

Änderungen ab 2006 Wie decke ich meinen erhöhten Liquiditätsbedarf

Was ändert sich ab 2006, wo benötige ich mehr Geld

- **Sozialversicherungsbeiträge**
- **Jahressteuererklärungen**
- **Änderung der Schonfrist bei Voranmeldungen seit 1.1.2004 von 5 auf 3 Tage**
- **Girokontoabrechnungen der Banken monatlich**
- **Rechtsprechung zur Zahlungsunfähigkeit**

Sozialversicherungsbeiträge

- Grundsatz
- Die Sozialversicherungsbeiträge sind künftig am Ende des Monats zu bezahlen, in dem die Arbeit geleistet wurde.
- Fälligkeit bis zum drittletzten Bankarbeitstag des Monats der Entgeltzahlung.
- Januar 27.01. (am 16.01. der Beitrag für 12/2005)
- Februar 24.02.
- März 29.03.
- April 26.04.
- Mai 29.05.
- Juni 28.06.
- Juli 27.07.
- August 29.08.
- September 27.09.
- Oktober 27.10.
- November 28.11.
- Dezember 27.12.

- Es besteht die Möglichkeit der Verteilung auf 6 Monate ob auf Antrag (Auskunft einiger STB) oder durch Nullmeldung für Januar 2006 (Homepage KKH) ist noch nicht klar.
- Es ergibt sich bei der 1/6 Regelung folgende Berechnung:
- 16. Januar 2006
 - Beitrag für Dezember 2005
- 24. Februar 2006
 - Voraussichtliche Beitragsschuld für Februar 2006
 - 1/6 der Beitragsschuld für Januar 2006
- 29. März 2006
 - Voraussichtliche Beitragsschuld für März 2006
 - 1/6 der Beitragsschuld für Januar 2006
 - Ggf. verbleibender Restbetrag für Februar 2006
-
- 27. Juli 2006
 - Voraussichtliche Beitragsschuld für Juli 2006
 - 1/6 der Beitragsschuld für Januar 2006
 - Ggf. verbleibender Restbetrag für Juni 2006

- Achtung, Meldung sollte zwei Tage vor der Fälligkeit bei der KK sein, da sonst wohl von der KK geschätzt wird.
- Vor allem im Januar 2006 besonders beachten.

Zur Verdeutlichung

- Folgende Änderungen ergaben sich in der Vergangenheit und haben zu Liquiditätsinanspruchnahme geführt:
 - Verkürzung der Abgabefrist der Jahressteuererklärungen.
 - Anforderungen der Finanzämter zu Erhöhung der Vorauszahlungen bei Umsatzwachstum im I. Quartal des Folgejahres.
 - Verkürzung der Schonfrist ab 1.1.2004 zur Abgabe der LSt und Umsatzsteuervoranmeldungen von 5 auf 3 Tage.
 - Einführung der Plausibilitätsprüfungen bei Jahresabschlüssen zur Vorlage bei den Kreditinstituten.

Girokontoabrechnung

- Derzeit stellen die Kreditinstitute ihre Girokontoabrechnungen von quartalsweise auf monatlich um.

BGH: Abgrenzung Zahlungsunfähigkeit – Zahlungsstockung

Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil vom 24.05.2005, IX ZR 123/04, entschieden, wann ein Unternehmen zahlungsunfähig ist und Insolvenz anmelden muss und wann nur eine (vorübergehende) Zahlungsstockung vorliegt, die noch keinen Insolvenzgrund darstellt:

Eine bloße Zahlungsstockung ist anzunehmen, wenn der Zeitraum nicht überschritten wird, den eine kreditwürdige Person benötigt, um sich die benötigten Mittel zu leihen. Dafür erscheinen drei Wochen erforderlich, aber auch ausreichend.

Beträgt eine innerhalb von drei Wochen nicht zu beseitigende Liquiditätslücke des Schuldners weniger als 10 Prozent seiner fälligen Gesamtverbindlichkeiten, ist regelmäßig von Zahlungsfähigkeit auszugehen, es sei denn, es ist bereits absehbar, dass die Lücke demnächst mehr als 10 Prozent erreichen wird.

Beträgt die Liquiditätslücke des Schuldners 10 Prozent oder mehr, ist regelmäßig von Zahlungsunfähigkeit auszugehen, sofern nicht ausnahmsweise mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu erwarten ist, dass die Liquiditätslücke demnächst vollständig oder fast vollständig beseitigt werden wird und den Gläubigern ein Zuwarten nach den besonderen Umständen des Einzelfalls zuzumuten ist.

Besondere Anmerkungen

- Der Gesetzgeber wollte diesen Zeitraum verkürzen.
- Ein Unternehmen, das dauerhaft eine – wenngleich geringfügige – Liquiditätslücke aufweist, erscheint auch nicht erhaltungswürdig.
- Auch eine Einigung mit den Gläubigern ist vorgesehen.

Zwischenfazit

- Es muss für jedes Unternehmen getrennt berechnet werden, welcher zusätzlicher Kapitalbedarf besteht.
- Den Kreditinstituten sind die Sachverhalte bekannt.
- Deshalb sind unter Umständen sogar spezielle Sanierungsgutachten von STB, RA und UB notwendig.

Umsätze Budget Jahr								
	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	
Sozialversicherung zusätzlich	0,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	
Girokonto	1.000,00 €	1.000,00 €	-2.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	-2.000,00 €	1.000,00 €	
Plausibilitätsprüfung			1.500,00 €					
Summe	1.000,00 €	4.000,00 €	2.500,00 €	4.000,00 €	4.000,00 €	1.000,00 €	4.000,00 €	
außer Plausibilität keine Anrechnung auf Einkommens- oder Körperschaftssteuer d.h. aus versteuertem Gewinn								

Beispiel KfW

- Seit 1. April 2005 hat die KfW-Bankengruppe für ihre gewerblichen Förderprogramme das risikogerechte Zinssystem eingeführt. Förderdarlehen werden dann zu risikogerechten und damit kundenindividuellen Zinssätzen angeboten. Der risikogerechte Zinssatz hängt von den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditnehmers (Bonität) und den für die Besicherung des Förderdarlehens gestellten Sicherheiten ab.

Ablauf

- **1. Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens (d.h. Raiting)**
- **2. Einschätzung der Werthaltigkeit der Besicherung**
- **3. Ermittlung der Preisklasse**

KfW-Unternehmerkapital, hier Kapital für Arbeit

- Fremdkapitaltranche zwischen 3,46 und 6,42 mit Sicherheiten
- Nachrangtranche ohne Sicherheiten
- Bonitätskategorie sehr gut 4,58
- Bonitätskategorie gut 6,03
- Bonitätskategorie befriedigend 6,77
- Bonitätskategorie ausreichend 8,83

KFW Beispiel

- **Der Unternehmer**
Tischlermeister Markus Engel (45) ist verheiratet und hat zwei Kinder. Herr Engel ist seit vielen Jahren Tischler und hat vor einigen Jahren einen gut gehenden Betrieb übernommen. Seine Ehefrau, eine ausgebildete Bilanzbuchhalterin, ist für die Buchhaltung in diesem Tischlereibetrieb zuständig.
- **Das Unternehmen**
Der nahe Frankfurt/Main gelegene Betrieb beschäftigt 10 Mitarbeiter und 2 Auszubildende. Der auf die Herstellung von Büromöbeln und Praxiseinrichtungen spezialisierte Betrieb verfügt über einen gefestigten Kundenstamm.
- **Das Investitionsvorhaben**
Die Produktionsanlage soll mit dem Ziel der Senkung von Produktionskosten grundlegend modernisiert werden. Dazu sollen neue Maschinen gekauft werden.

- Die Vermögens- und Ertragslage der Tischlerei ist auf hohem Niveau stabil.
- keine Zweifel an der fachlichen Qualifikation von Herrn Engel.
- Auf kaufmännischem Gebiet wird er von seiner Ehefrau unterstützt.
- Die „Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“ von Herrn Engel beträgt „0,85%“. Aufgrund dieses Wertes stuft die Bank das Unternehmen in die Bonitätsklasse „2“ ein.

Im weiteren Schritt bewertet die Bank die für den Kredit vorgesehenen Sicherheiten, nämlich eine nachrangige Buchgrundschuld auf dem Firmengrundstück sowie die Sicherungsübereignung der anzuschaffenden Maschinen.

Hierbei schätzt er ein, welcher Anteil des Kredits durch erwartete Erlöse aus diesen Sicherheiten abgedeckt werden könnten. Sicherheiten können hier nicht zu ihrem Kaufpreis angerechnet werden. Die Maschinen unterliegen zum Beispiel einer nutzungsbedingten Wertminderung sowie dem Risiko der technischen Überalterung.

Das Ergebnis der Sicherheitenbewertung wird in einem Prozentsatz ausgedrückt. Für die KfW-Förderdarlehen ermittelt Herr Küster, dass die Sicherheiten den Kredit zu „60 %“ abdecken und damit der Besicherungsstufe „2“ entsprechen.

Insgesamt gibt die KfW sieben dieser Klassen vor, wobei jede für einen festgelegten Maximalzinssatz (Preisobergrenze) steht.

Aus Bonitätsklasse 2 und Besicherungsklasse 2 ergibt sich

die Preisklasse „D“.

KfW- Beispiel Konditionen- übersicht bis zu

- Preisklasse A 3,63 %
- Preisklasse B 3,99 %
- Preisklasse C 4,31 %
- Preisklasse D 4,63 %
- Preisklasse E 5,16 %
- Preisklasse F 5,91 %
- Preisklasse G 6,66 %

Staatliche Fördermittel

KfW Mittelstandsbank

Unternehmerkapital (Kapital für Arbeit und Investitionen, Fremdfinanzierung für Investitionen in Deutschland und im Ausland)

Unternehmerkredit

Unternehmerkredit Betriebsmittel

Unternehmerkredit Ausland

ERP-Regionalförderprogramm

KfW Förderbank

KfW-Umweltprogramm

KfW-Umweltprogramm Ausland

ERP-Umwelt- und Energiesparprogramm

Programm zur Förderung Erneuerbarer Energien

BMU-Programm zur Förderung von Demonstrationsvorhaben

Kommunal Investieren

Sozial Investieren

- **Unternehmerkapital: Eine innovative Produktfamilie für Existenzgründer, junge und etablierte Unternehmen**
- **Mit dem Unternehmerkapital bietet die KfW-Mittelstandsbank ihnen langfristige Nachrangdarlehen an.**
- Nachrangdarlehen zeichnen sich dadurch aus, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt und die Darlehen somit eine eigenkapitalnahe Funktion haben. In der Regel sind keine Sicherheiten erforderlich. Hierbei ist jedoch zu beachten, **dass natürliche Personen als Endkreditnehmer persönlich für die Rückzahlung des Darlehens haften.** Nachrangdarlehen bündeln damit die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital, verbessern auf diese Weise die Bonität eines Unternehmens und erleichtern ihm den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln.

- **Die Förderprogramme KFW**
- Mikro Darlehen
Kleinkredite bis 25.000 Euro für den Start in die Selbstständigkeit
- Startgeld (221)
Kredite für Gründer, kleine Unternehmen und Freiberufler, deren Vorhaben nicht mehr als 50.000 Euro kostet
- Unternehmerkapital
eine innovative Produktfamilie für Existenzgründer, junge und etablierte Unternehmen
- Unternehmerkredit
der "Universalkredit" für Investitionen und Betriebsmittel
- Unternehmerkredit Ausland
Finanzierung für Investitionen im Ausland
- ERP-Regionalförderprogramm
Günstige ERP-Mittel für Investitionen in strukturschwachen Gebieten
- ERP-Innovationsprogramm
Eine zinsgünstige Kreditfinanzierung für innovative Unternehmen
- Programme für eine Existenzgründung

Förderprogramme für die Existenzgründungs- und Mittelstandsfinanzierung L-Bank BW

- Bürgschaftsprogramm
Risikoentlastung für Hausbanken, die Kredite an mittelständische Unternehmen vergeben
- Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum (ELR)
Zuschüsse oder stark verbilligte, langfristige Darlehen für kleine und mittlere Unternehmen, die in strukturschwachen Regionen investieren
- Exportförderprogramm Risikoentlastung für Hausbanken, die Exportgeschäfte mittelständischer Unternehmen finanzieren
- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW)
verbilligte, langfristige Förderkredite für Investitionen von Gründern und Übernehmern sowie von jungen und etablierten kleinen und mittleren Unternehmen
- Klimaschutz-Plus Förderprogramm Zuschüsse für Klimaschutzmaßnahmen im gewerblichen Bereich

- Liquiditätshilfeprogramm verbilligte Darlehen für kurz- und mittelfristige Finanzierungen von mittelständischen Unternehmen
- Regionalförderprogramm verbilligte langfristige Darlehen für kleine und mittlere Unternehmen, die in strukturschwachen Gebieten investieren
- Starthilfe Baden-Württemberg verbilligte Kredite für Gründungen und Übernahmen mit geringem Finanzierungsbedarf, kombiniert mit einer hohen Risikoentlastung der Bürgschaftsbank für die Hausbanken
- Technologieförderprogramm langfristige verbilligte Kredite für kleine und mittlere Unternehmen, die in innovative Technologien investieren
- Tourismusförderprogramm verbilligte, langfristige Kredite für Investitionen von Hotels, Gaststätten und Kurbetrieben in Erholungsgebieten
- Umweltschutz- und Energiesparförderprogramm verbilligte langfristige Kredite für kleine und mittlere Unternehmen, die Umweltschutzmaßnahmen durchführen

Familie oder Kunden

Factoring und die Kosten

- Gesamtforderung
- - Nichtankauf
- - Sperrkonto
- = Auszahlung
- - Factoringgebühr 3,5 bis 4,25 %
- Tatsächliche Auszahlungsquote im Beispielsfall rund 60 % der Forderungen

Gegenrechnung

- Inanspruchnahme des Girokontos bei Nicht-Factoring
- Abschluss einer Forderungsausfallversicherung

Im Beispielsfall lagen die Kosten beim doppelten der Finanzierung über ein KK

Mögliche Spielräume

- Austausch Avale von Bank zu Versicherung
- Zusammenfassung von Engagements
- Zweitbankverbindung nur im Privatbereich oder nur als KK die Absicherung muss auf einem anderen Gebäude sein
- Girokonto muss immer innerhalb des Limits geführt werden.

Trends im Banking

- Allfinanz Konzentration unter einem Dach für Bank und Kreditgeschäft, Versicherungen, Immobilienverkehr, Vermögensverwaltung
- Ertragsorientierung Reduktion der eigenen Kosten, Abbau der Quersubventionierung, Steigerung der Erträge mit Kunden, Auswahl von Kunden

Trends im Banking

- Risk-Management Verfeinerung der Risikosteuerung, erhöhte Anforderungen an Sicherheiten
- Mehr Informationen Brancheninformationen, Branchenvergleiche, Markt und Produkte, Management-Fähigkeiten, Zukunftsaussichten

Zeitpunkt

- Kreditverhandlungen frühzeitig, d.h. wenn noch kein Kredit in Anspruch genommen werden soll
- Verhandeln als Nicht-Schuldner aus einer relativen Position der Stärke heraus
- Verhandeln als Kreditnehmer, der frühzeitig seine Kreditwünsche äußert und damit unternehmerische Weitsicht beweist

Zeitpunkt

- Nicht nach der Kontoüberziehung, sondern vorher
- Zeitdruck vermeiden, denn eine hastige Entscheidung ist aus Sicht der Bank eine schlechte Entscheidung

Unterlagen für Bank

- Soviel Unterlagen und Informationen, damit die Bank den Kredit positiv entscheidet
- Nachweis bzw. Belege für Solvenz und Rückzahlungsmöglichkeit ohne Rückgriff auf Sicherheiten
- Aktuelle Angaben zu Entwicklung, Umsatz, Zwischenbilanz, Monatsstatus, Geschäftserwartungen für lfd. Jahr
- Schlüssiger Business Plan

Empfehlungen (Bank)

1. Gründliche Vorbereitung auf das Kreditgespräch
2. Aktuelle Zahlen über Umsätze, Preis- und Kostenentwicklung, Gewinn
3. Bilanz, Erfolgsrechnung / G u V
4. Klares Konzept für laufendes u. nächstes Jahr
5. Überblick über Geschäftsbeziehungen zur Bank
6. Selber Initiative ergreifen
7. Bei Kreditbedarf: Frühzeitig sprechen

Empfehlungen (Bank)

8. „Frische“, aussagefähige Unterlagen
9. Gesprächspartner = Entscheider
10. Eventuell Treuhänder, Berater mitnehmen
11. Klare Vorstellungen: Was erwarte ich?
12. Kreditrahmen reichlich bemessen
13. Möglichen Mehrbedarf frühzeitig ankündigen
14. Stärken herausarbeiten, Schwächen nicht unterschlagen

Empfehlungen (Bank)

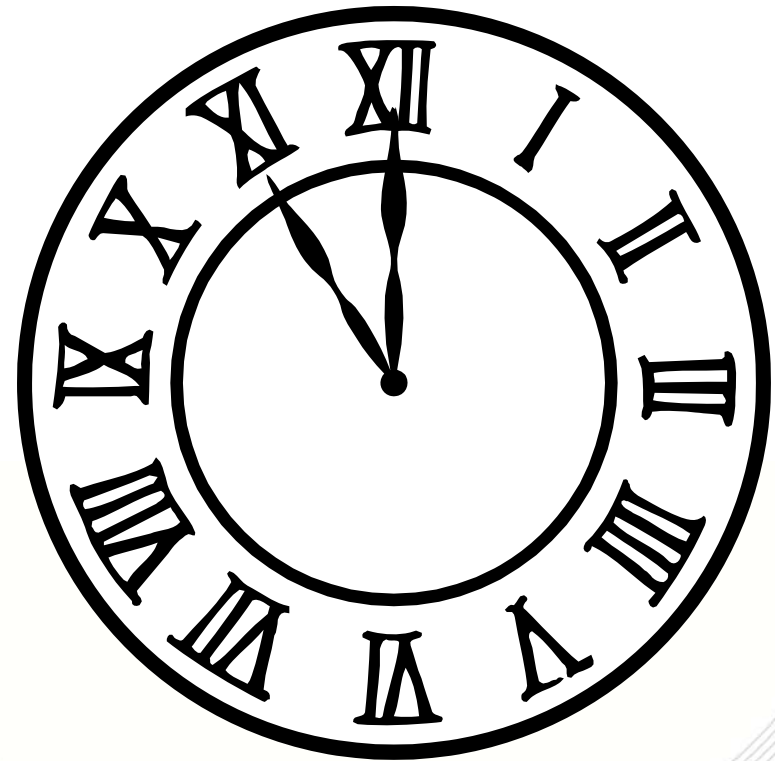
15. Verständnis für Informationsbedarf der Bank
16. Selbstbewusst auftreten, voll hinter der Firma stehen
17. Bank als Berater sehen, Investitionen diskutieren
18. Fragen nach Alternativen
19. Über Konditionen handeln und „feilschen“
20. Sind alle Gebühren und Zinsen besprochen?
21. Kontakt zu Banken ohne Kontoverbindung?

Empfehlungen (Bank)

22. Sicherheiten möglichst aus Firmenvermögen
23. Langfristige Kreditzusagen anstreben
24. Investitionen in Hochzinsphasen zurückstellen
25. Regelmäßig und unaufgefordert Hausbank informieren
26. Gespräche mit der Bank in der Firma führen
27. Getroffene Absprachen unbedingt einhalten
28. Realistische Planungen unterbreiten

		Liquiditätsplanung					
Priv/Ge sch.	Zuordnung	Zahlungsgrund	Erläuterun	Januar		Februar	
	Ware	Wareneinkauf					
	Personal	Lohnsteuer			10. Jan		10. Feb
	Personal	Berufsgenossenschaft					
	Personal	IKK					
	Personal	AOK					
	Personal	Löhne					
	Personal	VWL					
	KFZ	KFZ-Vers.					
	KFZ	Reparatur/Inspektion					
	KFZ	Leasing					
	KFZ	Tanken					
	KFZ						
	KFZ						
	KFZ						
	Werbung	Werbeanzeigen/Beilagen					
	Versicherung	Betriebs-Haftpflicht					
	Versicherung	Lebensversicherung					
	Versicherung	Krankenversicherung					
	Versicherung	Gebäudeversicherung					
	Versicherung	Unfallvers.					
	Versicherung						
	Versicherung						
	Versicherung						
	Versicherung						

Fahrplan aus der Krise



Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

1. Bestandsaufnahme durchführen, Transparenz herstellen
2. Ist-Aufnahme der wichtigsten Unternehmensdaten, Analyse der Ausgangslage
3. Konzept zur Entscheidungsfindung und Empfehlung
4. Sofortmaßnahmen zur Stabilisierung
5. Kurzfristig Finanzlücken schließen
6. Organisatorische Stabilität herstellen
7. Verlustbringer eliminieren

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

8. Zwischenbilanz ziehen
9. Projektmanagement etablieren bzw. anwenden, Erreichtes sichern und neue Ziele setzen
10. Einleitung der langfristigen Restrukturierung, Kernkompetenzen ausbauen
11. Ausrichten auf den Markt von morgen
12. Langfristige Absicherung des Turnarounds, Stärken und Verbreitern der Geschäftsbasis
13. Einrichten eines Frühwarnsystems

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

5. Kurzfristig Finanzlücken schließen

- o Liquiditätsabfluss kontrollieren
- o Liquiditätszufluss forcieren
- o Mahnwesen optimieren
- o Finanzierungsspielräume optimal ausschöpfen

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

6. Organisatorische Stabilität herstellen

- o Führungsmitarbeiter einstimmen
- o Mitarbeiter informieren und gewinnen
- o Geschäftspartner informieren und gewinnen
- o Entscheidungswege verkürzen
- o Abläufe vereinfachen

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

7. Verlustbringer eliminieren

- o Kriterien für Bereinigung des Produktsortiments festlegen
- o Kriterien für Bereinigung der Kundenstruktur festlegen
- o Kandidaten ohne Potential kostendeckend bedienen
- o Preisaufschläge für Kleinstaufträge
- o Vertriebskapazitäten auf Potentialkunden und –produkte konzentrieren

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

13. Frühwarnsystem (Beispiele)

- o Sind die Erträge gesunken, Umsätze und Auslastung jedoch gleich?
- o Steigen die Umsätze langsamer als die Gemeinkosten?
- o Sind Umsatz, Ertrag und Auslastung gleichzeitig zurückgegangen?
- o Haben die Investitionen den Verschuldungsgrad erhöht?

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

13. Frühwarnsystem (Beispiele)

- o Gibt es klare Regelungen und Prioritäten für die Kundenbetreuung und den Lieferservice?
- o Gibt es eine verlässliche, über ein Jahr hinausgehende Planung von Ertrags-, Markt- und Umsatzzielen?
- o Lassen sich nach der 80/20-Regel wesentliche und unwesentliche Aufgaben unterscheiden?
- o Hat sich die Eigenkapitalquote in den letzten Jahren verschlechtert? Um wieviel?

Fahrplan aus der Krise (13 Punkte)

13. Frühwarnsystem (Beispiele)

- o Erfolgte eine Verzettelung in der Anzahl der Produktvarianten?
- o Wird überhaupt permanent die make-or-buy-Frage gestellt?
- o Sind die Durchlaufzeiten in der Fertigung wettbewerbsgerecht?
- o Haben sich die Lagerrisiken erhöht? Was sind die Gründe? Erhöhte Anforderungen an Just-in-Time-Auslieferung?