



Leitfaden Finanzierung

Orientierungshilfe für Unternehmensfinanzierungen



Darmstadt
Rhein Main Neckar

Inhalt

Goldene Finanzierungsregeln	4
<hr/>	
1. Systematik der Finanzierung	5
<hr/>	
2. Interne Finanzierungsinstrumente	6
2.1 Innenfinanzierung	6
2.2 Einbringen von neuem Gesellschafterkapital/Gesellschafterdarlehen	6
<hr/>	
3. Fremd-Finanzierungsinstrumente	7–8
3.1 Kontokorrentkredite	7
3.2 Klassische Bankkredite	7
3.2 Öffentliche Kredite/Fördermittel	8
<hr/>	
4. Besicherung von Fremdkapital	9–10
4.1 Bürgschaften	9
4.2 Bürgschaft ohne Bank (BoB)	9
4.3 Sonderfall: Express-Bürgschaft	10
4.4 Sonderfall: Leasing-Bürgschaft	10
<hr/>	
5. Alternative Finanzierungsinstrumente	11–18
5.1 Lieferantenkredite	11
5.2 Factoring	11
5.3 Leasing	12
5.4 Sale & Lease back von Immobilien	13
5.5 Schuldscheindarlehen	13
5.6 Unternehmensanleihen	14
5.7 Sonderfall: Green Bonds	14
5.8 Teilverkauf von Unternehmensanteilen/Tochtergesellschaften	15
5.9 Mezzanine Finanzierung	15
5.10 Crowdfunding	16
5.11 Private Equity/Einstieg eines institutionellen Investors	17
5.12 Strategischer Investor/Unternehmenszusammenschluss	17
<hr/>	
6. Exkurs: Export-/Importfinanzierung	19–22
6.1 Ankauf von Exportdokumenten	19
6.2 Negoziierungskredit	20
6.3 Wechseldiskontkredite	20
6.4 Akzeptkredite	21
6.5 Rembourskredite	22
6.6 Kreditversicherung	22

Vorwort

Finanzierungen und deren Ausgestaltung sind ein wichtiger Bestandteil unternehmerischen Handelns. Je nach Finanzierungszweck sind unterschiedliche Finanzierungsinstrumente sinnvoll. Der vorliegende Leitfaden zeigt Unternehmern kurz und prägnant Finanzierungsmöglichkeiten auf.

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 erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die jeweiligen Finanzierungsmöglichkeiten sind für jedes Unternehmen individuell zu prüfen und mit den Finanzierungspartnern zu besprechen. Kurze Kontrollfragen zu jeder Finanzierungsform sollen dabei helfen, die geeignete Finanzierung zu finden. Am Ende des Leitfadens findet sich eine Zusammenstellung aller Finanzierungsoptionen mit deren zentralen Kriterien als Schnellübersicht.



Martin Proba
Geschäftsbereichsleiter
Geschäftsbereich Unternehmen
und Standort



Daniel Bauer
Geschäftsbereich Unternehmen
und Standort

Goldene Finanzierungsregeln

Die so genannten „Goldenen Finanzierungsregeln“ sollten Sie bei jeder Finanzierung bedenken:

- 1** Nutzen Sie internes Finanzierungspotenzial – es ist die günstigste Finanzierungsform.
- 2** Finanzierungen sollten fristenkongruent erfolgen. Das heißt, Anlagevermögen sollte langfristig finanziert werden, Umlaufvermögen mit kurzfristigen Mitteln. Orientieren Sie sich bei der Finanzierungslaufzeit an der Abschreibungsdauer.
- 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 bei Geschäftspartnern auf Augenhöhe. Halten Sie Ihre wirtschaftlichen Unterlagen immer aktuell.
- 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!

1. Systematik der Finanzierung

Das Schaubild bietet einen Überblick über Instrumente der Unternehmensfinanzierung.

Übersicht Finanzierungsformen

Eigenfinanzierung

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

Selbstfinanzierung

(Finanzierung aus zurückbehaltenen Gewinnen)

- Gewinnthesaurierung (der Bilanzgewinn wird zur Gewinnrücklage und nicht ausgeschüttet)
- Stille Selbstfinanzierung durch Bildung stiller Reserven (Bewertungs- und Bilanzierungswahlrechte)

Innenfinanzierung

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

Fremd-Finanzierungsinstrumente

- Klassische Bankkredite
- Öffentliche Kredite / Fördermittel
- Kontokorrentkredite

Alternative Finanzierungsformen

- Lieferantenkredite
- Factoring
- Leasing
- Schuldscheindarlehen
- Unternehmensanleihen
- Green Bonds
- Mezzanine Finanzierung
 - Nachrangdarlehen
 - Genussrechtskapital
 - Business Angel
 - Venture Capital
- Asset Backed Securities (ABS)
- Crowdfunding

Gesellschafter- und Mitarbeiterkapitalbeteiligung

- Neugesellschafter
- Offene Beteiligung
- Stille Beteiligung
- Nachrangige Gesellschafterdarlehen
- Indirekte Beteiligung (Mitarbeiter beteiligen sich durch zwischengeschalteter Beteiligungsgesellschaft an der arbeitgebenden Gesellschaft)
- Beteiligung der Landesbeteiligungsgesellschaft (BM-H oder MBG-H9)

Besicherung von Fremdkapital

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

Exkurs: Import / Exportfinanzierung

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

Kurzfristige Instrumente:

- GEFI-Kredit
- HERMES-Kreditversicherung
- Kursicherungsgeschäft
- Rembourskredit
- Vorauszahlungen
- Bankkredite (Zessionskredit)
- Bankgarantien
- Wechselkredite
- Diskontkredite
- Akzeptkredite
- Lombardkredite
- Eurokredite
- Akkreditive (Dokumentenakkreditive)
- Dokumenteninkasso
- Factoring
- Devisentermingeschäfte (SWAP)

Mittel- und langfristige Instrumente:

- (mittel- und langfristige) Eurokredite
- Lieferantenkredite
- Forfaitierung (Ankauf von Exportforderungen)

Kredite von Spezialinstituten wie der Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbh (AKA) sowie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Im Folgenden werden die gängigsten Finanzierungsformen kurz dargestellt. Begonnen wird mit der Vorstellung von internen Finanzierungsquellen, bevor klassische Fremdfinanzierungsinstrumente (beispielsweise über Banken) thematisiert werden. Es folgen Erläuterungen, wie Fremdkapital besichert werden kann. Welche Wege es jenseits der klassischen Bankfinanzierung gibt, erfahren Sie im Kapitel „Alternative Finanzierungsinstrumente“. Ein Exkurs zur Export-/Importfinanzierung rundet den Leitfadens ab.

2. Interne Finanzierungsinstrumente

Info



Interne Finanzierungsinstrumente können in der Regel ohne einen externen Partner beziehungsweise Kapitalgeber durchgeführt werden. Finanzierungsquelle ist das Unternehmen oder der Unternehmer selbst.

2.1 Innenfinanzierung

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 oder Innenfinanzierung in Betracht ziehen. Mit einbehaltenen Gewinnen und Abschreibungen können Unternehmen in der Regel einen Großteil 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?
- Welche Auswirkungen hat die interne Finanzierung auf Bilanz und Rating?

Auf einen Blick:

Mittelhöhe: unbegrenzt

Laufzeit: unbegrenzt

Zu beachten: Wechselwirkungen im Unternehmen

2.2 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 Rangrücktritts-erklärung werden unter Umständen von Banken als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt und führen zu einem besseren Rating, welches Einfluss auf Zinskonditionen von Fremdkapital haben kann.

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

3. Fremd-Finanzierungsinstrumente

3.1 Kontokorrentkredite

Wenn der Kontokorrentkredit nicht als langfristiges Finanzierungsinstrument missbraucht wird, ist er ein gutes Instrument, um 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. Er gleicht kurzfristige Liquiditätsspitzen im Unternehmen flexibel aus. Wichtig ist, den Rahmen so zu wählen, dass Liquiditätsschwankungen abgedeckt werden und ein gewisses zusätzliches Polster vorhanden ist. Bei der Höhe sollte allerdings auch dem Faktor „Bereitstellungsprovision“ Rechnung getragen werden, da viele Banken inzwischen dazu übergehen, nicht in Anspruch genommene Kreditlinien zu bepreisen. Da es sich bei dem Kontokorrentkredit um einen kurzfristigen Überziehungskredit handelt, ist dessen Zinssatz oft sehr hoch, gerade im Vergleich zu langfristigen Finanzierungen.

Info



Bei Fremd-Finanzierungsinstrumenten wird ein externer Kapitalgeber, üblicherweise eine Bank, benötigt. Die Bank stellt Geldmittel in Form von Fremdkapital zur Verfügung, welches mit einer spezifischen Laufzeit, einem Zinssatz und einer konkreten Rückzahlungsvereinbarung verbunden ist. Nicht selten werden auch Sicherheiten vom Darlehensnehmer verlangt.

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?
- Hat die Nutzung der Kreditlinie Auswirkungen auf mein Rating?

Auf einen Blick:

Mittelhöhe: begrenzt durch Kreditlinie der Bank

Laufzeit: kurzfristig

Zu beachten: Kreditkosten und Laufzeit nicht langfristig einrichten, da sonst zu teuer

3.2 Klassische 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 das Unternehmen hat. Idealerweise ergibt sich das aus einem Businessplan für das Vorhaben. Ein Online-Werkzeug zur Erstellung eines Businessplans stellt die IHK Darmstadt unter <https://suedhessen.uwd.de/> kostenfrei bereit.

Bei bestehenden Unternehmen analysieren die Banken die Jahresabschlüsse und erstellen ein Rating. Oftmals werden auch weitere Unterlagen, beispielsweise private Steuererklärungen oder Vermögensaufstellungen, verlangt. 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 bereitstellen. Hier hilft unter Umständen die Frage, ob der Kredit auch als Konsortialkredit von mehreren Banken dargestellt werden kann.

Kontrollfragen:



- Welchen Nutzen hat die Investition?
- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Businessplan für das Vorhaben 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

3.3 Öffentliche Kredite/Fördermittel

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, www.wibank.de). Die Förderbanken unterhalten keine eigenen Filialen. Die Kredite werden im sogenannten Hausbankprinzip über die Hausbanken beantragt und ausgereicht. Ein Rechtsanspruch auf einen öffentlichen Kredit besteht nicht.

Kontrollfragen:



- Wie hoch ist der Finanzbedarf?
- Ist der Businessplan für das Gründungsvorhaben 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

4. Besicherung von Fremdkapital

4.1 Bürgschaften

Die Bürgschaftsbank Hessen übernimmt gegenüber Kreditinstituten Bürgschaften als Kreditabsicherung für Existenzgründer, Selbstständige und Unternehmen in Hessen. So können fehlende Sicherheiten bei Kreditverhandlungen ersetzt werden, da Banken oftmals unter anderem freie Grundschulden, Lebensversicherungen mit Guthaben als Sicherheit verlangen. Voraussetzung ist, dass das zu finanzierende Vorhaben der Gründer, Selbstständigen oder Unternehmen sinnvoll und Erfolg versprechend ist.

Die Bürgschaftsbank übernimmt Bürgschaften für Investitionsfinanzierungen bis zu 80 Prozent und für Betriebsmittelfinanzierungen bis zu 60 Prozent der Kreditsumme. Der maximale Bürgschaftsbetrag ist zwei Millionen Euro. Mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank Hessen als Sicherheit erhalten Unternehmen leichter Kredite von Banken, da deren Risiko reduziert wird. Außerdem wirkt sich die Bürgschaft als voll werthaltige Sicherheit sehr positiv auf die Konditionen aus. Zu beachten ist, dass die Bürgschaftsbank Hessen für die Übernahme der Bürgschaft eine einmalige Gebühr bei Antragsprüfung sowie eine laufende Gebühr für die Laufzeit der Bürgschaft erhält.

Kontrollfragen:



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

Auf einen Blick:

Mittelhöhe: maximal 650.000 Euro Finanzierungssumme
 Laufzeit: in der Regel zehn Jahre
 Zu beachten: Voraussetzungen der Bürgschaftsbank

4.2 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.

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?
- 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: maximal 650.000 Euro Finanzierungssumme
 Laufzeit: in der Regel zehn Jahre
 Zu beachten: Voraussetzungen der Bürgschaftsbank

4.3 Sonderfall: Express-Bürgschaft

Wenn schnelle Investitions- und Kreditentscheidungen getroffen werden müssen, können Anträge online-basiert direkt bei der Bürgschaftsbank gestellt werden. Ziel ist der Erhalt der Bürgschaftserklärung innerhalb von drei bis fünf Arbeitstagen.

Voraussetzungen sind unter anderem:

- Unternehmen bestehen seit mindestens drei Jahren.
- Kredite bis zu 300.000 Euro, 60-prozentige Bürgschaftsquote.
- Der Jahresabschluss weist ein positives Eigenkapital und Jahresergebnis aus.
- Kapaldienst ist gegeben, keine Negativkriterien vorhanden.

Auf einen Blick:



Mittelhöhe: bis zu 300.000€
 Laufzeit: kongruent zu den Kreditlaufzeiten
 Zu beachten: Konditionen

4.4 Sonderfall: Leasing-Bürgschaft

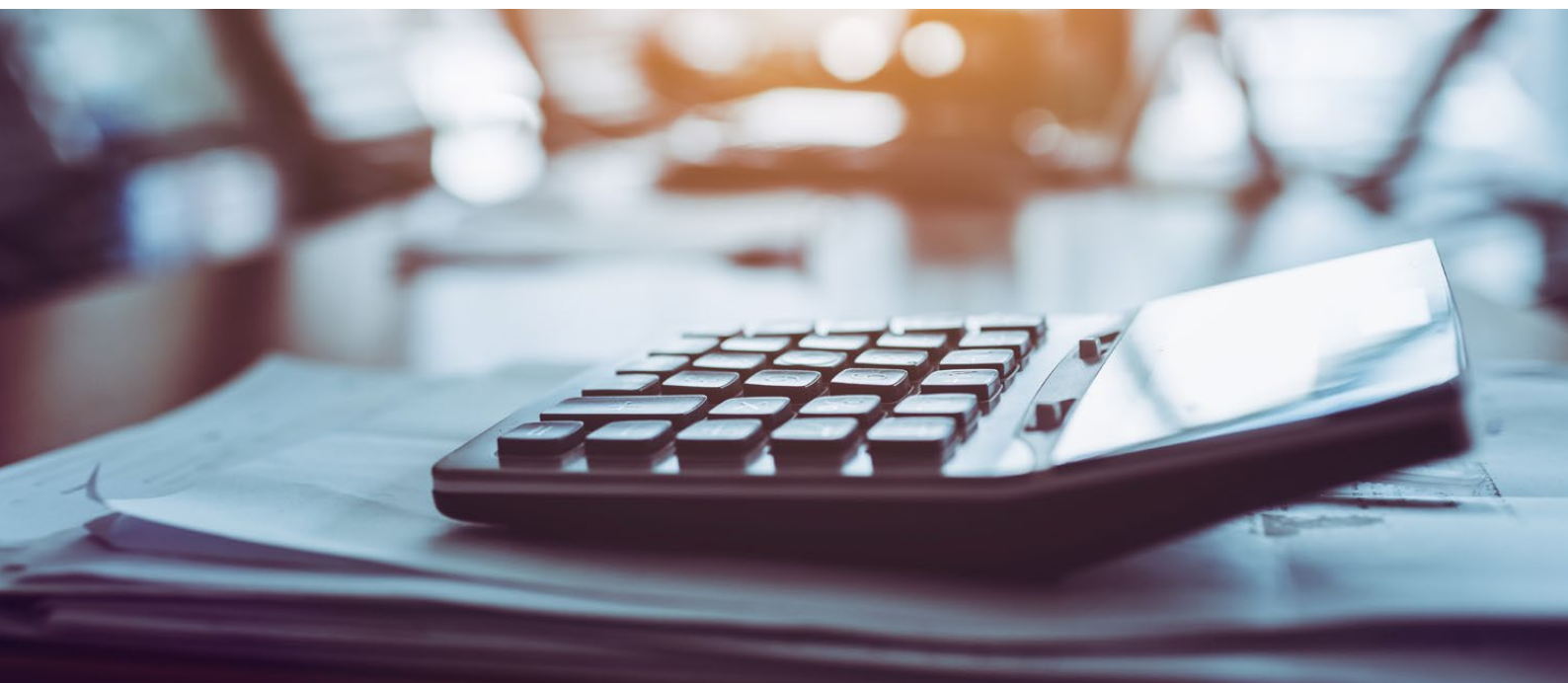
Existenzgründern sowie kleinen und mittleren Unternehmen ermöglicht dieses Instrument, auch bei nicht ausreichenden Sicherheiten Leasingfinanzierungen zu nutzen.

Anträge werden über Leasinggesellschaften für ihre Leasingkunden gestellt. Abhängig vom Creditreform-Bonitätsindex sind zwei Programmvarianten vorgesehen; mögliche Laufzeiten reichen von zwölf bis 120 Monaten. Weitere Details zu den Voraussetzungen sind auf der Webseite www.leasing-buergschaft.de dargestellt.

Auf einen Blick:



Mittelhöhe: bis zu 70 Prozent des Kreditvolumens,
 maximal 2,5 Millionen Euro Finanzierungssumme
 Laufzeit: kongruent zu den Kreditlaufzeiten
 Zu beachten: Konditionen



5. Alternative Finanzierungsinstrumente

5.1 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. Eine Nichtnutzung von Skonti stellt allerdings – je nach Betrag – eine teure Finanzierungsform dar.

Info



Alternative Finanzierungsinstrumente sind sehr komplex. Diese Finanzierungen können sowohl kurz-, mittel- als auch langfristig ausfallen und sowohl Eigenkapital- als auch Fremdkapitalcharakter haben.

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

5.2 Factoring

Beim Factoring übernimmt eine Factoring-Gesellschaft die Forderungen des Unternehmens, die aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen entstehen. Je nach Vertragsgestaltung wird auch das Mahnwesen sowie das Ausfallrisiko der Forderung übernommen. Für die Vorfinanzierung, die in der Regel bis zu 90 Tage umfasst, wird ein Zins berechnet. Die Übernahme des Ausfallrisikos wird durch eine Delkredereprovision abgegolten. Das Factoring-Unternehmen kauft die Forderungen mit einem Abschlag an und überprüft die Bonität der Kunden. 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?

Auf einen Blick:

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

5.3 Leasing

Leasing ist eine Finanzierungsform, welche die Vermietung oder Verpachtung von Wirtschaftsgütern zum Inhalt hat. Zwar ist Leasing teurer als der Kauf, allerdings kann es unter Liquiditätsaspekten sinnvoll sein, Investitionsgüter nicht zu kaufen, sondern zu leasen. Hierbei sind die Einstandszahlung, die monatliche Leasingrate, die Schlussrate und die Laufzeit zu beachten. 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, da Leasinggüter in der Regel nicht beim Leasingnehmer bilanziert werden.

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



5.4 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 zurückgeleast werden. Die Miete sowie der Mittelzufluss ist abhängig von Lage, Zustand und Wert der Betriebsimmobilie und steht 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. Möglicherweise werden auch stille Reserven aufgedeckt, was zusätzliche positive Effekte auf Ertrags- und Eigenkapitalsituation hat.

Drei Dinge sollten beachtet werden:

- Zur langfristigen Sicherung des Betriebes sollten keine betrieblichen Kernbereiche veräußert werden.
- Instandhaltung, wie beispielsweise technische Aufrüstung etc., sollten vertraglich vereinbart werden.
- 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

5.5 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 und sieben Jahren. Das Volumen kann bis zu 100 Millionen Euro betragen. Schuldscheindarlehen sind mit fester oder variabler Verzinsung ausgestattet. Sie sind ein kapitalmarktorientiertes Finanzierungsinstrument, das Kreditlinien bei Banken schont, mit dem neue Investoren erschlossen werden können und bei dem Vertraulichkeit gewahrt bleibt. Ein weiterer Vorteil ist die standardisierte Dokumentation. Da Schuldscheindarlehen nicht besichert werden, sollten Emittenten eine gute Bonität aufweisen.

Kontrollfragen:



- Ist das Unternehmen zu einer solchen Finanzierung bereit?
- Ist die Ertragslage so, dass das Schuldscheindarlehen während der Laufzeit und zum Laufzeitende 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

5.6 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 mehreren hundert 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

5.7 Sonderfall: Green Bonds

Green Bonds sind spezielle Inhaberschuldverschreibungen und unterscheiden sich kaum von herkömmlichen Unternehmensanleihen. Mit Green Bonds werden in erster Linie nachhaltige Investitionen finanziert. Daher wird mittels Green Bonds ein Investorenkreis erschlossen, dem eine nachhaltigkeitsorientierte Rendite wichtig ist. Zu beachten sind die etablierten Green Bond Standards, die bei Emissionen berücksichtigt werden müssen. Hierzu zählen beispielsweise die ICMA Green Bond Principles.

Kontrollfragen:



- Ist die zu finanzierende Investition „grün“/klimafreundlich?
- 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: analog Unternehmensanleihen

Laufzeit: in der Regel fünf bis zehn Jahre

Zu beachten: Transaktionskosten

5.8 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 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

5.9 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 Mezzanine-Finanzierungen erwirbt das Unternehmen frisches Eigenkapital, ohne Gesellschaftsanteile abgeben zu müssen. Damit behält der Unternehmer seine volle unternehmerische Freiheit.

Paradebeispiel der Mezzanine-Finanzierung in Hessen ist das Portfolio des Beteiligungs-Managements Hessen (BM-H): Über verschiedene Fonds werden gestandene Unternehmen und Gründer finanziert.

In der Summe gewinnen Mezzanine-Finanzierungen an Bedeutung. Gerade vor dem Hintergrund der Bankenregulierung gewinnen Eigenkapital-Finanzierungen an Relevanz.

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 100.000 bis zu 1,5 Millionen Euro.

Kontrollfragen:



- Erfülle ich die Rahmenbedingungen im Hinblick auf den 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

5.10 Crowdfunding

Die sogenannte „Schwarmfinanzierung“ kommt häufig vor bei der Finanzierung von Projekten oder Gründungen. Mittlerweile gibt es zahlreiche Anbieter im Internet, die eine Vermittlung von „Schwarmfinanzierungen“ anbieten. Interessierte Existenzgründer oder Unternehmer wenden sich dabei an einen dieser Anbieter und stellen mittels Businessplan ihre Geschäftsideen vor. Der Anbieter entscheidet dann, ob er seine Website als Plattform zur Verfügung stellt. Ist dies der Fall, wird die Geschäftsidee im Internet beworben und Privatpersonen oder Unternehmen können sich 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). Der Vorteil einer Crowdfunding-Kampagne besteht auch darin, dass die Finanzierungskampagne die Bekanntheit der Geschäftsidee steigert und diese als „Markttest“ angesehen werden kann.

Kontrollfragen:



- Will ich Teilhaber werden und Risikokapital bereitstellen oder bin ich zu risikoscheu?
- 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: individuell
 Zu beachten: sämtliche Konditionen bezüglich Verzinsung, Gebühren, Kündigungsfristen.

5.11 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

5.12 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 auf Einkaufsvolumen	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	Transaktionskosten	Eignet sich für größere mittelständische Betriebe
	Green Bonds	Mindestens 10 Millionen €	bis zu 10 Jahre	Transaktionskosten sowie Investitionsobjekt	Eignet sich für größere mittelständische Betriebe mit „grünem“ Finanzierungsanlass
	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 Et 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	-	Strategische Überlegungen des Unternehmens	
	Strategischer Investor Unternehmenszusammenschluss	Gesamtpaket	-	Strategische Neuausrichtung des Betriebes	

6. Exkurs: Export-/Importfinanzierung

6.1 Ankauf von Exportdokumenten

Kreditinstitute ermöglichen Exporteuren die Finanzierung von Geschäften, indem sie Kredite auf Dokumente aus Inkasso- und Akkreditivgeschäften gewähren. 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: Die Bank zahlt einen Vorschuss auf zum Einzug eingereichte Dokumente eines einzelnen Inkassos (Einzelvorschuss) oder laufend einen Prozentsatz des Inkassobestandes (Globalvorschuss). Die Höhe des Vorschusses ist vom jeweiligen Einzelfall abhängig.

Ankauf (Negoziiierung) von D/P-Dokumenten¹: Die Bank kann die Dokumente vom Exporteur ankaufen, der sofort über liquide Mittel verfügt.

Ankauf (Diskontierung) von D/A²-Akzepten³: 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.

Kreditgewährung auf Akkreditivdokumente

Exportvorschuss auf Akkreditivdokumente: Ist das Akkreditiv 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 (Negoziiierung) der Akkreditivdokumente: Die von der Akkreditivbank zur Negoziiierung von Akkreditivdokumenten ermächtigte Bank kauft die Dokumente vom Exporteur an und gewährt damit einen Barkredit bis zur Einlösung durch die Akkreditivbank.

Info



Herstellung, Einkauf, Transportdauer, Lagerung, Versicherung und Zahlungsziel der zu exportierenden/importierenden Ware werden 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.

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

¹ 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 Inkassi mit dem Oberbegriff Sichtinkassi belegt. Quelle: Wirtschaftslexikon Gabler: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-zahlung-inkassi.html?referenceKeywordName=D%2FP>

² Documents against Acceptance (D/A); Art des Dokumenteninkassos, bei der dem Importeur die Exportdokumente von der vorliegenden Inkassobank gegen Leistung des Akzepten 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 Delkrederisiko. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/dokumente-gegen-akzept-inkassi.html?referenceKeywordName=D%2FA>

³ Ein Wechsel ist eine Anweisung des Ausstellers, einen Geldbetrag zu festgelegten Bedingungen an benannte Personen zu leisten. Quelle: https://wirtschaftslexikon.gabler.de/search/content?keys=Wechsel&sort_by=search_api_relevance&sort_order=DESC, 07.12.2023.

6.2 Negoziierungskredit

Mit Hilfe eines Negoziierungskredits kann der Exporteur den Zeitraum des Zahlungsziels, also den Zeitraum zwischen Warenversand und Geldeingang, 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

6.3 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, hoher Sicherheitsstandard

6.4 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



6.5 Rembourskredite

Der Rembourskredit kombiniert Akkreditiv, Akzeptkredit und Wechseldiskontkredit. Er ist interessant, wenn der Exporteur den Käufer nicht kennt. Der Exporteur zieht dabei auf die Bank des Importeurs, die dies akzeptiert hat, einen Wechsel. 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

6.6 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 Unternehmen. Kreditversicherungen bieten hier Vorsorge, und zwar nicht nur bei Auslandsgeschäften.

Kontrollfragen:




- Gibt es ein Ausschlusskriterium aufgrund eines Länderrisikos (z. B. Embargo) seitens des Versicherers?
- 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

Impressum

Herausgeber und Copyright:
Industrie- und Handelskammer Darmstadt
Rheinstraße 89, 64295 Darmstadt

 Telefon 06151 871-0

 Telefax 06151 871-100-0

 www.ihk.de/darmstadt

Stand

Januar 2024

Autoren

Martin Proba und Daniel Bauer

Layout

AD MISSION Kreation und Kommunikation

Druck

Lautertal Druck

Franz Bönsel GmbH

Lautertal



Darmstadt
Rhein Main Neckar