



Die finanziellen Hilferufe für die Realisierung des eigenen Business werden von den Banken vielfach nicht gehört

... ich brauche Geld!

Die Zusammenarbeit zwischen Bank und Unternehmern hat auch in Südtirol Risse bekommen und neue Kredite werden kaum noch gewährt. Besonders hart haben es jetzt die Neugründer. Wir zeigen, wie sich Ihren Traum vom Start-Up auch künftig realisieren können.

VON VERENA FLIGER

Bereits die Ratingkriterien von Basel II haben es Unternehmen mit geringer Bonität zunehmend erschwert, an frisches Kapital zu kommen. Umso schwieriger ist es, ohne Historie und Sicherheiten eine klassische Fremdfinanzierung durch einen Bankkredit zu erhalten. „Für Neugründer lässt sich vor allem in der Entwicklungsphase nur schwer voraussagen, mit welchem Erfolg ein neues Produkt auf den Markt gehen wird. Kann ein Neugründer nicht mindestens 20 bis 30 Prozent der Investitionssumme an Eigen-

kapital aufbringen, ist für die Banken ein Darlehen also viel zu riskant“, meint der Bozner Wirtschaftsberater Peter Göller. Doch gerade das verfügbare Eigenkapital stellt bei Existenzgründern eine immer größer werdende Hürde dar: „Kaum ein junger Kreditsteller kann heute diese Summe an Eigenkapital aufbringen. Südtirols Neugründer bauen ihr Business also vor allem auf Fremdfinanzierung auf“, so Jasmin Da Rui vom Gründerzentrum im TIS. „Manche Neugründer können nicht mal 10.000 Euro an Eigenkapital vorweisen.

In solchen Fällen wird eine Fremdfinanzierung über eine Bank schwierig. Denn Wertsicherstellungen, wie eine Bürgschaft des Vaters, überzeugen heute keinen Kreditsachberater mehr“, so Wilhelm Obwexer, Steuerberater in Klausen. Umso wichtiger ist es, dem Kreditsachbearbeiter eine gut kalkulierte Finanzierung im Businessplan vorzulegen. Der Gründer sollte also eine realistische Ergebnisrechnung oder Liquiditätsplanung vorlegen, aus der hervorgeht, wie rentabel seine Geschäftsidee ist, für welche Investitionen er wie viele

finanzielle liquide Mittel benötigt und in welchem Zeitraum er sie wieder zurückzahlen kann. „Keine leichte Aufgabe, da der Erfolg des eigenen Business auch vom Markt und Wettbewerb abhängig ist. Viele schätzen die Investitionen am Anfang zu niedrig

eine Bankbürgschaft oder Versicherungspolizze, können eingebracht werden. Allerdings warnt Wilhelm Obwexer vor dieser Art und Weise der Eigenkapitalabdeckung: „Wer seinen Start ausschließlich über immaterielle Werte oder nur mit 25 Prozent



Südtirols Neugründer finanzieren ihr Business vor allem über Kredite und Darlehen

ein, da sie unterschätzen, wie viel Kapital sie später noch ins Wachstum investieren müssen“, so Obwexer.

OHG ODER GMBH? Wie viel Eigenkapital ein Neugründer aufbringen muss, hängt auch davon ab, für welche Rechtsform er sich entscheidet. Während für eine Personengesellschaft (Einfache Gesellschaft, OHG oder KG) nur ein geringfügiges Mindestkapital ausreicht, muss bei einer Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) sofort ein Mindestkapital gezeichnet werden. Um den Gläubigern einen gewissen Schutz zu gewähren, fordert der italienische Gesetzgeber bei einer GmbH eine Mindestkapitaleinlage von 10.000 Euro. Bei einer AG, die von Neugründern meistens nur im Zusammenhang mit Private-Public-Projekten gegründet werden, sind 120.000 Euro erforderlich.

Bei einer GmbH müssen bei der Gründung mindestens 25 Prozent des Mindestkapitals sofort eingezahlt werden. Die restlichen 75 Prozent können auch zu einem späteren Zeitpunkt auf Verlangen der Verwalter eingezahlt werden. Auch Arbeitsleistungen oder immaterielle Werte, gesichert durch

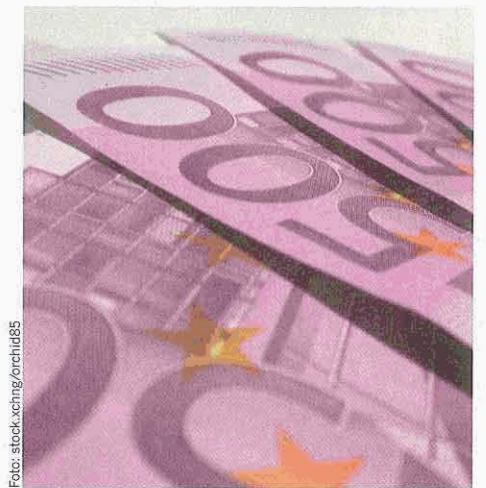
Eigenkapital in Angriff nimmt, der hat sicher bedeutend weniger Chancen, bei der Bank oder einem Lieferanten eine weitere Fremdfinanzierung zu erhalten. Von daher rate ich jedem Neugründer sofort, den vollen Betrag von 10.000 Euro Eigenkapital einzubringen.“

GRÜNDUNGSSPESEN. Auch wenn sich im Moment immer mehr Gründer für die Rechtsform einer GmbH entscheiden, erweist sich dies nicht immer als Vorteil: Denn zum Mindestkapital kommen allein 4.000 Euro an Gründungsspesen für Wirtschaftsberater und Notar hinzu. Zudem ist der Gründer dazu verpflichtet, eine Bilanz zu hinterlegen und ein Geschäftsbuch zu führen. „Diese Kosten und dieser Mehraufwand fallen bei den Personengesellschaften weg – dafür übernimmt der Gründer die volle Haftung auch auf sein Privatvermögen“, so Peter Göller.

FREMDFINANZIERUNG. Alternativen zum herkömmlichen Darlehen der Banken gibt es viele. Wir klären auf und zeigen, welche Form der Finanzierung sich für welchen Gründertyp eignet.

Bankdarlehen

- **Vorteile:** Persönlicher Kontakt, flexible Anpassung an die individuelle Situation des Unternehmens.
- **Nachteile:** Strenge Eigenkapitalvorschriften und Bonitätsprüfung.



Die Hausbank ist in Südtirol nach wie vor die Nummer 1 bei Kapitalbeschaffung

Nach wie vor ist für Südtirols kleine und mittelständische Unternehmen die Zusammenarbeit mit der Hausbank bei der Finanzierung von entscheidender Bedeutung. Auch wenn es durch die strengen Ratingsysteme immer schwieriger wird, die Banken zu überzeugen. Denn der Basel-II-Akkord schreibt den Banken einen strengeren Überprüfungsprozess und höhere Eigenkapitalforderungen als noch vor wenigen Jahren vor.

Banken bieten Investitionskredite an, finanzieren über Kreditlinien aber auch das Umlaufvermögen. Es gibt die unterschiedlichsten Varianten: tilgungs- oder endfällige Darlehen mit variablen oder festen Zinssätzen.

Den Banker interessiert beim Erstgespräch vor allem: Wie viel Eigenkapital bringt der Unternehmer mit? Und wie viel Fremdkapital braucht die Existenzgründung? Diese beiden Kriterien müssen in einem professionellen Businessplan mit einer durchdachten Finanzstrategie aufgelistet sein. „Banken merken allerdings sofort, wenn der Plan nicht eigenhändig, sondern ausschließlich von einem Wirtschaftsberater erstellt wurde. Denn letztendlich geht es ja darum, dass der Gründer auch die kaufmännische Fähigkeit hat, den Businessplan umzusetzen“, so Wilhelm Obwexer. Seiner Meinung nach würden den Neugründern häufig die kaufmännischen Fähigkeiten fehlen.

Private Investoren

- **Vorteile:** Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital wird erleichtert, gute Netzwerke und Kontakte.
- **Nachteile:** Die Gesellschaftsverhältnisse verändern sich.



Foto: stock.xchng/henrikster

Private Investoren unterstützen mit Beteiligungskapital und Kontakten

„Nach Alternativen zu den traditionellen Finanzierungsformen sehen sich in Südtirol kaum Unternehmer um. Südtiroler sind in dieser Hinsicht Eigenbrötler und wollen ihre innovative Idee allein realisieren“, davon ist Wirtschaftsberater Wilhelm Obwexer überzeugt. Außerdem gebe es im Moment nur wenige Großunternehmen, die sich dazu bereit erklären, Überschüsse aus ihrem Betrieb abzuziehen um damit ein anderes Unternehmen zu unterstützen. Eine Meinung, die Frank Saviane vom TIS nicht teilt. „Sieht man sich die Vermögenswerte der Südtiroler Unternehmen an, dann ist das sicher nicht das Hauptproblem, vielmehr mangelt es am Interesse der Gründer, die in der Regel selbst das Gewinnpotenzial des Unternehmens ausschöpfen wollen.“ In diesem Zusammenhang hat das TIS, das seit 1998 mehr als 80 Existenzgründer beim Aufbau und bei der Umsetzung ihres Geschäftsmodells unterstützt hat, einen Business-Angels-Club gegründet. Insgesamt 10 bis 15 Business Angels hat das TIS. Es sind dies vermögende Privatpersonen, die Neugründer nicht nur mit Kapital unterstützen, sondern darüber hinaus auch mit ihrem Wissen, ihrer Erfahrung und ihren Kontakten. Personen also, die ihr Kapital nicht brachliegen lassen, sondern in innovative Konzepte investieren. Natürlich möchte ein Business Angel auch eine Rendite erzielen, er geht ja ein erhebliches Risiko ein“, erklärt Frank Saviane.

Mezzanine-Kapital

- **Vorteile:** Stärkung der Eigenkapitalposition, ohne den Investoren dafür volle Gesellschaftsrechte einzuräumen.
- **Nachteile:** Hohe Gesamtkosten, nicht für kleine Unternehmen geeignet.

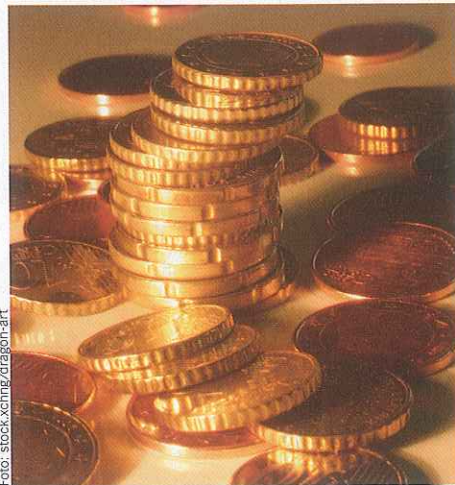


Foto: stock.xchng/dragon-art

Mezzanine-Finanzierung für Neugründer mit hohen Wachstumszielen

Grundsätzlich ist diese Finanzierungsmöglichkeit vor allem für solche Unternehmen von Interesse, die hohe Wachstumsziele verfolgen und dafür viel Kapital benötigen. „Wichtig ist in diesem Fall, dass das Unternehmen eine solide Ausgangsposition hat. Für Unternehmen, die nur einen geringen Kapitalbedarf haben, oder kleine Unternehmen, ist Mezzanine-Finanzierung also nur bedingt geeignet. Das Volumen von Mezzanine-Finanzierungen liegt in der Regel ab 1 Million Euro“, so Jasmin Da Rui vom TIS in Bozen. Bei den Kapitalgebern kann man zwischen institutionellen Investoren und privaten Investoren unterscheiden. Dies können Unternehmensbeteiligungsgesellschaften, Banken, Versicherungen oder Venture-Capital-Gesellschaften sein. In der Südtiroler Realität spielen Mezzanine-Investoren bis dato kaum eine Rolle, da sie nur selten zur Frühphasenfinanzierung eines Unternehmens herangezogen werden. Dennoch: Bei Projekten, die bereits in der Anlaufphase des Projektes einen hohen Investitionsbedarf haben und erst spät mit Erträgen rechnen können, kann Mezzanine-Kapital eine lukrative Finanzierungsform sein. Eingesetzt wird Mezzanine-Kapital, um vorhandene Finanzierungslücken zu schließen und damit ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital zu schaffen.

Leasing

- **Vorteile:** Steuerlich voll absetzbar, keine Veränderung der Eigenkapitalquote in der Bilanz.
- **Nachteile:** Höhere Kosten als beim Kauf, unkündbar, kein Eigentum.



Foto: fotellar/Equisime

Dank Leasing haben Gründer mehr Spielraum für andere Investitionen

Leasing oder Kauf? Eine Frage, die sich Unternehmensneugründer bei der Anschaffung von Investitionsgütern häufig stellen. Es ist eine interessante Alternative zum herkömmlichen Darlehen, da der Gründer eine Leasinggesellschaft nicht erst von der Investitionsnotwendigkeit überzeugen muss. Falls die Raten ausfallen, fordert die Leasinggesellschaft den Leasinggegenstand einfach zurück und vermittelt diesen an einen anderen Leasingnehmer. Außerdem sind Leasingraten als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar und scheinen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers auf. „Da ausschließlich die Leasingraten als Betriebsausgaben in der Gewinn- und Verlust-Rechnung verbucht werden, verändert sich damit in der Bilanz weder die Eigenkapitalquote noch der Verschuldungsgrad. Damit hat der Gründer einen größeren Spielraum für andere Investitionen“, so Frank Saviane vom TIS. Allerdings sei laut Saviane zu beachten, dass die Leasingraten oft noch höher sind als der effektive Kauf des Investitionsgutes, der Leasingvertrag nicht leicht kündbar ist und der Leasinggegenstand nach Ablauf der Vertragslaufzeit wieder an die Leasinggesellschaft zurückgeht. Damit bleibt dem Gründer keine Möglichkeit, das Auto oder auch die Immobilie wieder weiterzuverkaufen.