

Partiarische Darlehen

Volles Risiko? Jörg Richter*

Wer Geld aufnimmt, zahlt Zinsen – egal ob seine Investition Früchte trägt oder nicht. Anders beim partiarischen Darlehen. Hier kann der Geldgeber am Unternehmenserfolg beteiligt werden, ohne daß man ihn gleich am Betrieb beteiligen muß.

Oftmals sind zur Investition in die Zukunft des Betriebes Ausgaben für neue Maschinen und Ausstattungen fällig. Auch wenn man sich sicher ist, daß sich der Einsatz auszahlt, sind Umsatz- und Gewinnzuwächse leider nicht genau kalkulierbar. Und wer kann schon in die Zukunft schauen?

Unbedingt Voraussetzung für ein partiarisches Darlehen ist der enge Kontakt zum Darlehensgeber. Er muß regelmäßig über das Unternehmen informiert werden – auch in schlechten Zeiten – und wissen, wie es weitergeht.

Die Bank finanziert gerne oder auch nur nach langen Verhandlungen und fordert einen bestimmten Zinssatz für das Darlehen. Diese Kreditkosten werden fällig, egal ob die Investition sich rentiert oder nicht. Damit stehen auf der Einnahmenseite nur variable, auf der Ausgabenseite aber feste Größen.

Variable Verbindlichkeiten

Herr Sommer, ein Installateurmeister aus einer norddeutschen Großstadt hat das Problem geschickt gelöst. Er hat ein partiarisches Darlehen aufgenommen. Eine Finanzierungsform, die trotz vieler Vorteile nur wenige Handwerksmeister kennen.

* Dipl.-Ök. Spark.fkm. Jörg Richter ist Unternehmensberater sowie Sachverständiger für Finanzplanung und Vermögensbewertung in Hannover

Dabei ist ein partiarisches Darlehen von der Grundstruktur nichts anderes als ein Bankdarlehen. Herr Sommer erhält von einem Geschäftspartner Geld für Investitionen und muß dieses Geld bis zu einem bestimmten Stichtag zurückgezahlt haben. Der gravierende Unterschied liegt in der Verzinsung. Die Höhe der zu zahlenden Zinsen ist abhängig vom Unternehmenserfolg (z. B. 2 % vom Gewinn des Unternehmens). Trotz dieser Erfolgskomponente ist ein partiarisches Darlehen keine Beteiligung. Herr Sommer bucht das Darlehen unter Verbindlichkeiten und nicht als Eigenkapital. Ist der Darlehensgeber eine Privatperson, bucht er seine Einnahmen (Zinsen) als Einkünfte aus Kapitalvermögen. Diese sind innerhalb der Freigrenzen (DM 6100,- für Ledige, Ehepaare doppelte Summe) steuerfrei.

Ohne Grenzen

Das Darlehen kann individuell gestaltet werden. Außer allgemeinen Grenzen wie das Verbot sittenwidriger Verträge, gibt es keine Gestaltungseinschränkungen. So kann statt einer Gewinnbeteiligung auch eine Umsatzbeteiligung vereinbart werden. Dann liegt jedoch die gesamte Kostenverantwortung beim Kreditnehmer. Bei einer Gewinnbeteiligung trägt diese der Darlehensgeber zumindest zum Teil mit. Die Zinszahlungen passen sich der Unternehmensentwicklung an. Hohe Zinsbelastungen sind nur bei guten Unternehmensdaten zu erwarten. Herr Sommer kann diese dann aber auch leichter tragen. In schlechten Jahren drückt die Zinslast erheblich weniger, da unser Installateurmeister entsprechend weniger Zinsen zahlen muß. Außerdem wird die Abhängigkeit von den Banken reduziert und es eröffnen sich weitere Finanzierungsquellen.

Ohne Kontakt geht nichts

Das größte Problem besteht darin, einen geeigneten Geldgeber zu finden. Gute Kontaktpersonen sind Verwandte, Bekannte, Kunden und Unternehmer, deren Geschäftstätigkeit in irgendeiner Weise mit der Tätigkeit des Kreditnehmers verbunden ist. Natürlich sind auch fremde Geldanleger geeignet. Dann ist die aufzuwendende Überzeugungsarbeit aber um so größer. Hierzu

Auch ein partiarisches Darlehen muß zurückgezahlt werden. Deshalb ist vorab genau zu prüfen, ob bei verschiedenen Szenarien der Kapitaldienst aller Darlehen (nicht nur des neuen Darlehens) erfüllt werden kann.

sind professionell gestaltete Unterlagen wie eine Unternehmenspräsentation, Aussagen über die Unternehmensentwicklung (ggf. mit Grafiken), ein solides Konzept sowie Wirtschaftlichkeitsrechnungen des zu finanzierenden Projektes und die Erfolgsaussichten sehr hilfreich.

Auch der Verwaltungsaufwand ist höher als bei einem Bankdarlehen. Dies gilt besonders, wenn eine komplizierte Abrechnungs- und Zinszahlungsmodalität vereinbart werden soll. Eine möglichst einfache Abwicklung ist deshalb anzustreben. □

Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55

(07 11) 6 36 72 76

E-Mail: SBZ-Redaktion
@t-online.de

oder per Post:

Gentner Verlag Stuttgart,
SBZ-Redaktion,
Forststraße 131, 70193 Stuttgart