

Die Geschäftsidee ist geboren, der Businessplan steht. Fehlt nur noch das Geld. Woher nehmen und nicht stehlen?

Zunächst natürlich aus eigenen Mitteln, das ist die häufigste Finanzierungsform in der Praxis. Dazu zählen Ersparnisse, Sacheinlagen, Erbvorbezug und Vorsorgegelder. Sehr viele Gründer leihen sich die finanziellen Mittel auch im Kreis der Familie oder von Freunden. Darüber hinaus gibt es Business Angels, die in innovative Jungunternehmen investieren. Weitere potenzielle Quellen sind staatliche Fördergelder, Mittel aus Technologiefonds oder Crowdfunding-Plattformen.

Wer sein Eigenkapital durch Bezüge aus der zweiten und dritten Säule aufbessert, setzt möglicherweise seine Vorsorge aufs Spiel. Raten Sie ab?

Ich empfehle, das Vorsorgekapital erst dann als Gründungsfinanzierung heranzuziehen, wenn andere Varianten der privaten Finanzierung nicht möglich sind. Dann gilt es zuerst zu klären, welchen Teilbetrag des aktuellen Vorsorgekapitals man entbehren kann. Ebenso wichtig ist dann die separate Kompensation der entstandenen Vorsorgelücke.

Wie lässt sich diese Lücke schliessen?

Zum einen über die dritte Säule, in die sofort investiert werden sollte, sobald Geld in die Firma fliesst. Zum anderen über eine Erwerbsausfallversicherung und eine Todesfallrisikoversicherung. Zentral sind zudem Unfall- und Krankenversicherung. Ich sehe häufig, dass Gründer diesen Aspekten zu wenig Beachtung schenken.

Zumal solche Absicherungen erhebliche Kosten verursachen ...

Ja, aber da spart man am falschen Ende. Ein konstruktiver Businessplan berücksichtigt deshalb auch diese Aufwendungen.

Wenn das eigene Geld nicht reicht: Wie helfen Sie als Bank jungen Unternehmen, die mit einer guten Geschäftsidee an Sie herantreten?

Unabdingbar ist ein detaillierter Businessplan. Darum bieten wir allen Gründern die Möglichkeit, ihren Businessplan online über unsere Seite zu erstellen. Das dort abrufbare Muster können sie interaktiv

Jungunternehmer willkommen

Jolanda Schwager Büchel betreut seit 20 Jahren Firmenkunden. Sie weiss, wie Gründer zu Kapital kommen und weitere Finanzierungen stemmen.

von Sandra Willmeroth



JOLANDA SCHWAGER BÜCHEL ist Marktgebietsleiterin Firmenkunden bei UBS mit rund 20 Mitarbeitenden im Marktgebiet St. Gallen/Appenzell. Seit 20 Jahren prüft sie Business Cases von Jungfirmen und begleitet Gründer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

Tipps für die Startfinanzierung

- 1 Erstellen Sie einen detaillierten Businessplan einschliesslich Finanz- und Liquiditätsplanung.
- 2 Regeln Sie private Kredite auf jeden Fall schriftlich.
- 3 Regeln Sie Vorsorge und Versicherungen – auch wenn beides mit Kosten verbunden ist.
- 4 Informieren Sie Kreditgeber und Investoren regelmässig und transparent.

gestalten. Ferner erhalten Jungunternehmer über unsere neue Plattform UBS Start Business Zugang zu vielen attraktiven Vorteilen wie etwa Mentoring beim Erstellen des Businessplans. Unsere Firmenkundenberater stehen mit ihrer Erfahrung hierbei gern zur Verfügung.

Wenn Sie einen Kredit sprechen: Welcher Anteil von Fremdkapital ist noch gesund für ein Unternehmen?

Wir folgen einer klaren Berechnungsstrategie: Die Verschuldung gilt als gesund, wenn das Unternehmen den nachhaltig verzinsten Kredit theoretisch innert sieben Jahren aus dem Free Cashflow zurückzahlen könnte, Liegenschaften ausgenommen. Diese Siebenjahresregel bedeutet aber nicht, dass ein Kredit unbedingt in sieben Jahren zurückgezahlt werden muss. Sie dient lediglich als Berechnungsmethode.

Muss man schon Aufträge vorweisen können, um kreditfähig zu sein?

Das wäre zwar der Idealfall, entspricht jedoch nicht der Praxis. Man muss keine Kunden und Verträge vorlegen, sollte aber bereits im Vorfeld das Marktpotenzial des eigenen Geschäftsfelds ausgelotet haben.

Ist es für eine AG oder GmbH einfacher als für eine Einzelfirma, Fremdkapital zu bekommen?

Das macht keinen Unterschied. In der Schweiz sind über 50 Prozent der Firmengründungen Einzelfirmen, die das Risiko der persönlichen Haftung auf sich nehmen. Bei einer AG oder GmbH beschränkt sich die Haftung aufs Gesellschaftsvermö-

gen. Deshalb verlangen wir als Bank bei Startfinanzierungen häufig noch eine persönliche Bürgschaft, mit der wir Gründer in das Risiko einbinden.

Wie lässt sich vermeiden, dass das Geld vorschnell verbrennt?

Mit einem Finanzplan – und dessen Einhaltung. Viele Unternehmer sind am Anfang zu grosszügig. Zum Finanzplan gehört überdies ein Liquiditätskonzept. Dieses greift vor allem dann, wenn Unternehmen in Vorleistung gehen müssen oder von Grosszahlungen abhängig sind.

Wie gelangt eine Firma nach erfolgreichem Start an Wachstumskapital?

Neben einem Bankkredit oder einem Leasing von Produktionsmitteln stellt UBS ihre Netzwerke zur Verfügung. Im Rahmen der mit dem Swiss Economic Forum (SEF) gegründeten Wachstumsinitiative SEF4KMU erhalten innovative und wachstumsstarke Jungunternehmen Zugang zum SEF-Netzwerk mit erfahrenen Unternehmerinnen und Unternehmern. Seit der Gründung dieser Initiative wurden mehr als 600 Unternehmen geprüft und 56 mit dem Qualitätslabel «SEF. High-Potential KMU» ausgezeichnet. Den letztgenannten Firmen stellte UBS Wachstumskapital in Höhe von über 100

Millionen Franken zur Verfügung. Ferner bringt der UBS Private Investor Circle Unternehmen und Investoren in einem professionell gemanagten Platzierungsprozess zusammen. Das hat bereits zu Investitionen von mehr als 120 Millionen Franken geführt.

Wie kommt ein Unternehmen in den UBS Private Investor Circle?

Es muss mindestens einen Umsatz von einer Million Franken pro Jahr mit einer diversifizierten Kundenbasis erwirtschaften und ein überzeugendes Businessmodell mit plausibler Wachstumsstrategie präsentieren. Hält das Unternehmen unserer Vorprüfung stand, bekommt es Zugang zu unserem Netzwerk von privaten und institutionellen Investoren. Diese treffen ihre Investitionsentscheidung auf der Grundlage ihrer Due Diligence allerdings selbst.

Wie sollten Investoren über den laufenden Betrieb informiert werden?

Ganz wichtig ist der regelmässige persönliche Austausch. Er schafft Vertrauen, auch wenn es einmal nicht so rosig aussieht. Dazu gehört ausserdem die Jahresrechnung. Junge Unternehmer sollten darüber hinaus eine Quartals- oder sogar Monatsrechnung erstellen. Diese liefert eine wesentliche Standortbestimmung. ●

Rasant zum Erfolg mit Super Slow Motion

Die Filmproduzenten von Kamerawerk in Winterthur gerieten kurz nach einem starken Start in eine Krise. UBS sprang ein.



Den Start 2007 finanzierten die Kamerawerk-Gründer Christian Witschi und Claudio Sulser mit privaten Geldern. Sie setzten auf 3-D-Filme: ein Hype, der rasch abblaute. Der Wechsel zu Super Slow Motion war teuer, privates Kapital erschöpft. UBS finanzierte – und machte den Weg frei zum nachhaltigen Firmenerfolg. Die ganze Story auf ubs.com/impulse