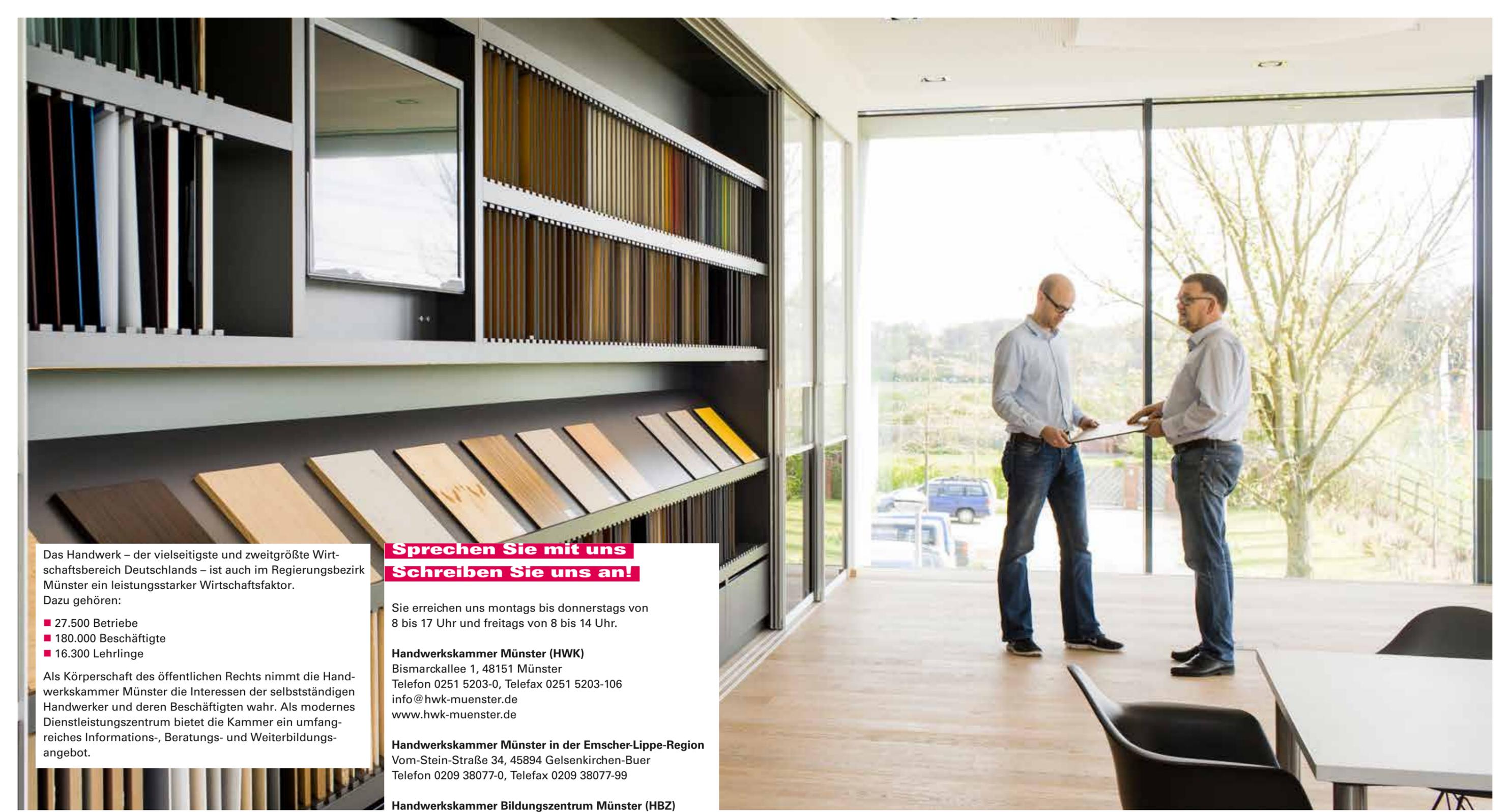




Rentabel investieren und optimal finanzieren

LEITFADEN

Investition und Finanzierung



Das Handwerk – der vielseitigste und zweitgrößte Wirtschaftsbereich Deutschlands – ist auch im Regierungsbezirk Münster ein leistungsstarker Wirtschaftsfaktor. Dazu gehören:

- 27.500 Betriebe
- 180.000 Beschäftigte
- 16.300 Lehrlinge

Als Körperschaft des öffentlichen Rechts nimmt die Handwerkskammer Münster die Interessen der selbstständigen Handwerker und deren Beschäftigten wahr. Als modernes Dienstleistungszentrum bietet die Kammer ein umfangreiches Informations-, Beratungs- und Weiterbildungsangebot.

Sprechen Sie mit uns
Schreiben Sie uns an!

Sie erreichen uns montags bis donnerstags von 8 bis 17 Uhr und freitags von 8 bis 14 Uhr.

Handwerkskammer Münster (HWK)

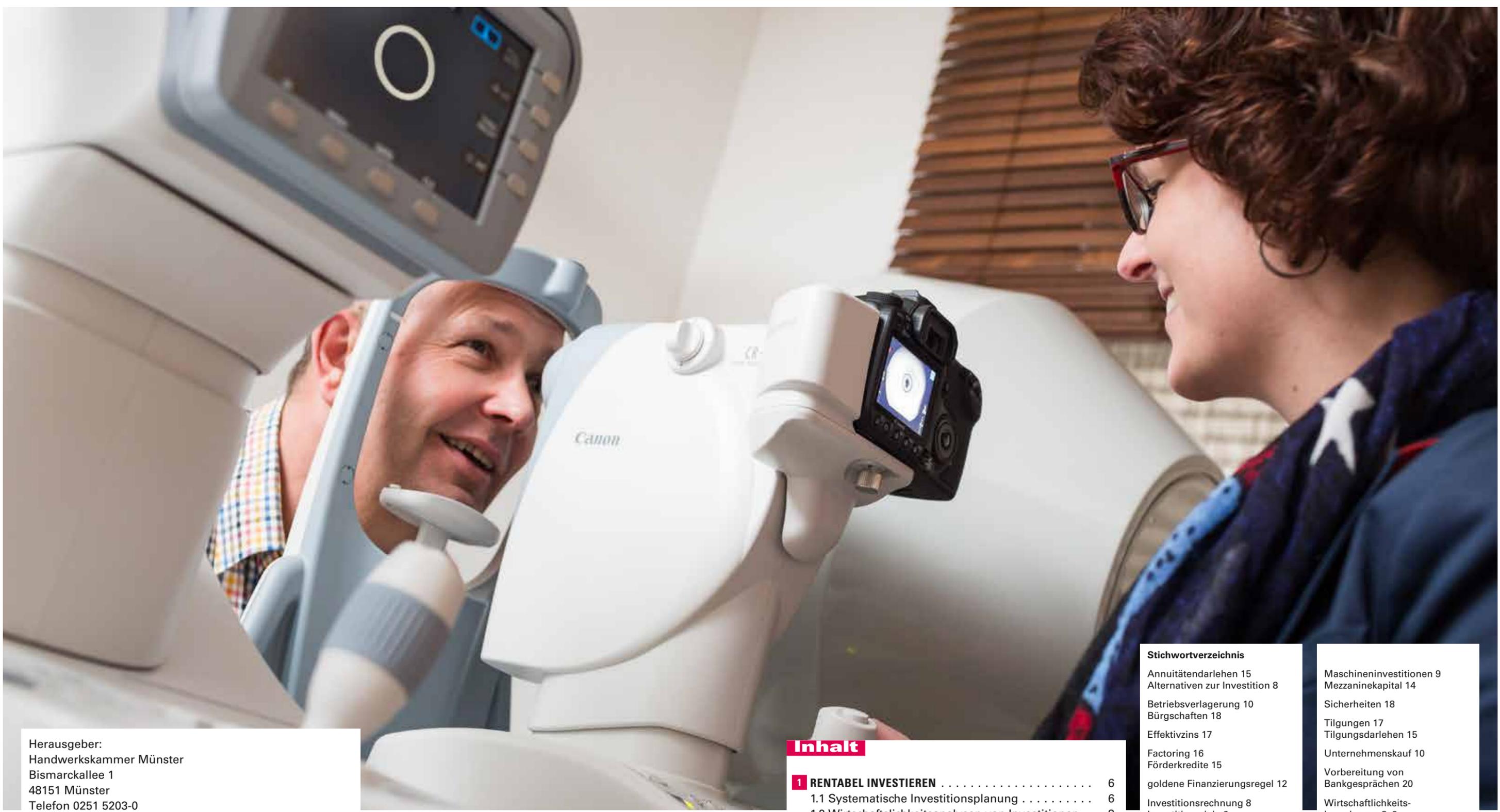
Bismarckallee 1, 48151 Münster
Telefon 0251 5203-0, Telefax 0251 5203-106
info@hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

Handwerkskammer Münster in der Emscher-Lippe-Region

Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen-Buer
Telefon 0209 38077-0, Telefax 0209 38077-99

Handwerkskammer Bildungszentrum Münster (HBZ)

Echelmeyerstraße 1-2, 48163 Münster
Telefon 0251 705-0, Telefax 0251 705-1130
www.hbz-bildung.de



Herausgeber:
 Handwerkskammer Münster
 Bismarckallee 1
 48151 Münster
 Telefon 0251 5203-0
 info@hwk-muenster.de

Bilder: Peter Leßmann

Mit freundlicher Unterstützung der Handwerksbetriebe

■ Richter GmbH & Co. KG, Ihr Brillenmacher in Ahaus,
 Inhaber Rita Hollweg (Umschlag, Seiten 4/5)

■ Tischlerei Werner Spiekermann GmbH,
 Die Tischler mit Ideen, Havixbeck (Seiten 2/3, 7, 13)

Inhalt

1 RENTABEL INVESTIEREN	6
1.1 Systematische Investitionsplanung	6
1.2 Wirtschaftlichkeitsanalysen von Investitionen . .	8
2 OPTIMAL FINANZIEREN	12
2.1 Finanzierungsgrundsätze	12
2.2 Finanzierungsarten	13
2.3 Finanzierungsbedingungen	17
2.4 Kreditsicherheiten	18
2.5 Kommunikation mit der Bank	19
3 WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN	22

Stichwortverzeichnis

Annuitätendarlehen 15	Maschineninvestitionen 9
Alternativen zur Investition 8	Mezzaninekapital 14
Betriebsverlagerung 10	Sicherheiten 18
Bürgschaften 18	Tilgungen 17
Effektivzins 17	Tilgungsdarlehen 15
Factoring 16	Unternehmenskauf 10
Förderkredite 15	Vorbereitung von Bankgesprächen 20
goldene Finanzierungsregel 12	Wirtschaftlichkeits- berechnung 8, 9
Investitionsrechnung 8	
Investitionsziele 6	
Kreditverhandlungen 21	
Laufzeit einer Finanzierung 12	
Leasing 14	
Lieferantenkredite 16	
Liquidität 12, 21	

1. Rentabel investieren



1.1 Systematische Investitionsplanung in sechs Schritten

WELCHE ZIELE SOLLTEN MIT DER GEPLANTEN INVESTITION ERREICHT WERDEN?

Mit Investitionen können unterschiedliche Ziele verfolgt werden. Eine klare Benennung der Hauptziele und Nebenziele ist eine Grundvoraussetzung für rationale Investitionsentscheidungen. Investitionsziele können sein:

- Kostenreduzierung,
- Produktivitätssteigerung,
- Kapazitätserweiterung,
- Ausbau der Produktionsmöglichkeiten,
- Reduzierung Ausschuss,
- Abfallvermeidung,
- Verbesserung des Umweltschutzes,
- Steigerung der Flexibilität,
- Einführung neuer Produkte,
- Erhöhung der Produktqualität,
- Einhaltung von Gesetzen, Normen, Vorschriften und so weiter.

SIND UNTERNEHMENSZIELE UND INVESTITIONSZIELE GLEICHARTIG?

Investitionsziele sind nur ein Teil der Unternehmensziele und deshalb müssen die Investitionsziele mit den Unternehmenszielen und der Unternehmensstrategie übereinstimmen.

WERDEN SÄMTLICHE INVESTITIONSFELDER IN DIE AUSWAHL EINBEZOGEN?

Der Begriff Investition wird vielfach mit Anschaffungen von Maschinen, Einrichtungen, Fahrzeugen, EDV, Immobilien oder anderem Anlagevermögen verbunden. Viele weitere Investitionsfelder können nachhaltigen Nutzen erbringen:

- Investitionen in Personal (Qualifizierung, Motivation, Mitarbeiterbindung),
- Investitionen in das Marketing (Marktanalysen, Vertrieb, Sortiment, Werbung, PR, Internet, Verkaufsförderung),
- Investitionen in Know-how (Verfahrenstechnik, Organisation, Unternehmensführung, Management),
- Investitionen in neue Produkte (Forschung & Entwicklung, Qualitätsverbesserungen),
- Investitionen in Kooperationen,
- Investitionen durch Beteiligungen oder Unternehmenskäufe und so weiter.

Vor der Realisierung ist eine Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Struktur (ABC-Analyse) einschließlich eines Zeitplanes für die Investitionen sinnvoll, um Prioritäten festlegen zu können.

WIE VIEL ZEIT MUSS ZUR REALISIERUNG DES VORHABENS EINGEPLANT WERDEN?

Investitionen erfordern Zeit von den ersten Planungen bis zur Realisierung. Die Phasen der Investition können eingeteilt werden in

- Planungsphase,
- Informationsbeschaffung,
- Funktionsanalyse und Wirtschaftlichkeitsberechnung,
- Auswahl,
- Vorbereitung für den Einsatz,
- Mitarbeiterschulung,
- Lieferzeit,
- Installation,
- Testzeiten oder Anlaufzeiten.

Um eine reibungslose Integration der Investition zu erreichen, sollte ausreichend viel Zeit bis zur Realisierung der Investition eingeplant werden.

WELCHE INFORMATIONEN SIND ZUR BEURTEILUNG DER INVESTITION ERFORDERLICH?

Je umfassender und präziser die Informationen sind, desto geringer sind die Investitionsrisiken. Für Investitionsvorhaben besteht Informationsbedarf zu

- **Technik** (Leistung, Nutzungsdauer, Kapazität, Wirkungsgrad, Qualität, Integration in bestehenden Strukturen),
- **Finanzierung** (Anschaffungswert inklusive Nebenkosten, Finanzierungsbedingungen, Leasing),
- **Einsatzbereitschaft** (Garantien, Kundendienst, Reparatur, Wartung, Service, Weiterentwicklungen),
- **Kosten** (Abschreibung, Zinsen, Personal, Energie, Raumkosten, Reparatur, Wartung, Folgekosten),
- **Personal** (Akzeptanz, Qualifizierungen, Freistellungen, Umbesetzungen, Organisationsänderungen, Prozesse),
- **Marketing** (Umsatzsteigerungen bei Erweiterungsinvestitionen),
- **Kunden** (Kundenerwartungen, Kundenreaktionen auf veränderte Produkte, Preise),
- **Betriebsablauf** (Änderungen im Fertigungsablauf, Rüstzeiten, Reparaturen, Wartungsintervalle, Kapazitätsanpassungen übriges AV).

WELCHE ALTERNATIVEN GIBT ES ZUR INVESTITION?

Es sollte geprüft werden, ob es zu den geplanten Investitionen Alternativen gibt. Das können beispielsweise sein:

- Auslagerung von Fertigungsschritten (Outsourcing),
- Zukauf von Fertigprodukten/Halbfertigprodukten,
- Kooperationen mit Partnern.

www.hwk-muenster.de/finanzierung 

1.2 Wirtschaftlichkeitsanalysen von Investitionen

In der Investitionsrechnung gibt es verschiedene Methoden zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einer Investition.

Die einfachere Variante ist die **statische Investitionsrechnung**, die vorhandene Daten der Kosten- und Erlösrechnung verwendet und mit Durchschnittswerten arbeitet. Das funktioniert dann gut, wenn die Zahlungsstrukturen relativ gleichbleibend sind. Beispiele für eine statische Investitionsrechnung sind:

- die Kostenvergleichsrechnung verschiedener Alternativen,
- die Gewinnvergleichsrechnung verschiedener Alternativen,
- die Berechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point) einer Investition,
- die Berechnung des Kapitalrückflusses einer Investition (Amortisation),
- die Rentabilitätsberechnung (Gewinnvergleich mit Berücksichtigung des eingesetzten Kapitals).

Gerade bei unterschiedlichen Zahlungsströmen liefert die **dynamische Investitionsrechnung** wesentlich genauere Ergebnisse, denn dort werden mehrere Perioden einzeln auf ihre Wirtschaftlichkeit untersucht. Die zu unterschiedlichen Zeiten anfallenden Ergebnisse werden, über Verzinsung gewichtet, miteinander vergleichbar gemacht. Beispiele für diese aufwändige Methode der dynamischen Investitionsrechnung sind:

- die **Kapitalbarwert-Methode** (Berechnung des Geldbetrages, der am Anfang eingesetzt werden muss, um am Ende der Betrachtung auf einen Saldo von null zu kommen),
- die **dynamische Amortisationsrechnung** (Berechnung der Zeit, bis das anfangs eingesetzte Kapital zurückgeflossen ist),
- die **Methode des internen Zinsfußes** (Berechnung einer theoretischen, durchschnittlichen Rendite einer Investition),
- die **Vermögensendwert-Methode** (Berechnung des entstandenen Vermögens am Ende der Nutzungsdauer des Investitionsobjektes).

Für den Investor stellt sich die Frage, welche Methode die richtige ist zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Investitionsvorhabens. Hier sollen für typische Investitionen zweckmäßige Investitionsrechnungen vorgestellt und praktische Berechnungsbeispiele gezeigt werden.

WIRTSCHAFTLICHKEITSBEURTEILUNG EINER MASCHINENINVESTITION

Vor dem Kauf einer Maschine können im Vorfeld Informationen zur Investition mit Anschaffungswert und Nebenkosten, Installationskosten, Einführungskosten und Finanzierung beschafft werden.

Angaben zu den laufenden **fixen Kosten** der Maschine wie Abschreibung, technische Überwachung, Inspektion, Leasing, Finanzierungskosten und zu den **variablen Kosten** wie Energie, Reparatur, Wartung können beim Hersteller erfragt werden oder sind aus Erfahrungen bekannt.

Mit diesen Informationen zur Anschaffung und zu den laufenden Kosten einer Maschine kann der Kostensatz der Maschine je Zeiteinheit oder Stück ermittelt werden.

Wenn der Nutzen einer Maschine messbar ist – zum Beispiel über Verrechnungspreise je Stück, Zeiteinheit oder Kosteneinsparungen durch Produktivitätsvorteil – kann durch eine Erweiterung der Investitionsrechnung eine Berechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point) erstellt werden.

Über diese Break-even-Point-Berechnung wird die Investitionsentscheidung verbessert, da die erforderliche Kapazitätsauslastung als Entscheidungskriterium zur Verfügung steht. Wenn die realistische Kapazitätsauslastung in die Berechnung einbezogen wird, kann der Erfolg der Maschine errechnet werden.

Anmerkung: Die Zahlungsströme einer einzelnen Maschine sind mit Einzahlungen und Auszahlungen über den gesamten Investitionszeitraum häufig nicht ermittelbar. Dann sind die Methoden der dynamischen Investitionsrechnung nicht zweckmäßig, da die Grundinformationen für diese Investitionsrechnung fehlen.

www.hwk-muenster.de/finanzierung 

INVESTITIONSENTSCHEIDUNG ZWISCHEN MEHREREN INVESTITIONSLTERNATIVEN

Beim Kauf von Fahrzeugen oder Maschinen stehen dem Investor häufig mehrere Angebote zur Auswahl.

Typische Fälle in der Praxis sind Investitionsalternativen, bei der Maschinen mit einem höheren Anschaffungswert Vorteile bei den laufenden Kosten haben, zum Beispiel Energieeinsparung oder höhere Produktivität.

Bei Fahrzeuginvestitionen ist ein typischer Fall die Entscheidung für einen Benzinmotor oder Dieselmotor.

Fazit

Bei Investitionsalternativen ist eine Wirtschaftlichkeitsberechnung über eine Kostenvergleichsrechnung zweckmäßig. Es kann auch eine Berechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point) erstellt werden, wenn eine Alternative höhere Fixkosten und geringere variable Kosten und die andere Investitionsalternative geringere Fixkosten und höhere variable Kosten hat.

www.hwk-muenster.de/finanzierung 

INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN BEI KENNNTNIS DER ZAHLUNGSSTRÖME

Wenn die Einzahlungen und Auszahlungen einer Investition über den Zeitraum der Investition bekannt sind, ist die dynamische Investitionsrechnung als präzise mathematische Analyse geeignet. In der Praxis sind jedoch die Auszahlungen über einen längeren Zeitraum nur schwer zu ermitteln. Noch größere Probleme bereitet häufig die Zuordnung von Einzahlungen zu einzelnen Investitionsobjekten.

Dennoch gibt es Investitionen, bei denen der Einsatz der dynamischen Investitionsrechnung zweckmäßig ist. Beispiele hierfür sind Immobilieninvestitionen oder Investitionen in die Windenergie oder Photovoltaik.

Methoden der dynamischen Investitionsrechnung sind die bereits auf Seite 8 erläuterten Verfahren:

- Kapitalbarwert-Methode,
- dynamische Amortisationsrechnungen,
- Methode des internen Zinsfußes,
- Vermögenswert-Methode.

INVESTITIONEN, DIE DAS GESAMTE UNTERNEHMEN BETREFFEN

Einige Investitionen strahlen auf das gesamte Unternehmen aus. Folglich muss eine Wirtschaftlichkeitsanalyse über das Gesamtunternehmen erfolgen. Solche Investitionen können beispielhaft sein:

- Betriebsverlagerungen,
- Personalveränderungen,
- Produkt- und Sortimentsveränderungen.

Als Wirtschaftlichkeitsanalyse ist die Rentabilitätsvorausschau geeignet. Eine besondere Herausforderung stellt häufig die Planung der zukünftigen Umsätze und Erlöse dar.

Als Zwischenrechnungen empfehlen sich die Herleitung der Planumsätze über betriebliche Kapazitäten oder eine Mindestumsatzberechnung für das Gesamtunternehmen. Eine Überprüfung, ob die Planumsätze am Markt absetzbar sind, ist zwingend erforderlich.

Eine mehrjährige Rentabilitätsvorausschau sollte erstellt werden, wenn längere Anlaufphasen und Entwicklungsphasen vorliegen und sich Ertrags- und Liquiditätslage in den Jahren nachhaltig verändern.

Eine mehrjährige Planungsrechnung ist ebenfalls sinnvoll, wenn zur Finanzierung von Investitionen KfW-Kredite oder andere Fördermittel mit tilgungsfreien Anfangsjahren eingeplant sind.

Durch unterschiedliche Ansätze bei der Abschreibung und Tilgung weichen Ertragsrechnung und Liquiditätsrechnung voneinander ab. Durch eine mehrjährige Planungsrechnung kann die Entwicklung der Erträge und des Geldflusses (Cash-flow) dargestellt werden.

INVESTITION DURCH UNTERNEHMENSKAUF

Bei Unternehmenskäufen oder Beteiligungen sind die Zukunftsperspektiven des Betriebes und ein angemessener Kaufpreis beziehungsweise Übernahmekonditionen für die Wirtschaftlichkeit wichtig.

Bei Unternehmensbewertungen wird in Deutschland häufig das Verfahren des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) als Grundlage der Wertermittlung verwandt. Bei dem Ertragswertverfahren wird der Unternehmenswert auf Basis voraussichtlicher künftiger betrieblicher Erträge ermittelt.

Speziell für das Handwerk wurde das Verfahren des Arbeitskreises Wertermittlung im Handwerk (AWH) entwickelt, bei dem die Belange kleiner und mittlerer inhabergeführter Unternehmen Berücksichtigung fanden.

www.wertermittlung-handwerk.de

**Ohne uns wäre
ganz Deutschland
ein riesiger Schreibtisch
voll mit tollen Plänen.**

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

2. Optimal finanzieren



Unternehmen benötigen finanzielle Mittel für Investitionen, Auftragsvorfinanzierungen oder Wachstum. Mit der richtigen Finanzierung können Kosten gespart und Liquiditätsengpässe vermieden werden. Dieser Leitfaden gibt Tipps zur Optimierung der Finanzierung.

2.1 Finanzierungsgrundsätze

LIQUIDITÄT IST NOCH WICHTIGER ALS RENTABILITÄT

- Liquidität ist der Schmierstoff des Geschäftsbetriebes.
- Liquiditätsengpässe können den Betriebsablauf empfindlich stören.
- Zahlungsunfähigkeit ist der häufigste Insolvenzgrund.

Mit einer vorausschauenden Liquiditätsplanung können frühzeitig Liquiditätsengpässe erkannt und rechtzeitig Maßnahmen eingeleitet werden. Das spart unnötige Aufwendungen sowie Stress und sorgt für einen ordnungsgemäßen Geschäftsablauf.

LAUFZEIT DER FINANZIERUNGSMITTEL = NUTZUNGSDAUER DER INVESTITIONSGÜTER

Das Anlagevermögen sollte mit langfristigen Finanzierungsmitteln (Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital) finanziert werden. Abschreibungen und die Höhe der Kredittilgungen sollten ähnlich hoch sein, so dass Ertrags- und Liquiditätsergebnis nicht stark voneinander abweichen.

Die „Goldene Finanzierungsregel“ sichert die Existenz eines Unternehmens

Die goldene Finanzierungsregel besagt, dass langfristig gebundenes Vermögen durch langfristiges Kapital finanziert werden sollte. Das folgende Beispiel zeigt, dass eine Missachtung zu Liquiditätsengpässen führt und bei Zahlungsunfähigkeit Insolvenz droht.

Eine Maschineninvestition in Höhe von 1 Mio. € ergibt bei einer Nutzungszeit von 10 Jahren eine Abschreibung von 100.000 € jährlich.

Sollte diese Maschine mit einem zweijährigen Kredit finanziert werden, beträgt die jährliche Tilgung 500.000 €. Damit ergibt die Liquiditätsrechnung ein Ergebnis, das um 400.000 € unter dem steuerlichen Ergebnis liegt.

So kann bei Missachtung der Goldenen Finanzierungsregel eine falsche Finanzierung zu erheblichen Liquiditätsproblemen führen und unter Umständen zur Existenzgefährdung führen.

KURZFRISTIGE KREDITE KLEINER ALS DAS UMLAUFVERMÖGEN

Im Umlaufvermögen längerfristig gebundenes Kapital sollte mittel- oder langfristig finanziert werden. Dazu zählen zum Beispiel die Grundausstattung eines Material- und Warenlagers oder Finanzierungsmittel für die Auftragsvorfinanzierung.

Fehlerhafte Finanzierungen sind teuer

Eine kurzfristige Finanzierung von langfristig gebundenen Vermögenswerten bindet Liquidität und ist teuer.

Der **Lieferantenkredit** ist einer der teuersten Kredite, wenn Skantomöglichkeiten wegen fehlender Liquidität nicht genutzt werden können (siehe Seite 16)

Unzureichende Liquidität hat zur Folge, dass der Kreditrahmen des **Kontokorrentkontos** in Anspruch genommen wird. Unter den Bankkrediten liegen die Kontokorrentzinsen deutlich über den Zinssätzen langfristiger oder mittelfristiger Darlehen.

Noch teurer wird fehlende Liquidität, wenn die Bank Kredite über den Kontokorrentrahmen hinaus gewährt und zusätzlich dafür Überziehungszinsen berechnet.

Wenn bei Zahlungsverzögerungen Mahngebühren, Pfändungen und ähnliche Maßnahmen veranlasst werden, bedeutet das zusätzlichen Aufwand, Vertrauensverlust bei den Geschäftspartnern, Stress bei der Abwicklung der täglichen Geschäfte und Gefährdung der Existenz, falls die Zahlungsprobleme nicht gelöst werden können.

2.2 Finanzierungsarten

Finanzierungen können durch Eigenkapital oder Fremdkapital erfolgen.

EIGENKAPITAL

Zum Eigenkapital zählen:

- Barmittel,
- eingebrachte Sachwerte,
- Eigenleistungen.

Eigenkapital als Barmittel kann durch Einlagen oder als Selbstfinanzierung durch einbehaltene Gewinne geschaffen werden. Thesaurierte Gewinne erhöhen das Eigenkapital und die dadurch verbesserte Bonitätsbeurteilung kann zu einem günstigeren Fremdkapitalzins führen. Außerdem unterliegen thesaurierte Gewinne bei Kapitalgesellschaften einem niedrigen Steuersatz.

Durch Aufnahme von Gesellschaftern verbunden mit einer Einlage verbessert sich die Kapitalsituation. Bei inhabergeführten mittelständischen Unternehmen stammt das Beteiligungskapital häufig aus dem persönlichen Umfeld der Inhaber. Private-Equity-Investoren haben in der Handwerkswirtschaft keine große Bedeutung.

Beklagt wird die geringe Eigenkapitalquote im Mittelstand. Dadurch kann ein Wachstum erschwert werden und die Unternehmen werden anfälliger in Krisenzeiten. Eine gute Eigenkapitalbasis ist auch wichtig für ein gutes Rating bei der Bank.

MEZZANINEKAPITAL

Mezzanine-Finanzierung ist zwischen Eigen- und Fremdkapital anzusiedeln – erkennbar in der Bilanz, wo es zwischen dem Eigenkapital und den Verbindlichkeiten ausgewiesen wird.

Junge Betriebe und Wachstumsunternehmen verfügen selten über viel Eigenkapital und bekommen deshalb nur schwer Bankkredite. Hier könnte Mezzaninekapital eine Alternative sein, weil es in der Bilanz wie Eigenkapital bewertet wird.

Nachrangdarlehen

Das Besondere an diesem Darlehen ist, dass der Darlehensgeber im Rang hinter Forderungen anderer Gläubiger zurücktritt. Die Schonung der Sicherheiten steigert den Kreditierungsspielraum und bietet eine gute Option für zukünftige Fremdfinanzierungen. Typische Nachrangdarlehen sind Verkäuferdarlehen mit Rangrücktritt, und das KfW-Existenzgründungsdarlehen „ERP-Kapital für Gründung“.

Beteiligungen

Eine Kapitalbeteiligung stärkt das Eigenkapital. Eine externe Beteiligung bedeutet auch eine Veränderung der Gesellschafterverhältnisse. Deshalb sollten Unternehmer/-innen darauf achten, dass sie „Herr/Frau im eigenen Haus bleiben“.

Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW (KBG) vergibt kleine Beteiligungen aus dem Mikromezzanifond Deutschland. Ähnlich wie die Bürgschaftsbank NRW arbeitet auch die KBG nicht profitorientiert und wird vom Staat gefördert.

www.kbg-nrw.de

Genussscheine

Als verbriefte Form eines Genussrechtes sind Genussscheine mit stimmrechtslosen Vorzugsaktien vergleichbar. Sie werden zum Beispiel zur Mitarbeiterkapitalbeteiligung ausgegeben oder als ein Instrument genutzt, bei dem Kunden, Lieferanten oder andere Anleger dem Unternehmen Risikokapital zur Verfügung stellen.

Wie bei Aktien erhalten Inhaber der Genussscheine vom Unternehmen eine Gewinnbeteiligung. Sie haften allerdings auch wie Aktionäre mit dem Wert ihrer Papiere. Im Gegensatz zu Aktionären haben Genussschein-Inhaber allerdings kein Stimmrecht.

LEASING

Beim Leasing werden Maschinen, Fahrzeuge und andere Nutzgüter pachtweise gegen Zahlung von Leasingraten überlassen. Leasing

- schont das Eigenkapital,
- erfordert keine Sicherheiten,
- verändert keine Kreditlinien/Beleihungsgrenzen,
- ist bilanzneutral (Bilanzverkürzung im Vergleich zu Kaufalternative).

Lohnt sich Leasing?

Ob sich Leasing wirtschaftlich lohnt, bedarf einer Vergleichsrechnung zwischen den Alternativen Finanzierungskauf und Leasing – auch unter Berücksichtigung von Einmalzahlungen, Restwerten und steuerlichen Aspekten.

Liegen Leasingzeiten und Abschreibungs- oder Finanzierungszeiten weit auseinander, ist es sinnvoll, die Vergleichsrechnung mit Kapitalbarwerten durchzuführen.

www.hwk-muenster.de/finanzierung

LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL

Die häufigsten Finanzierungsarten sind Tilgungsdarlehen, Annuitätendarlehen, Kontokorrentkredite und Lieferantenkredite. Die Begriffe Darlehen und Kredit sind quasi gleichbedeutend – teilweise werden langfristige Kredite als Darlehen bezeichnet.

Tilgungsdarlehen

Beim Tilgungsdarlehen sind die Tilgungen gleichmäßig hoch. Die Zinsaufwendungen sinken von Jahr zu Jahr, da die Zinsen vom Restdarlehen berechnet werden. Der Kapitaldienst fällt im Zeitablauf.

Annuitätendarlehen

Beim Annuitätendarlehen verschieben sich Tilgungen und Zinsen im Zeitablauf, da die eingesparten Zinsen den Tilgungen zugeschlagen werden. Der Kapitaldienst bleibt im Zeitablauf gleich. Die Finanzierungsart wird häufig bei Immobilienfinanzierungen gewählt und auch als Hypothekendarlehen bezeichnet.

Endfällige Darlehen

Bei den endfälligen Darlehen wird der Kredit in einer Summe am Ende der Laufzeit zurückgezahlt. Häufig werden endfällige Darlehen mit Ansparmodellen wie Lebensversicherungen kombiniert. Diese Finanzierungsform hat durch Änderungen in der Steuergesetzgebung an Bedeutung verloren.

Förderkredite der KfW und der Landesförderbanken

Die öffentlichen Finanzierungskredite der KfW oder der Landesförderbanken sind in der Regel Tilgungsdarlehen. Eine Besonderheit der öffentlichen Finanzierungsmittel sind tilgungsfreie Anfangsjahre. Das ist ein wichtiger Aspekt, wenn mit Vorlaufzeiten für Investitionen oder Anlaufzeiten für andere betriebliche Maßnahmen gerechnet werden muss. Förderkredite sind zinsgünstig mit Zinsfestschreibungen. Das erhöht die Planungssicherheit. Bei einigen Förderkrediten gibt es Besonderheiten bei der Besicherung.

Förderkredite müssen unbedingt vor Beginn einer Maßnahme über eine Geschäftsbank beantragt werden. Die Förderbank in NRW ist die NRW.BANK.

www.nrwbank.de www.kfw.de

Wie finden Sie die passenden Förderkredite für Ihre Zwecke?

Es gibt eine Vielzahl von Förderkrediten über die KfW oder Landesförderbanken (NRW.BANK).

Neben günstigen Zinsen sind Zinsfestschreibungsfristen und tilgungsfreie Anfangsjahre wichtige Kriterien für eine optimale Finanzierung und Liquiditätsplanung.

Entscheidend sind die richtige Auswahl und Aufbereitung der Unterlagen für eine konkrete Beantragung über eine Geschäftsbank.

Nutzen Sie die Beratungsangebote der Handwerkskammer Münster (HWK). Sie bietet regelmäßig Bankensprechtag an, bei denen Sie Ihr Vorhaben mit Experten der NRW.BANK besprechen können.

www.hwk-muenster.de/finanzierung

www.hwk-muenster.de/bankensprechtag

KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL

Das Umlaufvermögen des Unternehmens wird im Gegensatz zum Anlagevermögen nur kurzfristig finanziert, denn bei den Betriebsmitteln geht es häufig um Summen, die im Jahresverlauf erheblichen Schwankungen unterliegen: Vorfinanzierung von Aufträgen, Lieferantenrechnungen, Fremdleistungen und so weiter.

Betriebsmittelkredite

Auch bei der Vorfinanzierung von Aufträgen gibt es je nach Handwerk einen relativ konstanten Sockelbetrag, der dauerhaft zur Verfügung stehen muss. Hierfür bietet sich ein Betriebsmittelkredit an, der üblicherweise 5 Jahre läuft und im ersten Jahr tilgungsfrei ist. So baut man in diesen 5 Jahren Kapital auf, das später als Eigenkapital die Aufträge vorfinanziert. Der Vorteil ist, dass Betriebsmittelkredite – besonders die der KfW und NRW.BANK – erheblich günstiger sind, als Kontokorrentkredite. Es sollte bei der Planung jedoch bedacht werden, dass der Kapitaldienst im zweiten bis fünften Jahr mit 25 % plus Zinsen sehr hoch ist.

Kontokorrentkredite

Für laufende Geschäftskonten sollte mit den Banken eine Kontokorrentlinie vereinbart werden. So kann das Konto eine Pufferfunktion übernehmen und kurzfristigen Finanzbedarf abdecken. Eine dauerhafte Belastung des Kontokorrentkontos ist nicht sinnvoll, da der Kontokorrentzins teuer und das Kontokorrentkonto kündbar ist.

Lohnen sich 2 % Skontoertrag, wenn die vorzeitige Zahlung über das Geschäftskonto erfolgt und die Bank dafür 10 % Sollzinsen berechnet?

Bei vorzeitiger Zahlung der Lieferantenrechnung wird häufig Skonto angeboten. Die Inanspruchnahme von Skonto lohnt sich, denn bei einer Vereinbarung „zahlbar in 30 Tagen netto oder mit 2 % Skonto bei Zahlung in den ersten 10 Tagen“ liegt der Skonto-Effektivzins bei 36 %.

www.hwk-muenster.de/finanzierung

Lieferantenkredite

Der Lieferantenkredit ist ein Mittel zur kurzfristigen Kreditfinanzierung. Er verursacht meistens keine direkten Kosten. Er kann allerdings teuer werden, wenn Skontoangebote nicht genutzt werden.

Factoring

Factoring ist der Verkauf von Forderungen an Factoringbanken. Diese zahlen offene Rechnungen abzüglich einer Provision sofort an Unternehmen aus. Je nach Vereinbarung schreibt der Factor Mahnungen und übernimmt das Ausfallrisiko.

Beim offenen Factoring wird dem Schuldner die Forderungsabtretung angezeigt. Beim stillen Factoring erfährt der Kunde nicht, dass die Forderung verkauft wurde.

Lohnt sich Factoring?

Factoring bedeutet eine schnelle Liquiditätsbeschaffung, verbessert die Eigenkapitalquote und ist ein Schutz gegen Forderungsausfälle.

Wirtschaftlich lohnt sich Factoring, wenn die Factoringkosten geringer sind als die Beschaffung kurzfristiger Liquidität (Verzicht auf Skonto, Inanspruchnahme Kontokorrentkredit).

2.3 Finanzierungskonditionen

ZINSSÄTZE

Bei den Finanzierungskonditionen werden primär Zinssätze verglichen. Die Banken müssen zur besseren Vergleichbarkeit die Effektivzinssätze angeben. Banken legen die Höhe der Zinsen nach Kreditausfallwahrscheinlichkeiten fest. Bei den Förderkrediten der KfW gibt es bei zahlreichen Darlehen 9 Zinsklassen. Die Festlegung der Zinsstufe erfolgt nach Beurteilung der Bonität (Bankrating) und nach dem Grad der Kreditbesicherung.

Wie aussagefähig ist der Effektivzins?

Bei Kreditkonditionen steht der Zinssatz im Fokus. Andere Bestandteile wie Kreditlaufzeit, Zinsfestschreibungsdauer, Zahlungstermine oder außerplanmäßige Sondertilgungen sind weitere bedeutsame Aspekte beim Finanzierungsvergleich. Die Banken müssen den Effektivzins angeben, damit Kreditnehmer Finanzierungsangebote besser vergleichen können.

Dennoch ist Vorsicht geboten, da im Effektivzins nicht alle Kosten berücksichtigt werden müssen. So sind im Effektivzins in der Regel keine Bereitstellungszinsen, Absicherungskosten, Kontoführungsgebühren oder Gutachterkosten eingerechnet (verdeckte Finanzierungskosten).

www.hwk-muenster.de/finanzierung

KREDITLAUFZEITEN

Die Höhe der Tilgungen ist maßgeblich von der Kreditlaufzeit abhängig. Die Höhe des Kapitaldienstes (Zins + Tilgung) ist ein wichtiger Aspekt in der Liquiditätsplanung, da Tilgungen keinen betrieblichen Aufwand darstellen und somit in der Ertragsrechnung nicht enthalten sind.

Die goldene Finanzierungsregel „Finanzierungslaufzeit = Nutzungsdauer der finanzierten Gegenstände“ sollte bei der Festlegung der Kreditlaufzeiten berücksichtigt werden.

ZINSFESTSCHREIBUNG

Schon seit längerer Zeit liegen die Kreditzinsen sehr niedrig. In Niedrigzinsphasen ist eine Zinsfestschreibung über die Kreditlaufzeit sinnvoll, um den günstigen Zins langfristig zu sichern und Planungssicherheit zu schaffen.

TILGUNGEN

Zins- und/oder Tilgungszahlungen können monatlich, quartalsweise, halbjährlich oder jährlich erfolgen. Bei zahlreichen öffentlichen Förderkrediten der KfW oder Landesförderprogrammen sind die ersten ein bis drei Jahre tilgungsfrei. Das schont die Liquidität in den Anfangsjahren und ist hilfreich bei längeren Anlaufphasen der geplanten Maßnahmen. Der Kapitaldienst erhöht sich nach Einsetzen der Tilgung deutlich, was in der Liquiditätsplanung zu beachten ist. Sondertilgungsvereinbarungen verschaffen ein hohes Maß an Flexibilität. Banken sind jedoch häufig aus Refinanzierungsgründen nicht zu Sondertilgungsklauseln bereit. Bei den meisten Förderkrediten sind Sondertilgungen ebenfalls nicht möglich.

FAZIT

Bei der Festlegung der Konditionen sollte sichergestellt sein, dass der Kapitaldienst erbracht werden kann. Es sollten Finanzierungsreserven eingeplant werden, um Liquiditätsengpässen oder gar Zahlungsunfähigkeit vorzubeugen. Selbstverständlich sollten die Finanzierungskosten angemessen sein.

2.4 Kreditsicherheiten

Mit Banken oder anderen Geldgebern muss die Höhe der Kreditsicherheiten vereinbart werden.

BETRIEBLICHE SICHERHEITEN

Typische betriebliche Sicherheiten sind Grundbucheintragungen, Sicherungsübereignung von Fahrzeugen, Maschinen, Warenlager und sonstigem Anlagevermögen sowie Forderungsabtretung. Der Beleihungswert ist abhängig von der Verwertbarkeit im ungünstigsten Fall (worst case).

PRIVATE/PERSÖNLICHE SICHERHEITEN

Einzelunternehmer haften persönlich auch mit ihrem Privatvermögen. Dennoch lassen sich Banken besondere Sicherheiten geben, um gegenüber anderen Gläubigern bevorrechtigte Sicherheiten zu haben. Selbst bei inhabergeführten Kapitalgesellschaften lassen sich Banken bei schwachen betrieblichen Sicherheiten private Sicherheiten geben. Typische private Sicherheiten sind Grundbucheintragungen in Privatimmobilien, Abtretung von Lebensversicherung, Wertpapieren, Sparverträgen und private Bürgschaften.

EXTERNE SICHERHEITEN AUS DEM UNTERNEHMERUMFELD

Banken wünschen mitunter weitere Sicherheiten von Ehepartnern oder anderen Personen aus dem familiären Umfeld. Über die weitreichenden Folgen im ungünstigsten Fall (worst case) sollten sich die Sicherungsgeber im Klaren sein.

EXTERNE SICHERHEITEN

Bei Bürgschaftsbanken können Ausfallbürgschaften beantragt werden. Dadurch wird der Kreditspielraum erhöht. Die Bürgschaftsprovisionen werden teilweise durch einen günstigeren Zins kompensiert, der wegen eines besseren Ratings gewährt werden kann.

Wann sind Bürgschaften der Bürgschaftsbank sinnvoll?

Bürgschaftsbanken können Ausfallbürgschaften übernehmen und so Kreditvergaben ermöglichen, die bei unzureichenden Sicherheiten nicht gewährt würden. Die Bürgschaftsentgelte liegen in der Regel bei 1% der verbürgten Summe.

Die Nettobelastung kann geringer sein, da das Rating der Unternehmung durch die höhere Besicherung im Vergleich zu einem schlechteren Rating besser ausfällt und somit die Kreditzinsen niedriger liegen.

Die Einschaltung der Bürgschaftsbank ist insbesondere für Wachstumsbetriebe interessant, da Reserven geschont und für zukünftige Investitionen Sicherheitsreserven zur Verfügung stehen.

www.bb-nrw.de

FÖRDERKREDITE MIT VORTEILEN BEI DER BESICHERUNG

Durch Aufnahme von Nachrangkrediten können Sicherheiten geschont werden, da diese Kredite nicht mit Sachwerten besichert werden müssen (siehe Seite 14).

Unter den öffentlichen Förderkrediten gibt es Kredite, bei denen sich Hausbank und Refinanzierungsinstitut (KfW, NRW.BANK) das Ausfallrisiko teilen (zum Beispiel KfW-Startgeld).

Zur Schonung betrieblicher Sicherheiten kann es sinnvoll sein, schon frühzeitig mit Nachrangdarlehen zu finanzieren oder auf externe Bürgschaften (zum Beispiel über Bürgschaftsbanken) zurückzugreifen. Das schont die eigenen Sicherheiten, verbunden mit mehr Optionen und Potenzial für spätere Kreditaufnahmen.

2.5 Kommunikation mit der Bank

Finanzierungsgeschäfte beruhen auf Vertrauen. Das gilt gleichermaßen für Banken (Vertrauen gegenüber Kreditnehmer) und Anlageinvestoren (Vertrauen gegenüber der Bank). Es ist verständlich, dass Banken vor der Kreditvergabe Informationen zum Unternehmen und bei inhabergeführten Betrieben auch zu den Personen benötigen.

Ein regelmäßiger Kontakt zur Bank stärkt das Vertrauen. Mindestens einmal jährlich im Rahmen der Bilanzbesprechung sollte die Bank über die aktuelle Lage und über Zukunftspläne informiert werden.

Bei Neukrediten, Umstrukturierungen oder sich abzeichnenden Liquiditätsengpässen sollten Geschäftspläne und aufbereitete Unterlagen der Bank zur Verfügung gestellt und frühzeitig Gespräche geführt werden. In wirtschaftlich angespannten Situationen ist es besonders wichtig, aktiv auf die Bank zuzugehen.

So überzeugen Sie Ihre Bank!

Bankkredite sind weiterhin eine bedeutsame Säule der Finanzierung von Handwerksunternehmen. Durch Basel II (Bankenrating) sind die Anforderungen der Banken gestiegen. Die Kommunikation mit den Geldinstituten hat an Bedeutung gewonnen.

Kreditgewährung ist nach wie vor Vertrauenssache. Deshalb muss auch toleriert werden, dass die Banken möglichst umfangreiche Informationen wünschen.

Kommunizieren Sie mit Ihrer Bank oder Sparkasse offen und schaffen Sie dadurch Vertrauen. Das gilt für gute und schlechte Zeiten. Auch bei einer sich andeutenden Krise sollten die Banken frühzeitig informiert werden. Das zeichnet einen umsichtigen Unternehmer aus und ist eine Voraussetzung, dass die Bank Betriebe auch in der Krise begleitet.

Halten Sie Kontakt zu Ihrem Firmenkundenbetreuer. Versorgen Sie ihn mit Informationen und Unterlagen. Optimal ist es, wenn Sie neben Jahresabschlüssen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) regelmäßig auch Geschäftspläne vorlegen. Das gilt zumindest bei nachhaltigen betrieblichen Veränderungen und neuen Unternehmensstrategien.

Dabei geht es nicht um die Menge an Papier, sondern darum, dass die Bank Ihre Konzepte kennenlernt und durch die Unterlagen erkennen kann, dass das Unternehmen zielorientiert geführt wird und ein weitsichtiger Unternehmer dem Betrieb vorsteht.

Ihr Bankberater sollte erkennen, dass Sie:

- ein schlüssiges Unternehmenskonzept haben,
- die Liquidität aktiv steuern,
- Zahlungsströme effektiv lenken,
- Investitionen frühzeitig planen,
- Investitionsvorhaben eingehend prüfen,
- die bestehenden Finanzierungen überprüfen,
- auf die Finanzierungsstruktur achten,
- Finanzierungsalternativen in Betracht ziehen,
- die Bilanz als Visitenkarte nutzen.

VORBEREITUNG UND DURCHFÜHRUNG VON BANKGESPRÄCHEN

Kreditgespräche sollten gut vorbereitet sein. Im Vorfeld sind mit der Bank ein Termin, der Besprechungsort, die Besprechungszeit, die Themen und die am Gespräch teilnehmenden Personen abzustimmen. Eine frühzeitige Kontaktaufnahme ist sinnvoll, damit alle Vorbereitungen ohne Zeitdruck getroffen werden können.

- **Teilnehmer:** Die Teilnehmer am Bankgespräch sollten eingearbeitet und fachkundig sein. Eine Unterstützung der Geschäftsführung durch Steuerberater, Anwälte, Unternehmensberater oder Teilnahme des Ehepartners bei inhabergeführten Betrieben kann sinnvoll sein. Auf Bankenseite sollten die Gesprächsteilnehmer über Entscheidungskompetenz verfügen.
- **Ort:** Gespräche in den Räumen des Unternehmens haben den Vorteil, dass die Bankmitarbeiter einen unmittelbaren Eindruck vom Unternehmen und damit über die schriftlichen Unterlagen hinaus weitere Eindrücke vom Kreditkunden erhalten.
- **Thema:** Anlässe für Bankgespräche können unterschiedlich sein und Themen wie Unternehmensziele, Strategien, Investitionen, Wachstumskredite, Umfinanzierung, Konditionen, Besicherung und Liquidität betreffen.
- **Unterlagen:** Nach § 18 KWG sind die Mindestunterlagen Bilanzen der letzten Jahre, Vermögensübersicht, Steuerbescheide, Gesellschaftsverträge und Handelsregisterauszüge. Je nach Gesprächsthema und der Bank bereits vorliegende Unterlagen sollten Businesspläne mit Beschreibung der geplanten Maßnahmen und Planungsrechnungen vorbereitet und der Bank zur Verfügung gestellt werden.
- **Gesprächsablauf:** Zahlreiche Bankgespräche beginnen damit, dass von Unternehmensseite die aktuelle Situation, die Ziele, Strategien und Maßnahmen dargestellt werden. Hierdurch kann zusätzliches Vertrauen aufgebaut werden und Banker können sich einen Eindruck verschaffen, wie sich das Unternehmen in Zukunft ausrichten möchte. Sollten auf Seite des Unternehmens externe Personen (zum Beispiel der Steuerberater) teilnehmen, so sollte die Geschäftsführung Hauptsprecher sein und die Berater sich auf ihre Spezialthemen beschränken. Die Bank sollte verdeutlichen, wie das Unternehmen beurteilt wird und wie der Betrieb geratet ist.
- **Ergebnis:** Als Ergebnis sollten Finanzierungsvorschläge und Finanzierungsalternativen besprochen werden, die für das Unternehmen zielführend sind, um die betrieblichen Ziele zu erreichen. Dabei sind Aspekte wie Kreditlaufzeit, Sicherheiten, Kreditlinien ebenso wichtig wie die reine Fokussierung auf den Zinssatz. Die wichtigsten Gesprächsergebnisse sollten in einem Protokoll festgehalten werden.

So bereiten Sie Bankgespräche vor

Möchten Sie einen günstigen Kredit von der Bank, müssen Sie die Bank überzeugen.

Sie sollten sich vor dem Bankgespräch Klarheit verschaffen über Kredithöhe, Konditionen, Rückzahlung der Kredite und mit Vorstellungen über akzeptable Verhandlungsergebnisse in die Gespräche gehen.

Auch Ihre Bank verfolgt Ziele. Das sind insbesondere ein geringes Risiko und möglichst hohe Deckungsbeiträge bei Kreditvergabe.

Verschaffen Sie sich Klarheit über Ihre aktuellen Finanzen, Ihren zukünftigen Finanzierungsbedarf und die aktuelle Liquiditätslage, damit Sie auf Fragen der Bank kompetent antworten können.

Die Situation und die Perspektiven eines Betriebes lassen sich am Besten in einem Businessplan niederlegen. Neben der Beschreibung des Unternehmens und Darstellung der Zukunftspläne sollte der Geschäftsplan Investitionsrechnungen, Rentabilitätsvorschauen und Liquiditätspläne enthalten.

So führen Sie erfolgreich Kreditverhandlungen

Im Vorfeld eines Bankgespräches sollte neben einem Besprechungstermin abgestimmt sein, wer von Seiten der Bank am Gespräch teilnimmt (kompetente Bankmitarbeiter) und wer von der Unternehmensseite (Unternehmer, Berater, (Ehe)Partner).

In Kreditgesprächen ist es üblich, dass zuerst der Unternehmer die betriebliche Situation beschreibt und den Finanzierungsbedarf erläutert. Danach sollten von Bankenseite konstruktive Finanzierungsvorschläge unterbreitet werden.

Über Konditionen und Kreditsicherheiten kann dann verhandelt werden. Dabei sollte im Vorfeld durchdacht und festgelegt werden, wo Prioritäten gesetzt werden und was nicht mehr akzeptabel ist.

Mit welchen Maßnahmen kann die Liquiditätslage kurzfristig verbessert werden?

Es gibt Ursachen für Liquiditätsengpässe. Die bloße Beseitigung der Zahlungsprobleme ist keine Lösung, wenn die Ursachen nicht bekannt sind und wirkungsvoll bekämpft werden können. Gleichwohl stellen Liquiditätsengpässe Betriebe vor dringende Probleme und bedürfen einer zeitnahen Lösung.

So sollten eingehend das Forderungsmanagement, Potenzial von Auszahlungsreduzierungen, Kapitalbeschaffung, Umfinanzierung, das Entnahmeverhalten und mögliche Steuerrückzahlungen analysiert werden.

Hierfür können Sie die von uns zur Verfügung gestellte Checkliste herunterladen. Damit erhalten Sie eine systematische Übersicht kurzfristiger Maßnahmen zur Liquiditätsverbesserung.

www.hwk-muenster.de/finanzierung 

3. Weiterführende Informationen



Weitere Informationen unter:
www.hwk-muenster.de/finanzierung

Beratungsangebote der Handwerkskammer Münster

Die betriebswirtschaftlichen Unternehmensberater der Handwerkskammer Münster stehen Ihnen zu (fast) allen Fragestellungen rund um die erfolgreiche Unternehmensführung mit Rat und Tat zur Seite. Gerade wenn Investitionsentscheidungen anstehen, erstellen sie gerne mit Ihnen zusammen die notwendigen Berechnungen, die Sie für eine solide Entscheidung benötigen. Als Sparringspartner helfen sie Ihnen bei der Abwägung der Alternativen und finden für Sie die geeignete Finanzierungsstrategie – auch mit den Förderkrediten der NRW.BANK und der KfW.

www.nrwbank.de

www.kfw.de

Bankensprechtage mit der NRW.BANK

In den monatlich stattfindenden Sprechtagen mit einem Berater der NRW.BANK und einem HWK-Berater können Sie Ihr Investitionsvorhaben vorstellen und bekommen vor dem Gespräch mit Ihrer Hausbank eine fachkundige Einschätzung Ihres Projektes. Außerdem erhalten Sie wertvolle Tipps zur idealen Finanzierung, individuell abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse: Zinsersparnis, Risikoentlastung oder Eigenkapital-Stärkung – immer unter Berücksichtigung der neuesten öffentlichen Finanzierungsprodukte.

www.hwk-muenster.de/bankensprechtage

Management-Werkstatt

Unternehmer-Wissen pur: Mit der Veranstaltungsreihe „Management-Werkstatt“ bietet die Handwerkskammer Münster Betrieben Informationen und Empfehlungen für die täglichen unternehmerischen Herausforderungen.

In den jeweils zweistündigen Terminen werden unterschiedliche unternehmensrelevante Themen vorgestellt und Ideen und Strategien dargestellt – praxisnah und kompetent.

www.hwk-muenster.de/management-werkstatt

Alle genannten Dienstleistungen der Handwerkskammer Münster sind kostenlos.

Ratgeber und Checklisten

Für detailliertere Informationen und Arbeitsmaterialien nutzen Sie bitte die Ratgeber und Checklisten, die wir Ihnen zur Verfügung stellen unter

www.hwk-muenster.de/finanzierung

INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN UND BERECHNUNG DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

- **Checkliste:** Investition
- **Ratgeber:** Kostenvergleichsrechnung Fahrzeuginvestition
- **Ratgeber:** Kostenvergleichsrechnung Maschineninvestition
- **Ratgeber:** Break-Even-Point-Berechnung Bearbeitungszentrum

FINANZIERUNG UND FINANZIERUNGALTERNATIVEN

- **Checkliste:** Finanzierungs-Konditionen
- **Ratgeber:** Leasing
- **Ratgeber:** Lieferantenskonto



HANDWERKSKAMMER
MÜNSTER

Handwerkskammer Münster
Bismarckallee 1, 48151 Münster
Postfach 3480, 48019 Münster

Telefon 0251 5203-0
Telefax 0251 5203-106
info@hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de