

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



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

**Bridge**

Corporate  
Finance



## Qualifikation

- Doktoratsstudium 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?

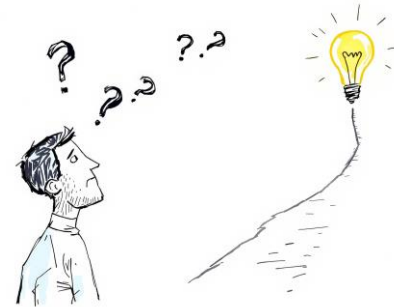
1. Anlaufkosten (Marketing, Entwicklung)
2. Investitionen (Maschinen, IT, Ausstattung)
3. Working Capital (Waren, Forderungen)
4. Sicherheiten (Garantien, Kautionen)

💡 Faustregel: 30% Eigenkapital empfohlen



# Wie finanziere ich was?

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





<b>Eigenkapital/Eigenmittel</b>	<b>Fremdkapital</b>
<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>✓ Hohe Unabhängigkeit</li><li>✓ Keine Tilgungspflicht</li><li>✓ Kein Zeitdruck</li><li>✗ Begrenzte Mittel</li><li>✗ Stimmrechtsverlust möglich</li><li>✗ schwer zu beschaffen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Größere Summen</li><li>✓ Steuerlich absetzbar</li><li>✓ Stimmrechte bleiben</li><li>✗ Liquiditätsbelastung</li><li>✗ Hohe Bonität nötig</li><li>✗ Sicherheiten erforderlich</li></ul>

# Wichtigste Förderungen für Startups (OÖ)

## 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

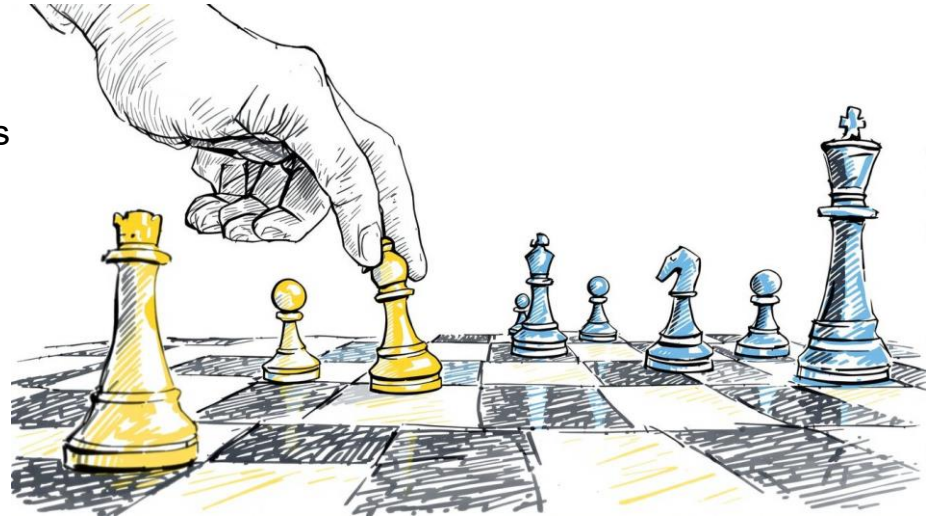
## Nur für Technologie

- FFG-Basisprogramm: Zuschuss + Darlehen



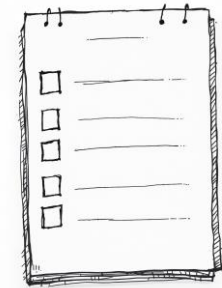
# Klarheit schaffen mit Businessplan

- 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

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 2020	Plan 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
<b>kum. Bilanzgewinn / Bilanzverlust</b>	<b>-74.150</b>	<b>-140.131</b>	<b>-139.577</b>	<b>-44.564</b>	<b>265.012</b>

<b>Bilanz</b>	FC	Plan			
<b>AKTIVA</b>	2020	2021	2022	2023	2024
Sachanlagen	46.890	45.442	36.547	27.194	12.174
Anlagevermögen	46.890	45.442	36.547	27.194	12.174
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
Umlaufvermögen	130.666	67.068	77.542	171.795	486.324
<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>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
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
Verbindlichkeiten	166.706	167.641	168.666	158.553	148.486
<b>Bilanzsumme</b>	<b>177.556</b>	<b>112.510</b>	<b>114.089</b>	<b>198.989</b>	<b>498.498</b>

Cashflow	FC	Plan	FC	FC	FC
	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			-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	
<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				
+ Kreditaufnahmen	165.000				
- Kredittilgungen				-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		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

<b>Eigenkapital</b>	<b>85.000</b>
---------------------	---------------

Stammeinlage	35.000
--------------	--------

UBG Gründerfonds	50.000
------------------	--------

<b>Fremdkapital</b>	<b>165.000</b>
---------------------	----------------

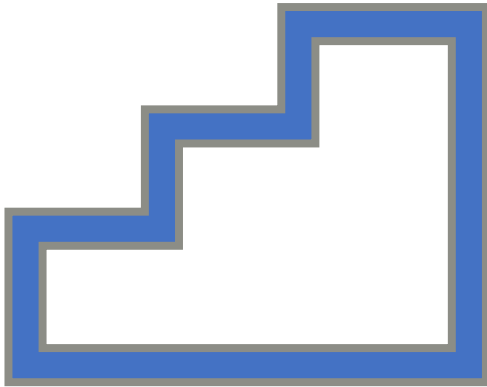
ERP Kredit	65.000	mit AWS Garantie
------------	--------	------------------

Betriebsmittelkredit/Kontokorrentrahmen	100.000	mit AWS Garantie
-----------------------------------------	---------	------------------

<b>Gesamtfinanzierung</b>	<b>250.000</b>
---------------------------	----------------

- 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

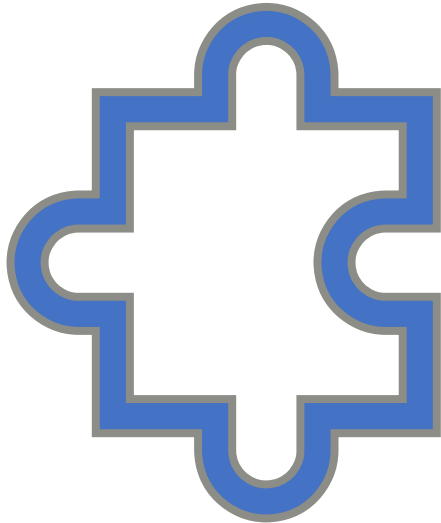


# Erfolgskriterien Finanzierungs- bedarf und Liquidität

1. Kapitalbedarf aus dem Anlagenvermögen bzw. für Investitionen abzüglich Förderungen (Zuschüsse)
2. Kapitalbedarf aus dem Umlaufvermögen (Working-Capital Bedarf)!
3. Eigenmittel bzw. Investorengelder
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



# Worauf Banken achten



## 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

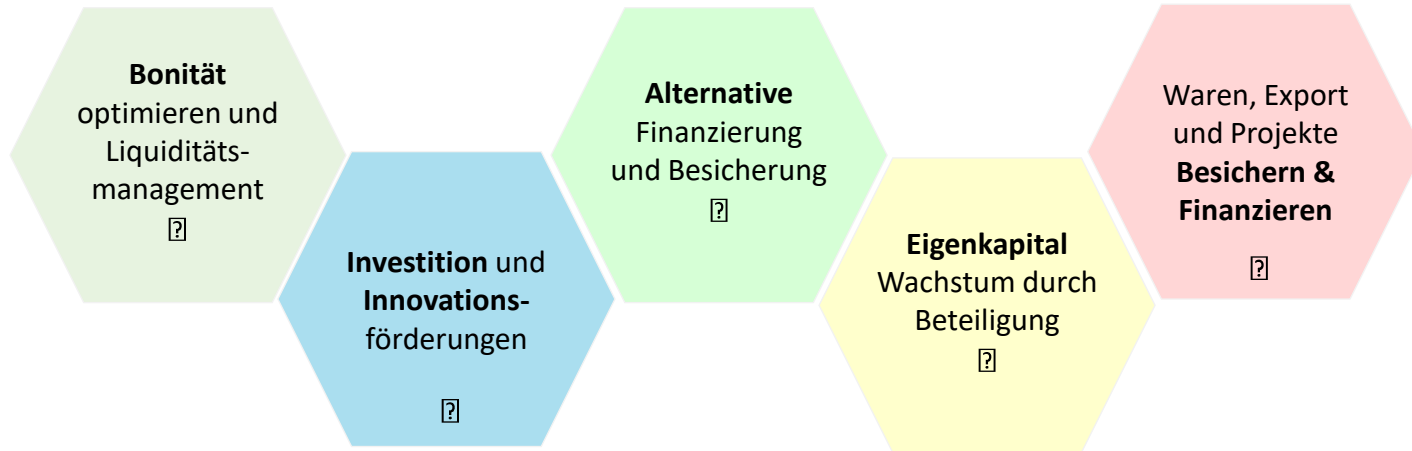
# 5 häufige Finanzierungsfehler



- ✗ 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

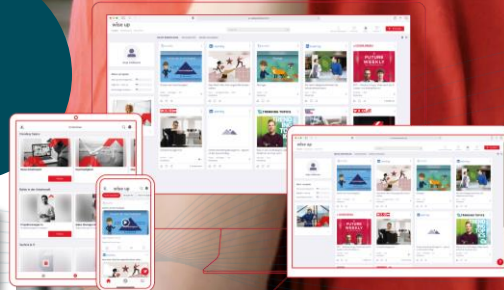
Marketing &  
Vertrieb

Export

Cyber-  
security

Finanz-  
management

Künstliche  
Intelligenz



# Die erste Adresse zum Erfolg



Kontaktformular



05 909 09



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



[www.youtube.com/gruenderservice](https://www.youtube.com/gruenderservice)



[wko.ooe](https://www.wko.ooe)



[www.linkedin.com/company/gruenderservice](https://www.linkedin.com/company/gruenderservice)



Download Präsentation und  
weiterführende Infos

**Viel Erfolg und eine gute Woche!**

