

Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmensgründung

- I. Finanzierung mit Eigenkapital
- II. Gründungszuschuss und Finanzierung mit öffentlichen Fördermitteln
- III. Finanzierung mit Venture Capital
- IV. Crowdfunding
- V. Finanzierung durch Darlehen

Ganz entscheidend für die erfolgreiche Unternehmensgründung sind eine umfassende Finanzplanung und die Entscheidung über die optimale Finanzierung. Denn ohne Kapital lässt sich auch die beste Geschäftsidee nicht umsetzen. Damit Sie einen Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten erhalten wie Sie Ihr Gründungsvorhaben finanzieren können, haben wir Ihnen hier die wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten dargestellt.

Welche der Alternativen am sinnvollsten ist hängt immer vom Einzelfall ab. Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf - wir beraten Sie gerne zu Ihrer individuellen Situation!

I. Finanzierung mit Eigenkapital

Der entscheidende Unterschied zwischen Eigenkapital und Fremdkapital ist, dass das Eigenkapital unbefristet zur Verfügung steht, Fremdkapital hingegen zurückzuzahlen ist. Eigenkapitalgeber erhalten für die Hingabe des Kapitals keine laufenden Vergütungen in Form von Zinszahlungen, sie erhalten keine Sicherheiten für die Hingabe des Kapitals und sind am Erfolg des Unternehmens unmittelbar beteiligt.

Eine Hohe Finanzierung mit Eigenkapital ist nicht für jeden Gründer möglich. Der Vorteil eines hohen Eigenkapitalanteils ist häufig, dass die Motivation umso größer ist, je größer der Anteil des investierten Gründungskapitals ist. Die erfolgreiche Unternehmensgründung führt schließlich zu einem höheren eigenen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg. Die Finanzierung mit Eigenkapital führt zudem zu einer größeren Entscheidungsfreiheit des Unternehmensgründers.

Je nach Gesellschaftsform unterscheidet sich auch die Form des Eigenkapitals. Bei einer Kapitalgesellschaft ist das Eigenkapital auf die Stammeinlage beschränkt. Es könnte hier jedoch schon zu Beginn beschlossen werden, dass die Gesellschafter mehr als nur Ihren Anteil an der Stammeinlage zahlen müssen. Ein darüber hinaus gehender Betrag würde dann der Kapitalrücklage zugeführt.

Bei Personengesellschaften, wie der GbR oder oHG besteht keine klare Trennung zwischen dem Unternehmensvermögen und dem Privatvermögen. Sofern Kapitalbedarf besteht, müssen die Gesellschafter sehr vereinfacht ausgedrückt dafür Sorge tragen, dass sie das Kapital für die Gesellschaft aufbringen – entsprechend ihren Beteiligungsverhältnissen. Hier könnte auch durch Aufnahme weiterer Gesellschafter eine Finanzierungslücke geschlossen werden. Jeder weitere Gesellschafter ist dann auch am zukünftigen Gewinn (oder Verlust= des Unternehmens entsprechend seines Gesellschafteranteils beteiligt.

III. Gründungszuschuss und Finanzierung mit Fördermitteln

Der **Gründungszuschuss** ist nur für arbeitslos gemeldete Unternehmensgründer eine Möglichkeit eine finanzielle staatliche Förderung zu erhalten. Mit dem Gründungszuschuss will die Bundesagentur für Arbeit in erster Linie bei der Deckung der Lebenshaltungskosten auf dem Weg in die Selbstständigkeit unter die Arme greifen. Der Gründungszuschuss ermöglicht einen Zuschuss von 300 Euro pro Monat für sechs Monate. Unter engen Voraussetzungen ist eine Förderung für weitere neun Monate möglich. Zu beachten ist, dass bei der Beantragung des Zuschusses rechtzeitig erfolgen muss, nämlich 150 Tage vor Ablauf des Anspruches auf Arbeitslosengeld.

Es gibt eine Vielzahl an öffentlichen Förderprogrammen. Einen guten **Überblick über Förderprogramme** bietet das Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Die meisten Programme beinhalten die Finanzierung über Darlehen mit sehr günstigen Konditionen. So bietet beispielsweise die KfW-Bankengruppe (Kreditanstalt für Wiederaufbau) im Rahmen des ERP (European Recovery Program = Eigenkapitalhilfeprogramms) zinsgünstige Kredite. Die KfW-Kredite sind für Gründer aufgrund der überdurchschnittlich langen Laufzeit, dem nachrangigen Anspruch im Falle einer Insolvenz, und der fehlenden Notwendigkeit einer Besicherung sehr attraktiv. Auch auf Städte- und Länderebene gibt es Förderprogramme, die jedoch meistens nicht zur Finanzierung dienen, sondern sich auf Leistungstransfers beschränken, wie z.B. Beratungsleistungen oder zur Verfügung stellen von Räumlichkeiten.

III. Finanzierung mit Venture Capital

Beim sog. Venture Capital erhalten Gründer von Finanzinvestoren Kapital in Abhängigkeit der Entwicklungsphase Ihrer Produkte oder Dienstleistungen. Dabei kann die Beteiligung von Venture Capital Investoren als sog. „aktive Beteiligung“ erfolgen, das bedeutet, dass die Investoren an der Geschäftsführung mitwirken. Oder die Investoren beteiligen sich „still“. Meistens stehen den Unternehmensgründern die Investoren daneben als Berater zur Seite. Für das zur Verfügung gestellte Kapital erhal

ten die Investoren Anteilsrechte am Unternehmen. Die Finanzierung durch Venture Capital stellt damit auch eine Finanzierung mit Eigenkapital dar.

Unabhängig davon, ob die Venture Capital-Investoren an der Geschäftsführung mitwirken oder nicht, wollen diese in jedem Fall eine laufende Berichterstattung, da sie gerade in einem frühen Stadium in ein Unternehmen investieren und damit auch Risiken eingehen. Die Finanzierung durch Venture Capital ist insbesondere für Unternehmensgründungen in den Bereichen Informationstechnologie, Biotechnologie oder Pharmatechnologie geeignet, bei denen die Aussicht auf große Erfolge gegeben ist.

Für die frühe Phase der Finanzierung kommen für Unternehmensgründer vor allem „Early-Stage-Venture-Capital-Funds“ als Kapitalquelle in Betracht, die auf die Beteiligung an Unternehmen in der Gründungsphase spezialisiert sind. Als einen großen Vorteil kann man den Wissens- und Erfahrungstransfer zwischen dem Investor und dem Unternehmensgründer ansehen. Daneben bietet der Investor auch sein Netzwerk und nützliche Kontakte zur Verfügung. Inwieweit der Investor Kontrollrechte erhält und diese auch ausübt hängt häufig vom relativen Unternehmensanteil und von der Entwicklung des Unternehmens und der Einhaltung der Zielvorgaben ab.

Die Entscheidung bzgl. des passenden Venture Capital-Investors muss sehr gut überlegt sein, da der Investor eben mehr ist als nur reiner Kapitalgeber.

IV. Crowdfunding

Das Crowdfunding stellt ein innovatives Konzept der Finanzierung dar, welches noch nicht so weit verbreitet ist, jedoch immer beliebter wird. Der Begriff sagt schon aus, dass es sich um eine Finanzierung handelt, an der viele Investoren beteiligt sind. Man kann die folgenden Arten des Crowd-Funding unterscheiden:

1. Equity-based Crowdfunding

Hier erhalten die Kapitalgeber auch Anteile am gegründeten Unternehmen. Das Ziel der Investoren ist in der Regel ein Verkauf der Unternehmensanteile, wenn das Unternehmen erfolgreich ist und die Anteile sich gut verkaufen lassen.

2. Lending-based Crowdfunding

Hier erhält der Unternehmensgründer von den Kapitalgebern einen Kredit mit einem festen Zinssatz und einer festen Laufzeit. Der Vorteil für den Unternehmensgründer besteht in der Unabhängigkeit von Banken. Dennoch muss er den Kapitaldienst regelmäßig erbringen.

3. Reward-based Crowdfunding

Die Kapitalgeber erhalten bei dieser Art der Finanzierung keine finanzielle Vergütung, sondern zum Beispiel einen Prototypen der zu finanzierenden Idee. Häufig erfolgt hierdurch eine Finanzierung von Projekten aus dem kreativeren Bereich.

4. Donation-based Crowdfunding

Hier wird das Kapital in Form von Spenden aufgebracht. Diese Art der des Crowdfunding ist bei wohltätigen Projekten geeignet.

VI. Finanzierung durch Darlehen

Der Vorteil einer Finanzierung durch Fremdkapital (keine Beteiligung des Kapitalgebers am Unternehmen) ist, dass der Unternehmensgründer alleine die Kontrolle- und Entscheidungsbefugnis hat und alleine am Gewinn des Unternehmens partizipiert. Die Zinszahlungen stellen zudem Betriebsausgaben dar, die den Gewinn und damit die Steuern mindern. Allerdings müssen die Darlehen auch innerhalb der vereinbarten Zeit zurückgezahlt werden.

Darlehen können auch durch die Gesellschafter eines gegründeten Unternehmens begeben werden. So können Gesellschafter einer GmbH der Gesellschaft Darlehen geben, wobei unter anderem sehr darauf zu achten ist, dass die Konditionen der Finanzierung wie zwischen fremden Dritten vereinbart und durchgeführt werden.

Findet die Darlehensvergabe durch Banken statt, lassen sich grob folgende Arten unterscheiden:

1. Kontokorrentkredit zur kurzfristigen Finanzierung

Der Kontokorrentkredit ist sollte zur kurzfristigen Finanzierung von Betriebsmitteln. Mit der Bank wird hierfür ein Kontokorrentkreditvertrag geschlossen, der die Kreditlaufzeit (drei bis sechs Monate), die Kredithöhe, die Kreditzinsen sowie die Sicherheiten regelt. Der Vorteil des Kontokorrentkredites besteht in seiner Flexibilität, da kurzfristig und unbürokratisch Liquidität zur Verfügung steht.

2. Betriebsmittelkredit zur kurz- bis mittelfristigen Finanzierung

Zur kurzfristigen und mittelfristigen Finanzierung v.a. des Umlaufvermögens vereinbart man mit der Bank einen sog. Betriebsmittelkredit. Dieser dient der Überbrückung von Liquiditätsengpässen zwischen dem Warenerhalt und der Zahlung der Verkaufserlöse sowie zum Kauf von Betriebsmitteln und kurzfristig anfallenden Investitionen. Für geplante Investitionen sollte in der Regel ein gesondertes Darlehen aufgenommen werden. Der Betriebsmittelkredit ist mit laufenden (monatlichen) Tilgungen und Zinsen zurückzuzahlen. Die Bank lässt sich für den Kredit regelmäßig Sicherheiten geben, wie z.B. Forderungen oder Waren.

3. Investitionskredit zur langfristigen Finanzierung

Wird zur Finanzierung von Investitionen ein Darlehen aufgenommen, richtet und dem Gebrauch der getätigten Investition. In der Regel können Investitionskredite eine Laufzeit von bis zu 20 Jahren haben. Nach Prüfung der Kreditwürdigkeit und Offenlegung des Verwendungszwecks des Investitionskredits, wird die Kreditsumme auf einmal ausgezahlt. Die Rückzahlung erfolgt zu einem späteren festgelegten Zeitpunkt, sodass Sie keine laufenden Kreditbelastungen haben und besser langfristig planen können. Der Zinssatz hängt von den jeweiligen Kreditinstituten ab.

Fragen hierzu oder zu anderen steuerrechtlichen Themen?

Dann nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf:



Keß & Partner ist eine innovative Wirtschaftskanzlei, die Ihre Mandanten durch persönliche und individuell abgestimmte Beratung seit 1984 zum Erfolg führt. Dabei steht für uns als Unternehmer die ganzheitliche Lösung für die wirtschaftlichen und persönlichen Ziele unserer Mandanten im Vordergrund.

Jutta Keß

**Partnerin
Steuerberaterin**

j.kess@kess-partner.de
www.kess-partner.de

Kanzlei Würzburg

Gotengasse 7
97070 Würzburg

Telefon (0931) 5 02 39
Telefax (0931) 57 18 68

Kanzlei München

Herzog-Wilhelm-Str. 17 IV
80331 München

Telefon (089) 92 32 99 60
Telefax (089) 92 32 94 78

Die im Rahmen dieses Dokuments zur Verfügung gestellten Informationen können naturgemäß weder allumfassend noch auf die speziellen Bedürfnisse eines bestimmten Einzelfalls zugeschnitten sein. Sie begründen keine Beratung, keine andere Form rechtsverbindlicher Auskünfte oder ein rechtsverbindliches Angebot unsererseits.

Das Dokument beruht auf dem Rechtsstand zum Zeitpunkt des Datums dieses Dokuments und gibt unsere Interpretation der relevanten gesetzlichen Bestimmungen und die hierzu ergangene Rechtsprechung wieder. Im Zeitablauf treten Änderungen bei Gesetzen, der Interpretation von Rechtsquellen sowie in der Rechtsprechung ein. Derartige Änderungen können eine Fortschreibung dieses Dokuments erforderlich machen.

Wir übernehmen keine Gewährleistung oder Garantie für Richtigkeit oder Vollständigkeit der Inhalte dieses Dokuments. Soweit gesetzlich zulässig, übernehmen wir keine Haftung für ein Tun oder Unterlassen, das Sie allein auf Informationen aus diesem Dokument gestützt haben. Dies gilt auch dann, wenn diese Informationen ungenau oder unrichtig gewesen sein sollten.