

Alternative Finanzierungshilfen

Alternative Finanzierungsformen

Mit dem schrittweisen in Kraft treten von Basel III wurden insbesondere die Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften bei den Kreditinstituten erhöht. Für die Kreditvergabe an die gewerbliche Wirtschaft blieb das nicht ohne Konsequenzen. Auch die Auswirkungen der jüngsten wirtschaftlichen Einschränkungen belastete vor allem die Liquidität der mittelständischen Unternehmen. Zur Ergänzung der Hausbankfinanzierung können andere Finanzierungsquellen als geeignete Alternative erweisen. Im Folgenden stellen die Einsatzmöglichkeiten, Konditionen sowie Vor- und Nachteile der am häufig genutzten alternativen Finanzierungsformen vor:

Leasing

Ein Leasinggeber überlässt dem Leasingnehmer gegen Entgelt ein Wirtschaftsgut für eine bestimmte Zeit. Zur Optimierung der Finanzierung sind unterschiedliche Leasingformen möglich. Wirtschaftsgüter können beispielsweise entweder direkt vom Hersteller oder über ein Leasingunternehmen gemietet werden. Auch besteht in der Regel die Wahlmöglichkeit das Leasinggut nach Vertragende zu übernehmen oder zurückzugeben. Das geleaste Wirtschaftsgut wird im Anlagevermögen nicht aktiviert und belastet nicht die Eigenkapitalquote. Die Leasingraten sind Betriebsaufwand und können steuerlich geltend gemacht werden. Hohe Ratenbelastung und negative Auswirkungen auf eine mögliche Förderung sind die Hauptnachteile.

Lieferantenkredit

Der Lieferantenkredit dient der Finanzierung des Warenlagers, bei dem die gelieferten Waren zu einem späteren Zeitpunkt bezahlt werden. Der Lieferant gewährt also auf die gelieferten Waren einen Zahlungsaufschub das sog. Zahlungsziel. Die Konditionen sind gewöhnlich vom Umsatzvolumen abhängig, liegen meist über den Bankzinsen und können unterschiedliche Laufzeiten zwischen wenigen Tagen und in der Regel maximal vier Wochen haben. Die Absicherung des Lieferantekredits erfolgt über einen Eigentumsvorbehalt an der gelieferten Ware. In der Regel reicht diese Sicherheit aus, und es sind keine weiteren Sicherheiten oder eine Bonitätsprüfung gefordert.

Kundenkredit

Der Kunde leistet bei der Erteilung eines Auftrags eine Anzahlung. Im Verlauf der Fertigstellung des Auftrags werden weitere Abschlagszahlungen vereinbart. Beispielsweise bei Fertigungsbeginn, bei Lieferung und bei der Inbetriebnahme. Bankbürgschaften des Auftragnehmers dienen als Absicherung der bereits geleisteten der Abschlagszahlungen. Der Kundenkredit verschafft dem Unternehmen Liquidität und kann die Erhöhung des Kontokorrentkredites bei der Hausbank vermeiden.

Factoring

Verkauf von kurzfristigen Geldforderungen an eine Factoringgesellschaft. Nach Abzug der Factoringgebühr erhält das Unternehmen sofort eine Auszahlung. Je nach Umsatzvolumen sollten die Factoringgebühren nicht höher als ein bis zwei Prozent der verkauften Forderungen betragen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Nach dem Forderungsverkauf fließt sofort Geld, die Factoringgesellschaft übernimmt das Ausfallrisiko und übernimmt die Debitorenbuchhaltung sowie das Mahnwesen.

www.deutsches-factoring-portal.de

Alternative Finanzierungshilfen

Optional:

Mitarbeiterbeteiligung

Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg sowie -kapital und damit am Gewinn bzw. Verlust des Unternehmens. Die Beteiligung wird als Eigenkapital behandelt, stärkt die Eigenkapitalbasis und damit die Verhandlungsposition bei Finanzierungsgesprächen. Auch kann die Beteiligung eines Mitarbeiters am Unternehmen ein erster Schritt zur Regelung der Unternehmensnachfolge sein.

sale and lease back

Beim der „sale and lease back“ Finanzierung werden firmeneigene Immobilien verkauft und wieder angemietet. Außer den Eigentumsverhältnissen ändert sich im Unternehmen nichts. Die durch den Verkauf generierten finanziellen Mittel können zur Schuldentilgung und für das Kerngeschäft genutzt werden. Kosten für fällige Sanierung, Instandsetzung oder Modernisierung sind vom neuen Eigentümer zu tragen. Wichtig ist, die Mietverträge nach den jeweiligen Bedürfnissen an Laufzeit, Verlängerungsoptionen und Ausstiegsklauseln zu gestalten. Kündigung.

Venture Capital

Zielgruppe von Venture Capital- oder Wagniskapitalgebern sind meist junge, innovative Unternehmen mit Wachstumspotential. Die Kapitalbereitstellung erfolgt je nach Risiko und Marktreife der Branche bzw. des Produktes. Das Wagniskapital wird ohne Sicherheiten bereitgestellt, wobei die Kapitalgeber eine hohe Verzinsung erwarten. Nach Ende der Laufzeit können die Unternehmensanteile weiterverkauft oder durch das Unternehmen zurückgekauft werden.

www.business-angels.de

<https://www.business-angels.de/>

Mehr zu diesem Thema unter www.gera.ihk.de <https://www.gera.ihk.de/gruendung-wachstum-sicherung-channel/unternehmensfinanzierung-channel/finanzierungsformen-331636>