Wie bleibe ich flüssig?

Herzlich Willkommen zu unserem Webinar über Unternehmensfinanzierung und Liquiditätsmanagement.

WB **von Wilfried Bachmayr**





Nach Beendigung meiner langjährigen Führungstätigkeit in regionalen Banken stelle ich mein Wissen und meine Erfahrungen meinen KundInnen als Unternehmensberater zur Verfügung.

Wilfried Bachmayr

FÜR IHREN UNTERNEHMERISCHEN ERFOLG

Einleitung



Finanzielle Hürden

8 von 10 Gründungen scheitern an finanziellen Hürden



Strategiefrage

Finanzierung ist nicht nur Geldfrage, sondern Strategiefrage



Ziel heute

- Überblick bekommen
- Optionen kennen
- Entscheidungsgrundlagen schaffen

Was bedeutet Finanzierung überhaupt?

Definition

Finanzierung umfasst alle Maßnahmen zur Bereitstellung von Kapital für Investitionen, Betriebsmittel, Entwicklung und Wachstum.

Zweckbereiche

- Startfinanzierung: Gründung, erste Investitionen, Aufbauphase.
- Betriebsmittelfinanzierung: Warenlager, Löhne, laufende Kosten.
- Wachstumsfinanzierung: Expansion, neue Produkte, Standorte.
- Krisenfinanzierung: Liquiditätsengpässe, Überbrückung, Sanierung.

Eigenkapital

Eingebrachtes Kapital

Von Gründer:innen oder Investor:innen bereitgestellt.

Keine Rückzahlung

Kein Zins, aber Risiko liegt beim Eigentümer.

Vorteile

Hohe Unabhängigkeit, keine Tilgungspflicht.

Nachteile

Begrenzte Mittel, möglicher Stimmrechtsverlust bei Beteiligungen.





Fremdkapital

Kapital von Dritten

Mit Rückzahlungsverpflichtung verbunden.

Zinsen & Laufzeiten

Feste Konditionen und Sicherheiten erforderlich.

Vorteile

Größere Summen, steuerlich absetzbare Zinsen.

Nachteile

Liquiditätsbelastung, hohe Bonitätsanforderungen.



Bankkredite als Finanzierungsquelle

Klassisches Modell

Vor allem für Investitionen und Betriebsmittel geeignet.

Voraussetzungen

Businessplan – Konzept muss für die Bank plausibel sein
Sicherheiten erforderlich (abhängig von Bonität)

Tipps

Förderkredite nutzen, tilgungsfreie Jahre vereinbaren.

Öffentliche Förderungen









Förderstellen

AWS, ÖHT, regionale Stellen wie KGG, UBG, Land OÖ.

Förderarten

Zinsgünstige Darlehen, Zuschüsse, Haftungsübernahmen.

Wichtige Hinweise

Frühzeitige Antragsstellung und Beratung kombinieren.

https://www.foerderpilot.at/

Beteiligungskapital

Seed-Investoren

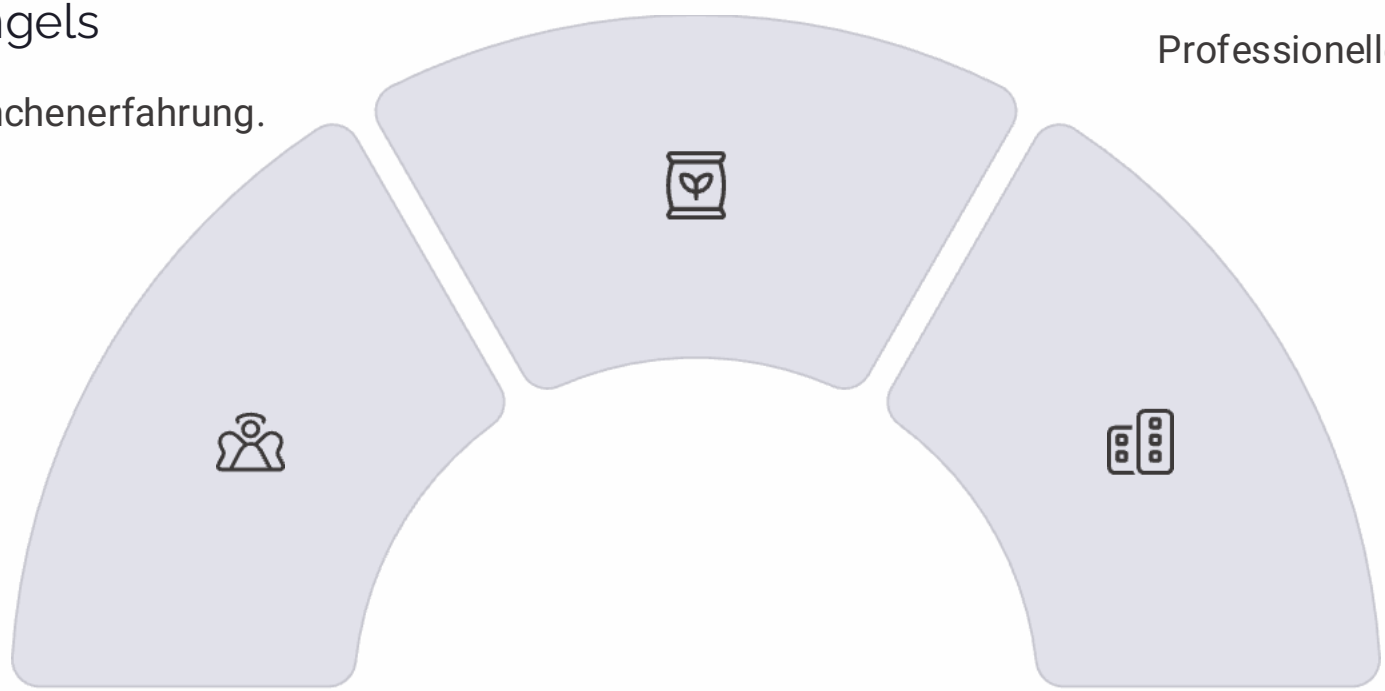
Spezialisiert auf frühe Unternehmensphasen.

Business Angels

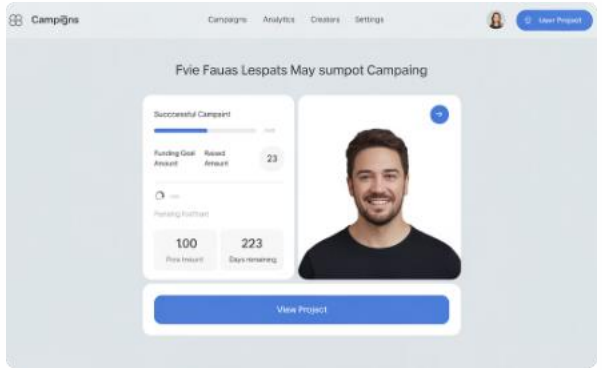
Privatinvestoren mit Branchenerfahrung.

Beteiligungsgesellschaften

Professionelle Investoren für größere Summen.



Crowdfunding & Crowdinvesting



Plattformen

Startnext, Conda, Seedmatch und andere.



Ideale Projekte

Kreative Projekte oder Startups mit starkem Community-Fokus.



Varianten

Spendenbasiert, gegen Produkte oder gegen Unternehmensanteile.



Alternative Finanzierungsformen

Leasing

Für Maschinen und Fahrzeuge. Keine Eigenkapitalbindung nötig.

Factoring

Verkauf offener Forderungen für sofortige Liquidität.

Mikrokredite

Speziell für Kleinstunternehmen. Oft weniger bürokratisch.

https://dermikrokredit.at

Lieferantenkredite

Zahlungsziele ausweiten für mehr finanziellen Spielraum.

Vergleich: Skontozahlung vs. Zahlung auf Ziel

Skontozahlung (2/14)

- 2% Preisnachlass
- Zahlung innerhalb 14 Tagen



Nettozahlung (0/30)

- Kein Preisnachlass
- Zahlung innerhalb 30 Tagen
- Volle Liquidität für längeren Zeitraum

Effektiver Jahreszins: ca. 37%

Prüfungskriterien vor der Finanzierungsentscheidung

1 Finanzierungszweck

Investition oder Betriebsmittel?

2 Kapitalbedarf

Wie viel wird konkret gebraucht?

Kostenvoranschläge, Projektplanung

3 Rückzahlungsfähigkeit

Kann das Unternehmen die Last tragen?

4 Zeithorizont

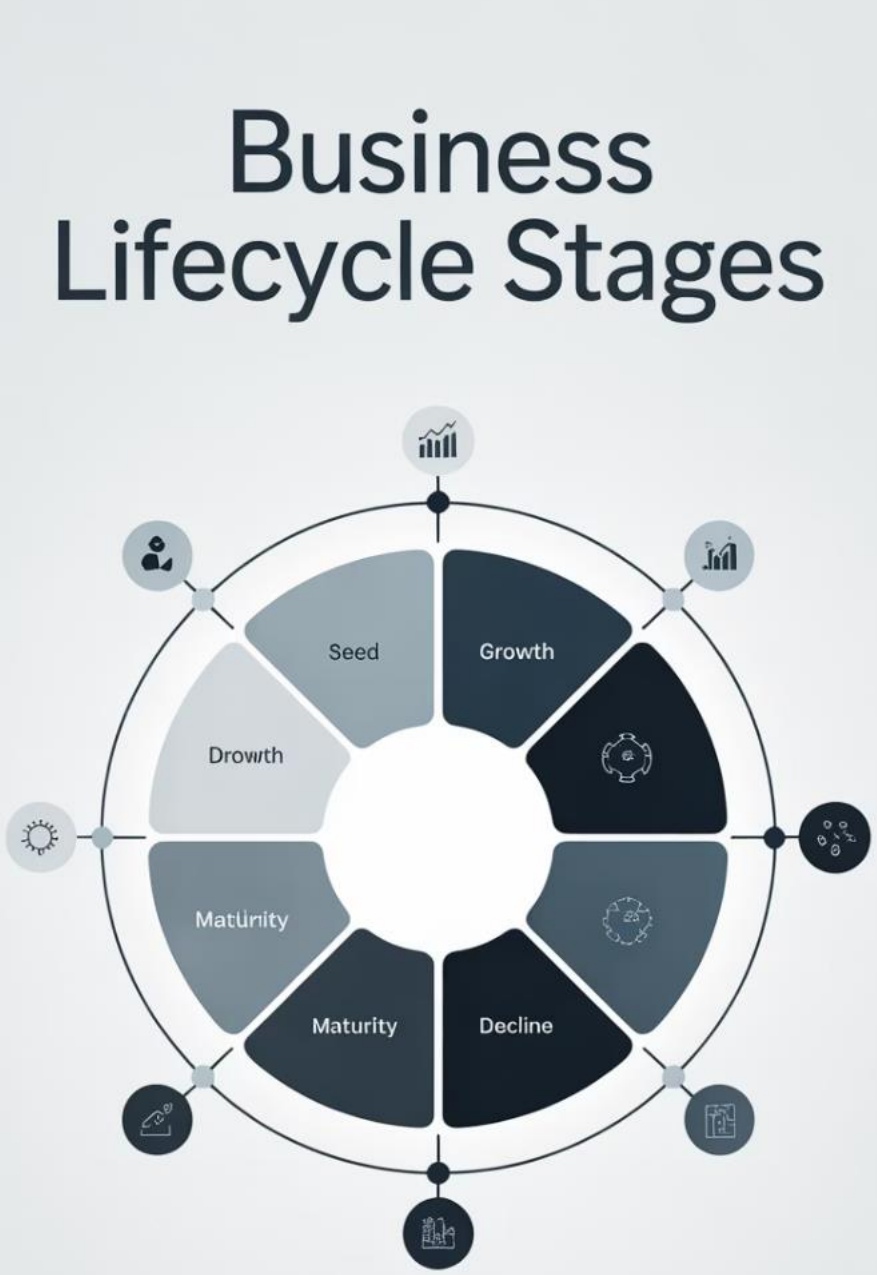
Kurzfristiger Bedarf oder langfristige Planung?

5 Unabhängigkeit

Wie viel Mitsprache will ich abgeben?

6 Kostenstruktur

Zinsen, Gebühren, Beteiligungen realistisch kalkulieren



Finanzierung nach Unternehmensphasen

Phase	Finanzierungstypen
Gründung	Eigenmittel, Familie/Freunde, Mikrokredite
Wachstum	Bankkredite, Beteiligungen, Förderprogramme
Konsolidierung	Leasing, Factoring, Reinvestition
Krise/Umbruch	Umschuldung, Förderungen, stille Beteiligung

Praxistipps für erfolgreiche Finanzierung

Businessplan erstellen

https://www.i2b.at

Rechtzeitig planen

Vor dem Liquiditätsengpass aktiv werden.



Beratung nutzen

Förderstellen und Netzwerke einbeziehen.
https://www.huddlex.at/experts-groups/experts-group-unternehmensgruendung-und-startup

Quellen kombinieren

Finanzierungsquellen intelligent mischen.

Typische Fehler vermeiden



Fehlende Liquiditätsplanung

Cashflow immer im Blick behalten.



Zu viel Fremdkapital

Eigenkapitalquote regelmäßig prüfen.



Keine Alternativen eingeholt

Vergleichen und Finanzierungsquellen kombinieren.



Zu späte Planung

Proaktiv planen, nicht erst bei Engpässen.



excel-vorlage-liquiditaetsplaner.xlsx

Bei Liquiditätsproblemen besonders beachten

- Zeigt Ihre Liquiditätsplanung für die kommenden Monate eine Unterdeckung, müssen Sie rechtzeitig gegensteuern!

- Sprechen Sie mit Ihrer Bank über eine Ausweitung des Dispositionsrahmens, Zins- und Tilgungsfreistellungen, eine Verlängerung der Kreditlaufzeit, ev. auch über die Möglichkeit, einen Überbrückungskredit aufzunehmen.

- Holen Sie sich Unterstützung durch eine/n spezialisierte/n Unternehmensberater/in.

Bei Liquiditätsproblemen besonders beachten

Erstellen Sie eine Liste Ihrer Handlungsoptionen:

- Einbringung ausstehender Forderungen – konsequentes Mahnwesen, Kontaktaufnahme mit säumiger Kundschaft.
- Vereinbaren Sie längere Zahlungsziele mit Lieferanten; versuchen Sie, die Fälligkeit in Monate mit Liquiditätsüberschuss zu verlagern!
- Reduzieren Sie die Einkaufsmenge und passen Sie die Lagerbestände an!
- Nicht betriebsnotwendiges Vermögen verkaufen, Sale & Lease-Back-Vereinbarungen treffen (z.B. Liegenschaft verkaufen und wieder zurück leasen)
- Setzen Sie private Mittel zur Liquiditätsbeschaffung ein (z. B. Rückgriff auf Sparbücher, Verpfändung von Wertpapieren) Liquidität von Dritter Seite besorgen (Familie, Freunde, Verwandte, etc.)

Im Falle drohender Zahlungsunfähigkeit:

Fallen Verhandlungen mit der Bank negativ aus, droht Zahlungsunfähigkeit

Wichtig: Bei Erkennen der Zahlungsunfähigkeit müssen Unternehmen spätestens nach 60 Tagen den Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens einbringen.

Kein Aktionismus oder Panik!

Versuchen Sie zunächst, Ihr Geschäftsmodell zu verändern und (auch mit externer Hilfe) an die neue Situation anzupassen.

Stellen Sie nicht zuletzt ihr persönliches Interesse, den Betrieb unter den neuen Rahmenbedingungen weiterzuführen, auf den Prüfstand.

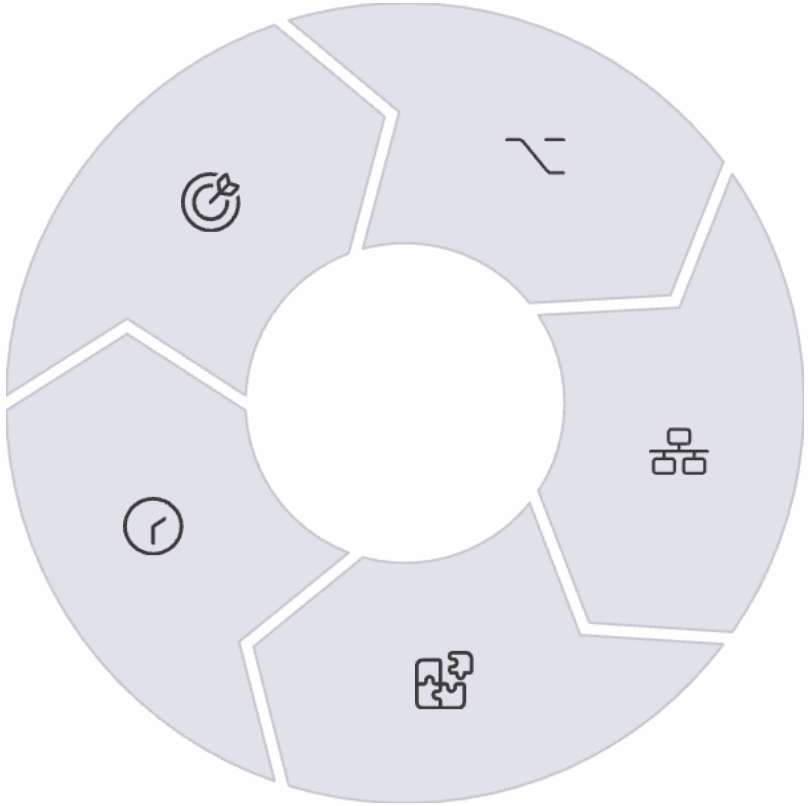
Fazit & Empfehlungen

Strategischer Prozess

Finanzierung ist mehr als Geld – sie ist ein strategischer Prozess.

Rechtzeitig planen

Und: Planen Sie rechtzeitig, nicht erst wenn das Geld fehlt.



Viele Optionen

Kleine Unternehmen haben viele Optionen – entscheidend ist die Passung zur Phase und Zielsetzung.

Beratung nutzen

Nutzen Sie Beratung, Förderstellen und Netzwerke.

Intelligent kombinieren

Kombinieren Sie Finanzierungsquellen intelligent.

Fragen?

Ihre Gedanken sind wichtig

Jetzt ist Zeit für Ihre Fragen

Gemeinsam finden wir Antworten



Kontakt

Wilfried Bachmayr
Unternehmensberatung
Henningerstraße 17
A-4950 Altheim

Tel. +43 664 838 62 35
office@bachmayr-consulting.at
www.bachmayr-consulting.at