

Der perfekte Plan

Niedrige Zinsen, günstige Konjunktur: Viele Unternehmen investieren wieder. Doch die Geldinstitute prüfen die Vorhaben kritisch. Wie Firmenchefs die Bank überzeugen und neue Projekte günstig finanzieren.

Das Unternehmen von Rolf Rau befindet sich auf Wachstumskurs. Der Industriedesigner ist Inhaber der Firma Kaleidoskopia in Bonn. Er entwickelt, verkauft und verleiht Spielzeuge auf Märkten sowie über seinen Online-Shop. So bietet seine Firma neben 250 Kaleidoskopen zum Beispiel ein transportables Labyrinth sowie einen mobilen Abenteuerspielplatz an. „Wir haben uns auf einmalige Events spezialisiert und sind hier konkurrenzlos“, sagt der Firmenchef. Die Produkte vertreibt der Unternehmer im In- wie auch im Ausland. Aktuell liegt etwa eine Anfrage aus Mallorca vor: Der Kunde interessiert sich für eine Palette großformatiger Kaleidoskope. „Wir verzeichnen eine stetig steigende Nachfrage“, so Rau.

Aufgrund des Erfolgs musste der Bonner im vergangenen Jahr sogar seine Lagerkapazitäten ausweiten. Der Firmenchef investierte rund 180.000 Euro in den Bau einer Mehrzweckhalle, unterstützt durch den Mittelstandskredit der NRW.Bank. „Die Konditionen empfinden wir als fair. Zudem muss ich zwei Jahre lang keine Tilgung leisten“, so Rau. Den Kontakt zum Förderinstitut stellte seine Hausbank her. „Ich habe einen ausführlichen Businessplan sowie die Jahresabschlüsse der vergangenen Jahre eingereicht und meine Planung den beteiligten Geldgebern detailliert vorgestellt“, berichtet er über die Vorarbeiten, die er leisten musste.

Investitionsbereitschaft legt zu

Aktuell planen zahlreiche Unternehmer, wieder zu investieren. Das bestätigt die neue Umfrage der Vereine Creditreform zur Wirtschaftslage im Mittelstand. Fast jeder zweite investierende Firmenchef (49 Prozent) geht davon aus, den Umfang seiner Neuanschaffungen in diesem Jahr zu erhöhen. Zum Vergleich: Im vergangenen Jahr lag deren Anteil bei 36,9 Prozent. Kein Wunder: 57,4 Prozent der Befragten berichten parallel von einer sehr guten oder guten Geschäftslage. Die Indikatoren „Auftragseingänge“ und „Umsätze“ zeigen derzeit einen klaren Aufwärtstrend.

26,8 Prozent der Geschäftsinhaber erkennen eine steigende Nachfrage gegenüber dem Vorjahr. Das war bisher anders: Die Schuldenkrise verunsicherte die Manager. Jetzt hat sich das Blatt also gewendet. Doch so einfach wie der Bonner Firmenchef Rau erhalten Unternehmer eine Kreditfinanzierung eher selten. „Die Kreditvergabe erfolgt nach strengen Vorgaben und Restriktionen“, kommentiert Rainer Langen, Finanzierungsberater in Kronberg. Seit der großen Finanzkrise hat sich die Situation verschärft. Clevere Unternehmer bereiten das Finanzierungsgespräch deshalb entsprechend akribisch vor, um sich bei den Verhandlungen von vornherein eine starke Position zu verschaffen. Im ersten Schritt geht es darum, einen detaillierten Businessplan für das Investitionsvorhaben zu erstellen.

Tilgungs- und Liquiditätsübersichten, die Berechnung des Mindestumsatzes sowie eine Gegenüberstellung künftiger Vermögen und Schulden sind obligatorisch. Dabei orientiert sich der Unternehmer an den Grundsätzen ordnungsgemäßer Planung – er veranschlagt die Zahlen also realistisch, ohne diese zu beschönigen. Dabei gilt: Der Businessplan ist so aufzubereiten, dass der Firmenkundenberater das Konzept schnell erfassen und die Zahlen auf einen Blick prüfen kann. Wichtig ist es, den Zweck der Investition genau zu erläutern. Die Bank will die Zielsetzung klar erkennen und die Kapitaldienstfähigkeit der Firma gesichert wissen.

Zu einem ausgefeilten Businessplan gehört auch, dass sich der Unternehmer vorab überlegt, welche Maßnahmen er ergreift, falls sich das Projekt anders als vorgesehen entwickelt. Damit dokumentiert er gegenüber der Bank sein betriebswirtschaftliches Know-how. Im Zweifel kann er sich Unterstützung eines unabhängigen Finanzierungsexperten einholen, etwa von einem Unternehmens- oder Steuerberater.

Im zweiten Schritt sind den Banken die aktuellen betriebswirtschaftlichen Auswertungen sowie die Jahresabschlüsse der letzten drei Jahre vorzulegen. Abweichungen von der Branche und Besonderheiten erläutern kluge Unternehmer schriftlich. Zum Hintergrund: Der Firmenkundenbetreuer trifft die Kreditentscheidung nicht allein – die Abteilungen Marktfolge und

Kreditausschuss der Banken müssen auch die Daumen heben. Mit ihnen kommen Unternehmer aber nicht gleich in Kontakt. Diese Experten beurteilen die Angaben im Businessplan sowie die Jahresabschlüsse also nur anhand schriftlicher Unterlagen. Sie entscheiden ausschließlich auf Basis der harten Fakten und der jeweiligen vorgelegten Erklärungen des Antragstellers.

Schnelle Zusage

Michael Peussner, Leiter Finanz- und Rechnungswesen der Unternehmensgruppe Bleistahl im westfälischen Wetter, kennt diese Zusammenhänge. Vor drei Jahren investierte das Familienunternehmen in eine neue Produktionshalle in Shanghai. Die Firma agiert als Entwicklungslieferant für Automobilkonzerne und liefert Ventilsitzringe und Ventilführungen. Für die Investition über zwei Millionen Euro legte Peussner der Hausbank einen Businessplan mit genau beziffertem Finanzierungsbedarf vor. Der Firmenkundenbetreuer empfahl ebenfalls, die NRW.Bank mit einem Förderdarlehen ins Boot zu holen. „Zwei Monate später waren die Verträge über ein Darlehen von einer Million Euro über eine Laufzeit von fünf Jahren unter Dach und Fach“, so Peussner.

Ein klassischer Fall: Bei kapitalintensiven Vorhaben läuft die Finanzierung oft auf mehrere Geldgeber hinaus. Vor allem die Förderbanken der Länder sowie die KfW unterstützen Firmenchefs mit diversen Programmen (siehe „Förderprogramme – das bietet der Staat“). Allerdings sollte sich kein Unternehmer darauf verlassen, dass der Firmenkundenbetreuer der Hausbank die Initiative ergreift. Es spricht jedoch nichts dagegen, dass der Unternehmer das Thema Förderprogramme von sich aus anspricht.

Firmenchefs sollten bei kapitalintensiven Vorhaben ohnehin prinzipiell mehrere Angebote einholen – und die Bedingungen vergleichen. „Vor Vertragsabschluss am besten nach den Nebenkosten sowie nach den formalen Vereinbarungen bei der Kreditaufnahme fragen“, rät Langen. Denn bürokratische Hürden, wie die monatliche Dokumentation, kosten Geld. Deshalb sollte der Firmenchef versuchen, seine Pflichten rund um den Darlehensvertrag zu minimieren. Eine weitere Hürde, die zu nehmen ist, sind die Risikoklassen, in die die Betriebe von den Geldinstituten eingeteilt werden. „Haben die Banken in einer Branche ihr Limit bereits ausgeschöpft, nehmen sie unter Umständen keine weiteren Finanzierungen aus diesem Segment mehr an – egal, wie erfolgversprechend es erscheinen mag“, sagt Harald Hof, Experte für Gründungen und Finanzierung der IHK München und Oberbayern.

Firmenchef Rolf Rau hatte damit keine Probleme: „Meine Hausbank hat die Investitionsfinanzierung gleich durchgewunken“, sagt er und konnte schon nach wenigen Wochen den Geldeingang auf seinem Konto verzeichnen.

Förderprogramme – das bietet der Staat

Mit 22,6 Milliarden Euro hat allein die KfW im vergangenen Jahr Gründer und mittelständische Unternehmen unterstützt. In jedem Bundesland und in jeder Region existieren weitere Geldquellen. Am besten informieren sich Firmenchefs vorab über mögliche Finanzierungsprogramme. Die wichtigen Anlaufstellen sind:

Förderdatenbank: Über die Internetseite www.foerderdatenbank.de finden Interessierte via Suchfunktion alle geeigneten Programme von Bund und Ländern.

Netzwerk: Über www.euroquity.com können Unternehmer zum Beispiel Eigenkapitalgeber für Wachstumsfinanzierungen oder Interessenten für technologische Partnerschaften suchen. Es handelt sich um eine Offerte der KfW.

KfW-Unternehmerkredit: Der Klassiker unter den Förderprogrammen. Firmen mit einem Kapitalbedarf von bis zu 25 Millionen Euro zahlen ab 1 Prozent Effektivzins über bis zu 20 Jahre. Die Vermittlung läuft über die Hausbank. Der Unternehmerkredit deckt auch Finanzierungen im Ausland ab. www.kfw.de

Zentrales Innovationsprogramm: Unternehmen, die mindestens zwei Jahre am Markt aktiv sind, erhalten Kredite für die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten und Produktionsverfahren. Der Zinssatz liegt derzeit bei ab einem Prozent effektiv. Die KfW übernimmt bis zu 60 Prozent des Ausfallrisikos, was Unternehmer in puncto Sicherheiten entlastet. www.zim-bmwi.de

Bürgschaften: Fehlt es an ausreichenden Sicherheiten, springen die Bürgschaftsbanken der Bundesländer (www.vdb-info.de) ein. Sie geben jährlich Garantien in Wert von mehr als einer Milliarde Euro ab und ermöglichen den Unternehmern so Kredite und Beteiligungen in Höhe von fast 1,6 Milliarden Euro.

Beteiligungskapital: Damit der Finanzierungsmix stimmt, kommen als Alternative auch Beteiligungen in Betracht. Die KfW (www.kfw.de) wie auch die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (www.bvkap.de) haben hierzu Angebot. Ein Beispiel: Beteiligungskapital für Wachstum bietet die KfW für Betriebe, die bereits seit mindestens zehn Jahren bestehen und einen Kapitalbedarf von bis zu fünf Millionen Euro nachweisen.

Autorin: Eva Neuthinger

[zurück](#)