

Grundsätze bei der Finanzierung – Leitfaden

Stand 24.10.2023

Immer wieder kann man feststellen, dass bei Finanzierungen die Schwerpunkte falsch gesetzt werden. Es gibt einfach Sachverhalte, die haben eine hohe Priorität, andere weniger. Wirklich wichtig sind folgende Punkte:

- Hauptziel von Finanzierungen: Die Sicherung der Liquidität.
Ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf genau. Planen Sie auch Ihre Investitionen über einen langfristigen Zeitraum. (Eine Checkliste zum Thema Kapitalbedarf finden Sie auf der Onlineplattform StartUp-Box des DEHOGA Baden-Württemberg)
- Verwalten Sie Ihre Sicherheiten und holen Sie diese so bald wie möglich zurück.
- Finanzieren Sie langfristige Wirtschaftsgüter immer langfristig und kurzfristige Wirtschaftsgüter kurzfristig. Man nennt das dann Fristenkongruenz. Das ist sehr wichtig, sonst kann es Ihnen passieren, dass Ihr Darlehen noch läuft, Sie aber das Wirtschaftsgut gar nicht mehr haben. Insofern sind Finanzierungen mit nur einem Darlehen für größere Investitionen niemals geeignet.
- Die Zinshöhe ist zwar wichtig, noch wichtiger aber ist der gesamte Kapitaldienst (=Zins und Tilgung). Er muss zur Wirtschaftskraft des Unternehmens passen (siehe Kapitel 1 Liquiditätssaldo). Selbst wenn die Zinsen sehr günstig sind, kann eine zu hohe Tilgung (wie z.B. bei Bauspardarlehen) gefährlich für Ihr Unternehmen sein.
- Bei Gründungsinvestitionen, aber auch bei umfangreichen Investitionen in bestehenden Betrieben: Halten Sie die Anfangsbelastung niedrig. Setzen Sie z.B. Teile der Tilgungen für 1-2 Jahre aus. So verringern Sie die Spitzen der Kapitaldienstbelastung und reduzieren so Ihr Risiko deutlich. Gerade dann, wenn hohe Anlaufkosten zu erwarten sind, ist dies sehr wichtig. Wenn Sie dann doch mehr Tilgungen leisten können, sind Sondertilgungen möglich.
- Lassen Sie sich bei hohen Investitionen immer die Rentabilität des Vorhabens von einem Fachmann errechnen. Wenden Sie sich an die DEHOGA Beratung!
- Zinsbindungsfristen (= fest gelegter Zinssatz über einen bestimmten Zeitraum) sollten immer gestaffelt vereinbart werden. Auch hier zeigt sich: Nur ein einziges Darlehen ist für die meisten Finanzierungen ungeeignet.
- Starten Sie mit keiner Investition, bevor Sie nicht schriftlich die Finanzierungszusage in den Händen haben!

- Passen Sie Ihre Privatentnahmen tatsächlich den wirtschaftlichen Verhältnissen an. Nicht immer einfach. Aber sonst wird Ihr Eigenkapital Schritt für Schritt aufgezehrt.
- Eigenkapital ist im Gastgewerbe Mangelware. Um so mehr: Bei Gründungen und Übernahmen sollten Sie möglichst 15% nachweisen können. Dies ist auch für den Einsatz von Förderdarlehen wichtig. Alternativ können Sie auch anderweitig Sicherheiten stellen, die Eigenkapital ersetzen (Immobilienvermögen, teilweise Maschinen & Geräte)
- Überlegen Sie, ob Sie nicht auch Beteiligungskapital z.B. über die mittelständische Beteiligungsgesellschaft einsetzen. Dies ist zwar vom Zins her teurer, stabilisiert aber insgesamt Ihr Unternehmen. Die MBG ist das Schwesterunternehmen der Bürgschaftsbank.
- Sichern Sie Ihre Liquidität durch entsprechend ausreichende, schriftlich fest zugesagte Kreditlinien (Geschäftsgirokonto KK Linie).

Worauf bei Finanzierungen über Lieferanten zu achten ist:

Der allgemeine Lieferantenkredit (= Verzicht auf Skonto)

Der Lieferantenkredit ist ein einfacher und bequemer Kredit, jedoch vielfach wesentlich teurer als ein Bankkredit.

Der Lieferantenkredit wird in der Regel nicht beantragt, wird formlos vom Lieferanten gewährt, schont Ihren Betriebsmittelkredit, kann bei mehreren Lieferanten Ihren Kreditrahmen erheblich ausweiten, ist ein teurer Kredit, wenn auf Skontozahlung zu Gunsten der Nutzung des vollen Zahlungsziels verzichtet wird.

Ergebnis: Verzichten Sie auf den Lieferantenkredit, wenn Sie dafür Skonto abziehen können. Die Effektivverzinsung kann sich zu Ihrem Nachteil auswirken.

Kredite von Brauereien

Grundsätzliches:

- Aufgrund von umfassenden Marktkenntnissen sind Brauereien auf den ersten Blick ein idealer Partner
- Der Großverbraucher Wirt bezahlt, trotz Rückvergütung, deutlich mehr als der Kleinverbraucher im Supermarkt
- Kreditgewährungen von Brauereien haben letztendlich nur eine Steigerung des Bierabsatzes zum Ziel
- Hauptgeschäftszweck von Brauereien ist der Absatz von Bier, nicht die Kreditgewährung
- Brauereien führen ebenso wie Banken Bonitätsprüfungen durch
- Kredithöhen von mehr als Euro 100.000 € sind die Ausnahmen
- Brauereien engagieren sich eher im Gastronomiebereich (Bierabsatz)
- Brauereien akzeptieren mitunter auch sog. schwache Sicherheiten
- Brauereien vergeben lieber an bestehende und eingeführte Betriebe, denn an Existenzgründer
- Brauereien erwarten eine angemessene Verzinsung
- Brauereien fordern im Gegenzug feste Abnahmemengen und lassen sich neben der Verzinsung das Risiko über eine evtl. geringere Rückvergütung bezahlen.
- Brauereien verlangen immer wieder bei Nichteinhaltung von Abnahmemengen Konventionalstrafen
- Die Konsumgewohnheiten haben sich geändert, daher ist der Bierumsatz rückläufig (Mindestmenge)
- Mittlerweile werden meistens auch die AFG in die Getränkebezugsverpflichtung mit aufgenommen
- Aufgrund der Markt- und Finanzmacht der Brauereien zahlen die Gastwirte in der Regel lieber, als zu klagen
- Bier- (Getränke-) Lieferverträge von 5 bis 10 Jahren sind die Regel

Es ist jedoch nicht zu unterschätzen, dass einige Brauereien erhebliche Anstrengungen unternehmen, ihre Kunden zu beraten, Konzepte zu erarbeiten und auch in schwierigen Zeiten Unterstützung zu gewähren.

Kredite von Brauereien sind nur auf den ersten Blick die günstigere Alternative zu Bankdarlehen. Sie bedürfen hinsichtlich ihrer Bedingungen der genauen Prüfung. Sie sollten deshalb nie Hauptbestandteil der Finanzierung, sondern wenn dann, lediglich eine Ergänzung sein.

Im Allgemeinen sollten Sie bei Verhandlungen auf den günstigsten Nettopreis pro hl (ohne MwSt.) achten. Bei Rückvergütungsvereinbarungen sollte auf eine direkte Verrechnung unbedingt geachtet werden.