



## **66. Oldenburger Gründerforum**

**Die Finanzierung**

—

**Ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen**



[www.mittelstandsberatung-ol.de](http://www.mittelstandsberatung-ol.de)

# 1. Ziel

Finanzinstrumente  
kennen und richtig einsetzen

Sicherheit gewinnen,  
um Kapitalgeber zu überzeugen

Visionen

Ziele

Maschinen

...

## 2. Grundsätze der Finanzierung

A	Bilanz	P
Anlagevermögen		Eigenkapital
		Mezzanine
Umlaufvermögen		Fremdkapital
Finanzbedarf		Finanzierung

## 2. Grundsätze der Finanzierung

---



„Angemessene“ Eigenkapitalausstattung

„Goldene Finanzierungsregel“ beachten

Ausreichend Liquiditätsreserven einplanen

# 3. Vorbereitung - Bilanzanalyse

- “ Aufbereitung des Jahresabschlusses
- “ Auswertung der BWA's
- “ Kennzahlenanalyse



# 3. Vorbereitung – Planung

---

- “ Businessplan
- “ Kapitalbedarfs-/Investitionsplan
- “ Finanzierungsplan
- “ Liquiditätsplan
- “ Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung
- “ Private Ausgaben und Einnahmen

### 3. Vorbereitung - Kreditsicherheiten

---

- “ Kreditsicherheiten
- “ Welche Sicherheiten können Sie zur Verfügung stellen?
- “ Wie werden Ihre Sicherheiten von der Bank bewertet?
- “ Aufbereitung der Kreditsicherheiten

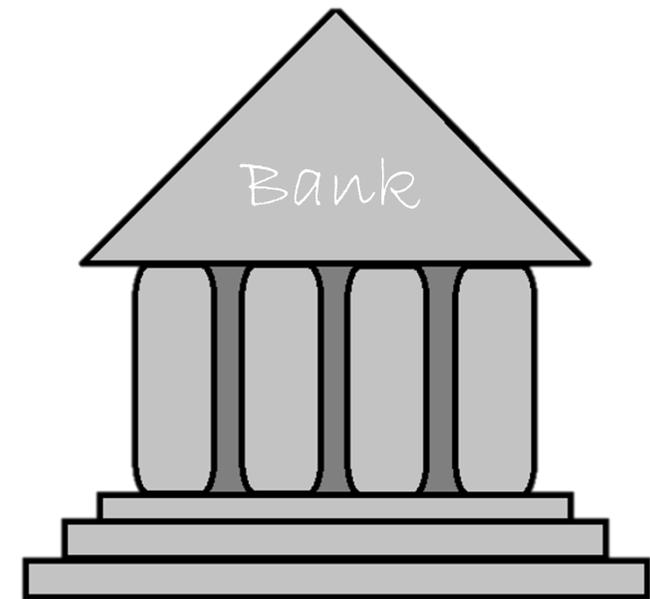
### 3. Vorbereitung - Kreditsicherheiten

Gute Kreditsicherheiten	Akzeptierte Kreditsicherheiten	„Not“-Kreditsicherheiten
<ul style="list-style-type: none"><li>• Immobilien</li><li>• Wertbeständige Wertpapier</li><li>• Lebensversicherungen</li><li>• Bürgschaften von Personen</li><li>• Guthaben bei Banken und Bausparkassen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maschinen</li><li>• Fahrzeuge</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Waren</li><li>• Forderungen</li><li>• Einrichtungen</li></ul>

## 4. Finanzinstrumente der Banken

---

- “ Kontokorrent
- “ Darlehen
- “ Öffentliche Finanzierungsmittel
- “ Bürgschaften
  - “ Gewährleistungs- und  
vertragserfüllungsbürgschaften
- “ u.a.m.



# 5. Alternative Finanzierungsformen

---

“ Lieferantenkredit

“ Mitarbeiterdarlehen

“ Leasing

“ Mezzanine-Finanzierung

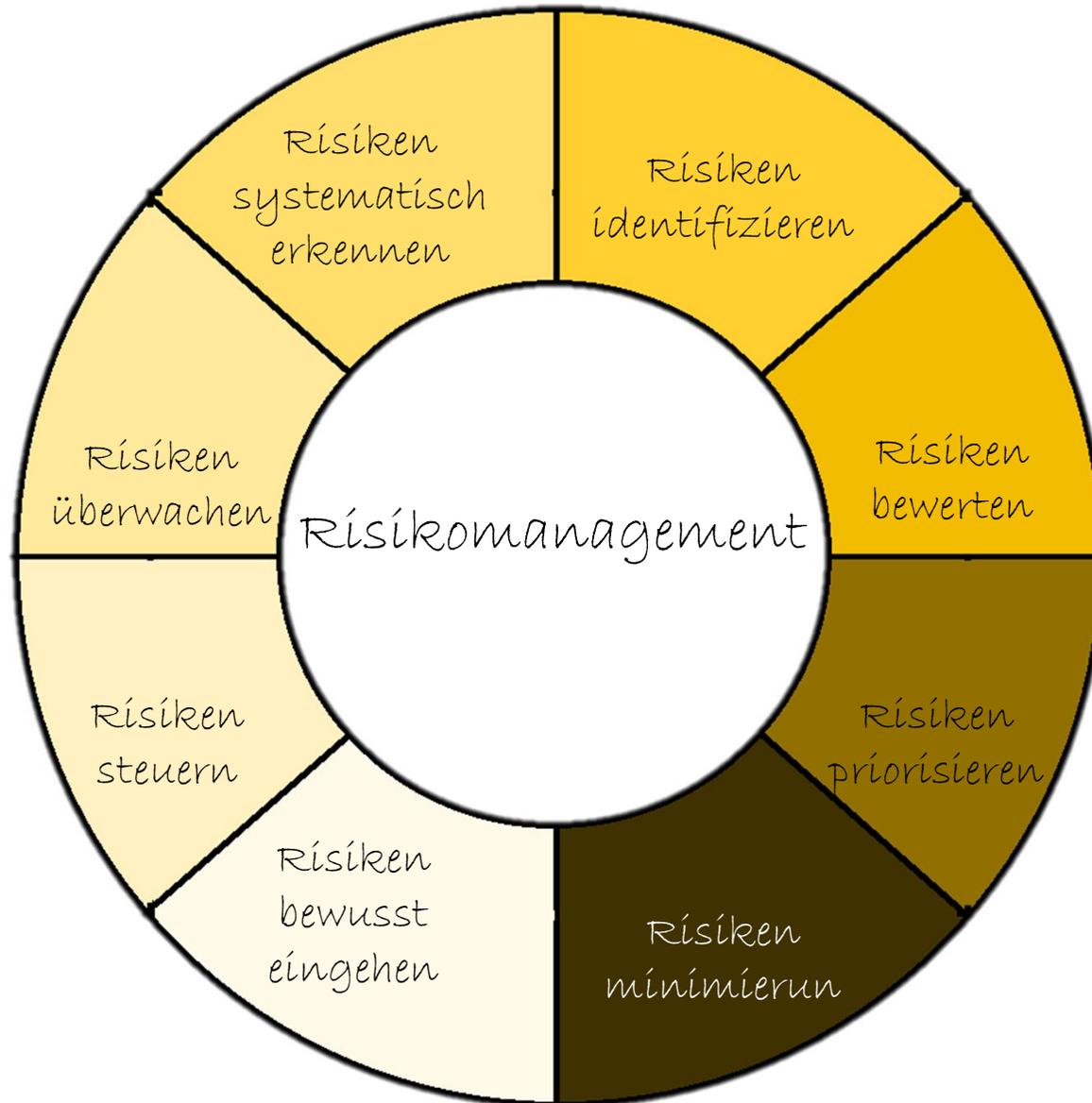
“ Factoring

“ Business Angels

“ Familie

“ u.a.m.

# 6. Risikomanagement



# 7. Unternehmensplanung

---

- “ Bedeutung der Unternehmensplanung
- “ Grundlegendes zum Planungsprozess
- “ Die Strategische Planung
- “ Die Taktische Planung
- “ Die Operative Planung

## 8. Anforderungen an Finanzierungsunterlagen

---

- “ Unterlagen nach § 18 KWG
- “ Weitere Unterlagen, die von den Banken verlangt werden
- “ Bedeutung - Rating

## 9. Finanz-Kommunikation

---

“ Kreditgespräche mit Selbstbewusstsein führen

“ vertrauensbildende Maßnahmen



## 10. Wo kann es haken?

Finanzierungsmängel sind häufig...

- “ Zu wenig Eigenkapital
- “ Unzureichende Planung des Kapitalbedarfs
- “ Keine rechtzeitigen Verhandlungen mit Kapitalgebern



wichtig: Liquidität vor Rentabilität vor Umsatz

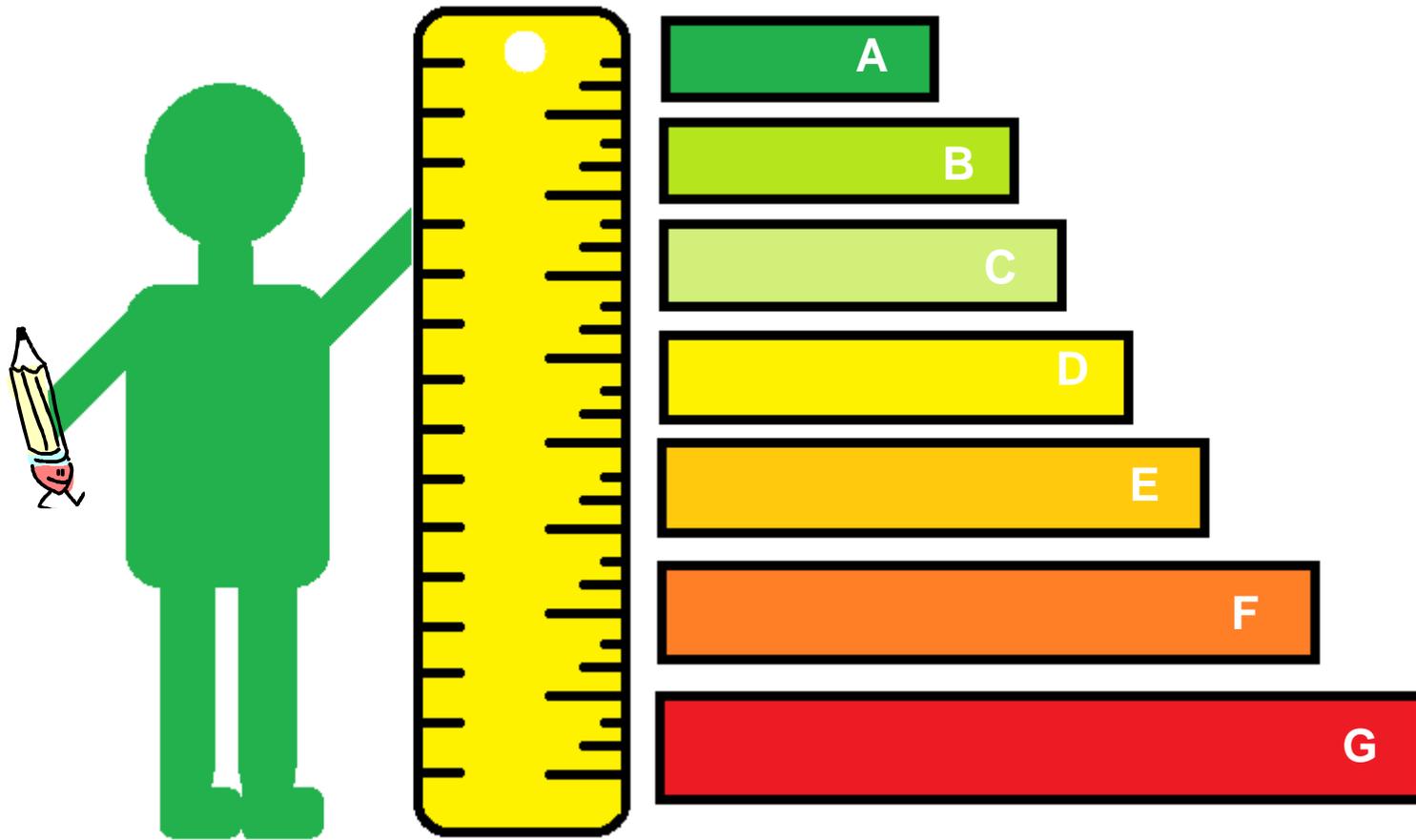
# 11. Fazit

---

- “ Frühzeitige Einbindung der Hausbank
- “ Gute Vorbereitung
- “ Offene, regelmäßige, frühzeitige Kommunikation
- “ Aktuelle Planungsunterlagen

wichtig: Businessplan für die eigene Klarheit

# Anhang: Rating



# Anhang: Rating

Zur Erinnerung: Was ist unter Rating zu verstehen?

Ergebnis eines Bewertungsprozesses

Beurteilt die Fähigkeit, finanzielle Verpflichtungen vollständig und pünktlich erfüllen zu können

Ableitung von Ausfallwahrscheinlichkeiten

Ersetzt nicht die Kreditentscheidung

# Anhang: Rating



Rating im Kreditprozess der Bank

Bestandteil der Kreditentscheidung

Interne Überleitungsprozesse in der Bank

Auswahlkriterium im Neukundengeschäft

über Risikoprämie Auswirkung auf die Konditionen

# Anhang: Rating

Was ist zu tun?

Betriebswirtschaftliches Know-how aufbauen

Betriebswirtschaftliche Planungs- und Steuerungsinstrumente nutzen

Eigenkapital stärken

Insgesamt: professionelle Unternehmensführung

# Anhang: Rating

Was ist zu tun?

- Kontoführung im Rahmen der Vereinbarungen
- Zeitnahe Einreichung von Unterlagen bei der Bank

Offen kommunizieren

Ratingergebnis von der Bank erläutern lassen

verbesserungsstrategie festlegen und abarbeiten

# Anhang: Bankgespräch

---

Die passende Hausbank finden

Sympathie / Bekanntheitsgrad / Erfahrungen

Empfehlungen

Marktkennntnisse der Bank

Bekenntnis der Bank zur Finanzierung von Gründern

Service / Preis

# Anhang: Bankgespräch

...während des Gesprächs

Managementqualität beweisen

Sicher und überzeugend auftreten

Mit Begeisterung hinter der Geschäftsidee stehen

Banken vergeben Kredite an Menschen !

# Anhang: Bankgespräch

---

...nach dem Gespräch

Bank ausreichend Zeit für die Prüfung geben

Bei Ablehnung die Gründe erklären lassen

Diese Gründe bedenken und das Konzept überarbeiten

# Anhang: Bankgespräch

---

und später...

Kontakt zur Bank nicht abreißen lassen

über alle Veränderungen rechtzeitig informieren

Nie zu optimistische Planungen vorgeben

Rechtzeitig weiteren Kapitalbedarf ansprechen

# Anhang: Bankgespräch

---

## Stolpersteine

Kein Überblick über das eigene Unternehmen

Keine überzeugende Präsentation

Zeitdruck und mangelnde Vorbereitung