

ARBEITSGEMEINSCHAFT DER HESSISCHEN INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERN

# Kurzleitfaden Finanzierung

Checklisten mit Kontrollfragen



EXISTENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG



Arbeitsgemeinschaft  
Hessen

# Inhalt

Vorwort	3
Systematik der Finanzierung	4
Eigenfinanzierung	5
Einbringen von neuem Gesellschafterkapital/Gesellschafterdarlehen	5
Lieferantenkredite	6
Factoring	6
Leasing	6
Kontokorrentkredite	7
Bankkredite	7
Öffentlich geförderte Kredite	8
Bürgschaft ohne Bank (BoB)	8
Bürgschaften	9
Schuldscheindarlehen	10
Sale & Lease back von Immobilien	10
Unternehmensanleihen	11
Teilverkauf von Unternehmensanteilen/Tochtergesellschaften	11
Mezzanine Finanzierung	12
Crowdfunding/Schwarmfinanzierung	12
Private Equity/Einstieg eines institutionellen Investors	13
Strategischer Investor/Unternehmenszusammenschluss	13
Übersicht über die Finanzierungsformen	14
<b>Exkurs: Export-/Importfinanzierung</b>	15
Ankauf von Exportdokumenten	15
Negoziierungskredit	16
Wechseldiskontkredite	17
Akzeptkredite	17
Rembourskredite	18
Kreditversicherung	18

# Impressum

## Herausgeber und Copyright

Industrie- und Handelskammer Darmstadt für die  
Arbeitsgemeinschaft der hessischen Industrie- und Handelskammern  
Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt  
Telefon 06151 871-0  
Telefax 06151 871-100-0  
[www.darmstadt.ihk.de](http://www.darmstadt.ihk.de)

## Stand

August 2015

## Autoren

Martin Proba und Clemens Schäfer

## Layout

AD MISSION  
kreation & kommunikation

## Titelbild

©Dmitriy Shironosov, [www.depositphotos.com](http://www.depositphotos.com)

## Druck

Druckerei Lokay

# Vorwort

Der vorliegende Leitfaden ist keine wissenschaftliche Darstellung der Unternehmensfinanzierung, sondern ist dazu gedacht, Unternehmern kurz und prägnant die Finanzierungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Dabei sollen die Kontrollfragen helfen, möglichst schnell die geeignete Form der Finanzierung zu finden.

Eines vorab: Finanzierungen gibt es für Investitionen von Unternehmen, beispielsweise für den Kauf von Maschinen oder für Betriebsmittel. Dagegen sind Steuernachzahlungen oder Lebenshaltungskosten des Unternehmers dem privaten Bereich zuzuordnen und werden nicht finanziert.

Der Leitfaden soll der Orientierung dienen. Er zeigt Möglichkeiten für die Finanzierung auf. Dabei erhebt er keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die jeweiligen Optionen sind für jedes Unternehmen individuell zu prüfen und mit den Finanzierungspartnern zu besprechen.

Am Ende des Leitfadens findet sich eine Zusammenstellung aller Finanzierungsoptionen mit deren zentralen Kriterien als Schnellübersicht.

## Einige Worte zur Finanzierung und den so genannten „Goldenen Finanzierungsregeln“:

1. Nutzen Sie eigenes Finanzierungspotenzial – es ist die günstigste Finanzierungsform.
2. Finanzierungen sollten fristenkongruent erfolgen, das heißt, Anlagevermögen sollte langfristig finanziert werden, Umlaufvermögen mit kurzfristigen Mitteln.
3. Eine angemessene Eigenkapitalausstattung sollte vorhanden sein. Streben Sie eine Eigenkapitalquote von 25 bis 35 Prozent an.
4. Die Finanzierungsquellen sollten breit angelegt sein, das reduziert das Risiko und schafft Spielraum zwischen Finanzierungspartnern.
5. Setzen Sie auf mehrere Bankpartner. Nicht alle Banken haben das gleiche Geschäftsmodell und die gleiche Firmenphilosophie, zudem reduziert eine Streuung das Risiko.
6. Kommunizieren Sie offen und fordern Sie auch von den Partnern Transparenz ein. Offenheit ist keine Einbahnstraße. Geschäftspartner sollen miteinander auf Augenhöhe umgehen.
7. Richten Sie Ihre Kapitalstruktur so aus, dass Sie Ihr Rating verbessert. Es gibt nicht die optimale Kapitalstruktur, aber rein steuergetriebene Finanzierungen sind nicht der Weisheit letzter Schluss.
8. Sichern Sie Zinsen ab, Banken stellen hierfür entsprechende Instrumente zur Verfügung.
9. Nehmen Sie sich Zeit für die kurzfristige Liquiditäts- und mittelfristige Finanzplanung. Eine gesicherte Liquidität hat oberstes Gebot und wer Finanzen vernünftig plant, hat den Kopf für das Tagesgeschäft frei.
10. Sichern Sie langfristig die Ertragskraft Ihres Betriebes. Dies verbessert neben der Rentabilität und dem Cash-Flow auch die Möglichkeiten der Innenfinanzierung.

Berücksichtigen Sie diese zehn Punkte bei Ihrer Finanzplanung!

Martin Proba / Clemens Schäfer

Geschäftsbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung der IHK Darmstadt

für die Arbeitsgemeinschaft der Hessischen Industrie- und Handelskammern

Januar 2016

# Systematik der Finanzierung

## Übersicht Finanzierungsformen

### Eigenfinanzierung

- Inhaber / Eigentümer stellen Geldmittel zur Verfügung und erhalten Gesellschaftsanteile.
- **Eigenkapitalerhöhung**
  - Einlagen- bzw. Beteiligungsfinanzierung (von außen)
  - Selbstfinanzierung durch Einbehaltung von Gewinnen (von innen)

### Selbstfinanzierung

- (Finanzierung aus zurückbehaltenen Gewinnen)
- Offene Selbstfinanzierung aus Gewinnthesaurierung; der Bilanzgewinn wird zur Gewinnrücklage und zunächst nicht ausgeschüttet
  - Stille Selbstfinanzierung durch Bildung stiller Reserven (Bewertungs- und Bilanzierungswahlrechte werden ausgenutzt)

### Innenfinanzierung

- aus Gewinnthesaurierung
- Finanzierung aus langfristigen Rückstellungen
- Finanzierung aus Wertberichtigungen
- Finanzierung aus Vermögensumschichtung
- Finanzierung aus Abschreibungen
- Reduzierung des betriebsnotwendigen Vermögens in Form von Rationalisierungen
- Reduzierung des betriebsnotwendigen Vermögens durch Verkauf

### Fremdfinanzierung

- Klassische Bankkredite
- **Kredite der Förderinstitute**
  - WI - Bank
  - KfW - Mittelstandsbank
- Schuldscheindarlehen

### Alternative Finanzierungsformen

- Unternehmensanleihen
- Mezzanine (Mischform aus Eigen- und Fremdkapital in Form von
  - Nachrangdarlehen
  - Genussrechtskapital
  - Venture Capital
  - Business Angels
- Leasing
- Factoring
- Asset Backed Securities (ABS)
- Crowdfunding

### Gesellschafter- und Mitarbeiterkapitalbeteiligung

- Neugesellschafter
- Offene Beteiligung
- Stille Beteiligung
- Nachrangige Gesellschafterdarlehen
- Indirekte Beteiligung (Mitarbeiter beteiligen sich an zwischengeschalteter Beteiligungsges., die sich wiederum an der arbeitgebenden Gesellschaft beteiligt)

### Beteiligung der Landesbeteiligungsgesellschaft

- Stille Beteiligung
- Offene Beteiligung
- **Programme:**
  - Wachstums- und Innovationsprogramm
  - Handwerksprogramm
  - Kombiprogramm
  - Weitere öffentliche Beteiligungsfonds

### Besicherung von Fremdkapital durch Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbank

- **Ausfallbürgschaft für**
  - Investitionen (max. 80%) und Betriebsmittel (max. 60%)
- Bürgschaft ohne Bank (BoB-Programm)
- Garantien und Beteiligungen

### Exkurs: Exportfinanzierung

Herstellung, Einkauf, Transportdauer, Lagerung, Versicherung und Zahlungsziel der zu exportierenden Ware wird kurz-, mittel- und langfristig finanziert.

#### Kurzfristige Instrumente:

- GEFI - Kredit
- HERMES - Kreditversicherung
- Kursicherungsgeschäft
- Rembourskredit
- Vorauszahlungen (Zahlungsbedingungen)
- Bankkredite (Zessionskredit)
- Bankgarantien
- Wechselkredite
- Diskontkredite
- Akzeptkredite
- Lombarkredite
- (kurzfristige) Eurokredite
- Akkreditive (Dokumentenakkreditive)
- Ankauf und Bevorschussung beim Dokumenteninkasso
- Factoring
- Devisentermingeschäfte (Swap - Geschäfte)

#### Mittel- und langfristige Instrumente:

- (mittel- und langfristige) Eurokredite
- Lieferantenkredite
- Forfaitierung (Ankauf mittel- und langfristiger Exportforderungen)
- Kredite von Spezialinstituten wie der Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbh (AKA) sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

#### Importfinanzierung:

- Spiegelbildlich zur Exportfinanzierung

# Eigenfinanzierung

Mit den Kreditrichtlinien, die sich aus Basel II und Basel III ergeben, gewinnt das Eigenkapital des Unternehmens immer mehr an Bedeutung. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass Unternehmen zunehmend das Instrument der Eigenfinanzierung (Innenfinanzierung) in Betracht ziehen. Mit einbehaltenen Gewinnen und Abschreibungen können Unternehmen in der Regel einen Gutteil ihrer Investitionen finanzieren. Daher lohnt es sich zu prüfen, ob die Investition intern dargestellt werden kann.

## Kontrollfragen:

- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Betrag mit eigenen Mitteln darstellbar?
- Welche Auswirkungen hat diese interne Finanzierung auf andere Investitionen?
- Welche Auswirkungen hat diese interne Finanzierung auf mein Liquiditätsmanagement?

## Auf einen Blick:

Mittelhöhe: unbegrenzt  
Laufzeit: unbegrenzt  
Zu beachten: Wechselwirkungen im Unternehmen

# Einbringen von neuem Gesellschafterkapital/ Gesellschafterdarlehen

Nicht immer sind „externe“ Finanzierungen nötig. Eine Innenfinanzierung über Gesellschafterdarlehen ist neben der Finanzierung aus betrieblichen Eigenmitteln eine der einfachsten und kostengünstigsten Finanzierungsformen für Betriebe. Wichtig ist hierbei, sich steuerlich beraten zu lassen und entsprechende Verträge aufzusetzen. Gesellschafterdarlehen mit Darlehensbelassungs- oder Rangrücktrittserklärung werden unter Umständen von Banken als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt und führen zu einem besseren Rating.

## Kontrollfragen:

- Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf?
- Können die Gesellschafter/Inhaber zusätzliches Kapital beziehungsweise ein Gesellschafterdarlehen bereitstellen?
- Habe ich mich steuerlich beraten lassen?
- Sind die notwendigen Verträge juristisch/steuerrechtlich geprüft?

## Auf einen Blick:

Mittelhöhe: keine Beschränkung  
Laufzeit: keine Beschränkung  
Zu beachten: steuerliche/juristische Formulierungen

## Lieferantenkredite

Geringfügige Investitionen sind manchmal nur eine Frage des Liquiditätsmanagements. Daher lohnt es sich zu prüfen, ob man eigene Investitionen durch Inanspruchnahme der Zahlungsziele von Lieferanten finanzieren kann. In der Regel erfolgt dies zinslos, wenn man davon absieht, dass gegebenenfalls Skonti und Boni nicht gewährt werden.

### Kontrollfragen:

- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Betrag durch die Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten darstellbar?
- Gibt es vertragliche Absprachen mit Lieferanten?
- Welche Auswirkungen hat die Inanspruchnahme der Lieferantenkredite, und zwar nicht nur finanziell?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: begrenzt auf Einkaufsvolumen  
Laufzeit: in der Regel maximal 90 Tage  
Zu beachten: Wechselwirkungen mit Lieferanten

## Factoring

Beim Factoring übernimmt eine Factoringgesellschaft die Forderungen, die aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen entstehen und damit auch das Risiko des Ausfalls der Forderungen. Für die Vorfinanzierung in der Regel bis zu 90 Tagen wird ein Zins berechnet, die Übernahme des Ausfallrisikos wird durch eine „Delkredereprovision“ abgegolten. Das Factoring-Unternehmen überprüft die Bonität der Kunden und kauft die Forderungen mit einem Abschlag an. Teilweise schließen Factoring Unternehmen den Ankauf von Forderungen aus. Gründe hierfür liegen nicht nur in der Bonität der Kunden, sondern beispielsweise auch im Volumen des aufzukaufenden Geschäfts (große Einzelforderungen, schwer bewertbare Auslandsforderungen). Es bietet sich an, mit Factoring-Unternehmen Rahmenvereinbarungen zu treffen, die dann automatisiert zum Einsatz kommen. Der alleinige Aufkauf von „faulen“ Forderungen funktioniert nicht.

### Kontrollfragen:

- Deckt die Summe, die das Factoring-Unternehmen bezahlt, den Finanzbedarf?
- Kann ich das notwendige Verfahren mit dem Factor abwickeln, kann ich eine Rahmenvereinbarung schließen?
- Findet sich für das Volumen und das Forderungsportfolio ein Factoring-Unternehmen?
- Welche Auswirkungen hat der Verkauf der Forderung auf das Verhältnis zu meinem Kunden, nicht nur in finanzieller Hinsicht?

### Schnell-Check:

Mittelhöhe: begrenzt auf Liefervolumen  
Laufzeit: kurzfristig bei bestehenden Rahmenvereinbarungen  
Zu beachten: Wechselwirkungen mit Kunden

## Leasing

Zwar ist Leasing teurer als der Kauf, allerdings kann es unter Liquiditätsaspekten sinnvoll sein, Investitionsgüter nicht zu kaufen, sondern zu leasen. Zu beachten sind: zu tätige Einstandszahlungen, die Leasingraten, die Schlussrate und die Laufzeit. Bislang konnten Existenzgründer nicht leasen, weil die Leasing-Geber mindestens zwei Jahresabschlüsse forderten. Mit der Leasingbürgschaft der Bürgschaftsbanken wurde jedoch diese Finanzierungslücke geschlossen. Durch Leasing wird darüber hinaus die Bilanzsumme entlastet und damit die Eigenkapitalquote verbessert.

#### Kontrollfragen:

- Ist die Liquidität wichtiger als die Gesamtkosten?
- Sind Einstandszahlungen und Leasingraten mit eigenen Mitteln darstellbar?
- Entspricht die Laufzeit des Leasings der üblichen Nutzungsdauer?
- Habe ich Alternativen geprüft?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: je nach Wirtschaftsgut

Laufzeit: sollte sich an der üblichen Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes orientieren

Zu beachten: Wechselwirkung zwischen Liquidität und Gesamtkosten

## Kontokorrentkredite

Wenn der Kontokorrentkredit nicht als langfristiges Finanzierungsinstrument missbraucht wird, ist er ein gutes Instrument, kurzfristigen Finanzbedarf zu decken. Er dient zur Vorfinanzierung von Vorratseinkäufen, zur Überbrückung von unterschiedlichen Zahlungszielen bei Kunden und Lieferanten und zur Bestreitung von laufenden Betriebsausgaben.

Wichtig ist, den Rahmen so zu wählen, dass Liquiditätsschwankungen abgedeckt werden und auch ein gewisses zusätzliches Polster vorhanden ist. Es handelt sich um eine kurzfristige Kreditlinie bis ein Jahr Laufzeit, die im Rahmen einer Prolongation mit der Bank erneut verhandelt und um ein weiteres Jahr verlängert wird. Viele Kreditinstitute bieten den Kontokorrentkredit auch als Kreditrahmen an, in dessen Rahmen Avale, Importakkreditive oder sogenannte Geldmarktkredite in Anspruch genommen werden können.

#### Kontrollfragen:

- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Betrag im Rahmen des Kontokorrentkredits (noch) darstellbar?
- Blockiert diese Finanzierung unter Umständen andere wichtige Zahlungen?
- Gibt es eine Finanzierungsmöglichkeit, die kostengünstiger ist?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: begrenzt durch Kreditlinie der Bank

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: Kreditkosten und Laufzeit nicht langfristig einrichten!

## Bankkredite

Trotz aller Änderungen, die sich aufgrund der Eigenkapitalvorschriften für Banken aus „Basel III“ mittelbar für den klassischen Bankkredit ergeben, wird er ein zentraler Baustein für die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) bleiben. Somit bleibt die Hausbank ein wichtiger Partner bei der Unternehmensfinanzierung.

Ein Gründerkredit setzt voraus, dass der Unternehmer ein klares Bild von der Investition, dem Finanzbedarf und dem Nutzen für den Betrieb hat. Idealerweise ergibt sich das aus einem Businessplan für die Investition. Ein Werkzeug zur Erstellung eines Businessplans stellt die IHK Darmstadt unter [www.gruendungswerkstatt-suedhessen.de](http://www.gruendungswerkstatt-suedhessen.de) kostenfrei bereit.

Bei bestehenden Unternehmen analysieren die Banken die Jahresabschlüsse und erstellen ein Rating. Auf dieser Basis werden Sicherheiten, die Kredithöhe sowie die Konditionen verhandelt und der beantragte Kredit als solcher entschieden.

Manchmal können Regionalbanken den Kredit aufgrund der Höhe der Kreditsumme nicht bereit stellen. Hier hilft unter Umständen die Frage, ob der Kredit auch als Konsortialkredit von mehreren Banken dargestellt werden könnte.

#### Kontrollfragen:

- Welchen Nutzen hat die Investition?
- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Businessplan für die Investition vorhanden?
- Habe ich alternative Finanzierungsmöglichkeiten geprüft?
- Welche Sicherheiten kann ich bieten?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: unbegrenzt

Laufzeit: Verhandlungssache

Zu beachten: Rating und Geschäftsgebaren der Bank

## Öffentlich geförderte Kredite

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die Wirtschafts- und Infrastrukturbank (WI-Bank) Hessen bieten Unternehmen zinsverbilligte Kredite an. Die Konditionen werden nach dem „risikogerechten Zinssystem“ ermittelt, das Bonität und Sicherheiten berücksichtigt. Die Kredite sind an Bedingungen geknüpft, zum Beispiel können Existenzgründer Kredite nur innerhalb der ersten drei beziehungsweise fünf Jahre nach Gründung erhalten und sie sind auch in der Höhe gedeckelt. Über Konditionen und Voraussetzungen informieren die Webseiten beider Institute ([www.kfw.de](http://www.kfw.de), [www.wibank.de](http://www.wibank.de)). Die Förderbanken unterhalten keine eigenen Filialen. Die Kredite werden über die Hausbanken ausgereicht, ein Rechtsanspruch auf einen öffentlichen Kredit besteht nicht.

#### Kontrollfragen:

- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Businessplan für die Investition vorhanden?
- Habe ich alternative Finanzierungsmöglichkeiten geprüft?
- Ist meine Hausbank bereit, den öffentlichen Kredit zu beantragen?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: begrenzt durch das gewählte Programm

Laufzeit: fünf, zehn oder 20 Jahre

Zu beachten: Konditionen

## Bürgschaft ohne Bank (BoB)

Nicht jeder, ob Existenzgründer oder bestehendes Unternehmen, hat ausreichend Sicherheiten, um problemlos einen Bankkredit zu bekommen.

Mit dem Instrument Bürgschaft ohne Bank (BoB) fördert die Bürgschaftsbank Hessen bereits seit 2004 Existenzgründungen in Hessen. Gründerinnen und Gründer können ohne den Weg über die Hausbank die Bürgschaft direkt bei der Bürgschaftsbank Hessen beantragen. Mit der Bürgschaftszusage haben Gründer es erfahrungsgemäß leichter, eine Bank als Finanzierungspartner zu finden, die bereit ist, ihre Existenzgründung zu finanzieren.

Das Programm steht auch bestehenden Betrieben zur Verfügung, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen.



#### Kontrollfragen:

- Führe ich ein kleines oder mittleres Unternehmen mit Sitz oder Investitionsort in Hessen?
- Ist die bereits bestehende Bankverschuldung nicht höher als 500.000 Euro?
- Liegt der Kreditbedarf zwischen 50.000 und 500.000 Euro?
- Habe ich ein positives Eigenkapital?
- Konnten in der Vergangenheit ausreichende Erträge erwirtschaftet werden und ist dies auch in Zukunft der Fall?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: minimal 50.000 Euro, maximal 300.000 Euro beziehungsweise in Sonderfällen 500.000 Euro  
Laufzeit: in der Regel zehn Jahre  
Zu beachten: Voraussetzungen

#### Sonderfall: Express-Bürgschaft

Wenn schnelle Investitions- und Kreditentscheidungen getroffen werden müssen, können Anträge online-basiert direkt bei der Bürgschaftsbank gestellt werden. Ziel ist eine Bürgschaftszusage innerhalb von 24 Stunden bis drei Arbeitstagen.

#### Voraussetzungen sind unter anderem:

- ▶ Unternehmen bestehen seit mind. drei Jahren
- ▶ Kredite bis zu 150.000 Euro, 60prozentige Bürgschaftsquote
- ▶ der Jahresabschluss weist ein positives Eigenkapital und Jahresergebnis aus

## Bürgschaften

Die Bürgschaftsbank Hessen übernimmt gegenüber Kreditinstituten Bürgschaften als Kreditabsicherung für Existenzgründer, Selbstständige und Unternehmen in Hessen. Voraussetzung ist, dass deren zu finanzierende Vorhaben sinnvoll und Erfolg versprechend sind.

Sie übernimmt Bürgschaften für Investitionsfinanzierungen bis zu 80 Prozent und für Betriebsmittelfinanzierungen bis zu 60 Prozent der Kreditsumme. Der höchstmögliche Betrag, den die Bürgschaft absichert, liegt bei 1,25 Millionen Euro.

Mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen als Sicherheit erhalten Unternehmen leichter Kredite von Banken. Außerdem wirkt sich die Bürgschaft als voll werthaltige Sicherheit sehr positiv auf die Konditionen aus.

#### Kontrollfragen:

- Wie hoch ist die Kreditsumme?
- Habe ich ausreichende Sicherheiten für die Bank?
- Liegen geordnete finanzielle Verhältnisse vor, also keine Krise und auch keine Insolvenz?
- Können dauerhaft ausreichend Erträge erwirtschaftet werden?

#### Sonderfall: Leasing-Bürgschaft

Existenzgründern sowie kleinen und mittleren Unternehmen ermöglicht dieses Instrument, bei nicht ausreichenden Sicherheiten trotzdem Leasingfinanzierungen zu nutzen.

- ▶ Anträge stellen die Leasinggesellschaften für ihre Leasingkunden.
- ▶ Abhängig vom Creditreform-Bonitätsindex sind zwei Programmvarianten vorgesehen.
- ▶ Möglich sind Leasingfinanzierungen mit Laufzeiten von zwölf bis 120 Monaten.
- ▶ Weitere Details zu den Voraussetzungen sind auf der Webseite [www.leasing-buergschaft.de](http://www.leasing-buergschaft.de) dargestellt.

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: bis zu 80 Prozent des Kreditvolumens, maximal 1,25 Millionen Euro  
Laufzeit: kongruent zu den Kreditlaufzeiten  
Zu beachten: Konditionen

## Schuldscheindarlehen

Schuldscheindarlehen sind wertpapierähnliche, handelbare Kredite. Rechtlich betrachtet handelt es sich um bilaterale Darlehensverträge zwischen Darlehensnehmer (Emittent) und Darlehensgeber (Investor, meist Banken oder Versicherungen). Die Laufzeit beträgt in der Regel zwischen drei bis sieben Jahren. Das Volumen kann bis zu 100 Millionen Euro betragen. Sie sind mit fester oder variabler Verzinsung ausgestattet.

Schuldscheindarlehen sind ein attraktives, kapitalmarktorientiertes Finanzierungsinstrument, das Kreditlinien bei Banken schont, mit dem neue Investoren erschlossen werden können und bei dem Vertraulichkeit gewahrt bleibt. Weiterer Vorteil ist die standardisierte Dokumentation. Da Schuldscheindarlehen nicht besichert werden, sollten Emittenten eine gute Bonität aufweisen, ein Rating ist jedoch nicht erforderlich.

### Kontrollfragen:

- Ist das Unternehmen zu einer solchen Finanzierung bereit?
- Ist die Ertragslage so, dass das Schuldscheindarlehen während der Laufzeit und an ihrem Ende bedient werden kann?
- Habe ich Ansprechpartner, mit denen ich diesen Weg diskutieren kann?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: nahezu unbeschränkt  
Laufzeit: in der Regel drei bis sieben Jahre  
Zu beachten: Konditionen

## Sale & Lease back von Immobilien

Sale & Lease back von Immobilien ist eine Option zur Beschaffung von liquiden Mitteln für Unternehmen. Dabei erfolgt ein Verkauf von Betriebsimmobilien meist an Leasinggesellschaften, die anschließend zurückgemietet werden. Sie ist abhängig von Lage, Zustand und Wert der Betriebsimmobilie und steht daher nicht jedem Unternehmen offen. In der Regel erstellen die Leasinggesellschaften ein Bewertungsgutachten. Neben dem unmittelbaren Liquiditätszufluss ist die Bilanzverkürzung und damit die Verbesserung der Eigenkapitalquote von Vorteil.

### Drei Dinge sollten beachtet werden:

1. Zur langfristigen Sicherung des Betriebes sollten keine betrieblichen Kernbereiche veräußert werden.
2. Instandhaltung, technische Aufrüstung, ... sollten vertraglich vereinbart werden.
3. Diese Option lässt sich nur einmal ziehen.

### Kontrollfragen:

- Deckt der Immobilienwert den Finanzbedarf der Investition?
- Hat das Unternehmen geeignete Immobilien für Sale & Lease back?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: durch Immobilienwert definiert  
Laufzeit: in der Regel kongruent zur üblichen Nutzungsdauer  
Zu beachten: Konditionen, insbesondere das Thema Instandhaltung

## Unternehmensanleihen

Dieses Instrument steht börsennotierten Unternehmen, aber auch wachsenden beziehungsweise mittelständischen Unternehmen zur Verfügung. Unternehmensanleihen sind Inhaberschuldverschreibungen (Fremdkapital), die über Börsen verkauft werden und eine bankenunabhängige Finanzierung ermöglichen. Sogenannte Mittelstandsbörsen haben sich beispielsweise in Düsseldorf, Hamburg, Hannover, München und Stuttgart gebildet. Die Platzierung von Anleihen erfordert ein Rating, die Veröffentlichung eines Wertpapierprospektes sowie Transparenz durch eine laufende Berichterstattung. Mindestvolumen von Anleihen variieren meist von zehn Millionen Euro bis mehrere Millionen Euro. Die Laufzeit beträgt meist fünf bis zehn Jahre, sowohl variable als auch feste Verzinsung ist möglich.

### Kontrollfragen:

- Liegt der Finanzierungsbedarf höher als zehn Millionen Euro?
- Sind die Transaktionskosten (Externes Rating, Emissionsverfahren, Wertpapierprospekt) finanzierbar?
- Ist das Unternehmen in der Lage, die relativ hohen Zinsen sicher zu bedienen?
- Kann ich die umfangreichen Berichtspflichten leisten?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: mindestens zehn Millionen Euro  
Laufzeit: in der Regel fünf bis zehn Jahre  
Zu beachten: Transaktionskosten

## Teilverkauf von Unternehmensanteilen / Tochtergesellschaften

Für langfristige Finanzierungen kann auch die Frage gestellt werden, ob man sich von Unternehmensteilen, Unternehmensanteilen oder Tochtergesellschaften trennt. Dies will wohl überlegt sein, denn der Verkauf muss strategisch bedacht sein und braucht sicher größeren zeitlichen Vorlauf. Ein solcher Schritt bietet sich an, wenn eine Neuausrichtung des Unternehmens ansteht oder wenn Betriebsteile oder Beteiligungen nicht das Kerngeschäft des Unternehmens berühren.

### Kontrollfragen:

- Liegt der Finanzierungsbedarf etwa im Wert der Unternehmensteile, Unternehmensanteile oder Tochtergesellschaften?
- Passt der Verkauf in die Gesamtstrategie des Unternehmens?
- Ist ausreichend Zeit vorhanden, um den Verkauf vernünftig abzuwickeln?
- Kann ich die Transaktionskosten (Wertermittlung, Käufersuche) tragen?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: entspricht dem Wert der Unternehmens(an)teile  
Laufzeit: keine Laufzeit – einmalige Aktion  
Zu beachten: strategische Überlegungen des Unternehmens

## Mezzanine Finanzierung

Mezzanine Finanzierungen stellen eine „Zwischenebene“ zwischen Fremdkapital und Eigenkapital dar. Sie verbessern als wirtschaftliches Eigenkapital die Haftungsbasis beziehungsweise die Bonität und damit mittelbar das Rating eines Unternehmens. Gleichzeitig haben Mezzanine Finanzierungen den Charakter von Fremdkapital: Es gibt eine Vergütung, die Laufzeit ist ebenso klar definiert wie die Rückzahlung zum Nominalbetrag. Eine stille Beteiligung begründet kein Eigentum am Betrieb. Damit verändern sich die Gesellschaftsverhältnisse nicht. Mit Mezzaninen Finanzierungen erwirbt das Unternehmen frisches Eigenkapital, ohne Gesellschaftsanteile abgeben zu müssen. Damit behält der Unternehmer seine volle unternehmerische Freiheit. Paradebeispiel der Mezzaninen Finanzierung in Hessen ist das Portfolio der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Hessen.

### Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen

Die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Hessen (MBG H) unterstützt wachsende Unternehmen, wenn bankübliche Sicherheiten ausgeschöpft sind oder eine Fremdfinanzierung nicht in Frage kommt. Gerade mittelständische Unternehmen können durch die Aufnahme von Beteiligungskapital Investitionen tätigen, die sie sonst nicht verwirklichen könnten. Die MBG H stellt im Wachstums- und Innovationsprogramm Beteiligungskapital für Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu 75 Millionen Euro zur Verfügung. Dabei reichen die Beträge von 130.000 bis zu 1,5 Millionen Euro.

#### Kontrollfragen:

- Erfülle ich die Rahmenbedingungen im Hinblick auf Umsatz?
- Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf?
- Passt die Laufzeit zum Investitionsvorhaben?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: Die Beteiligung soll im Interesse des Unternehmens die Höhe der im Unternehmen vorhandenen Eigenmittel nicht übersteigen.

Laufzeit: in der Regel zehn Jahre

Zu beachten: Antragsunterlagen vollständig vorbereiten

## Crowdfunding/ Schwarmfinanzierung

Die sogenannte „Schwarmfinanzierung“ kommt häufig vor bei der Finanzierung von Projekten oder Gründungen. Zwischenzeitlich gibt es schon zahlreiche Anbieter im Internet, die eine Vermittlung von „Schwarm-Finanzierungen“ anbieten. Interessierte Existenzgründer oder Unternehmer wenden sich dabei an einen dieser Anbieter und stellen mittels Businessplan ihre Geschäftsideen vor. Der Anbieter entscheidet nun, ob er seine Website als Plattform zur Verfügung stellt. Ist dies der Fall, wird die Geschäftsidee im Internet beworben und von da an können sich Privatpersonen oder Unternehmen an dem Vorhaben beteiligen. Grundsätzlich kommt es aber erst dann zur Unternehmensfinanzierung, wenn eine vorher vereinbarte Mindestfinanzierungssumme von Investoren gezeichnet wurde. Zwei wichtige Arten sind das Crowdlending (Darlehenscharakter) sowie Crowdinvesting (Eigenkapitalcharakter).

#### Kontrollfragen:

- Akzeptiere ich Teilhaber, die Risikokapital bereitstellen?
- Habe ich eine Idee/ein Projekt, das in der Lage ist, viele „Gleichgesinnte“ anzusprechen?
- Habe ich einen ausreichenden Überblick über die Crowdfunding-Plattformen?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: sehr individuell gestaltet

Laufzeit: projektbezogen

Zu beachten: sämtliche Konditionen bezüglich Verzinsung, Gebühren, Kündigungsfristen

## Private Equity / Einstieg eines institutionellen Investors

Institutionelle Anleger (Banken, Versicherungen) oder vermögende Privatpersonen investieren in Unternehmen über Private-Equity-Gesellschaften (PEG). Private-Equity-Gesellschaften investieren in Unternehmen, deren Rendite/Risikoverhältnis günstig ist: Das Unternehmen muss stabile und möglichst hohe Cashflows haben. Weiterhin sollte der Wettbewerb überschaubar und beherrschbar sein. Schließlich sollten keine massiven Investitionen in Anlagen oder Forschung und Entwicklung anstehen. Private Equity wird in der Regel mit anderen Finanzierungen kombiniert. Anleger werden Einfluss auf das operative Geschäft nehmen, um die Renditeerwartungen zu realisieren.

### Kontrollfragen:

- Ist das Unternehmen für Private-Equity-Gesellschaften attraktiv?
- Passt der Einstieg institutioneller Anleger in die Gesamtstrategie des Unternehmens?
- Ist ausreichend Zeit vorhanden, um das Verfahren „vernünftig“ abzuwickeln?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: abhängig vom Fondsvolumen und dem Gesamtpaket  
Laufzeit: drei bis fünf Jahre  
Zu beachten: Einflussnahme auf das operative Geschäft

## Strategischer Investor / Unternehmenszusammenschluss

Unter strategischen Gesichtspunkten ist es auch überlegenswert, ob die Zusammenarbeit oder gar der Zusammenschluss mit einem anderen Unternehmen als Partner Sinn macht. Dies hat Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen und will gut durchdacht und vorbereitet sein.

### Kontrollfragen:

- Ist das Unternehmen für Partner attraktiv?
- Passt der Einstieg eines Partners in die Gesamtstrategie des Unternehmens?
- Wer wäre ein passender Partner?
- Kann ich den Schritt professionell vorbereiten (Transaktionskosten wie Wertermittlung)?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: Gesamtpaket  
Laufzeit: —  
Zu beachten: Strategische Neuausrichtung des Betriebes

# Übersicht über die Finanzierungsformen

	Finanzierungsform	Mittelhöhe	Laufzeit	Zu beachten	Hinweise
neutral	Eigenfinanzierung	Unbegrenzt	Unbegrenzt	Wechselwirkung im Unternehmen, steuerliche/juristische Aspekte	Billigste Finanzierungsform
	Neues Gesellschafterkapital/ Gesellschafterdarlehen	Unbegrenzt	Unbegrenzt	Steuerliche/ juristische Aspekte	
kurzfristig	Kontokorrentkredite	Begrenzt durch Kreditlinie der Bank	Kurzfristig	Kosten, Laufzeit	Sollte kein „Dauerfinanzierungsinstrument“ sein
	Lieferantenkredite	Begrenzt	i.d.R. max. 90 Tage	Wechselwirkungen mit Lieferanten	Ggf. Image als „säumiger Zahler“, wenn überreizt
	Factoring	Begrenzt auf Liefervolumen	Kurzfristig	Wechselwirkung mit Kunden	
mittelfristig	Leasing	Je nach Wirtschaftsgut	i.d.R. Nutzungsdauer	Wechselwirkung Liquidität / Gesamtkosten	
	Private Equity	Begrenzt durch Volumen des Fonds	3 - 5 Jahre		Einflussnahme auf das operative Geschäft
	Unternehmensanleihen	Mindestens 10 Millionen € i.d.R. 5 Jahre	i.d.R. 5 Jahre	Transaktionskosten	Eignet sich für größere mittelständische Betriebe
	Bankkredite	Unbegrenzt	Verhandlungssache	Rating und Geschäftsgebaren der Bank	
langfristig	Bürgschaft ohne Bank	50.000 € - 500.000 €	10 Jahre	Konditionen	Antrag direkt bei der Bürgschaftsbank Hessen
	Öffentliche Kredite	Begrenzt durch Programm der KfW oder der WI-Bank Hessen	i.d.R. 10 Jahre	Konditionen	Antrag über Hausbank
	Bürgschaften	Bis zu 80% des Kreditvolumens, maximal 1,25 Millionen €	Entsprechend der Kreditlaufzeit	Konditionen	Antrag stellt i.d.R. die Hausbank im Kreditverfahren
	Crowdfunding	Abhängig vom Anbieter, d.h. Internetplattform	Abhängig vom Anbieter, d.h. Internetplattform	Sämtliche Konditionsdetails wie Verlustbeteiligung, Kündigungsfristen	Anlagen bzw. Kreditaufnahmen für kleine Beträge
	Mezzanine Finanzierung	Begrenzt durch Höhe der Eigenmittel	i.d.R. 10 Jahre		Unternehmerische Freiheit bleibt gewahrt
	Sale & Lease back von Immobilien	Begrenzt durch Immobilienwert	Nutzungsdauer der Immobilie	Konditionen	Instandhaltungspflicht sollte vertraglich vereinbart sein
	Teilverkauf von Unternehmens(an)teilen/Tochtergesellschaften Begrenzt durch Wert der Unternehmensanteile	Begrenzt durch Wert der Unternehmensanteile	–	Strategische Überlegungen des Unternehmens	
	Strategischer Investor / Unternehmenszusammenschluss	Gesamtpaket	–	Strategische Neuausrichtung des Betriebes	

## Exkurs: Export- / Importfinanzierung

Herstellung, Einkauf, Transportdauer, Lagerung, Versicherung und Zahlungsziel der zu exportierenden/importierenden Ware wird kurz-, mittel- und langfristig finanziert. Die Importfinanzierung ist dabei spiegelbildlich zur Exportfinanzierung angelegt.

Grundsätzlich eignen sich alle oben dargestellten Finanzierungsinstrumente auch für Export/Import. Lieferantenkredite sind hier ebenso üblich wie Bankkredite, Factoring oder (Bank)Bürgschaften. Darüber hinaus gibt es einige weitere Finanzierungsinstrumente, die den Besonderheiten des internationalen Geschäfts Rechnung tragen.

## Ankauf von Exportdokumenten

Kreditinstitute ermöglichen Exporteuren die Finanzierung von Geschäften, indem sie Kredite auf Dokumente aus Inkasso- und Akkreditivgeschäften gewähren.

### Kreditgewährung auf Inkassodokumente

Die Bank stellt dem Exporteur auf den zu erwartenden Zahlungseingang einen Geldbetrag zur Verfügung. Die Höhe des Betrages ist je nach Einzelfall unterschiedlich. Da beim Dokumenteninkasso der Eingang des Erlöses nicht in jedem Fall sicher ist, wird der „Vorschuss“/Kredit nur unter der Exporteurhaftung gewährt.

Exportvorschuss auf D/P-Dokumente<sup>1</sup>: Die Bank zahlt einen Vorschuss auf zum Einzug eingereichte Dokumente eines einzelnen Inkassos (Einzelvorschuss) oder laufend einen Teil/Anteil/Prozentsatz des Inkassobestandes (Globalvorschuss). Die Höhe des Vorschusses ist vom jeweiligen Einzelfall abhängig.

Ankauf (Negoziierung) von D/P-Dokumenten: Die Bank kann die Dokumente vom Exporteur ankaufen, der sofort über liquide Mittel verfügt.

Ankauf (Diskontierung) von D/A<sup>2</sup>-Akzepten<sup>3</sup>: Wenn der Exporteur der Bank Wechsel aus Inkassogeschäften zur Diskontierung vorlegt und diese von der Bank akzeptiert werden, kann er über den gesamten Gegenwert der Dokumente verfügen.

<sup>1</sup> Dokumente gegen Kasse, Documents against Payment (d/p), Cash against Documents; Art des Dokumenteninkassos, bei der dem Importeur die Exportdokumente von der vorliegenden Inkassobank gegen Zahlung (Kontobelastung) ausgehändigt werden. Wegen der grundsätzlich sofortigen Fälligkeit zur Zahlung („bei Sicht“, „bei erster Präsentation“, aber auch „zahlbar bei Ankunft der Ware/des Schiffs“ o.Ä.) werden diese Inkasso mit dem Oberbegriff Sichtinkasso belegt. Quelle: Wirtschaftslexikon Gabler: [www.wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-zahlung-inkasso.html](http://www.wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-zahlung-inkasso.html)

<sup>2</sup> Documents against Acceptance (D/A); Art des Dokumenteninkassos, bei der dem Importeur die Exportdokumente von der vorliegenden Inkassobank gegen Leistung des Akzeptes auf einer vom Exporteur auf den Importeur gezogenen Nachsichttratte (selten Sichttratte) ausgehändigt werden. Der Exporteur gewährt dem Importeur bei dieser Inkassoart ein in Wechselform gekleidetes Zahlungsziel und trägt damit das Delkredererisiko. [www.wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-akzept](http://www.wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-akzept)

<sup>3</sup> Ein Wechsel (im 16. Jahrhundert verkürzt aus Wechselbrief) ist ein Wertpapier, das eine unbedingte Zahlungsanweisung des Ausstellers an den Bezogenen enthält, an jenen oder einen Dritten (Begünstigter, Remittent) zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort eine bestimmte Geldsumme zu zahlen. Ein akzeptierter Wechsel („gezogen“ und mit Unterschrift des Bezogenen) wird Akzept genannt. Quelle: [www. http://de.wikipedia.org](http://de.wikipedia.org), 05.09.2012

### Kreditgewährung auf Akkreditivdokumente

Exportvorschuss auf Akkreditivdokumente: Ist das Akkreditiv <sup>4</sup>nicht bei der avisierenden Bank, sondern bei der eröffnenden Bank benutzbar, ist es möglich, dass die Bank des Exporteurs für die Postlaufzeit der Dokumente einen Barvorschuss auszahlt.

Ankauf (Negozierung) der Akkreditivdokumente: Die von der Akkreditivbank zum Ankauf von Akkreditivdokumenten ermächtigte Bank kauft die Dokumente vom Exporteur an und gewährt damit einen Barkredit bis zur Einlösung durch die Akkreditivbank.

#### Kontrollfragen:

- Sind die Dokumente (Akkreditive) formal und inhaltlich korrekt?
- Sind die Dokumente verwertbar?
- Betreibt meine Hausbank diese Geschäfte?
- Hat der einreichende Exporteur eine einwandfreie Bonität?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: Export-/Importvolumen gegebenenfalls mit Abschlag

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: Akkreditive müssen formal und inhaltlich korrekt sein

## Negoziierungskredit

Mit Hilfe eines Negoziierungskredits kann der Exporteur den Zeitraum des Zahlungsziels, den Zeitraum zwischen Warenversand und Geldeingang also, überbrücken. Dabei ermächtigt die Bank des Importeurs die Exporteur-Bank, Dokumente anzukaufen, die von nicht akzeptierten Wechseln, den Tratten begleitet werden. Die Dokumente werden von der Bank sofort diskontiert oder akzeptiert. Es gibt zwei Spielarten:

*Order to Negotiate (OTN)*: Die Bank des Importeurs ermächtigt die Exporteur-Bank, auf die Importeur-Bank oder Exporteur-Bank gezogene und von akkreditivgemäßen Dokumenten begleitete Tratten anzukaufen.

*Authority to Purchase*: Die Bank des Importeurs erteilt der Bank des Exporteurs die Zusage, auf den Importeur gezogene Tratten anzukaufen oder zu bevorschussen. In diesen Fällen kauft die Bank des Exporteurs die Wechsel auf eigenes Risiko an.

#### Kontrollfragen:

- Brauche ich die Finanzierung vor der Fälligkeit?
- Sind die Geschäfte verwertbar?
- Hat der einreichende Exporteur eine einwandfreie Bonität?
- Betreibt meine Hausbank diese Geschäfte?

#### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: Export-/Importvolumen gegebenenfalls mit Abschlag

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: starke Formalisierung, hoher Sicherheitsstandard

<sup>4</sup> Ein Dokumenten-Akkreditiv ist ein selbstschuldnerisches, abstraktes, bedingtes Zahlungsverprechen der Bank eines Importeurs, in der diese sich gegenüber dem Exporteur einer Ware verpflichtet, bei Vorlage akkreditivkonformer Dokumente Zahlung zu leisten. Quelle: [www.de.wikipedia.org](http://www.de.wikipedia.org), 05.09.2012



## Wechseldiskontkredite

Ein Wechseldiskontkredit räumt dem Exporteur bei der Bank eine zeitlich unbegrenzte, aber kündbare Kreditlinie ein. Der Exporteur reicht auf dieser Basis seiner Bank aus Exportgeschäften stammende Wechsel zum Ankauf vor Fälligkeit – mit Diskont – ein. Sofern die Importeure bereit sind, Wechsel auszustellen, sind mit der Diskontierung dieser Auslandswechsel eine Reihe von Vorzügen – ähnlich dem Negoziierungskredit – verbunden. Ausländisches Recht wie Wechselvoraussetzungen und insbesondere Formbestimmungen, die rechtlich international weitgehend vereinheitlicht sind, sollten beachtet werden.

### Kontrollfragen:

- Brauche ich die Finanzierung vor der Fälligkeit?
- Hat der einreichende Exporteur eine einwandfreie Bonität?
- Betreibt meine Hausbank diese Geschäfte?
- Kann ich im Fall des Zahlungsverzugs haften?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: zu verhandeln

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: formale Anforderungen Formalisierung, hoher Sicherheitsstandard

## Akzeptkredite

Mittels eines Akzeptkredits kann der Exporteur einen Wechsel über den Akkreditivbetrag auf die Kredit gewährende Bank ziehen. Der Exporteur muss dabei sicherstellen, dass der Bank der Akkreditivbetrag kurz vor Fälligkeit des Wechsels zur Verfügung steht. Auf der Basis des Wechselakzepts kann sich der Exporteur refinanzieren. Die Bank haftet für den Exporteur als Wechselaussteller. Voraussetzung für Akzeptkredite ist eine sehr gute Bonität.

### Kontrollfragen:

- Betreibt meine Hausbank diese Geschäfte?
- Habe ich die notwendige Bonität?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: zu verhandeln

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: niedrige Finanzierungskosten

## Rembourskredite

Der Rembourskredit kombiniert Akkreditiv, Akzeptkredit und Wechseldiskontkredit. Er ist interessant, wenn der Exporteur den Käufer nicht kennt. Der Exporteur zieht dabei einen Wechsel auf die Bank des Importeurs, die dies akzeptiert hat. Mit den akkreditivgemäßen Dokumenten legt er diesen seiner Bank zum Diskont vor. Die Bank des Exporteurs holt das Akzept bei der Bank des Importeurs ein und übergibt ihr gleichzeitig die Dokumente. Ist der Rembourskredit mit einem Dokumentenakkreditiv verbunden, akzeptiert die Remboursbank unter dem Obligo der Akkreditivbank (Bank des Importeurs) gegen Übergabe der akkreditivgemäßen Dokumente eine Tratte. Der Exporteur kann den Wechsel zum Diskont einreichen und erhält sofort den Exporterlös.

### Kontrollfragen:

- Betreibt meine Hausbank diese Geschäfte?
- Habe ich die notwendige Bonität?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: zu verhandeln  
Laufzeit: kurzfristig  
Zu beachten: formale Anforderungen

## Kreditversicherung

Im internationalen Geschäft sind die Unsicherheiten ungleich höher als im heimischen Markt. Die Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen steigt. Bei kleineren und mittleren Unternehmen wirkt sich ein Forderungsausfall weitaus dramatischer aus, als bei großen Firmen. Kreditversicherungen bieten hier Vorsorge (Nicht nur bei Auslandsgeschäften!).

### Kontrollfragen:

- Haben meine Partner die notwendige Bonität?
- Bewege ich mich in den von den Kreditversicherern bearbeiteten Märkten?

### Auf einen Blick:

Mittelhöhe: Forderungshöhe mit Abschlag  
Laufzeit: kurzfristig  
Zu beachten: formale Anforderungen

# Ansprechpartner der hessischen Industrie- und Handelskammern

**IHK Darmstadt**  
Clemens Schäfer  
Rheinstraße 89  
64295 Darmstadt  
Telefon: 06151 871-213  
E-Mail: [info@darmstadt.ihk.de](mailto:info@darmstadt.ihk.de)

**IHK Kassel–Marburg**  
Ulrich Spengler  
Kurfürstenstraße 9  
34117 Kassel  
Telefon: 0561 7891-0  
E-Mail: [info@kassel.ihk.de](mailto:info@kassel.ihk.de)

**IHK Frankfurt am Main**  
Stefan Müller  
Börsenplatz 4  
60313 Frankfurt am Main  
Telefon: 069 2197-0  
E-Mail: [info@frankfurt-main.ihk.de](mailto:info@frankfurt-main.ihk.de)

**IHK Lahn–Dill**  
Armin Kuplent  
Am Nebelsberg 1  
35685 Dillenburg  
Telefon: 02771 842-0  
E-Mail: [info@lahndill.ihk.de](mailto:info@lahndill.ihk.de)

**IHK Fulda**  
Martin Räth  
Heinrichstraße 8  
36037 Fulda  
Telefon: 0661 284-0  
E-Mail: [info@fulda.ihk.de](mailto:info@fulda.ihk.de)

**IHK Limburg**  
Jan-Oke Schöndlinger  
Walderdorffstraße 7  
65549 Limburg  
Telefon: 06431 210-0  
E-Mail: [info@limburg.ihk.de](mailto:info@limburg.ihk.de)

**IHK Gießen–Friedberg**  
Beate Hammerla  
Goetheplatz 3  
61169 Friedberg  
Telefon: 06031 609-0  
E-Mail: [service@giessen-friedberg.ihk.de](mailto:service@giessen-friedberg.ihk.de)

**IHK Offenbach am Main**  
Holger Winkler  
Frankfurter Straße 90  
63067 Offenbach  
Telefon: 069 8207-0  
E-Mail: [service@offenbach.ihk.de](mailto:service@offenbach.ihk.de)

**IHK Hanau–Gelnhausen–Schlüchtern**  
Andreas Kunz  
Am Pedro-Jung-Park 14  
63450 Hanau  
Telefon: 06181 9290-0  
E-Mail: [info@hanau.ihk.de](mailto:info@hanau.ihk.de)

**IHK Wiesbaden**  
Eva Gonzalez Fumero  
Wilhelmstraße 24 – 26  
65183 Wiesbaden  
Telefon: 0611 1500-0  
E-Mail: [info@wiesbaden.ihk.de](mailto:info@wiesbaden.ihk.de)

Für die Arbeitsgemeinschaft der hessischen  
Industrie- und Handelskammern  
Industrie- und Handelskammer Darmstadt  
Rheinstraße 89  
64295 Darmstadt

Postfach 100705  
64207 Darmstadt

Telefon: 06151 871-0  
Telefax: 06151 871-101  
Internet: [www.darmstadt.ihk.de](http://www.darmstadt.ihk.de)

neutral  
kompetent  
umfassend