

# „Wie bleibe ich flüssig?“

6. Teil | Webinar-Reihe „Erfolgreich gründen“ | 26.11.2025

[www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)



# Thema heute: Das liebe Geld

Wie...

...bleibe ich liquide?

...finanziere ich meine Vorhaben am besten?

...behalte ich den Überblick?

# Das Webinar



## Die Eckdaten

- mit Johannes Schimpelsberger
  - Selbständig als Unternehmensberater
- Mischung aus Input und Fragen zum Webinarthema
- Fragen im Chat sehen nur Sie und die Moderator:innen
- Unterlagen und weiterführende Infos auf  
[www.wko.at/ooe/gruendung/webinarreiheerfolgreichgruenden](http://www.wko.at/ooe/gruendung/webinarreiheerfolgreichgruenden)
- Dauer max. 45 Minuten

# Webinar-Reihe „erfolgreich gründen“

## Wie bleibe ich flüssig?

**Johannes Schimpelsberger**

Mitglied der

**EXPERTS GROUP UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UND STARTUP**



# Was euch erwartet:

1. Kurzvorstellung
2. Wie finanziere ich mein Unternehmen?
3. Planrechnung für Businessplan
4. Crowd & Investoren
5. Wie viel Kredit / Kapital brauche ich? / Welche Bank ist die richtige?
6. Zusammenfassung

# Johannes Schimpelsberger



Dr. Johannes Schimpelsberger

Bridge Corporate Finance GmbH  
A – 4063 Hörsching, Lindenlacher Straße 2

 +43 (7221) 64 555-32

Mob +43 (676) 8417 8432

 j.schimpelsberger@bridge-cf.at  
 [www.bridge-cf.at](http://www.bridge-cf.at)

**Bridge**

Corporate  
Finance



## Qualifikation

- Doktorratsstudium der Betriebswirtschaftslehre
- Bilanzbuchhalter
- Unternehmensberater

## Berufserfahrung

- 1995 bis 2001 Raiffeisenlandesbank : Unternehmensberatung, Kreditcontrolling, Strategisches und Operatives Beteiligungscontrolling, Projektleiter Beteiligungsmanagement
- Vorstand, Geschäftsführer und Aufsichtsrat von mehreren Gesellschaften des Raiffeisenlandesbank OÖ Konzerns
- Seit 2001 selbständig

## Spezialgebiete

- Operatives und strategisches Finanzmanagement
- Finanzierung und Förderung
- Projektmanagement
- Innovationsmanagement

# Was muss finanziert werden?

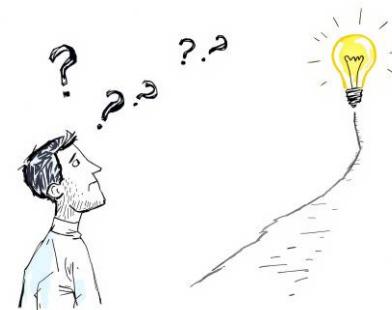
1. Anlaufkosten (Marketing, Entwicklung)
2. Investitionen (Maschinen, IT, Ausstattung)
3. Working Capital (Waren, Forderungen)
4. Sicherheiten (Garantien, Kautionen)

 Faustregel: 30% Eigenkapital empfohlen



# Wie finanziere ich was?

Was?	Womit
Anlaufkosten	Eigenmittel, Förderung
Investitionen	Investitionskredit (ERP), Leasing
Working Capital	Betriebsmittelkre- dit
Garantien	Garantierahmen



Eigenkapital/Eigenmitte l	Fremdkapital
<p>Eingebrachtes Kapital von Gründer*innen oder Investor*innen</p> <p>Keine Rückzahlung, kein Zins aber Risiko beim Eigentümer</p>	<p>Kapital von Dritten mit Rückzahlungsverpflichtung</p> <p>Zinsen &amp; Laufzeiten, feste Konditionen und Sicherheiten</p>
<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Hohe Unabhängigkeit</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Keine Tilgungspflicht</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Kein Zeitdruck</li><li><input type="checkbox"/> Begrenzte Mittel</li><li><input type="checkbox"/> Stimmrechtsverlust möglich</li><li><input type="checkbox"/> schwer zu beschaffen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input checked="" type="checkbox"/> Größere Summen</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Steuerlich absetzbar</li><li><input checked="" type="checkbox"/> Stimmrechte bleiben</li><li><input type="checkbox"/> Liquiditätsbelastung</li><li><input type="checkbox"/> Hohe Bonität nötig</li><li><input type="checkbox"/> Sicherheiten erforderlich</li></ul>

## Zuschüsse (geschenkt)

- Start-up Prämie: 7,5% der Investitionskosten

## Günstige Kredite

- ERP-Kredit: Niedrigzins für Investitionen

## Garantien (Absicherung)

- AWS/KGG: 60-80% Kreditabsicherung

## Nachrangkapital

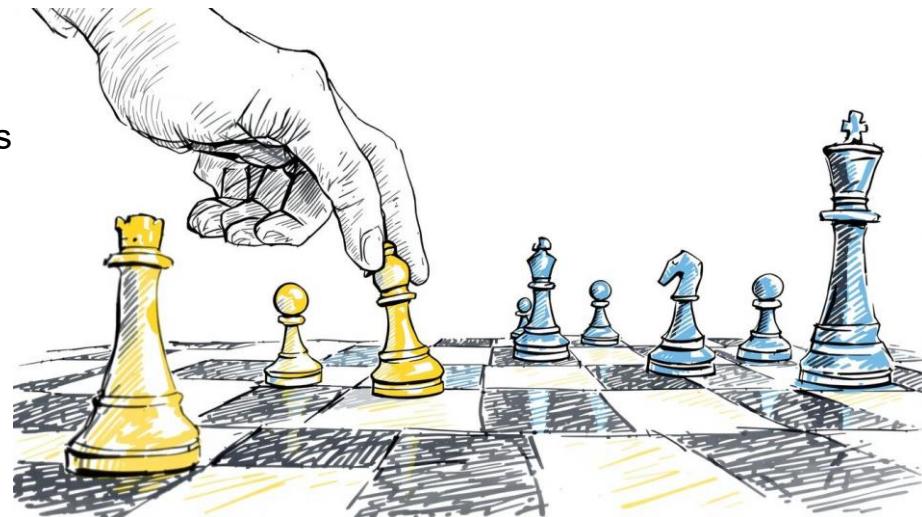
- OÖ-Gründerfonds: Stille Beteiligung

## Nur für Technologie

- FFG-Basisprogramm: Zuschuss + Darlehen

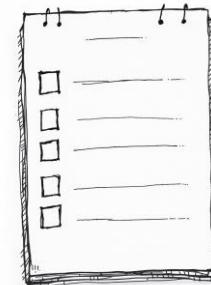


- Klare Strategie und Geschäftsmodell
- Klares Alleinstellungsmerkmal
- Klarer Markt und klares Kundenverständnis (Buyer Personas)
- Klar verständliches Produkt
- Integrierte Planrechnung auf Jahres- und Monatsbasis



## Checkliste: Was brauche ich wirklich?

- Investitionen
  - Anlagen, IT, Fahrzeuge, Ausstattung
  - Tipp: Erst mieten, später kaufen
- Working Capital
  - Material für X Monate
  - Personalkosten bis Break-Even
  - Marketing-Budget
- Sicherheitspuffer
  - + 10% Unvorhergesehenes
  - Plan B entwickeln



⚠ Häufiger Fehler: Kosten um 30-50% unterschätzt

# Working Capital Falle

Beispiel Online-Handel:

Lieferant (China)	-4 Wochen ← Vorkasse!
+ Lieferzeit	6 Wochen
+ Lagerzeit	12 Wochen
+ Zahlungsziel Kunde	8 Wochen
= Cash-to-Cash Zyklus	22 Wochen



💡 Du brauchst 5-6 Monate Kapital, BEVOR der erste Euro fließt!

Wie reduziere ich das?

- → Kürzere Lagerzeiten, Anzahlungen, andere Lieferanten

## Gewinn- & Verlustrechnung

	FC	Plan			
	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatzerlöse	55.002	137.454	328.311	612.675	1.090.134
<b>Betriebsleistung</b>	<b>55.002</b>	<b>137.454</b>	<b>328.311</b>	<b>612.675</b>	<b>1.090.134</b>
Materialaufw. & bezogene Leistungen	-27.214	-51.199	-104.166	-179.248	-304.061
Personalaufwand	-34.884	-83.484	-127.242	-207.696	-216.012
Abschreibungen	-5.210	-12.448	-13.895	-14.853	-15.020
so. betrieblicher Aufwand	-57.186	-48.753	-74.905	-108.315	-139.656
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>-69.492</b>	<b>-58.430</b>	<b>8.104</b>	<b>102.563</b>	<b>415.385</b>
Zinsen u. ä. Aufwendungen	-3.492	-5.800	-5.800	-5.800	-5.800
<b>Ergebnis gewöhnlicher Geschäftstätigkeit</b>	<b>-72.984</b>	<b>-64.230</b>	<b>2.304</b>	<b>96.763</b>	<b>409.585</b>
Steuern v. Einkommen u. Ertrag	-1.167	-1.750	-1.750	-1.750	-100.009
<b>Gewinn / Verlust</b>	<b>-74.150</b>	<b>-65.980</b>	<b>554</b>	<b>95.013</b>	<b>309.576</b>
Gewinn- / Verlustvortrag		-74.150	-140.131	-139.577	-44.564
kum. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	-74.150	-140.131	-139.577	-44.564	265.012

# Startup - Planrechnung

<b>Bilanz</b>	FC	Plan			
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>AKTIVA</b>					
Sachanlagen	46.890	45.442	36.547	27.194	12.174
<b>Anlagevermögen</b>	<b>46.890</b>	<b>45.442</b>	<b>36.547</b>	<b>27.194</b>	<b>12.174</b>
Vorräte	30.260	23.529	22.492	36.407	27.829
Lieferforderungen			5.719	18.285	46.202
Kassa, Bankguthaben	100.406	43.539	49.330	117.104	412.294
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>130.666</b>	<b>67.068</b>	<b>77.542</b>	<b>171.795</b>	<b>486.324</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>177.556</b>	<b>112.510</b>	<b>114.089</b>	<b>198.989</b>	<b>498.498</b>
 <b>PASSIVA</b>	 2020	 2021	 2022	 2023	 2024
Einlage	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000
Bilanzgewinn / -Verlust	-74.150	-140.131	-139.577	-44.564	265.012
Eigenkapital	-39.150	-105.131	-104.577	-9.564	300.012
Stille Gesellschafter	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
ERP Kredit	65.000	65.000	65.000	54.167	43.333
Betriebsmittelkredit	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Bank - langfr. Kredite	165.000	165.000	165.000	154.167	143.333
Lieferverbindlichkeiten	1.706	2.641	3.666	4.387	5.153
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>166.706</b>	<b>167.641</b>	<b>168.666</b>	<b>158.553</b>	<b>148.486</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>177.556</b>	<b>112.510</b>	<b>114.089</b>	<b>198.989</b>	<b>498.498</b>

# Startup - Planrechnung

Cashflow	FC	Plan	00	10	00
	2020	2021	2022	2023	2024
Gewinn / Verlust aus G&V	-74.150	-65.980	554	95.013	309.576
+ Abschreibungen	5.210	12.448	13.895	14.853	15.020
aus dem Ergebnis	-68.940	-53.532	14.449	109.866	324.596
+/- Änderung Vorräte	-30.260	6.732	1.037	-13.915	8.578
+/- Änderung Forderungen	00	00	-5.719	-12.565	-27.917
+/- Änderung Verbindlichkeiten	1.706	934	1.025	721	766
<b>aus dem operativen Bereich</b>	<b>-97.494</b>	<b>-45.867</b>	<b>10.791</b>	<b>84.107</b>	<b>306.024</b>
- Investitionen	-52.100	-11.000	-5.000	-5.500	00
<b>aus Investitionsaktivitäten</b>	<b>-52.100</b>	<b>-11.000</b>	<b>-5.000</b>	<b>-5.500</b>	<b>0</b>
+ Kapitalerhöhungen	85.000	00	00	00	00
+ Kreditaufnahmen	165.000	00	00	00	00
- Kredittilgungen	00	00	00	-10.833	-10.833
<b>aus Finanzierungsaktivitäten</b>	<b>250.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-10.833</b>	<b>-10.833</b>
Anfangsbestand liquide Mittel	00	100.406	43.539	49.330	117.104
zahlungswirksame Veränderung	100.406	-56.867	5.791	67.774	295.190
Kassa / Kontokorrent	100.406	43.539	49.330	117.104	412.294

Der Finanzierungsbedarf für den Unternehmensanlauf sowie die Unternehmensentwicklung liegt bei EUR 250.000,-- und wird, wie folgt, verwendet:

- Finanzierung Anlaufkosten, Markt- und Vertriebsaufbau  
(Personal, Marketing, Reiseaufwendungen sowie Fremdleistungen und Produktentwicklung)  
*EUR 150.000,--*
- Investitionen in Werkzeuge  
*EUR 65.000,--*
- Vorfinanzierung der ersten Produktion  
*EUR 35.000,--*

## Finanzierung

### **Eigenkapital**

Stammeinlage	35.000
UBG Gründerfonds	50.000

### **Fremdkapital**

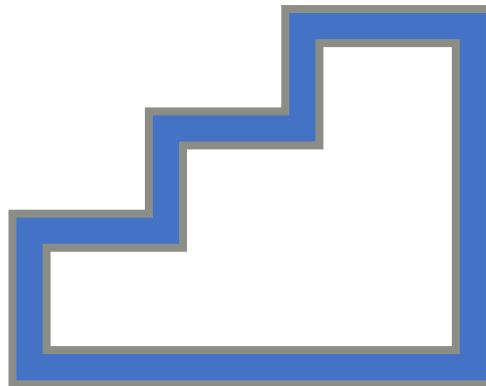
ERP Kredit	65.000	mit AWS Garantie
Betriebsmittelkredit/Kontokorrentrahmen	100.000	mit AWS Garantie

### **Gesamtfinanzierung**

**250.000**

- Instrument der Frühphasenfinanzierung
- Instrumente
  - Nachrangdarlehen
  - Stille Beteiligungen
  - Genussrechte
- Die Bedeutung in der Unternehmensfinanzierung ist überschaubar gesehen auf die Gründungen pro Jahr.
- Am besten eignen sich B2C Projekte
- Die Kosten sind sehr hoch

- Voraussetzung
  - Skalierendes Geschäftsmodell
  - Sehr gutes Managementteam
  - Klare Wettbewerbsvorteile im Produkt
- Exitregel mit folgenden Bestimmungen für Business-Angel/Investor
  - Vorveräußerungsrecht Investor
  - Mitveräußerungspflicht Gründer
  - Verwässerungsschutz bei weiterer Kapitalrunde für Investor
  - (oft auch) Vorabrendite bei Exit für Investor für eingesetztes Kapital

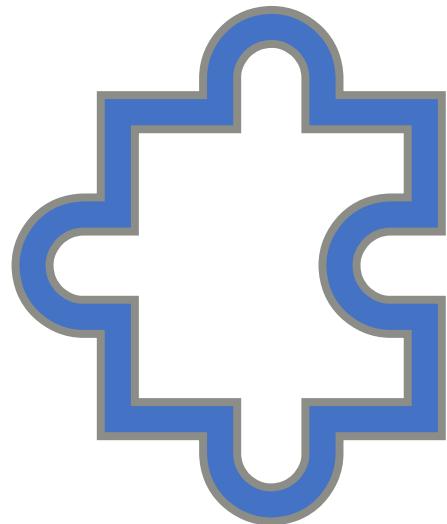


# Erfolgskriterien Finanzierungs- bedarf und Liquidität

1. Kapitalbedarf aus dem Anlagenvermögen bzw. für Investitionen abzüglich Förderungen (Zuschüsse)
2. Kapitalbedarf aus dem Umlaufvermögen (Working-Capital Bedarf)!
3. Eigenmittel bzw. Investorenengelder
4. **Finanzierungsbedarf (zeitlich zu Planen sowie über strukturierte Finanzierung und Besicherung zu lösen)**  
→ engpassorientierte Finanzierungsstrategie

# Vier Hebel zur Liquiditätsverbesserung

Hebel	Womit
EINNAHME N beschleunig en	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mahnwesen aktivieren</li><li>• Anzahlungen vereinbaren</li><li>• Factoring</li></ul>
AUSGABEN verzögern	<ul style="list-style-type: none"><li>• Längere Zahlungsziele mit Lieferanten</li><li>• Investitionen verschieben</li></ul>
KAPITAL reduzieren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lagerbestände senken</li><li>• Nicht-betriebsnotwendiges verkaufen</li></ul>
FINANZIER UNG optimieren	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kreditrahmen erhöhen</li><li>• Stundungen vereinbaren</li><li>• Fördermittel beantragen</li></ul>



Bank und  
Finanzpartner

## Businessplan

- Schlüssig, realistisch, mit Zahlen

## Finanzplanung

- Liquidität für 12-24 Monate

## Sicherheiten

- Was kann ich bieten?

## Eigenkapital

- Mind. 20-30% empfohlen

## Controlling

- Wie tracke ich meinen Erfolg?

## Persönlichkeit

- Überzeugend auftreten, Branchenkenntnisse



Tipp: Förderkredite + Garantien erleichtern Finanzierung massiv

## Kriterien zur Auswahl der Bank:

- Zinskonditionen (meist abhängig von a.) EURIBOR + b.) der eigenen Bonität
- Spesen und Gebühren (Rahmenbereitstellungsgebühr, Zeilengebühr, Kontoführung, Avalprovision, Barbehebungen, Bankomatkarte ...)
- Breite des Angebots (Kredit, Leasing, Factoring, Exportfinanzierung, ...) und die Bereitschaft der Bank, Startups zu finanzieren
- Einlagensicherung (europäischer/österreichischer Anbieter)
- Qualität des Onlineangebots und Integration in die Buchhaltung (CAMT053)
- Sonderservices: Fremdwährungskonten, Wertpapierdepot für Gewinnfreibetrag

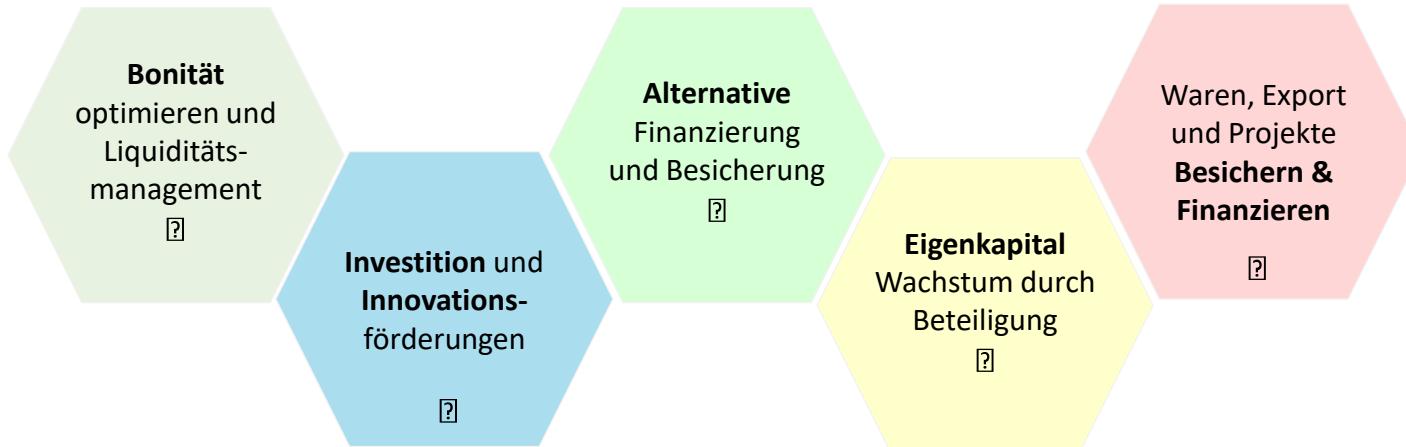
# 5 häufige Finanzierungsfehler

- ✗ Kapitalbedarf um 30-50% unterschätzt
- ✗ Working Capital vergessen
- ✗ Keine Liquiditätsplanung
- ✗ Nur eine Bank angefragt
- ✗ Zu spät mit Planung begonnen

💡 Lösung: 6-12 Monate Vorlaufzeit einplanen

# Zusammenfassung



**Dr. Johannes Schimpelsberger**

Lindenlacher Straße 2  
4063 Hörsching

M: +43 676 8417 8432

[j.schimpelsberger@bridge-cf.at](mailto:j.schimpelsberger@bridge-cf.at)

[www.bridge-cf.at](http://www.bridge-cf.at)



**Bridge**

Corporate  
Finance



# Fragen ??



# So finden uns ... unser Expertenteam (Auszug)



**Petra Baumgarthuber**

- ✓ Gründungs- und Business Coaching
- ✓ Positionierung & Marketing
- ✓ Team- und Organisationsentwicklung



**Johann Dannesberger**

- ✓ Businessplan & Finanzierung
- ✓ Digitalisierung & Positionierung
- ✓ Beteiligung & Geschäftsführung



**Andreas Gumpetsberger**

- ✓ Finanzierung, Förderung & BWL
- ✓ Businessplan & Strategie
- ✓ Digitalisierung & Technologie



**Georg Gumpinger**

- ✓ Gründungs- und Ideen-Beratung
- ✓ Markt- und Standortanalyse
- ✓ Erfolgreicher Markteintritt



**Johannes Schimpelsberger**

- ✓ Strategie und Businessplan
- ✓ Kundengewinnung
- ✓ Finanzierung und Förderungen



**Harald Schützinger**

- ✓ Strategie und Businessplanung
- ✓ Finanzierung und Förderung
- ✓ Controlling



**Manfred Stallinger**

- ✓ Prozessbegleitung
- ✓ Rechnungswesen & Planung
- ✓ Auslandsbegleitung



**Armin Völkl-Leitner**

- ✓ Vertriebsarbeit liefert mehr Umsatz
- ✓ mit Neukunden Wachstum umsetzen
- ✓ mit neuen Leads zu mehr Umsätzen



# Wie geht es weiter?

Weiterführende Angebote, von Infomaterialien bis hin zu Weiterbildungen finden Sie [hier](#) oder unter dem QR-Code.

## Der letzte Termin



- **Wie mache ich eine Einnahme-Ausgaben-Rechnung?**  
Mittwoch, 10. Dezember | 16:00 - 16:45 Uhr



Viele Gründer:innen und EPU  
müssen **vielfältige Rollen** ausfüllen

wise up umfasst bereits **über 25.000**  
**Kurse von 20 Bildungspartnern**



**GRATIS Jahreslizenz** für  
Gründer:innen sichern!

Social Media	Soft Skills	Marketing & Vertrieb	Export	Cyber-security	Finanz-management	Künstliche Intelligenz
--------------	-------------	----------------------	--------	----------------	-------------------	------------------------



# Die erste Adresse zum Erfolg



✉ [Kontaktformular](#)

📞 05 909 09

💻 [www.gruenderservice.at](#)

▶ [www.youtube.com/gruenderservice](#)

📷 [wko.ooe](#)

LinkedIn [www.linkedin.com/company/gruenderservice](#)



Download Präsentation und  
weiterführende Infos

**Viel Erfolg und eine gute Woche!**

