



Die Beratung und Wirtschaftsförderung informiert zum Thema

Alternative Finanzierungsinstrumente



Rechtlicher Hinweis: Dieses Merkblatt gibt als Service Ihrer Handwerkskammer nur erste Hinweise und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl dieses Merkblatt mit größter Sorgfalt erstellt wurde, kann keine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

Persönliche Beratung wird empfohlen.

Alternative Finanzierungsinstrumente

Das klassische Bankdarlehen, häufig in Verbindung mit einem Kontokorrentrahmen, ist nach wie vor das gängige Instrument der Fremdfinanzierung. Jedoch kann es sowohl für Existenzgründer als auch für langjährige Unternehmer sinnvoll sein, sich für eine geplante Investition nach alternativen Finanzierungsformen umzuschauen. Mit diesem Merkblatt möchten wir Ihnen die gängigsten alternativen Finanzierungsinstrumente vorstellen, die aktuell auf dem Markt verfügbar sind. Wir empfehlen jedoch auch bei diesen Alternativen stets eine kritische Prüfung des Angebots. Dabei begleiten Sie die Betriebsberater der Handwerkskammer gerne.

1. Darlehen von Familie und Freunde

In vielen Fällen leihen Familienangehörige oder Freunde Unternehmern Geld für notwendige Investitionen. Dies kann eine seriöse Variante sein, wenn beide Parteien sich gegenseitig wie externe Dritte behandeln – zudem kann es ein interessantes Steuersparmodell sein.

Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung eines privaten Firmenkredits ist, dass die Vertragspartner marktübliche Konditionen vereinbaren und dass es sich nicht um „nahestehende Personen“ handelt. Juristisch entscheidend ist dabei nicht das Verwandtschaftsverhältnis, sondern ob der Darlehensgeber einen beherrschenden Einfluss auf den anderen ausüben kann. Zudem ist ein schriftlicher Darlehensvertrag notwendig, der Aspekte wie Tilgung, Zinsen, Kündigungsrecht und die Besicherung regelt.

Setzt der Darlehensnehmer den Kredit für Investitionen in seinem Unternehmen ein, kann er die Zinsausgaben als Betriebsausgaben steuerlich absetzen. Der Kreditgeber muss die Zinseinnahmen nicht mit seinem persönlichen Steuersatz plus Solidaritätszuschlag, sondern nur mit dem Abgeltungssteuersatz von 25 Prozent versteuern

2. Kundenanzahlung

Bei einer Kundenanzahlung (auch Abschlagszahlung oder Vorauszahlung genannt) leistet der Kunde dem Unternehmen eine Zahlung vor Erhalt der vertraglich vereinbarten Lieferung oder Leistung. Kundenanzahlungen sind gerade in der Auftragsfertigung üblich, wie sie im Handwerk häufig vorkommt. Anzahlungen stellen für das Unternehmen eine Finanzierungshilfe dar, da mit diesem Geld die notwendigen Materialien für den Kundenauftrag bestellt und beim Lieferanten bereits bezahlt werden können.

Kundenanzahlungen stellen somit kurzfristig eine interessante Finanzierungsform dar, die der Sicherung der Liquidität dient. Jedoch hängt es von der Branche und der Stellung des Unternehmens ab, ob die Kunden bereit sind eine Anzahlung zu leisten.

3. Lieferantenkredit und Kreditversicherungen

Der Lieferant räumt dem Unternehmen ein sogenanntes Zahlungsziel ein, d.h. die Rechnung wird nicht sofort nach Erhalt fällig. Häufig wird bei Rechnungsbegleichung vor dem genannten Zahlungsziel ein Preisnachlass in Form von Skonto eingeräumt. Der Vorteil des Lieferantenkredits besteht darin, den Zeitraum zwischen der Beschaffung einer Ware vom Lieferanten und der Rechnungstellung beim

Kunden zu überbrücken. Jedoch ist dieses kurzfristige Instrument bei ungenutztem Skonto vergleichsweise teuer.

Zudem besteht bei einer Warenlieferung auf Rechnung die Gefahr, dass der Kunde die Rechnung nicht bezahlt und es zu einem Forderungsausfall kommt. Kreditversicherungen bieten Schutz vor Forderungsausfällen bei Lieferantenkrediten im In- und Ausland. Sie sichern den Lieferanten (Versicherungsnehmer) gegen die Zahlungsunfähigkeit des Kunden im Vorfeld ab.

4. Lombardkredit

Im Rahmen des Lombardkredits wird ein Kredit gegen eine Sicherheit in Form der Verpfändung von Wertpapieren, Bankguthaben oder beweglichen Sachen gewährt. Auch Pfandanleihen von Pfandhäusern stellen eine Form des Lombardkredits dar. Dies stellt somit eine kurz- bis mittelfristige Variante der Finanzierung dar und kommt insbesondere bei finanziellen Engpässen zum Einsatz.

5. Mikrokredit

Mikrokredite sind Kleinstkredite für Unternehmen, die nur einen geringen Kapitalbedarf von wenigen Tausend Euro benötigen. Durch die Einführung von Mikrokrediten im Jahr 2010 möchte die Bundesregierung für Kleinunternehmen und Gründungen den Zugang zu Kapital verbessern. Die Hauptaufgabe des Mikrokredit-fonds ist dabei aber nicht die direkte Vergabe von Mikrokrediten, sondern die Bereitstellung von Kapital für die Mikrofinanzinstitute, die die eigentliche Kreditvergabe tätigen. Eine Übersicht der akkreditierten Mikrofinanzinstitute erhalten Sie unter dem folgenden Link:

www.mein.mikrokredit.de <Mikrofinanzinstitute>

Mikrokredite haben kurze Laufzeiten von wenigen Monaten (zur Vorfinanzierung von Aufträgen und Erstattungen) bis zu maximal drei Jahren (zur Finanzierung von Investitionen). Die Kreditaufnahme soll möglichst in kleinen Schritten erfolgen: Je nach Situation kann der erste Kreditschritt beispielsweise 1.000 Euro, 5.000 Euro oder 10.000 Euro betragen. Nach erfolgreichen Rückzahlungen sind Erhöhungen auf bis zu 20.000 Euro möglich.

Die Zinsen sind höher als bei einem klassischen Bankdarlehen. In der Regel verlangen die Mikrofinanzinstitute Referenzen aus dem persönlichen und geschäftlichen Umfeld der Kreditnehmer/innen, oft unterlegt durch kleine Bürgschaften, auch aus dem privaten Umfeld.

6. Leasing

Unter Leasing versteht man die Vermietung von beweglichen und unbeweglichen Anlagegegenständen durch Finanzierungsinstitute (Leasing-Gesellschaften) oder durch die Hersteller der Güter. Die Vermietung erfolgt gegen eine Nutzungsrate, die sogenannte Leasinggebühr. Der Unternehmer (Leasingnehmer) ist berechtigt, den geleasten Gegenstand vertragsgemäß zu nutzen und kann ihn am Ende der Laufzeit entweder zurückgeben, zum Restwert kaufen oder die Leasingzeit verlängern.

Der Vorteil des Leasings besteht in der Schonung der Liquidität, da der Gegenstand nicht zum vollen Kaufpreis erworben wird, sondern sich die Zahlungen auf die Nutzungsdauer verteilen; somit kann Eigenkapital für andere Zwecke eingesetzt werden. Weiterhin sind die monatlichen Leasinggebühren

als Betriebsausgaben vollständig absetzbar. Die Leasingobjekte werden in der Regel nicht in das Anlagevermögen des Unternehmens eingebracht.

Mit Blick auf die Gesamtlaufzeit liegt die Summe der Leasinggebühren höher als der einmalige Kaufpreis. Auf der anderen Seite jedoch stellt Leasing ein interessantes Finanzierungsinstrument dar, sofern es darum geht, stets die neueste Technik zu verwenden.

7. Factoring

Beim Factoring kauft ein Kreditinstitut, die sogenannte Factoring-Gesellschaft, offene Kundenforderungen eines Unternehmens an. Das Zahlungsausfallrisiko geht somit an die Factoring-Gesellschaft über. Es kann auch die gesamte Debitorenbuchhaltung (also inklusive Inkasso- und Mahnwesen) übertragen werden. Durch das Factoring verbessert das Unternehmen seine Liquidität und reduziert den Aufwand in der Buchhaltung. Die Factoring-Gesellschaft erhebt eine Gebühr für die Tätigkeit (in der Regel zwischen 2 und 4 Prozent des Jahresumsatzes), sodass es sich hierbei insgesamt um eine teure Finanzierungsform handelt. Weiterhin ist zu beachten, dass manche Kreditinstitute das Factoring für einige Branchen ausschließen (z.B. für das Bauwesen).⁴

8. Crowdfunding

Crowdfunding wird im Deutschen auch als Schwarmfinanzierung bezeichnet und beschreibt eine vergleichsweise neuartige Form der Finanzierung. Hierbei stellt der Unternehmer seinen Finanzierungswunsch auf entsprechenden Plattformen im Internet vor und versucht dadurch potenzielle Investoren für sich zu gewinnen. In der Regel handelt es sich nicht um einen Geldgeber, der einen großen Kapitalbetrag zur Verfügung stellt, sondern um viele Kapitalgeber, von denen jeder nur einen kleinen Betrag bereitstellt. Jedem Kapitalgeber ist freigestellt an welchem Projekt er sich beteiligt und in der Regel auch mit welchem Einsatz und welche Zinsen er für seinen Kapitaleinsatz erhebt. Innerhalb dieser Finanzierungsform unterscheidet man zwischen „Crowdlending“, bei dem es sich um Fremdkapital handelt und „Crowdinvesting“, was in der Umsetzung einer stillen Beteiligung gleichkommt und somit Eigenkapitalcharakter genießt.

9. Mezzanine-Kapital

Die Mezzanine-Finanzierung gilt als eine Mischform zwischen der Eigen- und Fremdfinanzierung. Hierbei handelt es sich um nachrangiges Kapital, das bilanziell als Eigenkapital anerkannt wird. Der Kapitalgeber trägt hier ein höheres Risiko, da in der Regel keine Sicherheiten hinterlegt werden; dafür wird in der Regel eine feste Verzinsung gekoppelt an den Wertzuwachs des Unternehmens vereinbart.

Beispielsweise hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz den Mikomezzaninfonds-Deutschland aufgelegt, wobei die Antragstellung über die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft in dem Bundesland erfolgt, in dem die Investition geplant ist. Für Rheinland-Pfalz ist dies die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH, siehe: www.bmwk.de

Die Förderung erfolgt als typisch stille Beteiligung; die maximale Beteiligungshöhe beträgt 50.000 Euro bei einer Laufzeit von 10 Jahren. Die Tilgung erfolgt ab dem siebten Jahr in drei gleich hohen Jahresraten. Der Zinssatz beträgt 8 Prozent p.a., zahlbar jeweils vierteljährlich nachträglich. Weiterhin ist ein einmaliges Bearbeitungsentgelt in Höhe von 3,5 Prozent der Einlage zu leisten. Zusätzlich greift eine variable Gewinnbeteiligung in Höhe von maximal 1,5 Prozent p.a. Sach Sicherheiten sind nicht zu stellen.

10. Mitarbeiterbeteiligung

Bei dieser Finanzierungsform stellen Mitarbeiter dem arbeitgebenden Unternehmen dauerhaft oder zeitlich befristet Kapital zur Verfügung. Dies kann beispielsweise über Mitarbeiterdarlehen, eine stille Beteiligung oder den Erwerb von GmbH-Anteilen realisiert werden. Für die Bereitstellung des Kapitals erhalten die Mitarbeiter eine Verzinsung und/oder werden am Unternehmensergebnis beteiligt.

Unternehmen mit Sitz in Rheinland-Pfalz, die ein Modell der Mitarbeiterbeteiligung aufbauen möchten, können über die Investitions- und Strukturbank (ISB) über das Programm „Mitarbeiterbeteiligungsprogramm: BeratungRLPplus“ einen Zuschuss für Beratungen in diesem Zusammenhang beantragen. Weiterhin gewährt die ISB über das Programm „Mitarbeiterbeteiligungsprogramm: FondsRLPplus“ eine finanzielle Förderung zur Umsetzung eines solchen Modells im Unternehmen. Weitere Informationen erhalten Sie auf der Internet-seite der ISB unter dem folgenden Link:

www.isb.rlp.de <Unternehmen> <Mitarbeiterbeteiligungsprogramm>

11. Venture Capital

Venture Capital wird im Deutschen auch als Risiko- oder Wagniskapital bezeichnet. Diese Finanzierungsform ist in erster Linie auf junge, wachstumsorientierte und innovative Unternehmen aus der Technologiebranche ausgerichtet. In der Regel können die Existenzgründer hierbei nicht genügend Eigenkapital oder Sicherheiten zur Verfügung stellen, sodass eine klassische Bankfinanzierung scheitert. Beim Venture Capital fungieren Unternehmen, sogenannte Venture-Capital Gesellschaften, als Investoren und bringen zumeist auch Ihr unternehmerisches Know-how unterstützend mit ein. Die Ambition der Investoren liegt weniger daran das eingebrachte Kapital zu verzinsen, sondern nach erfolgter Markteinführung der neuen Produkte über den Verkauf der Geschäftsanteile Gewinne zu erzielen.

Beispielsweise stellt die ISB Unternehmen mit Sitz in Rheinland-Pfalz über verschiedene Tochtergesellschaften Beteiligungskapital in Form von Direkt-Beteiligungen (Erwerb von Gesellschaftsanteilen) und/oder typisch stillen Beteiligungen zur Verfügung, siehe:

www.isb.rlp.de <Unternehmen> <Existenzgründung> <Wagniskapital (Beteiligung)>

12. Business Angels

Sogenannte Business Angels (Geschäftsel), dies sind in der Regel erfahrende oder ehemalige Unternehmer, können Existenzgründer mit fachlichem Know-how und Kontakten in der relevanten Branche unterstützen. Der Business Angel fungiert hierbei in erster Linie nicht als Kapitalgeber, sondern stellt sein fachliches Wissen und seine berufliche Erfahrung zur Verfügung. Kontakte zu Business Angels können beispielsweise über den Verein Business Angels Netzwerk **Deutschland** e.V. (BAND), siehe: www.business-angels.de oder in Rheinland-Pfalz über den Verein Business Angels **Rheinland-Pfalz** e.V., siehe: www.business-angels-rlp.de hergestellt werden.



Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!
Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de, www.hwk-koblenz.de



Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz

Unsere Berater, die durch den stetigen Dialog mit den Betrieben die regionalen Marktgegebenheiten, Besonderheiten und Probleme kennen, stehen Ihnen für individuelle und kostenfreie Beratungen zur Verfügung. Nutzen Sie das Wissen und die Praxiserfahrung der Kammerexperten in allen Fragen von der Existenzgründung bis zur Betriebsübergabe.

Beratung für das Handwerk

Gemeinsam stark!

Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an Themen, die für Sie und Ihren Betrieb interessant sind.

- Existenzgründung
- Betriebsübernahme
- Betriebsübergabe
- Betriebsbörse
- Unternehmensführung
- Investitionen
- Finanzierung, Bürgschaften, Rating
- Fördermöglichkeiten
- Liquiditätssicherung
- Marketing
- Personal/Fachkräfte
- Rechtsformen
- Patent- und Markenberatung
- EDV, Organisation
- IT-Sicherheit und Datenschutz
- Standort- und Marktdaten
- Schwachstellenanalyse
- Notfallmanagement
- Kooperationen
- Außenwirtschaft
- Altbausanierung/Denkmalpflege
- Technologie
- Technik und Arbeitssicherheit
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Energie und Umwelt
- Mediation

Die Beratung und Wirtschaftsförderung deckt die Vielfalt der Betriebsführung von der strategischen Ausrichtung bis zum akuten Notfall ab. Auch Fragen wie "Wie führe ich ein Bankgespräch?", "Wie lese ich eine BWA?", "Wie baue ich ein Energiemanagementsystem auf?" uvm. beantworten Ihnen unsere Berater gerne.

Beratung vor Ort – unser kostenloser Service

Immer in Ihrer Nähe beraten wir Sie in Ihrem Betrieb vor Ort oder an unseren Standorten in Koblenz, Bad Kreuznach, Bad Neuenahr-Ahrweiler, Cochem, Herrstein, Rheinbrohl, Simmern und Wissen.

Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!

Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de
Rechtsabteilung, Tel. 0261 /398 200, recht@hwk-koblenz.de





Die Beratung und Wirtschaftsförderung der HwK Koblenz bietet Merkblätter zu folgenden Themen an:

- Alternative Finanzierungsinstrumente
- Beschäftigung von Mitarbeitern
- Einsatz ausländischer Subunternehmer in Deutschland
- Erfolgsfaktor Marketing
- Existenzgründung im Nebenberuf
- Fachkräfte im Handwerk
- Familienfreundliche Betriebe
- Franchise im Handwerk
- Impressumspflicht
- Kooperationen im Handwerk
- Liquidität
- Mein Betrieb im Internet
- Mitarbeiterbeteiligung
- Mitarbeiterführung
- Notfallregelungen
- Rating: Worauf Banken bei der Kreditvergabe achten
- Rechtsformen im Überblick
- Unternehmerpflichten im Arbeitsschutz

Unsere oben genannten Merkblätter finden Sie auf unserer Internetseite unter www.hwk-koblenz.de > Service-Center > Formulare und Downloads > Betriebsführung

Gerne schicken wir Ihnen die gewünschten Merkblätter auch per Post zu:

Senden Sie uns dafür das Formular ausgefüllt an beratung@hwk-koblenz.de

Betrieb

Name, Vorname

PLZ/Ort

Straße

Telefon

Mobil

E-Mail

Haben Sie Fragen zum Thema oder benötigen Sie weitere Informationen? Wir beraten Sie gerne!

Handwerkskammer Koblenz – Beratung und Wirtschaftsförderung, Tel. 0261/398-251, beratung@hwk-koblenz.de, www.hwk-koblenz.de

