

- Für Neuunternehmer könnte insbesondere das **Crowdfunding** eine alternative Form der Unternehmensfinanzierung sein. Dabei erhalten die Kapitalgeber in der Regel für eine bestimmte Zeit (Mindestbeteiligungsdauer) Unternehmensanteile ohne Stimmrecht und sind so am Gewinn oder Verlust beteiligt. Das Hauptmotiv für diese Mikroinvestoren ist natürlich die Hoffnung, mit ihrer Investition Geld zu verdienen.

Auf dem Markt gibt es immer mehr und ganz unterschiedliche Crowdfunding-Plattformen, die Geldgeber und Unternehmer zusammenbringen. Sie fokussieren zum Beispiel auf bestimmte Branchen, Technologien oder Unternehmensformen. Diese Plattformen agieren als Intermediäre zwischen dem Projektinitianten und den Geldgebern. Für ihre Dienstleistung erhalten sie als Entschädigung eine Gebühr, die je nach Plattform unterschiedlich hoch ist.

Gemeinsam ist diesen Plattformen, dass sie die Businesskonzepte zuerst prüfen, bevor sie sie auf ihren Plattformen potenziellen Investoren präsentieren. Diese können sich dann während einer bestimmten Periode melden, um sich am neuen Unternehmen zu beteiligen. Kommt der vorgegebene Mindestbetrag fristgerecht zusammen, kann der Firmengründer darüber verfügen. Gelingt dies nicht, erhalten die Investoren ihr Geld zurück. Zeigt es sich, dass sich zu wenig Investoren für eine Businessidee begeistern lassen, sollte dies für den künftigen Unternehmer ein klares Signal sein, den Businessplan nochmals kritisch zu hinterfragen.

Factoring

Factoring ist eine alternative Finanzdienstleistung für kleinere und mittelgrosse Gewerbe- und Industriebetriebe sowie für Handels- und Dienstleistungsunternehmen, insbesondere auch für Onlineshops. Factoring verschafft einer Firma einen grösseren finanziellen Handlungsspielraum, wenn ihre Kunden die Rechnungen regelmässig mit grosser Verspätung – oder im schlimmsten Fall gar nie bezahlen.

Factoring funktioniert wie folgt: Ein Unternehmen (Factoring-Kunde) tritt sein Kundenguthaben bei der Rechnungsstellung einer Factoring-Gesellschaft (Factor) ab. Es übermittelt dem Factor also laufend Rechnungskopien bzw. die Rechnungsdaten für seine Kundenforderungen. Durch einen Vermerk auf der Rechnung informiert das Unternehmen seinen Kunden, dass es die Forderung an einen Factor abgetreten hat und der Rechnungsbetrag an diesen zu zahlen ist.

Liegt der Rechnungsbetrag im Rahmen der vereinbarten Limite, überweist der Factor seinem Factoring-Kunden als Vorschusszahlung innert weniger Tage bis zu 90 Prozent der geschuldeten Summe. Die Differenz zum vollen Rechnungsbetrag dient dem Factor als Sicherheit für Skontoabzüge oder Mängelrügen. Der Restbetrag wird dem Factoring-Kunden erst überwiesen, wenn der Debitor die ausstehende Rechnung beglichen hat. Allerdings zieht der Factor davon noch eine Gebühr ab für seine Aufwände mit dem Debitoren-Management und für die Übernahme des Ausfallrisikos – also des Risikos, dass

Kunden ihre Rechnung zu spät oder gar nicht bezahlen.

Alle Details zum Factoring sind im Vertrag mit dem Factor festgehalten. Dieser Vertragstyp ist nicht im Obligationenrecht geregelt, sondern besteht aus verschiedenen Vertragstypen. In der Branche haben sich mehrere Vertragsformen und Standards etabliert. Wichtig ist, dass ein Factoring-Vertrag nur die tatsächlichen Bedürfnisse eines Unternehmers abdeckt und ihm unternehmerische Vorteile verschafft.

Ein halbes Dutzend Factoring-Gesellschaften sind im Schweizerischen Factoringverband organisiert. Sie verpflichten sich auf Basis ihrer Verbandsrichtlinien zur fairen, korrekten Geschäftstätigkeit (www.factoringverband.ch).

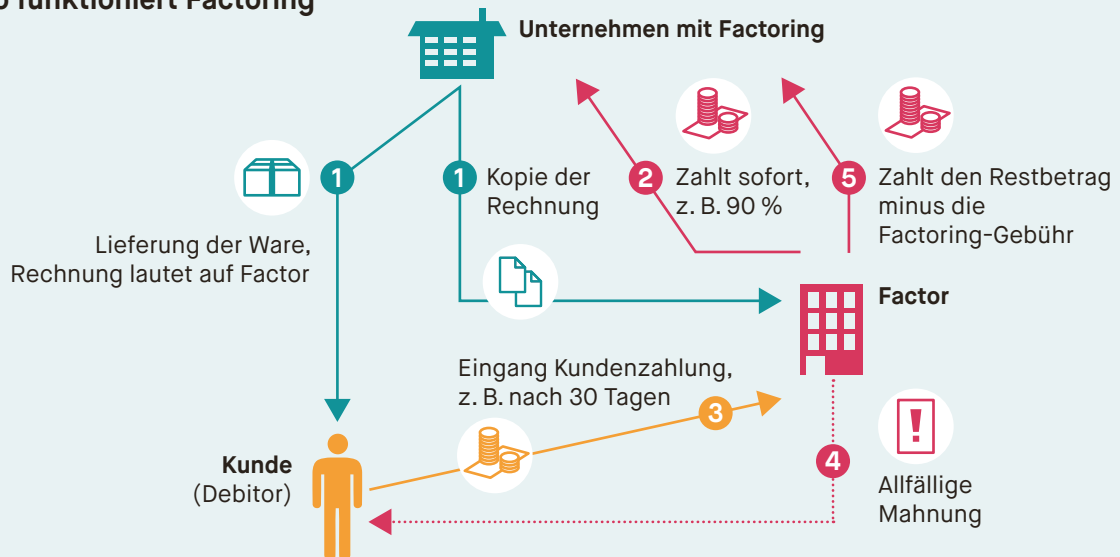
Kosten von Factoring

Die Gebühr beträgt in der Regel zwischen 1 und 3 Prozent des Rechnungsbetrags. Die genaue Höhe ist unter anderem abhängig vom Arbeitsaufwand und von den erbrachten Dienstleistungen des Factors (etwa Kundenmahnungen oder das gesamte Inkasso aller Rechnungen), vom Einzugsgebiet der Rechnungen (Inland, Ausland), vom Jahresumsatz des Factoring-Kunden, von der Zahl der Rechnungen und der Übernahme des Delkredererisikos. Übernimmt der Factor das Delkredererisiko nicht, spricht man von unechtem Factoring. In diesem Fall entspricht seine Vorschusszahlung einem Darlehen.

Zusätzlich zur erwähnten Gebühr zahlt der Factoring-Kunde dem Factor auch

 [Links | Factoring-
verband
beobachter.ch/
download](http://www.factoringverband.ch/beobachter.ch/download)

So funktioniert Factoring



einen Zins für die Finanzierung der Forderungen. Dieser entspricht in der Regel den banküblichen Kontokorrentzinsen. Mit aufwendigen Bonitätsprüfungen von Kunden durch den Factor kommen allenfalls weitere Kosten hinzu.

Nutzen von Factoring

Mit Factoring erhöhen Unternehmen ihre Liquidität, da sie nicht, wie in vielen Branchen zunehmend üblich, lange auf das Geld der Kunden warten müssen. Unternehmen erleiden auch keine Debitorenverluste (siehe Seite 266), da dieses Risiko ja der Factor trägt. Im Rahmen der Bonitätsabklärungen des Factors erhalten Unternehmen zudem wertvolle Informationen über ihre Geschäftspartner. Sie haben auch weniger administrativen Aufwand, weil das zeitraubende Debitorenmanagement ausgelagert ist. Dank den Vorschusszahlungen des Factors können Unternehmen ihre Rechnungen bei den Lieferanten fristgerecht bezahlen und dadurch sämtliche Lieferantenskonti und -rabatte voll ausnützen. Factoring ist aber nur dann sinnvoll, wenn die damit erzielten Skontoerträge die Factoring-Kosten übersteigen und das Ganze per Saldo günstiger ist als ein konventioneller Bankkredit.

Leasing

Leasing ist ein alternatives und ergänzendes Finanzierungsinstrument. Es ermöglicht Neuunternehmern eine fast hundertprozentige Fremdfinanzierung. Vereinfacht gesagt ist Leasing eine Gebrauchsüberlas-

sung gegen Entgelt. Leasen lässt sich heute fast alles.

Neuunternehmer sind einerseits mit dem Leasen von Personen- und Nutzfahrzeugen und andererseits mit dem sogenannten Investitionsgüterleasing konfrontiert, das heisst mit dem Leasen von Industrie-, Bau- und Büromaschinen, IT-Systemen, medizinischen Geräten, Werkstattseinrichtungen, Büromobiliar oder technischen Anlagen. Als Neuunternehmer müssen Sie sich grundsätzlich überlegen, ob Sie solche Objekte teuer kaufen und besitzen wollen oder ob Sie sie nur benutzen und Ihr Kapital für andere Zwecke einsetzen möchten.

Anders als beim konventionellen Investitionskredit einer Bank, mit dem der Unternehmer einen Gegenstand kauft und dann besitzt, bleibt beim Leasing das Objekt während der gesamten Vertragsdauer Eigentum der Leasinggesellschaft. Sie überlässt das Objekt dem Leasingnehmer, also dem Unternehmer, zum Gebrauch. Die Risiken, die mit dem geleasten Objekt und seiner Nutzung entstehen, trägt dabei der Leasingnehmer. Dasselbe gilt für die Kosten von Unterhalt, Wartung und allfälligen Reparaturen. Darin liegt einer der grössten Unterschiede im Vergleich mit einer herkömmlichen Miete. Die entsprechenden Bestimmungen werden in einem Leasingvertrag vereinbart. Es gibt zwei Arten von Leasingverträgen:

Finanzierungsleasing: Hier sind mehrjährige Verträge üblich. Sie sind für beide Vertragsparteien unkündbar. In dieser Zeit amortisiert der Leasingnehmer das geleaste Objekt durch seine Ratenzah-