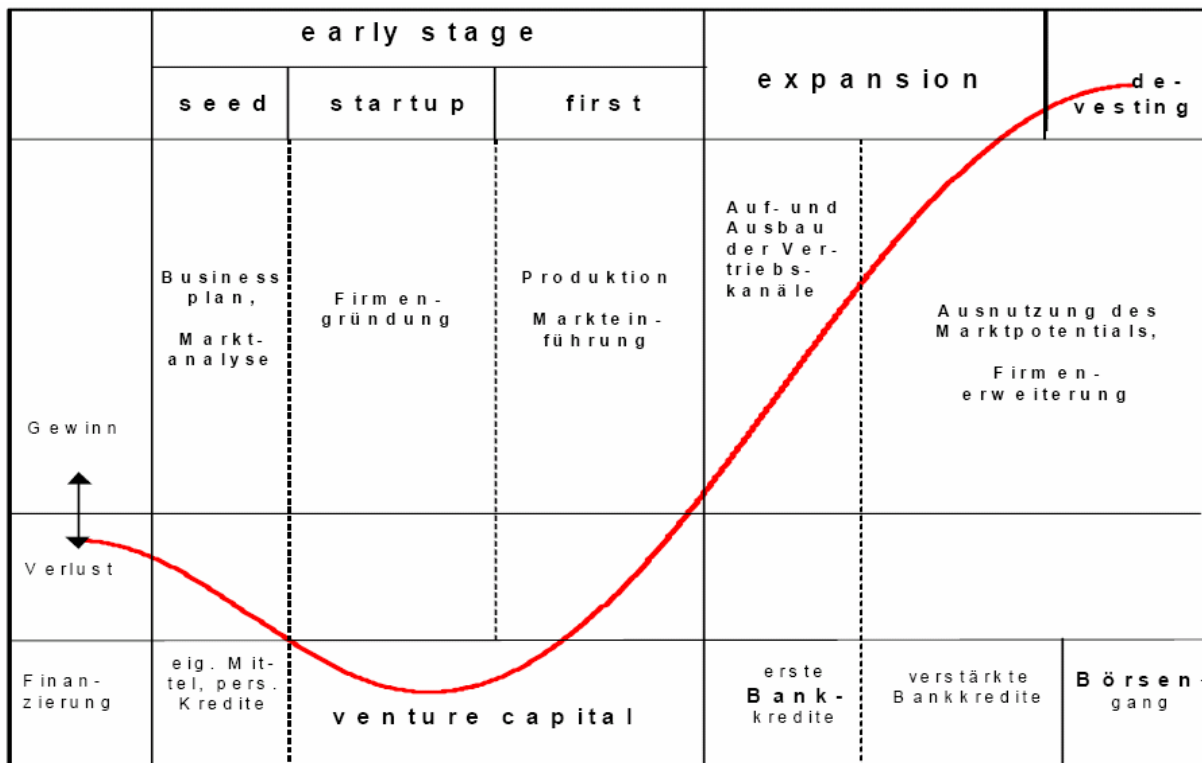


5 Finanzierung

Grundsätzlich kann Ihr Finanzierungsbedarf mittels Fremd- oder Eigenkapital gedeckt werden. Diese sollten in einem vernünftigen Verhältnis stehen. Je nach Phase der Unternehmensentwicklung ändern sich auch die Finanzierungsmöglichkeiten. Die folgende Abbildung zeigt Ihnen einen Überblick über den Ablauf einer Neugründung und die häufigsten Finanzierungsformen in der jeweiligen Phase:



Quelle: Hotz-Hart, Innovationsökonomie, 2006

5.1 Eigenkapital

- Das Eigenkapital umfasst alle finanziellen Mittel, die Sie, Freunde und Bekannte oder sonstige Investoren zum Grundkapital des Unternehmens beigetragen haben. Es sollte mindestens 25 bis 40% ausmachen.
- Das Risiko bei einer Unternehmensgründung ist für einen Investor relativ hoch, da die Erfolgchancen ungewiss sind. Es ist deshalb nicht einfach Fremdkapitalgeber für Ihr Projekt zu finden.
- Aus diesen Gründen sollten Sie Ihre Eigenkapitalquellen soweit als möglich ausschöpfen.
- Zudem können Sie damit die Abhängigkeit und Verpflichtungen gegenüber Kapitalgebern reduzieren.

Wie kommen Sie zu Eigenkapital?

Ihre eigenen Mittel:

- Ersparnisse
- Erbvorzüge
- Vorbezug Ihrer beruflichen Vorsorgegelder
- Belehnung Ihrer Liegenschaft
- Belehnung von Wertschriften und Versicherungspolice
- Familiendarlehen

Vorbezug der Pensionskassengelder

Ein Barbezug der Vorsorgegelder ist für selbständig Erwerbende möglich (folglich nicht, wenn Sie Inhaber einer AG oder GmbH sind). Was Sie dafür brauchen ist eine Bestätigung der AHV-Ausgleichskasse oder ein Handelsregisterauszug. Der Bezug aller Vorsorgegelder ist bis zum 50. Altersjahr erlaubt, danach kann maximal die Hälfte der Freizügigkeitsleistungen bezogen werden. Für den Vorbezug ist das schriftliche Einverständnis des Ehepartners notwendig. Der Mindestbezug beträgt CHF 20'000. Ein Vorbezug ist nur bis 5 Jahre vor dem Rentenalter möglich. Wenn Sie Vorsorgegelder zur Kapitalbeschaffung beziehen, sollten Sie umgehend mit dem Aufbau Ihrer Altersvorsorge beginnen. Für ältere Neuunternehmer empfiehlt sich ein Vorbezug deshalb nicht.

Quelle: K-tipp Ratgeber, Erfolgreich als Kleinunternehmer

Beteiligung von Investoren:

- Business Angels  www.businessangels.ch
- Venture Capital Gesellschaften www.asban.ch, www.seca.ch

Der grosse Vorteil von Business Angels und Venture Capital Gesellschaften ist, dass mit dem Kapital auch gleichzeitig wertvolles Know-how in Ihr Unternehmen fliesst. Diese Investoren verfügen über Erfahrung im Aufbau, der Führung und der Finanzierung von Unternehmen.

5.2 Fremdkapital

Im Folgenden sind einige häufige Finanzierungsquellen für Fremdkapital aufgezeigt. Nähere Informationen und Finanzierungslösungen, die individuell auf Ihre Situation zugeschnitten sind, erhalten Sie bei Ihrer Bank. Diese legen in Verhandlungen über Finanzierungsfragen grössten Wert auf gründliche Marktanalysen, einen seriösen Business- und Finanzplan sowie auf ein professionelles Management. Die Zinssätze und Konditionen, die Ihnen Ihre Bank für das Kapital gewährt, hängen in der Regel von der Bonität Ihrer Unternehmung und dem Rating der Bank ab. In diesem Zusammenhang sind deshalb die Beurteilung des Risikos und der Zukunftsaussichten Ihres Projektes von grosser Bedeutung.

Betriebskredit

Ihre Bank gewährt Ihnen diesen Kredit zur Finanzierung des Umlaufvermögens (kurzfristig). Die Höhe des Zinssatzes, den Sie dafür zu entrichten haben, hängt vom Risiko der Finanzierung und den von Ihnen angebotenen Sicherheiten wie z.B. Debitoren oder Bürgschaften ab.

Investitionskredit

Dieser Kredit wird zur Finanzierung des Anlagevermögens (längerfristig) verwendet. Das Risiko der Finanzierung und die gebotenen Sicherheiten wie z.B. ein Grundpfand bestimmen die Höhe des zu zahlenden Zinssatzes.

Leasing

Eine Alternative zur Aufnahme von Fremdkapital bietet das Leasing. Es findet insbesondere Anwendung im Bereich von Investitionsgütern. In diesem Fall stellt Ihnen die Leasinggesellschaft die Anlagen gegen eine monatliche Leasinggebühr zur Verfügung. Sie verfügen jedoch nicht über das Eigentum an der Anlage. Dieses bleibt bei der Leasinggesellschaft. Oft haben Sie die Möglichkeit, nach der Leasingdauer die Anlage zu einem im Voraus vereinbarten Preis zu kaufen.

Bürgschaften

Bürgschaften von z.B. Bürgschaftsgenossenschaften eröffnen Ihnen weitere Möglichkeiten, um von Banken Fremdkapital zu besseren Konditionen zu erhalten.

Öffentliche Gelder

In der Schweiz existieren keine direkten Förderbeiträge für Unternehmensgründungen. Sie können aber bei der kantonalen Wirtschaftsförderung einen Antrag auf Steuererleichterung oder Steuerbefreiung beantragen. Bei der Eidgenössischen Volkswirtschafts-Stiftung zur Förderung von Geschäftsideen kann man einen Antrag auf ein zinsloses Darlehen stellen. Es wird jedoch auch seitens der Gründer ein persönliches finanzielles Engagement erwartet. Für Hochschulabsolventen, die sich mit ihren Forschungsergebnissen selbstständig machen wollen, bietet die Kommission für Technologie und Innovation (KTI) Unterstützung an.

Innovationswettbewerbe

Schweizweit finden regelmässig Innovationswettbewerbe statt. Eine Teilnahme kann sich für Sie durchaus lohnen, neben dem Preisgeld steigert es auch Ihren Bekanntheitsgrad. Renommiertere Wettbewerbe sind u.a. der Förderpreis von der de Vigier Stiftung, der Swiss Economic Award vom Swiss Economic Forum oder der Businessplanwettbewerb Venture, eine Initiative von der ETH und der McKinsey & Company.

Selbständigkeit als Weg aus der Arbeitslosigkeit

Die Arbeitslosenversicherung kann arbeitslose Versicherte, die eine wirtschaftlich tragfähige und dauerhafte selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen wollen, unter bestimmten Voraussetzungen unterstützen.

➡ Detailinformationen finden Sie im Anhang.

Nähere Auskünfte erteilt Ihnen das Amt für Wirtschaft und Arbeit, Arbeitsmarktliche Integration, Logistik Arbeitsmarktliche Massnahmen (LAM), Rain 53, 5000 Aarau, Tel. 062 835 16 60, www.ag.ch/awa.

5.3 Tipps für die Geldsuche

- Für das Projekt müssen klare Konzepte vorliegen. Zum Business Plan gehört auch eine realistische Zeit- und Finanzplanung für die nächsten 3 Jahre sowie ein Ausstiegsszenario, falls sich das Projekt nicht wie geplant entwickelt.
- Ihr erstes Gespräch mit einem potentiellen Kreditgeber wird anders verlaufen als das letzte. Deshalb macht es Sinn, ein Projekt zuerst jenen Personen zu präsentieren, deren Absage nicht schmerzt, nach dem Motto: "Learning by doing." Verzweifeln Sie nicht wegen den vielen Gesprächen. Diese sind harte Knochenarbeit.
- Sprechen Sie über Ihr Projekt. Je mehr potenzielle Geldgeber und Kunden von Ihrem Projekt erfahren, desto grösser ist die Chance, die richtigen Partner zu finden.
- Im Fall einer Gründung einer AG: Jungunternehmer, die nicht bereit sind, Aktien abzugeben, damit potentielle Investoren an der Firma mitbeteiligt werden, haben kaum Erfolg. Denn, wer investiert, will auch mitreden können.