



Unternehmensgründung: Bankfinanzierung ist die primäre Finanzierungsform

Bankfinanzierung häufig vor Investoren

Oft besteht zu Beginn der Selbständigkeit ein Kapitalbedarf von rund 100.000 Euro und mehr. Doch welche der vielen Finanzierungsmöglichkeiten ist die passende Variante für das eigene Projekt? Wer sein Geschäft auf Dauer selbst führen will entscheidet sich häufig für eine Bankfinanzierung. Die klassische Finanzierung durch eine Bank hat einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen Modellen: Der Gründer muss keine Anteile an seinem kleinen Unternehmen verkaufen.

Die große Schwäche anderer Finanzierungsmodelle

Neben dem klassischen Bankkredit gibt es Finanzierungen über Beteiligungskapital, über Genussrechte und Mezzanine und durch Business Angel oder professionelle Beteiligungsfirmen sowie Crowdfunding. Diese Finanzierungsmodelle haben eine Gemeinsamkeit: Die Kapitalgeber erhalten keine laufende Zinszahlung sondern beziehen Rendite über Wertsteigerungen des jungen Unternehmens und den anschließenden Verkauf. Dies ist nur möglich, wenn der Gründer Unternehmensanteile an den Kapitalgeber abgibt.

Klassische Bankfinanzierung (ohne Anteilsverkauf)

Hier unterscheidet sich eine herkömmliche Finanzierung durch eine Geschäftsbank von den oben genannten Finanzierungsmodellen: Die Bank erhält für die Bereitstellung des Kapitals als Gebühr einen Zins. Ein Anteilsverkauf ist also nicht erforderlich. Der Jungunternehmer bleibt im vollen Besitz aller Unternehmensanteile, und muss nicht zulassen, dass sich eine dritte Person an seinem Betrieb beteiligt. Gerade für Beträge in einer Größenordnung um 100.000 Euro ist diese Bankfinanzierung deshalb immer noch die bevorzugte Variante. Doch auch bei größeren Summen gibt es solide Finanzierungsmodelle, die den Verkauf von Unternehmensanteilen nicht notwendig machen. Letztlich ist also die Entscheidung für einen klassischen Bankkredit verständlich. Doch warum sind alternative Finanzierungsmodelle mit dem Verkauf von Anteilen überhaupt eine attraktive Variante? Der Grund ist, dass manche Geschäftsideen für eine klassische Bankfinanzierung einfach nicht in Frage kommen.

Nicht alle Projekte sind finanzierbar

Wenn der Kapitalbedarf nur schwer vernünftig einschätzbar ist oder wenn erst nach einer langen Anlaufphase erste Einnahmen zu erwarten sind, lehnt die Bank eine Finanzierung oft ab aufgrund des hohen Verlustrisikos. Bei vielversprechenden Projekten die kurzfristig zu einer enormen Wertsteigerung führen könnten, sind alternative Geldgeber auch bereit, zu attraktiven Konditionen zu finanzieren. Trotzdem sollte man immer zuerst prüfen, ob nicht die klassische Kreditfinanzierung in Kombination mit öffentlichen Fördermitteln eine solide Alternative ist um keine Anteile verkaufen zu müssen.

Pressekontakt

imc Unternehmensberatung

Herr Andreas M. Idelmann
Dreikönigstraße 31 A
8002 Zürich

<https://businessplan-experte.ch>
info@businessplan-experte.ch

Firmenkontakt

imc Unternehmensberatung

Herr Andreas M. Idelmann
Dreikönigstraße 31 A
8002 Zürich

<https://businessplan-experte.ch>
info@businessplan-experte.ch

Businessplanexperte seit 1996