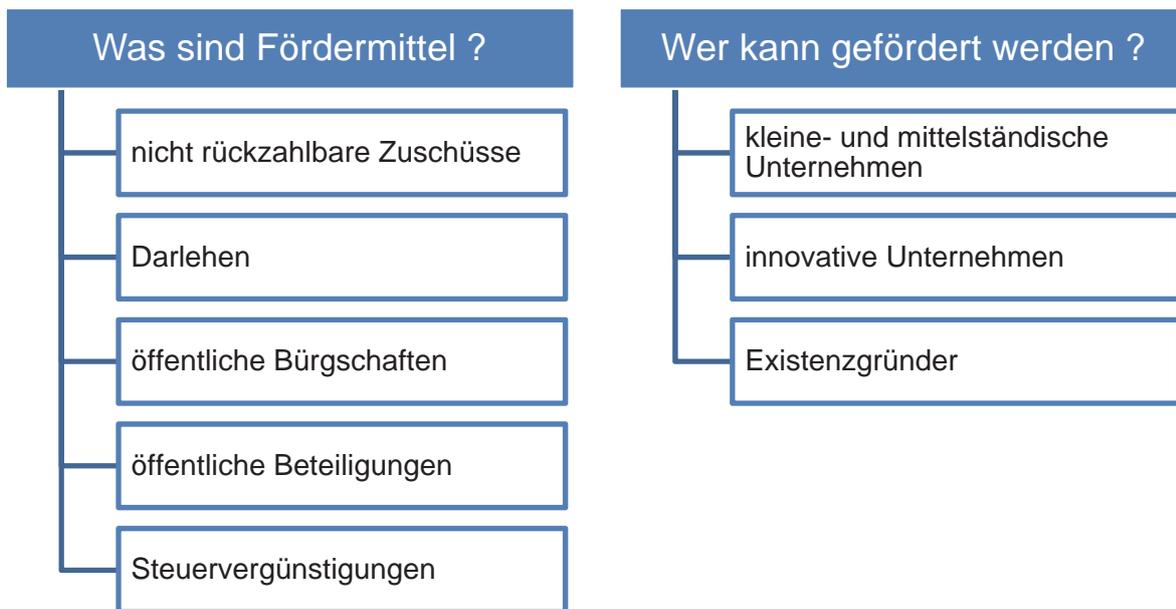
Merkblatt „Wie erstelle ich ein Konzept“

docID: D53130 | www.desden.ihk.de

In jedem Fall sollten Sie wissen, dass die Entscheidungsträger bei Banken und Sparkassen strengen Gesetzes- und Verbandsvorschriften sowie hausinternen Anweisungen unterliegen. Bevor die Bank oder Sparkasse Ihnen einen Kredit bewilligt, muss sie daher so genau wie möglich wissen, welches Risiko sie damit eingeht.

Kann ich durch Förderprogramme meine Kreditkonditionen verbessern?

Gerade kleinen und mittleren Unternehmen wird eine breite Palette von Fördermöglichkeiten geboten. Diese können ein wichtiger Bestandteil eines Finanzierungsangebotes Ihrer Hausbank sein. Durch den Einbau von Förderprogrammen in Ihre Gesamtfinanzierung kann es zu einer Verbesserung der Kreditkonditionen kommen. Bei der Ausgestaltung Ihrer Finanzierung sollten Sie wissen, inwiefern Sie öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen können. Verschaffen Sie sich daher einen Überblick über die bestehenden Förderprogramme, um diese im Kreditgespräch ansprechen zu können. Ein Rechtsanspruch auf Förderung besteht jedoch nicht. Zu beachten ist, dass die Finanzierung dem Konzept folgen muss und nicht umgekehrt.



Insbesondere bei Förderdarlehen gilt das sogenannte Hausbankprinzip, d. h. der Antrag auf Förderung ist über eine Geschäftsbank Ihrer Wahl zu stellen. **Anträge müssen grundsätzlich vor Beginn der Maßnahme gestellt werden.** Bitte beachten Sie in diesem Zusammenhang, dass die Bearbeitung einige Zeit in Anspruch nehmen kann. Informieren Sie sich daher genauestens über die jeweiligen Fördermöglichkeiten und stellen Sie Ihren Fördermittelantrag frühestmöglich. Auch kommt es auf den richtigen „Finanzierungsmix“ zwischen Eigenmitteln, Darlehen und Zuschüssen an.

Nutzen Sie die kostenfreie Finanzierungsberatung der IHK Dresden!

Unser Tipp 

Individuelle Finanzierungsvorschläge mit der safir-Software InvestInform®

Einen Überblick zu den aktuellen Förderprogrammen geben Ihnen auch unsere Broschüren „Zuschuss, Darlehen & Co“ **docID: D54068 | D54262 | D47137 | www.dresden.ihk.de**

Die IHK Dresden erarbeitet gern **individuelle Finanzierungsvorschläge** mithilfe der safir-Software InvestInform®. Dafür sind zunächst Ihre detaillierten Angaben zum Unternehmen, zum Investitionsprojekt, zu den Investitionskosten und vorhandenen Eigenmitteln notwendig.

„Goldene Regeln“ für ein erfolgreiches Kreditgespräch

Initiative ergreifen	<ul style="list-style-type: none">•Die Initiative zu Kreditgesprächen sollte frühzeitig und das Gespräch ohne Zeitdruck erfolgen.
Gründlich vorbereiten	<ul style="list-style-type: none">•Legen Sie Ihre Verhandlungsziele und -strategien fest.•Bereiten Sie aussagekräftige Unterlagen, überzeugende Argumente und Antworten auf mögliche Fragen vor.
Angemessenen Gesprächsrahmen schaffen	<ul style="list-style-type: none">•Vereinbaren Sie stets einen Termin. Erscheinen Sie pünktlich. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für das Gespräch.
Selbstbewusstes Auftreten	<ul style="list-style-type: none">•Sie sind kein Bittsteller, aber bleiben Sie Realist und schaffen Sie Vertrauen.
Verhandeln	<ul style="list-style-type: none">•Wer nicht verhandelt, zeigt sich als schlechter Unternehmer.•Überprüfen Sie das gesamte Konditionenpaket.
Berater hinzuziehen	<ul style="list-style-type: none">•Ein Berater kann das Gespräch unterstützen.•Stimmen Sie die Gesprächsinhalte und -taktik vorher ab.
Einladung zur Betriebsbesichtigung	<ul style="list-style-type: none">•Laden Sie Ihren Betreuer und Entscheidungsträger in Ihren Betrieb ein, aber sorgen Sie für einen angenehmen und ungestörten Gesprächsverlauf.
Protokoll erstellen	<ul style="list-style-type: none">•Halten Sie die wichtigsten Gesprächsergebnisse schriftlich fest und lassen Sie sich diese Ergebnisse bestätigen.
Vergleichsangebot einholen	<ul style="list-style-type: none">•Holen Sie stets Alternativangebote ein.•Bestehen Sie auf ein schriftliches Angebot mit Angabe aller Konditionen (effektiver Jahreszins, erforderliche Sicherheiten)

Tipps zum Umgang mit Kreditzusage oder Kreditabsage

Wie gehe ich mit einer Kreditzusage um?

Bei einer Zusage Ihres Kreditantrages prüft die Bank weiterhin kontinuierlich Ihre Kreditwürdigkeit im Rahmen ihres Risikomanagements. Nutzen Sie diese Möglichkeit, um eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrer Bank aufzubauen, indem Sie eine ausführliche Finanzkommunikation betreiben. Achten Sie auf pünktliche und vollständige Informationsübermittlung. Gehen Sie bei erkennbaren Problemen eigeninitiativ auf Ihre Bank zu und informieren Sie diese zeitnah über unternehmensrelevante Entwicklungen. Es ist anzuraten, mindestens einmal jährlich das persönliche Gespräch mit Ihrem Berater zu suchen. Die Offenheit und Transparenz wirkt sich oftmals positiv auf Folgefinanzierungen aus.

Wie gehe ich mit einer Kreditabsage um?

Ein Gespräch mit Ihrem Bankberater über die Ablehnungsgründe zeigt oftmals eventuelle Schwachstellen Ihres Projektes auf. Nehmen Sie die Kritik an. Die Spannweite kann hier von der Änderung von wenigen Details bis hin zu einer kompletten Hinterfragung Ihres Vorhabens reichen. Es kann aber auch sinnvoll sein, eine andere Bank anzusprechen oder über alternative Finanzierungen wie Leasing oder Factoring nachzudenken.

Checkliste für Ihr Kreditgespräch

Unternehmen	Porträt, Strategie, ggf. Business-Plan	
	Unternehmensorganisation, Organigramm	
	Handelsregisterauszug (bei eingetragenen Unternehmen)	
	Gesellschaftervertrag, Satzung (bei Gesellschaftern)	
	Vertretung, Notfallplan	
Wirtschaftliche Verhältnisse	Qualität von Rechnungswesen und Controlling	
	Vergangenheit: Jahresabschlüsse und Lageberichte der letzten 3 Jahre Ertragslage (Rentabilität, Cashflow-Rate) Vermögenslage (Eigenkapitalquote, Gesamtkapitalumschlag) Finanzlage (Verschuldungsgrad)	
	Gegenwärtige wirtschaftliche Situation Betriebswirtschaftliche Auswertungen der letzten Monate Auftragslisten, Forderungs- und Warenbestand Aufstellung der Verbindlichkeiten	
	Zukünftige erwartete Geschäftsentwicklung Planungsrechnungen für das laufende und die nächsten drei Jahre Finanzierungs- und Liquiditätsplanung	
	Private Vermögensverhältnisse Aufstellung Privatvermögen / private Schulden Auskünfte wie z. B. Schufa, Schuldnerverzeichnis, Auskunfteien	
Branche, Markt und Wettbewerb	Absatzmarkt, Branchensituation	
	Konkurrenz, Wettbewerbsposition	
	Spezielle Risiken	
	Abhängigkeiten von Kunden und Lieferanten	
Management	Lebenslauf Kaufmännische Qualifikation Fachliche Qualifikation Praktische Erfahrung	
	Nachfolgeregelung (insbesondere, wenn Unternehmer älter als 50)	
Zahlungsverhalten, Sicherheiten Kreditvorhaben	Investitionsplanung, Vorhabenbeschreibung, Kapitalbedarfsplan	
	Worst-Case-Betrachtung	
	Auflistung der Sicherheiten, Grundbuchauszüge und Wertgutachten	
	Externe Kreditlinien	
	Zusage zur Einholung einer Bankauskunft (bei neuer Bankbeziehung)	

Finanzierungs-Glossar

In unserem Lexikon zum Thema Investitionen und Finanzierungen werden gängige Fachbegriffe aus diesem Bereich kurz und knapp erläutert

Abschreibung	Gegenstände des Anlagevermögens (z. B. Maschinen, Fahrzeuge, etc., aber auch Patente, Lizenzen u. ä.) verlieren im Laufe der Nutzungsdauer an Wert, z. B. durch Verschleiß oder technischen Fortschritt. Als AfA (Absetzung für Abnutzung) bezeichnet man den Betrag, der dieser Wertminderung durch die Nutzung der Anlagegüter entspricht. Er wird in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand verbucht und in der Kostenrechnung als Kostenfaktor angesetzt.
Antragstellung	Kreditanträge müssen immer vor Beginn der Maßnahme gestellt werden. Wer für sein Vorhaben auch Fördermittel einsetzen möchte, muss den Antrag über seine Hausbank stellen. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden (zum Beispiel Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge), ist keine Förderung mehr möglich.
Asset-Deal	Ein Asset Deal ist eine Form des <u>Unternehmenskaufs</u> , bei dem einzelne <u>Wirtschaftsgüter</u> (engl. Assets), wie Grundstücke, Gebäude oder Maschinen etc. übertragen werden.
Beteiligung	Anteile von Privatpersonen und Unternehmen an anderen Unternehmen. Beteiligungen sind eine Alternative zur Eigeninvestition. Sie können die Eigenkapitalausstattung eines Unternehmens verbessern und damit den Finanzrahmen für Investitionen vergrößern. Folgende Eigenkapitalgeber stehen zur Verfügung: Business Angel ↗, Private Equity ↗, Stille Beteiligung ↗, Venture Capital ↗
Business Angel	Vermögende Privatinvestoren, die ihr Kapital und Wissen zur Verfügung stellen.
Betriebsergebnis	Ergebnis des betrieblichen Leistungsprozesses (Gewinn oder Verlust). Das Betriebsergebnis wird durch die Gegenüberstellung von Umsätzen und Kosten ermittelt.

Betriebsmittel	Materielle Güter die zur Produktion oder für den Handel erforderlich sind und entsprechende Kosten verursachen, z. B. Miet- und Mietnebenkosten, Personalkosten, Wareneinkauf, Kosten für Rohstoffe und Werkstoffe, aber auch die Einräumung von Zahlungszielen gegenüber Kunden.
Bonität	Fähigkeit eines Schuldners in der Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen (Zinsen und Tilgung) nachzukommen. Die Zahlungsfähigkeit hängt nicht nur von der Leistungsfähigkeit des Schuldners, sondern darüber hinaus auch von einer Vielzahl von Faktoren ab, die nicht immer alle auch direkt vom Schuldner beeinflusst werden können, z. B. Nachfrageentwicklung, Branchenkonjunktur, Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt, Preisentwicklung etc.
Bürgschaft	Kreditsicherheit, bei der ein Dritter (Bürge) für die Kreditschulden des Gläubigers aufkommen muss, wenn dieser seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann.
Break-Even-Point	<p>Wichtige Größe bei der Umsatz- und Finanzplanung. Der Break-Even-Point markiert den Zeitpunkt, an dem alle betrieblichen Kosten durch den erwirtschafteten Umsatz gedeckt werden und das Unternehmen beginnt, „schwarze Zahlen“ zu schreiben. Ab diesem Zeitpunkt beginnt die Gewinnphase des Unternehmens.</p> $\text{Break-even-Point} = \frac{\text{Fixkosten}}{\text{Absatzpreis} - \text{variable Kosten}}$
crowdfunding	Crowdfunding kann eine einfache und schnelle Möglichkeit sein, das notwendige Startkapital für die Umsetzung eines Projekts zu erhalten. Auf speziellen Online-Plattformen präsentieren Gründer und Unternehmer ihre Ideen. Idealerweise stellen dann viele Internetnutzer das notwendige Geld zur Verfügung.
Cash-flow	<p>Finanz- und Erfolgsindikator, der zeigt, in welcher Höhe ein Unternehmen aus eigener Kraft finanzielle Mittel erwirtschaftet hat bzw. erwirtschaften kann. Die gebräuchlichste Definition ist wie folgt:</p> <p>Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag + Abschreibungen - Zuschreibungen (zugunsten des Ergebnisses) + Erhöhungen von langfristigen Rückstellungen - <u>Verminderungen von langfristigen Rückstellungen</u> = Cash Flow</p>

De-minimis	In der Europäischen Union sind wettbewerbsverfälschende staatliche Vergünstigungen/ Subventionen an bestimmte Unternehmen oder Produktionszweige verboten, wenn sie den zwischenstaatlichen Handel innerhalb der Europäischen Union beeinträchtigen (EG-Vertrag Artikel 87 Absatz 1). Subventionen, die unterhalb einer bestimmten Bagatellgrenze liegen, brauchen bei der Europäischen Kommission nicht angemeldet und von ihr genehmigt werden. Dies gilt für finanzielle Vergünstigungen, die vom Staat bzw. von staatlichen Stellen an einzelne Unternehmen ausgereicht werden und innerhalb von drei Jahren den Wert von 200.000 Euro (bei Unternehmen im Verkehrssektor 100.000 Euro) nicht übersteigen.
Eigenkapital	Von den Inhabern zeitlich unbegrenzt dem Unternehmen überlassenes Kapital. Neben Bargeld und Sparguthaben gehören zum Eigenkapital auch Gegenstände, die in das Unternehmen eingebracht werden sowie Eigenleistungen.
Factoring	Aufkaufen offener Forderungen durch eine Factoringgesellschaft. Der Forderungsverkäufer erhält sofort die Forderungssumme oder einen Abschlag in bar abzüglich einer bestimmten Gebühr. Für die weitere Beitreibung der Forderung ist üblicherweise allein die Factoringgesellschaft zuständig.
Finanzierungsplan	Hier wird das für die jeweilige Investition notwendige Kapital nach den verschiedenen Geldquellen aufgelistet. In der Summe muss sich im Finanzierungsplan der gleiche Betrag ergeben wie im Investitionsplan.
Förderprogramme	Bund und Länder bieten zahlreiche Förderprogramme für Gründer und Unternehmer an. Neben Projekten, die finanzielle Unterstützung leisten, vermitteln die Initiativen auch fachliches Know-how zur Aus- und Weiterbildung, Beratung sowie Wettbewerbe. Einen detaillierten Überblick über die zielgruppenspezifischen Angebote gibt die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. www.foerderdatenbank.de
Fremdkapital	Hierzu zählen u.a. Bankkredite, öffentliche Finanzierungsmittel, Privatdarlehen, Beteiligungskapital und Lieferantenkredite.
FuE-Ausgaben	Kurzbezeichnung für die betrieblichen Aufwendungen für "Forschung und Entwicklung".
Gründungskosten	Kosten, die für die Vorbereitung einer Gründung anfallen: z. B. Büroausstattung, Geräte, Genehmigungsgebühren usw.

GuV-Rechnung	„Gewinn- und Verlust-Rechnung“. Periodische Erfolgsrechnung, die Aufwendungen und Erträge einer Abrechnungsperiode zur Ermittlung des Unternehmenserfolges gegenüberstellt. Die GuV ist Teil des Jahresabschlusses.
Haftendes Kapital	Das sind die Mittel, die von den Eigentümern einer Unternehmung zu deren Finanzierung aufgebracht oder als erwirtschafteter Gewinn im Unternehmen belassen wurden. Vereinfacht gesagt ist das die Differenz zwischen dem Wert der Vermögensgegenstände in einem Unternehmen und den Verbindlichkeiten des Unternehmens. Das Eigenkapital haftet somit für die Verbindlichkeiten des Unternehmens.
Haftungsfreistellung	In der Regel haftet die Hausbank (Bank oder Sparkasse) gegenüber dem Hauptleihinstitut (z. B. KfW) zu 100 Prozent für die Rückzahlung der Kredite. In einigen Kreditprogrammen, wie bspw. dem KfW-StartGeld kann die KfW einen Teil dieses Hausbankrisikos übernehmen, d. h. sie befreit die Hausbank von einem Teil der Haftung. Die Haftungsfreistellung fördert die Bereitschaft der Banken, Gründungsvorhaben und Unternehmen mit Krediten zu unterstützen.
Hausbank	Dabei handelt es sich um die Bank oder Sparkasse, bei der Sie Ihr Geschäftskonto einrichten und gegebenenfalls Kredite für Ihr Unternehmen beantragen. Bei Ihrer Hausbank stellen Sie außerdem Anträge für öffentliche Förderdarlehen.
Immaterielle Wirtschaftsgüter	Nicht stoffliche Werte eines Unternehmens, z. B. Standort, Kundenkreis, »guter Name«, Leitung, Mitarbeiterstamm, etc. (= Firmenwert) sowie Erfindungen, Rechte (z. B.: Patente, Lizenzen, Warenzeichen, Urheberrechte u. ä.)
Investitionskosten	Sie sind i.d.R. die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Erweiterungs- bzw. Ersatzinvestitionen gelten insbesondere die Aufwendungen für Grundstücke und für den Erwerb von Gebäuden, Maschinen und Anlagen.
Kapitaldienst	Setzt sich aus Zins- und Tilgungszahlungen zusammen.

<p>KMU (kleine und mittlere Unternehmen)</p>	<p>Die EU definiert KMU folgendermaßen: <u>Kleinstunternehmen</u>: bis 9 Beschäftigte, Umsatz oder Bilanzsumme bis 2 Mio. Euro <u>Kleine Unternehmen</u>: bis 49 Beschäftigte, Umsatz oder Bilanzsumme bis 10 Mio. Euro <u>Mittlere Unternehmen</u>: bis 249 Beschäftigte und Umsatz bis 50 Mio. Euro oder Bilanzsumme bis 43 Mio. Euro.</p> <p>Verbundenheitskriterium: Für alle KMU gilt zudem, dass sie nicht zu 25% oder mehr des Kapitals oder der Stimmanteile im Besitz von einem oder mehreren Unternehmen gemeinsam stehen, welche die Definition der KMU nicht erfüllen.</p>
<p>Kontokorrent</p>	<p>Vereinbarter Überziehungskredit für ein Geschäftskonto, über das alle laufenden Zahlungen abgewickelt werden. Er ist vergleichbar mit dem Dispositionskredit beim Privatkonto. Er dient als kurzfristiges Finanzierungsmittel und ist i.d.R. neben den Lieferantenkrediten der teuerste Kredit.</p>
<p>Kredit</p>	<p>Zurverfügungstellung eines Geldbetrags durch einen Kreditgeber (z. B. Bank) an einen Kreditnehmer (z. B. Unternehmer) gegen Entgelt (Zinsen). Kreditarten unterscheiden sich nach der Laufzeit, der Verzinsung, der Art und dem Zeitpunkt der Tilgung und den Sicherheiten. Wichtige Kreditarten sind:</p> <p><u>Annuitätendarlehen</u>: Darlehen, bei dem die Leistungsraten (Annuitäten) über die gesamte Laufzeit gleich hoch sind. Die Annuität setzt sich aus Zins- und Tilgungsanteil zusammen, wobei der Zinsanteil über die Laufzeit kontinuierlich abnimmt.</p> <p><u>Avalkredit</u>: Haftungsübernahme für Verpflichtungen und Leistungen des Kunden (Avalkreditnehmer) durch Banken (Avalkreditgeber) zu Gunsten von Gläubigern.</p> <p><u>Betriebsmittelkredit</u>: Ist speziell für kurz- und mittelfristige Finanzierungsbedarfe geeignet. Er sicherte den laufenden Finanzierungsbedarf und wird in fest vereinbarten Raten zurückgezahlt (i.d.R. 5 Jahre)</p> <p><u>Endfälliger Kredit</u>: Kredit, der zum Laufzeitende in einer Summe zurückgezahlt wird. Während der Laufzeit fallen nur Zinszahlungen an.</p> <p><u>Förderkredit</u>: Öffentlich subventionierter Kredit z. B. für Wohnraumfinanzierung, Existenzgründung oder Energetische Gebäudesanierung. Diese werden über Hausbanken vergeben.</p>

	<p><u>Hypothekendarlehen</u>: Kredit zur Finanzierung von Immobilien, der durch Eintragung ins Grundbuch gesichert wird.</p> <p><u>Fremdwährungskredit</u>: Kredit in frei konvertierbarer fremder Währung z. B. in USD. Für Kreditnehmer ist das Wechselkursrisiko zu beachten.</p> <p><u>Investitionskredit</u>: Langfristiger Kredit zur Finanzierung des Anlagevermögens. Zins- und Tilgungszahlungen werden aus den Cashflows des vorher genau definierten Investitionsvorhabens geleistet.</p> <p><u>Kontokorrentkredit</u>: Kredit, der vom laufenden Konto bis zur vereinbarten Kreditlinie, bereitgestellt wird. Zinsen fallen nur für den tatsächlich beanspruchten Teil an. Er eignet sich zur kurzfristigen Finanzierung von Betriebsmitteln.</p> <p><u>Lombardkredit</u>: Kredit, der gegen Verpfändung von beweglichen Sachen wie Waren und Wertpapieren gewährt wird.</p> <p><u>Lieferantenkredit</u>: Entsteht dadurch, dass eine Ware oder eine Dienstleistung nicht sofort, sondern erst später bezahlt werden kann (Zahlungsziel für Kunden).</p> <p><u>Tilgungsdarlehen</u>: Darlehen, bei dem die Tilgungszahlungen über die gesamte Laufzeit gleich hoch sind. Die Zinszahlungen werden auf die Restschuld geleistet und sinken damit im Zeitablauf. Im Gegensatz zum Annuitätendarlehen sinken die Leistungsraten kontinuierlich.</p>
Kreditnebenkosten	Neben Zins- und Tilgungszahlungen fallen bei einer Kreditaufnahme weitere Kosten an. Zu diesen Nebenkosten gehören v.a. Bearbeitungsgebühren und Kosten der Kontoführung.
Leasing	Nutzungsüberlassung eines Investitionsgutes auf Zeit gegen Entgelt. Nach Ablauf der vertraglich vereinbarten Nutzungsdauer können die Investitionsgüter zum Restkaufpreis erworben oder dem Leasinggeber zurückgegeben werden.
Liquidität	Unter der Liquidität wird im betriebswirtschaftlichen Sinne die Bereitschaft und Fähigkeit eines Unternehmens zusammengefasst, seinen bestehenden Zahlungsverpflichtungen jederzeit fristgerecht nachzukommen. Um dies zu erfüllen, benötigt das Unternehmen liquide Mittel, womit in der Regel der Kassenbestand bzw. kurzfristig verfügbares Kapital gemeint ist. In der Praxis handelt es sich dabei häufig um Gelder, die auf Giro- bzw. Tagesgeldkonten hinterlegt sind.

	<p>Zur genauen Differenzierung existieren drei Liquiditätsgrade: <u>Liquiditätsgrad 1</u> = Liquidität im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital <u>Liquiditätsgrad 2</u> = Summe von kurzfristigen Forderungen und liquiden Forderungen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital <u>Liquiditätsgrad 3</u> = Umlaufvermögen im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital</p>
<p>Liquiditätsplanung</p>	<p>Die Liquiditätsplanung verschafft einen Überblick über die zu erwartende Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Anders als bei der Buchführung, die nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben erfasst, stellt die Liquiditätsplanung die für einen gewissen Zeitraum voraussichtlichen Einnahmen und Ausgangszahlungen gegenüber. Aus der Differenz ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung) bzw. Fehlbetrag (Unterdeckung).</p>
<p>Markterschließungskosten</p>	<p>Darunter fallen unter anderem Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Knüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und Fachmessen.</p>
<p>Mehrwertsteuer</p>	<p>Auch Umsatzsteuer genannt Unternehmer sind dazu verpflichtet, ihren Kunden Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen und im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuer-Voranmeldung an das Finanzamt abzuführen. Ausnahme: Kleinunternehmer. Die Umsatzsteuer wird auf fast jeden getätigten Umsatz fällig. Hierunter fallen z. B. Warenverkäufe oder erbrachte Dienstleistungen. Der allgemeine Satz beträgt 19 Prozent; der ermäßigte Satz 7 Prozent (z. B. für Kunst- und Medienberufe). Bestimmte Berufsgruppen sind von der Umsatzsteuer ausgenommen (z. B. Arzt, Physiotherapeut).</p>
<p>Mezzanine</p>	<p>Mezzanine-Finanzierung ist eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Dazu gehören u. a. Nachrangdarlehen, stille, typische und atypische Beteiligungen sowie Verkäuferdarlehen. Im Insolvenzfall werden sie erst nachrangig bedient und stärken somit die Eigenkapitalbasis eines Unternehmens.</p>

Nachrangdarlehen	Für die Beantragung von Nachrangdarlehen werden in der Regel keine Sicherheiten benötigt. Nachrangdarlehen zeichnen sich dadurch aus, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt. Nachrangdarlehen verbessern auf diese Weise die Bonität eines Unternehmens und erleichtern den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln.
Nominalzins	Der Zins, der jährlich für ein Darlehen zu zahlen ist. Im Unterschied zum Effektivzins berücksichtigt der Nominalzins weder die Verrechnungsmethode der Bank noch die Kreditnebenkosten.
Private Equity	Sammelbegriff für Eigenkapitalfinanzierungen von privaten Investoren an Unternehmen in der Veränderungs- oder Wachstumsphase.
Refinanzierung	Auch Gegenfinanzierung genannt. Beispiel: Eine Bank reicht einen Kredit an ein Unternehmen aus. Die dafür benötigten Mittel (Refinanzierung), beschafft sie sich z. B. aus den Einzahlungen der Anleger oder durch eigene Kreditaufnahmen, Verpfändung von Wertpapieren u. ä.
Rentabilität	Kenngröße zur Messung der Wirtschaftlichkeit einer Investition oder des in einem Unternehmen investierten Kapitals. Die Rentabilität ist die wichtigste Größe für die Beurteilung der Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und die Entscheidung eines Kreditinstitutes über eine Kreditvergabe.
Rohhertrag	Als Rohhertrag, Rohgewinn oder Bruttoertrag (engl. gross profit) bezeichnet man die Differenz zwischen Umsatz und Waren- bzw. Materialeinsatz eines Unternehmens. Im Handel entspricht der Rohhertrag der (absoluten) Handelsspanne
Schufa	Die SCHUFA Holding AG erteilt Auskünfte an Kreditinstitute. Die Angaben beinhalten Informationen über nicht vertragsgemäße Abwicklungen von Geschäften von natürlichen Personen sowie Daten aus öffentlichen Verzeichnissen und amtlichen Bekanntmachungen. Kreditinstitute können auf diese Weise feststellen, ob ein Kunde seinen bisherigen Kreditverpflichtungen nachgekommen ist und erneut kreditwürdig ist. Informationen zur Aufnahme und Abwicklung von Krediten werden von den Banken und Sparkassen an die SCHUFA weitergeleitet. Die Daten bleiben bis zur Rückzahlung gespeichert und werden nach drei Jahren gelöscht.

Share-Deal	Der Share Deal ist neben dem <u>Asset Deal</u> ↗ eine Form des <u>Unternehmenskaufs</u> . Hierbei erwirbt der Käufer vom Verkäufer die Anteile an der zum Verkauf stehenden Gesellschaft. Mit dem Begriff Share Deal kann auch die teilweise Übernahme von Anteilen an einer Gesellschaft bezeichnet werden.
Sicherheiten	Ausschlaggebend dafür, ob ein Darlehen bewilligt wird oder nicht, sind die Person des Kreditnehmers und die Erfolgswahrscheinlichkeit des Vorhabens. Darüber hinaus verlangt jeder Kreditgeber in der Regel sogenannte "bankübliche" Sicherheiten (z. B. Bürgschaften).
Stille Beteiligung	Der Kapitalgeber tritt bei einer stillen Beteiligung nach außen nicht in Erscheinung. Es wird zwischen typischer und atypischer stiller Beteiligung unterschieden, wobei bei der typischen der Kapitalgeber nicht am Verlust beteiligt ist. Die typische stille Beteiligung ist die Gewährung eines Darlehens mit Rangrücktrittsausstattung, wodurch die stille Beteiligung Eigenkapitalcharakter erlangt.
Subventionen	Subventionen sind finanzielle Unterstützungen von Unternehmen aus öffentlichen Mitteln, die wenigstens zum Teil ohne marktmäßige Gegenleistung gewährt werden und der Förderung der Wirtschaft dienen sollen.
Tilgung	Regelmäßige Abzahlung einer langfristigen Schuld in Form von Teilbeträgen. Höhe und Fälligkeitstermine der Tilgungsraten sind bei der Finanzplanung durch Aufstellung eines Tilgungsplans zu berücksichtigen.
Venture Capital (Wagnis- , Risikokapital)	Beteiligungsfinanzierung von jungen innovativen Unternehmen die nur schlechten Zugang zu klassischen Finanzierungsquellen haben. Bei Venture Capital stehen potentiell hohen Gewinnen hohe Ausfallrisiken gegenüber.
Vollexistenz	Eine Vollexistenz ist gegeben, wenn allein aus der selbstständigen Tätigkeit heraus die Betriebskosten, Tilgung, Zinsen sowie die Kosten für die private Lebensführung auf Dauer getragen werden können. Die selbstständige Tätigkeit muss außerdem hauptberuflich und auf Dauer angelegt ausgeübt werden.
Vorsteuer	Es handelt sich um die Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer), die ein Unternehmen für Einkäufe/Anschaffungen bezahlen muss. Sie kann im Rahmen der Umsatzsteuer-Voranmeldung gegen vereinnahmte Umsatzsteuer verrechnet werden.

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer Dresden

Langer Weg 4 | 01239 Dresden

Tel.: 0351 2802-0 | Fax: 0351 2802-280

www.dresden.ihk.de | service@dresden.ihk.de

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Wir bedanken uns bei der IHK Schleswig-Holstein und der Handelskammer Hamburg für ihre Unterstützung.

Kontakte:

Industrie- und Handelskammer Dresden

Hauptgeschäftsstelle

Langer Weg 4

01239 Dresden



Tel.: 0351 2802-0 | Fax: 0351 2802-280 | service@dresden.ihk.de | www.dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Bautzen

Karl-Liebnecht-Straße 2 | 02625 Bautzen

Tel.: 03591 3513-00

Fax: 03591 3513-20

service.bautzen@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Kamenz

Haydnstraße 2 | 01917 Kamenz

Tel.: 03578 3741-00

Fax: 03578 3741-20

service.kamenz@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Görlitz

Jakobstraße 14 | 02826 Görlitz

Tel.: 03581 4212-00

Fax: 03581 4212-15

Fax Bildung: 03581 4212-45

service.goerlitz@dresden.ihk.de

Geschäftsstelle Zittau

Bahnhofstraße 30 | 02763 Zittau

Tel.: 03583 5022-30

Fax: 03583 5022-40

service.zittau@dresden.ihk.de

Regionalbüro Riesa

Bahnhofstraße 8a | 01587 Riesa

Tel.: 03525 5140-31/-56

Fax: 03525 5139-97

service.riesa@dresden.ihk.de

