



HANDELS-, INDUSTRIE-, HANDWERKS-,
TOURISMUS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

FRAU IN DER WIRTSCHAFT

Ihr

FINANZ

KOMPASS

Leitfaden für Frauen
in der Wirtschaft



INHALT

Einleitung	4 - 5
Kapitel 1	
Ein Unternehmen gründen:	
Wirtschaftliche und finanzielle Grundlagen	7
Kapitel 2	
Das eigene Unternehmen finanzieren	17
Kapitel 3	
Fintech, Innovation und neue Finanzinstrumente	29
Kapitel 4	
Investitionen und Vermögensverwaltung	33
Kapitel 5	
Schutz, Risiken und finanzielle Sicherheit	41
Kapitel 6	
Vorsorge und Zukunftsplanung	47
Kapitel 7	
Die Dienstleistungen der Handelskammer Bozen	55
Kapitel 8	
Nützliche Kontakte	65

EINLEITUNG

Ein Unternehmen zu gründen bedeutet, eine Idee in ein konkretes Projekt umzusetzen und dadurch einen Mehrwert für sich selbst, für die eigene Kundschaft und für das Umfeld zu schaffen. Es ist ein Weg, der Kreativität, Entschlossenheit und Innovationsfähigkeit erfordert. Ebenso wichtig sind jedoch auch wirtschaftliche und finanzielle Kompetenzen, die oft als zweitrangig angesehen werden, aber für den Erfolg eines Unternehmens von grundlegender Bedeutung sind.

Täglich stehen Unternehmerinnen und Unternehmer vor Entscheidungen, die weitreichende wirtschaftliche Konsequenzen haben: von der Wahl der passenden Rechtsform über die Preisgestaltung und das Liquiditätsmanagement bis hin zur Finanzierung, Investitionsplanung und privaten Altersvorsorge. Finanzielle Fragestellungen prägen somit jede Phase eines Unternehmens.

In den letzten Jahren ist die unternehmerische Tätigkeit noch komplexer geworden. Die Digitalisierung hat die Welt des Zahlungsverkehrs und der Finanzdienstleistungen verändert, neue Finanzierungs- und Investitionsformen sind entstanden und Nachhaltigkeit hat schrittweise Einzug in die Unternehmensstrategien gehalten. Gleichzeitig sehen sich Unternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert, etwa in den Bereichen Cybersicherheit und Risikomanagement sowie in

Hinblick auf die wachsende Bedeutung der ökologischen und sozialen Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeit.

Vor diesem Hintergrund geht es bei Finanzkompetenzen nicht darum, Expertinnen für Finanzen oder Buchhaltung zu werden, sondern sich die notwendigen Instrumente anzueignen, um Informationen zu verstehen, Chancen zu bewerten und fundierte Entscheidungen zu treffen. Es gilt, Eigenständigkeit zu entwickeln, Informationslücken zu füllen und die eigene Fähigkeit zum Dialog mit Banken, Beraterinnen und Beratern, Investoren und Institutionen zu stärken.

Dieser Aspekt ist für Frauen besonders wichtig. Trotz der in den letzten Jahrzehnten erzielten Fortschritte bestehen nach wie vor Ungleichheiten beim Zugang zu wirtschaftlichen Ressourcen, bei der unternehmerischen Teilhabe und beim Aufbau langfristiger finanzieller Sicherheit. Die Festigung der Kompetenzen im Finanzbereich zielt daher nicht nur darauf ab, das Wachstum der Unternehmen zu unterstützen, sondern auch wirtschaftliche Selbstständigkeit, Inklusion und die uneingeschränkte Teilhabe am wirtschaftlichen und sozialen Leben zu fördern.

Dieser Leitfaden vermittelt einen klaren und praxisnahen Überblick über die zentralen wirtschaftlichen und finanziellen Aspekte des Unternehmertums. Besonderes Augenmerk gilt

dabei Frauen, die ein Unternehmen gründen oder ihre bestehende unternehmerische Tätigkeit weiterentwickeln möchten. Der Inhalt wurde auf jeden Fall so gestaltet, dass auch andere Interessierte ihre wirtschaftlichen Kompetenzen ausbauen und ein größeres Bewusstsein für unternehmerische Entscheidungen entwickeln können.

In den folgenden Kapiteln geht es um Wirtschafts- und Finanzplanung, Finanzierungen, Investitionen und Risikomanagement, Vorsorge, Nachhaltigkeit sowie neue digitale Werkzeuge und den vor Ort verfügbaren Hilfsangeboten. Dabei sollen keine Standardlösungen, sondern vielmehr Informationen, Instrumente und Denkanstöße geliefert werden, die jeder Leserin helfen können, ihren Weg bewusst zu gestalten.

Die Handelskammer Bozen unterstützt seit jeher die Entwicklung des Unternehmertums und der Wirtschaftskultur in Südtirol. Durch Beratung, Schulungen, Mentoring, Begleitung bei der Unternehmensgründung und Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten stellt sie den Unternehmen ein Netzwerk aus Kompetenzen und Werkzeugen zur Verfügung, das darauf ausgelegt ist, ihr Wachstum zu begleiten und eine nachhaltige und inklusive Entwicklung zu fördern.

Wir hoffen, dass dieser Leitfaden die Leserinnen und Leser dazu ermutigt, sich intensiver mit finanziellen Themen auseinanderzusetzen, das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten zu stärken und unternehmerische Entscheidungen mit größerer Sicherheit und Zuversicht zu treffen.

Wer in finanzielle Kompetenz investiert, legt den Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen, für mehr Eigenständigkeit und für einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.



Ein Unternehmen
gründen:
Wirtschaftliche
und finanzielle
Grundlagen



Ein Unternehmen gründen: Wirtschaftliche und finanzielle Grundlagen

Ein Unternehmen zu gründen bedeutet, eine Idee in ein konkretes Projekt umzusetzen, das im Laufe der Zeit Wert schaffen kann. Dazu braucht es Kompetenzen, Weitsicht und Entscheidungsfähigkeit, und dies meist vor einem unsicheren Hintergrund. In diesem Prozess spielen die wirtschaftlichen und finanziellen Aspekte eine wichtige Rolle. Sie sollten daher nicht als technische oder bürokratische Last, die am besten anderen überlassen wird, aufgefasst werden, sondern als ein grundlegendes Werkzeug, um sich zu orientieren und ein solides Unternehmen aufzubauen. Wer versteht, wie Umsatzerlöse entstehen, welche Kosten anfallen, wie die Liquidität verwaltet wird und wie die grundlegenden finanziellen Gleichgewichte aussehen, kann unternehmerische Entscheidungen bewusster treffen. Ein solides Grundwissen erleichtert auch die Kommunikation mit Beraterinnen und Beratern, Banken und Partnereinrichtungen und ermöglicht es, nicht von Informationen anderer abhängig zu sein. Heutzutage bedeutet ferner die Gründung eines Unternehmens nicht nur, ein wirtschaftliches Ergebnis anzustreben. Immer häufiger entstehen neue Unternehmen mit einem stärkeren Fokus auf ökologische Nachhaltigkeit, soziale Auswirkungen und Inklusion. Dies ist nicht nur ein ethisches, sondern auch ein strategisches Thema: Ein Unternehmen, das nach dem Prinzip *do no harm* Wert schaffen

kann, ohne negative Auswirkungen zu verursachen, ist in der Regel widerstandsfähiger und langfristig besser aufgestellt.

Die Idee konkretisieren: Geschäftsmodell

Jedes Unternehmen entsteht aus einer Idee. Damit diese auch nachhaltig sein kann, muss sie jedoch in ein klares Geschäftsmodell umgesetzt werden. Wichtig ist hierbei, nicht nur das angebotene Produkt oder die Dienstleistung in den Fokus zu rücken, sondern auch das Umfeld, in dem das Unternehmen tätig ist, die Bedürfnisse der Kunden und die Art und Weise, wie das Unternehmen Wert schafft und verteilt. In den letzten Jahren ist das Interesse an Modellen gestiegen, die von Anfang an wirtschaftliche, ökologische und soziale Aspekte miteinander verbinden. Werkzeuge wie das „**Flourishing Business Model Canvas**“ helfen dabei, sich nicht nur auf die Erzielung von Gewinnen zu konzentrieren, sondern auch die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf die Region, die Menschen und die natürlichen Ressourcen zu berücksichtigen. Diese Perspektive ist besonders relevant; daher ist es von grundlegender Bedeutung, diese Aspekte von Anfang an zu integrieren, um ein kohärenteres und nachhaltigeres Unternehmen aufzubauen.

Ist meine Entscheidung auch für die anderen tragbar?

Bei wichtigen Entscheidungen wie beispielsweise Senkung der Preise, Aufschub von Zahlungen oder Wechsel eines Anbieters kann es hilfreich sein, sich folgende Fragen zu stellen:

- Welche Auswirkungen wird diese Entscheidung auf mein Unternehmen haben?
- Welche Folgen wird sie für die anderen Beteiligten haben?

Die Umsetzung des Grundsatzes „**Do no harm**“ bedeutet, festere und dauerhaftere Beziehungen aufzubauen.

Das **Flourishing Business Model Canvas (FBMC)** ist eine Weiterentwicklung des traditionellen **Business Model Canvas (BMC)**. Es soll Organisationen bei der Gestaltung von Geschäftsmodellen unterstützen, die nicht nur einen **wirtschaftlichen Wert**, sondern auch einen **sozialen und ökologischen Mehrwert** schaffen.

nur ein Dokument, das für die Zuweisung von Finanzierungen erforderlich ist, sondern auch ein wichtiges Werkzeug zur Festlegung einer genauen Richtung und zur Prüfung der Tragfähigkeit der Geschäftsidee. Das schriftliche Festhalten von Zielen, Strategien, Ressourcen und möglichen kritischen Punkten ermöglicht es, Probleme rechtzeitig zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen. In dieser Phase geht es nicht darum, die Zukunft präzise vorherzusagen, sondern eine solide Grundlage zu schaffen, auf der man aufbauen kann.

Ein Businessplan besteht aus einem Zahlenteil und einem beschreibenden Teil. Im Zahlenteil wird die Finanzplanung dargestellt und es werden Angaben zum Kapitalbedarf und zu den Finanzierungsmöglichkeiten gemacht. Der finanzielle Teil des Businessplans ermöglicht es somit, Kosten und Einnahmen abzuschätzen, aber auch das unternehmerische Gleichgewicht der Tätigkeit zu prüfen. Gerade in diesem Schritt wird deutlich, ob eine Idee nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht, sondern auch in Hinblick auf die verfügbaren Ressourcen und die damit verbundenen Auswirkungen tragfähig ist. Der Textteil enthält hingegen eine kurze Beschreibung des Projekts mit verschiedenen Informationen zur Idee, zu den unternehmerischen Zielen, den skizzierten Strategien sowie zu den Maßnahmen und Rahmenbedingungen.

Vom Konzept zur Umsetzung: Businessplan

Um eine Idee in ein konkretes Projekt umzusetzen, ist es sinnvoll, sich Zeit für die Planung zu nehmen. Der **Businessplan** ist nicht

Zahlen und wirtschaftliche Nachhaltigkeit verstehen

Ein besonders heikler Aspekt bei der Unternehmensführung ist das Gleichgewicht zwischen Einnahmen und Kosten. Es genügt nicht, nur

zu verkaufen: Die Einnahmen müssen auch alle Ausgaben decken und eine Gewinnspanne gewährleisten. Dieses Gleichgewicht gewinnt noch mehr an Bedeutung, wenn Entscheidungen im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit getroffen werden. So können beispielsweise die Verwendung umweltfreundlicherer Materialien oder eine stärkere Inklusion zwar zunächst höhere Kosten verursachen, langfristig aber dazu beitragen, die Identität des Unternehmens zu stärken und das Vertrauen der Kunden zu festigen. Daher sollte jede wirtschaftliche Entscheidung nicht nur unter kurzfristigen Gesichtspunkten, sondern auch unter Berücksichtigung der mittel- und langfristigen Auswirkungen bewertet werden. Ein zu niedriger Preis kann beispielsweise den anfänglichen Absatz fördern, aber die Nachhaltigkeit des Unternehmens gefährden.

Das eigene Unternehmen verstehen: Jahresabschluss

Auch wenn die Buchhaltung oft Fachleuten anvertraut wird, ist es wichtig, grundlegende Daten interpretieren zu können. Wenn es um Unternehmenszahlen geht, ist der **Jahresabschluss** eines der wichtigsten Instrumente. Auch wenn er auf den ersten Blick komplex erscheinen mag, ist sein Ziel eigentlich ganz einfach: eine klare und übersichtliche Darstellung der wirtschaftlichen und finanziellen Lage des Unternehmens zu bieten. Der Jahresabschluss besteht aus drei Hauptelementen, die die Tätigkeit des Unternehmens aus verschiedenen Blickwinkeln beleuchten: die **Bilanz**, die **Gewinn- und Verlustrechnung** und der **Anhang**.

Die **Bilanz** ist wie ein Foto, das zu einem bestimmten Zeitpunkt geschossen wird. Sie zeigt, was das Unternehmen zu einem bestimmten Stichtag besitzt und was es schuldet, und verdeutlicht dabei das Gleichgewicht zwischen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten. Auf der einen Seite stehen die **Aktiva**, also alle Vermögenswerte und Ressourcen, die das Unternehmen für seine Geschäftstätigkeit nutzt – wie Bargeld, Forderungen gegen Kunden, Maschinen oder Ausrüstungen. Auf der anderen Seite stehen die **Passiva**, d. h. die Schulden und finanziellen Verpflichtungen sowie das von der Unternehmerin eingebrachte Eigenkapital.

Im Klartext geht es bei der Auslegung der Bilanz um folgende Frage: *Mit welchen Mitteln betreibe ich gerade mein Unternehmen und woher stammen diese?*

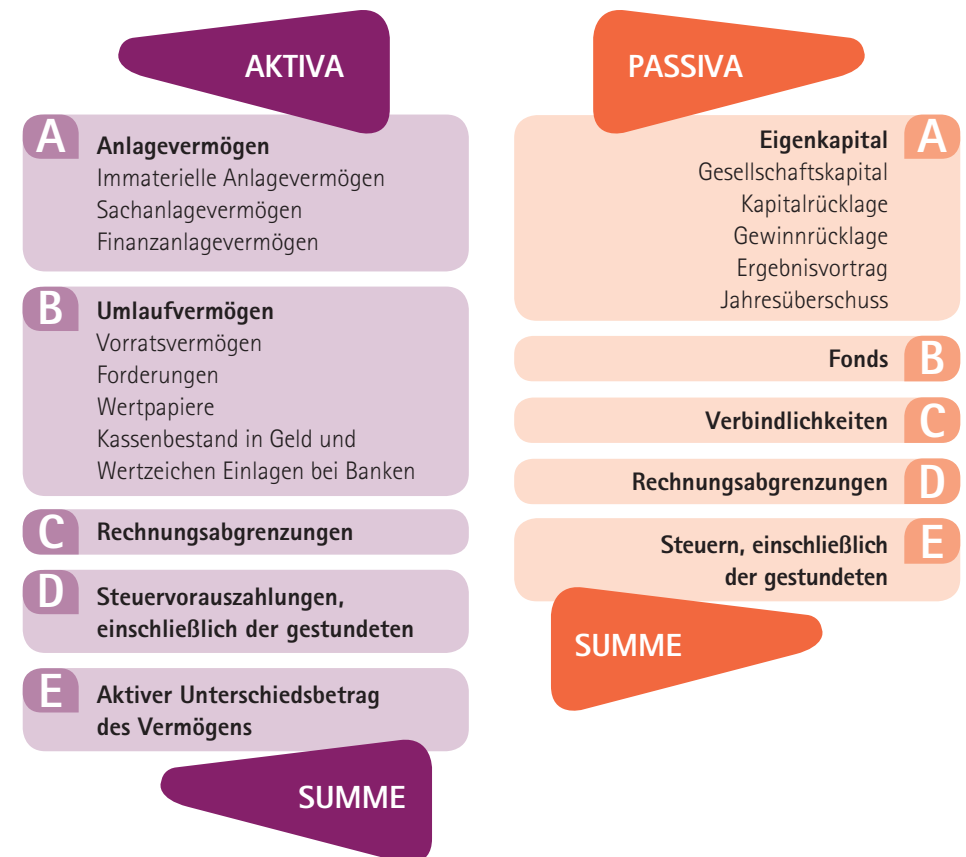
Im Gegensatz zu dieser Momentaufnahme gibt die **Gewinn- und Verlustrechnung** Aufschluss darüber, was sich im Laufe der Zeit ereignet hat. Sie ist mit einem kurzen Film über die Geschäftstätigkeit vergleichbar, in dem die Bewegungen zwischen Erlösen und Kosten sichtbar werden. Hier zeigen sich die durch den Verkauf erzielten Einnahmen sowie alle Aufwendungen, die zur Herstellung von Waren oder zur Erbringung von Dienstleistungen angefallen sind, wie beispielsweise Material, Personal, Mieten und sonstige Betriebskosten. Das Endergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung ist ein Gewinn oder ein Verlust, der die Entwicklung des Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum zusammenfasst. Entscheidend ist jedoch nicht nur das Endergeb-

nis, sondern auch dessen Zusammensetzung: Zu verstehen, woher die Umsätze stammen und welche Kosten den größten Anteil ausmachen, hilft dabei, bewusster Entscheidungen zu treffen.

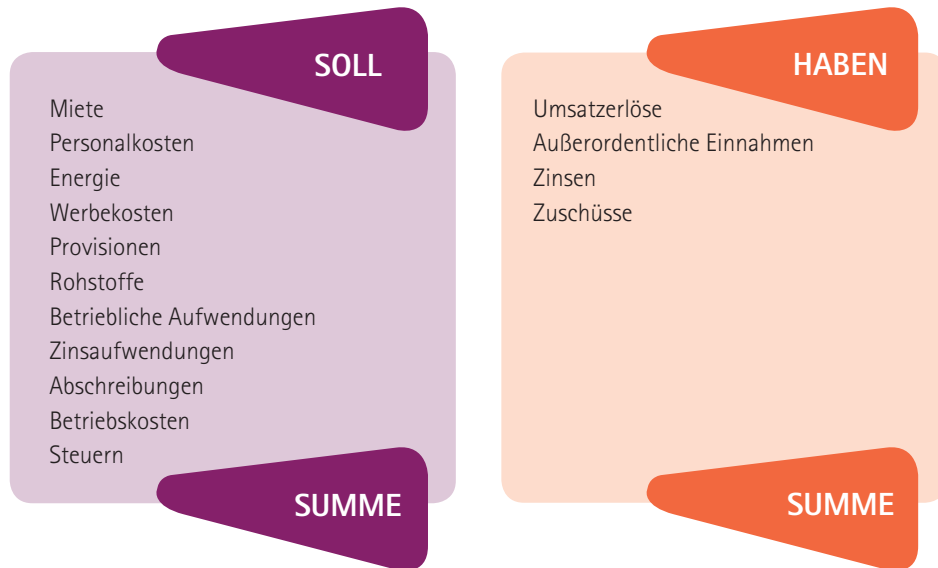
Ergänzt wird der Jahresabschluss durch den **Anhang**, der häufig vernachlässigt wird, obwohl er eine wichtige Rolle spielt. Dieses Dokument macht die Zahlen erst verständ-

lich, indem es Erläuterungen, Details und zusätzliche Informationen liefert. So lässt sich beispielsweise nachvollziehen, wie bestimmte Posten bewertet wurden, welche Kriterien zugrunde gelegt und welche Entscheidungen bei der Aufstellung des Jahresabschlusses getroffen wurden. In diesem Sinne trägt der Anhang dazu bei, den Jahresabschluss bewusster zu lesen und oberflächliche Interpretationen zu vermeiden.

BILANZ



GEWINN- UND VERLUSTERECHNUNG (GUV)



Liquidität: Der richtige Zeitpunkt macht den Unterschied

Unter allen finanziellen Aspekten wird das Liquiditätsmanagement oft am meisten unterschätzt, vor allem in der Anfangsphase. Ein Unternehmen kann auf dem Papier zwar tragfähig erscheinen, aber dennoch in Schwierigkeiten geraten, wenn die Einnahmen nicht rechtzeitig eingehen, um die Ausgaben zu decken. Der Cashflow, also der Fluss der Ein- und

Auszahlungen im Zeitverlauf, wird daher zu einem grundlegenden Instrument. Es geht nicht nur darum, zu wissen, wie viel man verdient: Wichtig ist auch, wann Geld hereinkommt und wann es verwendet werden muss. Dieser Aspekt ist auch in Hinblick auf Inklusion und Verantwortung von großer Bedeutung. Ein sorgfältiges Liquiditätsmanagement ermöglicht es beispielsweise, Lieferanten und Mitarbeiter fristgerecht zu bezahlen und somit faire und nachhaltige Beziehungen entlang der gesamten Lieferkette aufzubauen.

Bewusst Entscheidungen treffen

Eine Unternehmerin muss jeden Tag Entscheidungen treffen: investieren, Mitarbeiter einstellen, expandieren, den Kurs ändern. Das ist nicht immer einfach; es braucht eine solide wirtschaftliche und finanzielle Basis, um sicherer vorgehen zu können. Mit Hilfe der Gewinnschwelle, der Kostenplanung und der Überwachung der Zahlungsströme kann

die Tragfähigkeit einer Entscheidung besser geprüft werden. Gleichzeitig ermöglicht die Einbeziehung einer umfassenderen Perspektive und der ökologischen und sozialen Auswirkungen den Aufbau einer effizienten und verantwortungsbewussten Tätigkeit. Dabei besteht das Ziel nicht darin, jedes Risiko zu vermeiden, sondern zu lernen, es zu erkennen und zu bewältigen. Ein bewusst handelndes Unternehmen wächst ausgewogener und hat auf lange Sicht größere Erfolgschancen.

„Zahlen verstehen, um bessere Entscheidungen zu treffen“

Chiara betreibt ein kleines Handwerksunternehmen. Am Jahresende analysiert sie gemeinsam mit ihrer Steuerberaterin den Jahresabschluss. Dabei stellt sie fest, dass die Erlöse zwar gestiegen sind, aber auch die Rohstoffkosten deutlich zugenommen haben. Aufgrund dieser Erkenntnisse beschließt sie, ihre Lieferanten zu überprüfen und die Preise leicht anzupassen, um die Qualität beizubehalten und gleichzeitig das wirtschaftliche Gleichgewicht zu verbessern.

Zahlen dienen nicht nur „zum Abrechnen“, sondern ermöglichen es auch zu verstehen, was in Ihrem Unternehmen wirklich vor sich geht.

KPI-Messung: Grundlegende Kennzahlen als Instrumente zum Verständnis Ihres Unternehmens

Den Jahresabschluss zu verstehen, ist ein erster wichtiger Schritt. Um sich jedoch in der Unternehmensführung wirklich zurechtzufinden, ist auch der Umgang mit einigen Finanzkennzahlen unumgänglich. Sie ermöglichen es, Informationen zusammenzufassen und in klare Signale umzuwandeln, die für die Entscheidungsfindung nützlich sind. Auf den ersten Blick mögen sie komplex erscheinen, doch in Wirklichkeit basieren sie auf wenigen grundlegenden Prinzipien. Außerdem ermöglichen sie auch einen korrekten Informationsaustausch mit Banken, Beraterinnen und Beratern und potenziellen Investoren.

Ein erster wichtiger Begriff ist die **Gewinnschwelle** (*Break-even-Punkt*), d. h. das erforderliche Geschäftsvolumen, um alle Kosten zu decken. Mit anderen Worten: Es ist der Punkt,

ab dem das Unternehmen keine Verluste mehr macht. Die Berechnung basiert auf dem Verhältnis zwischen Fixkosten, variablen Kosten und Verkaufspreis. Vereinfacht ausgedrückt ergibt sich der Break-Even-Punkt aus den Fixkosten geteilt durch den Stückgewinn (d. h. aus der Differenz zwischen Verkaufspreis und variablen Kosten pro Einheit). Anhand dieses Kennwerts lässt sich erkennen, wie viel verkauft werden muss, um das Unternehmen rentabel zu betreiben.

Ebenso wichtig ist die **Rentabilität des Unternehmens**, d. h. die Fähigkeit desselben, im Verhältnis zu den eingesetzten Ressourcen Wert zu schaffen. Zwei häufig verwendete Kennzahlen sind in diesem Zusammenhang der **ROI** (*Return on Investment*) und der **ROE** (*Return on Equity*).

Der **ROI** misst, wie rentabel das gesamte Unternehmen im Verhältnis zu den getätigten Investitionen ist. Er ergibt sich aus dem Verhältnis des Betriebsergebnisses zum investierten Kapital. Der **ROE** hingegen konzentriert sich auf die Perspektive der Unternehmerin und setzt den Nettogewinn ins Verhältnis zum Eigenkapital. Mit anderen Worten: Er gibt an, wie rentabel das Kapital ist, das Sie in Ihr Unternehmen investiert haben.

Diese Kennzahlen dienen nicht nur dazu, ein Ergebnis zu „messen“, sondern auch dessen Qualität zu bewerten. Eine Tätigkeit kann zwar Gewinn abwerfen, doch wenn dieser im Verhältnis zum Aufwand und zum eingesetzten Kapital zu gering ist, ist sie möglicherweise langfristig nicht tragfähig.

Ein weiterer häufig verwendeter Indikator ist das **EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), das die operative Rentabilität misst. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um das Ergebnis der Geschäftstätigkeit vor Berücksichtigung von Zinsen, Steuern und nicht monetären Posten wie Abschreibungen und Wertminderungen. Dieser Indikator gibt Aufschluss darüber, wie viel das Unternehmen durch seine Kerngeschäftstätigkeit erwirtschaftet, ohne dabei durch finanzielle oder steuerliche Entscheidungen beeinflusst zu werden. Er wird häufig auch von Banken herangezogen, um die Ertragskraft des Unternehmens zu bewerten.

Ein Indikator, der Aufschluss über die Fähigkeit des Unternehmens gibt, die eigenen finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, ist der Schuldendeckungsgrad **DSCR** (*Debt Service Coverage Ratio*). Dieser Kennwert setzt die vom Unternehmen erwirtschafteten Cashflows in Beziehung zu den Ausgaben für die Rückzahlung der Schulden. Einfach ausgedrückt beantwortet der DSCR eine ganz konkrete Frage: *Erwirtschaftet das Unternehmen genügend Liquidität, um die Kreditraten zu bezahlen?* Ein Wert über 1 zeigt an, dass das Unternehmen in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen; ein Wert unter 1 deutet hingegen auf mögliche Schwierigkeiten hin.

Um die Finanzstruktur des Unternehmens besser zu verstehen, wird zudem die **Nettofinanzposition (NFP)** untersucht. Dieser Indikator stellt die Differenz zwischen den Finanzverbindlichkeiten und den liquiden Mitteln dar. Ist die NFP hoch, ist das Unternehmen gegen-

über Dritten stark verschuldet; ist sie gering oder negativ, ist die Situation im Allgemeinen ausgewogener.

Damit verbunden ist das Thema der Gesamtverschuldung, die häufig anhand des **Leverage**, also des Verhältnisses zwischen Fremd- und Eigenkapital gemessen wird. Dieser Indikator zeigt an, inwieweit sich das Unternehmen im Vergleich zu internen Ressourcen auf externe Ressourcen stützt. Ein zu hoher Wert kann das Risiko erhöhen, insbesondere in schwierigen Phasen.

Insgesamt sollten diese Kennzahlen nicht isoliert betrachtet werden, sondern als Instrumente, um die Ausrichtung des Unternehmens zu erkennen. Es gibt keinen allgemein gültigen „richtigen“ Wert: Was zählt, sind das Gesamtgleichgewicht und die Übereinstimmung mit der Art der Geschäftstätigkeit und den Zielen.

Die Anwendung dieser Instrumente beim täglichen Management ermöglicht es, einen verantwortungsvolleren Ansatz zu verfolgen. Dank der Überwachung der Rentabilität, der finanziellen Stabilität und der Fähigkeit zur Liquiditätsgenerierung können impulsive Entscheidungen vermieden werden, die nicht nur dem Unternehmen, sondern auch den Mitarbeitern, den Lieferanten und den Partnern schaden könnten. Daher ist das Finanzmanagement ein wesentlicher Bestandteil eines nachhaltigen Unternehmensmodells, das im Einklang mit dem Prinzip „*do no harm*“ steht.

„Wenn die Zahlen eine andere Geschichte erzählen“

Andrea betreibt ein Dienstleistungsunternehmen und erzielt zum Jahresende einen guten Gewinn. Bei der Analyse einiger Kennzahlen zusammen mit ihrem Berater stellt sie jedoch fest, dass der DSCR sehr nahe bei 1 liegt und die Verschuldung recht hoch ist.

Das bedeutet, dass das Unternehmen zwar rentabel ist, aber nur über einen begrenzten Spielraum verfügt, um unvorhergesehene Ereignisse zu bewältigen. Andrea beschließt daher, keine neuen Investitionen zu tätigen, um zunächst die Liquidität zu festigen.

Positive Ergebnisse garantieren nicht immer Ausgewogenheit: Indikatoren helfen dabei, über die unmittelbaren Zahlen hinauszuschauen.

Das eigene
Unternehmen
finanzieren



Das eigene Unternehmen finanzieren

Ein Unternehmen zu gründen und aufzubauen bedeutet zwangsläufig, sich mit dem Thema Finanzierung auseinanderzusetzen. Selbst die besten Ideen und gut strukturierten Projekte benötigen finanzielle Mittel, um Gestalt anzunehmen und sich im Laufe der Zeit weiterzuentwickeln. Zu verstehen, wie die Finanzierung eines Unternehmens funktioniert, ist nicht nur eine fachliche Kompetenz, sondern ein wesentliches Element für die Selbständigkeit: So kann die Unternehmerin bewusst zwischen verschiedenen Optionen wählen, untragbare Verschuldungen vermeiden und ausgewogenere Beziehungen zu Banken, Investoren und Institutionen aufbauen. Heute erfordert das Thema Finanzierung die Betrachtung weiterreichende Aspekte, wie die Nachhaltigkeit wirtschaftlicher Entscheidungen, die Auswirkungen dieser Entscheidungen auf die Region und den gerechten Zugang zum Markt. Dies gilt insbesondere für diejenigen, die sich zum ersten Mal mit Unternehmertum auseinandersetzen.

Die Grundlagen der Finanzierung: Eigenmittel und Fremdkapital

Zunächst einmal ist zu klären, mit welchen Mitteln das Unternehmen gegründet und aufgebaut werden soll. Allgemein wird zwischen zwei Quellen unterschieden: **Eigenkapital** und **Fremdkapital**.

Das **Eigenkapital** setzt sich aus den Mitteln zusammen, die die Unternehmerin direkt in ihr Unternehmen investiert, oder aus Gewinnen, die im Laufe der Zeit reinvestiert werden. Es stellt eine wichtige Grundlage dar, da es mehr Selbstständigkeit ermöglicht und die Abhängigkeit von externen Akteuren verringert.

Das **Fremdkapital** umfasst hingegen alle Finanzierungsformen, die von anderen Akteuren wie Banken, Investoren, öffentlichen Einrichtungen oder Lieferanten bereitgestellt werden. Diese Art von Kapital beschleunigt zwar das Wachstum, bringt jedoch auch Verpflichtungen mit sich, insbesondere die Rückzahlung der erhaltenen Beträge und die Zahlung von Zinsen.

Hinter jeder Finanzierungsentscheidung verbirgt sich also ein Gleichgewicht: mehr Unabhängigkeit auf der einen Seite, mehr Entwicklungsmöglichkeiten auf der anderen. Ein nachhaltiges Unternehmen aufzubauen bedeutet, diese beiden Elemente erfolgreich miteinander zu verbinden.

Kreditwürdigkeit und Verdienst: Langfristig zuverlässig sein

Wenn externe Finanzmittel in Anspruch genommen werden, sprechen wir von **Kredit**.

Dabei geht es nicht nur um die reine Bereitstellung von Geld: Kredit bedeutet auch, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Banken und andere Kreditgeber bewerten die Fähigkeit des Unternehmens, das Kapital zurückzuzahlen, anhand der sogenannten **Kreditwürdigkeit**. Diese basiert nicht auf einzelnen Faktoren, sondern auf einer Gesamtbewertung, die die Solidität des Projekts, die wirtschaftliche und finanzielle Lage sowie die Zuverlässigkeit der Unternehmerin umfasst. Die Indikatoren, die wir im vorigen Kapitel betrachtet haben (Rentabilität; die Fähigkeit, Liquidität zu erzeugen; der Aufbau der Verschuldung), spielen hier eine wesentliche Rolle. Es geht also nicht nur darum, eine gute Idee zu haben, sondern beweisen zu können, dass sich das Unternehmen langfristig tragen kann.

Traditionelle Finanzierungsinstrumente

Banken bieten verschiedene Finanzierungsformen, die unterschiedlichen Bedürfnissen gerecht werden.

Der **Kontokorrentkredit** ist beispielsweise ein flexibles Instrument, mit dem sich vorübergehender Liquiditätsbedarf decken lässt. Er ist besonders nützlich für das Cashflow-Management, muss jedoch mit Bedacht eingesetzt werden, da er bei längerer Laufzeit kostspielig werden kann.

Darlehen werden oft für mittel- bis langfristige Investitionen wie den Kauf von Betriebsgütern oder Immobilien eingesetzt. In diesem Fall wird die Verbindlichkeit durch regelmäßige Raten über einen längeren Zeitraum verteilt.

Das **Leasing** ermöglicht es, ein Gut, z. B. eine Maschine, ein Fahrzeug oder eine Ausrüstung zu nutzen, ohne sie sofort kaufen zu müssen. Das Unternehmen zahlt eine regelmäßige Leasingrate und kann am Ende der Vertragslaufzeit entscheiden, ob es Eigentümer des Gutes werden möchte. Dieses Instrument ist besonders bei hohen Anfangsinvestitionen sehr nützlich, um eine gewisse Flexibilität bei der Ressourcenverwaltung zu wahren.

So sprechen Sie mit der Bank

Unternehmen empfinden die Beziehung zur Bank oft als einen einseitigen Bewertungsprozess, bei dem der Kreditgeber entscheidet, ob er den beantragten Kredit gewähren soll oder nicht. Tatsächlich sollte diese Beziehung jedoch als Dialog zwischen zwei Parteien verstanden werden, die das gemeinsame Ziel verfolgen, ein wirtschaftlich tragfähiges Projekt zu unterstützen.

Um diese Gespräche erfolgreich angehen zu können, sollte zuerst klar sein, wie eine Bank denkt und welche Faktoren ihre Entscheidungen beeinflussen.

Verstehen, wie eine Bank denkt

Bei der Prüfung eines Kreditantrags konzentriert sich die Bank nicht ausschließlich auf das wirtschaftliche Ergebnis des Unternehmens. Sie möchte vor allem überprüfen, ob das Unternehmen die Schulden unter den vereinbarten Bedingungen zurückzahlen kann.

Aus diesem Grund liegt der Fokus auf der Fähigkeit des Unternehmens, Erträge zu erwirtschaften, Liquidität zu schaffen und langfristig ein tragfähiges finanzielles Gleichgewicht aufrechtzuerhalten.

Die Bank sucht daher vor allem Antworten auf folgende Fragen:

- Ist das Unternehmen wirtschaftlich rentabel?
- Erwirtschaftet es genügend Liquidität, um seinen Verpflichtungen nachzukommen?
- Ist es bereits übermäßig verschuldet?
- Verfügt es über eine klare Strategie für die Zukunft?
- Zeigen die Geschäftsführer Planungs- und Kontrollfähigkeiten?

Die Qualität der Unternehmensführung spielt hier eine ebenso entscheidende Rolle wie die Bilanzzahlen.

Was berücksichtigt die Bank?

Bei der Überprüfung der Kreditwürdigkeit werden in der Regel drei Hauptfaktoren berücksichtigt.

Der erste ist der **Businessplan**, der das Unternehmensvorhaben, die Ziele, die geplanten Investitionen und die erwarteten Ergebnisse beschreibt. Dabei wird nicht nur der Inhalt des Plans bewertet, sondern auch die Fähigkeit des Unternehmens, den eigenen Markt zu analysieren und die zur Erreichung der Ziele erforderlichen Maßnahmen zu planen.

Der zweite Aspekt betrifft die **finanzielle Tragfähigkeit** des Unternehmens. Mit anderen Worten: Die Bank prüft, ob die künftigen Cashflows ausreichen werden, um die Rückzahlung des Kredits zu gewährleisten.

Das dritte Element ist die **Kreditwürdigkeit**, das heißt die Gesamtbeurteilung der finanziellen Zuverlässigkeit des Unternehmens. Bei dieser Bewertung werden die bisherige Entwicklung, das Verhalten gegenüber den Kreditgebern, der Verschuldungsgrad und die Vermögenslage berücksichtigt.

Auch die Banken verwenden bei ihrer Analyse vor allem die Kennzahlen, die bereits im vorigen Kapitel genannt wurden, nämlich:

- **EBITDA (Bruttobetriebsergebnis):** Misst die Fähigkeit des Unternehmens, Erträge aus dem Kerngeschäft zu erwirtschaften.
- **NFP (Nettofinanzposition):** Gibt die Höhe der Nettoverschuldung des Unternehmens wieder.
- **DSCR (Debt Service Coverage Ratio):** Misst die Fähigkeit, ausreichende Mittel zur Rückzahlung der Finanzschulden zu erwirtschaften.
- **ROE und ROI:** Kennzahlen zur Rentabilität des investierten Kapitals und des Eigenkapitals.
- **Nettoumlaufvermögen:** Stellt das Gleichgewicht zwischen kurzfristigen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten dar und liefert Hinweise über das Liquiditätsmanagement.

Die Risikozentrale: Der finanzielle Ausweis des Unternehmens

Die Banken wenden sich zudem an die **Risikozentrale**, ein Informationssystem, das Daten über die Verschuldung von Unternehmen im Finanzbereich sammelt und weitergibt.

Anhand dieser Daten können die Kreditinstitute das Kreditverhalten des Unternehmens bewerten, die Einhaltung der eingegangenen Verpflichtungen überprüfen und eventuelle kritische Situationen überwachen.

Zu den Faktoren, die die Bewertung am stärksten beeinflussen, gehören:

- Überschreitungen der gewährten Kreditlinien;
- Zahlungsverzögerungen;
- Art und Weise der Inanspruchnahme der Kreditlinien;
- Umfang und Qualität der Sicherheiten;
- etwaige negative Einträge;
- Vorliegen von notleidenden oder wertgeminderten Forderungen.

Durch die regelmäßige Überprüfung der eigenen Position in der Risikozentrale kann das Unternehmen nachvollziehen, wie es vom Bankensystem wahrgenommen wird, und bei Unregelmäßigkeiten rechtzeitig Maßnahmen ergreifen.

Der Finanz-Pitch

Wenn man einen Kredit beantragt, ist es wichtig, das Unternehmen klar, übersichtlich und professionell präsentieren zu können.

Man kann hier von einem regelrechten **Finanz-Pitch** sprechen, also einer kurzen Präsentation, die es dem Kreditgeber ermöglicht, sich schnell einen Überblick über die Situation des Unternehmens, die zukünftigen Ziele und die Gründe für den Antrag zu verschaffen.

Die Präsentation sollte folgende Elemente enthalten:

1. Zusammenfassung der Unternehmenslage.
2. Neu gegliederter Jahresabschluss und wichtigste Wirtschafts- und Finanzkennzahlen.
3. Situation bei der Risikozentrale.
4. Entwicklungsplan und zukünftige Ziele.
5. Verfügbare Sicherheiten, einschließlich etwaiger wechselseitiger Garantiefonds oder Kreditgarantienossenschaften.
6. Wichtigste KPIs und Vergleich mit der Bezugsbranche.

Die Übersichtlichkeit der Präsentation ist oft ein Zeichen für die Managementfähigkeiten des Unternehmens.

Fehler, die es zu vermeiden gilt

In der Zusammenarbeit mit der Bank treten immer wieder bestimmte Fehler auf, die die Qualität der Bewertung beeinträchtigen können.

Zu den häufigsten gehören:

- die dauerhafte Nutzung von Kreditlinien als reguläre Liquiditätsquelle;
- die eigene Position bei der Risikozentrale nicht zu überwachen;

- unvollständige oder veraltete Unterlagen einzureichen;
- Jahresabschlüsse verspätet zu genehmigen;
- über keine Budgets, Businesspläne oder Planungsinstrumente zu verfügen;
- Finanzierungen ohne einen klar definierten Verwendungszweck zu beantragen;
- übermäßig komplexe Erklärungen abzugeben oder solche, die sich auf keine sachlichen Daten stützen.

Eine transparente und kontinuierliche Beziehung zur Bank ist in der Regel wirksamer als ein Kontakt, der sich auf schwierige Zeiten beschränkt.

Alternative Finanzinstrumente

In den letzten Jahren hat das Finanzsystem einen tiefgreifenden Wandel erfahren. Neben den traditionellen Bankinstrumenten haben sich Wege zu neuen Finanzmitteln eröffnet, die den Bedürfnissen von Unternehmen mit sehr unterschiedlichen Merkmalen, Größen und Zielen gerecht werden. Diese Lösungen ersetzen nicht unbedingt die Bank, können sie jedoch ergänzen, indem sie die Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen erweitern und die Abhängigkeit von einer einzigen Kapitalquelle verringern. Allgemeiner betrachtet entstehen derzeit zahlreiche **digitale Plattformen**, die Unternehmen und Kapitalgeber direkt miteinander in Kontakt bringen. Zu diesen Lösungen gehört beispielsweise die Kreditvergabe zwischen Privatpersonen (*Peer-to-Peer-Lending*). Diese Instrumente ermöglichen einen breiteren Zugang zu Krediten, er-

fordern jedoch auch größere Sorgfalt bei der Auswahl der Anbieter und beim Auslegen der Verträge.

Zu den Instrumenten, die sich in erheblichem Maße verbreitet haben, gehört das **Crowdfunding**, eine Form der Mittelbeschaffung auf digitalen Plattformen. Dabei stellt das Unternehmen sein Projekt einer Gemeinschaft von Investoren oder Unterstützern vor, die zur Finanzierung beitragen möchten. Crowdfunding kann unterschiedliche Formen annehmen. Beim **Reward-Crowdfunding** erhalten die Unterstützer eine Gegenleistung; oft handelt es sich dabei um das Produkt oder die Dienstleistung, die das Unternehmen entwickeln möchte. Beim **Equity-Crowdfunding** hingegen erwirbt der Investor einen Anteil am Stammkapital und wird damit in jeder Hinsicht Gesellschafter des Unternehmens, wodurch er an den potenziellen Gewinnen des zukünftigen Wachstums teilhat. Beim **Lending-Crowdfunding** erfolgt die Finanzierung in Form eines Darlehens, das gemäß den vereinbarten Bedingungen zurückgezahlt werden muss. Neben dem finanziellen Aspekt ermöglicht Crowdfunding oft, das Marktinteresse an einem neuen Projekt zu prüfen und bereits vor dem Start der Geschäftstätigkeit eine Gemeinschaft aus Kundschaft und Unterstützern aufzubauen.

Invoice Trading und digitale Finanzierungsplattformen

Eine sehr interessante Lösung für eine alternative Finanzierung betrifft das Liquiditätsmanagement. Gewöhnlich muss ein Unternehmen, das eine Rechnung ausgestellt hat,

Wochen, manchmal sogar Monate auf die Zahlung warten. Heute ist es dank digitaler Plattformen möglich, diese Zahlungseingänge vorzuziehen. Mithilfe von Instrumenten wie dem **Invoice Trading** kann ein Unternehmen eine eigene Rechnung an Online-Investoren abtreten und sofort Liquidität erhalten. So können laufende Ausgaben gelassener bewältigt werden, ohne auf traditionellere Kreditformen zurückzugreifen. Es ist jedoch stets wichtig, die Kosten des Dienstes und die angebotenen Bedingungen sorgfältig zu prüfen, da diese von Plattform zu Plattform erheblich variieren können.

PRAKTISCHES BEISPIEL

„Wenn Sie sofort Bargeld brauchen“

Martina leitet ein kleines Grafikstudio. Sie hat gerade ein wichtiges Projekt für einen Firmenkunden abgeschlossen und eine Rechnung über 5.000 Euro mit einer Zahlungsfrist von 90 Tagen ausgestellt. In der Zwischenzeit muss sie jedoch Lieferanten, Miete und Mitarbeiter bezahlen. Anstatt einen Kredit bei der Bank aufzunehmen, entscheidet sie sich für die Nutzung einer Plattform für den Rechnungshandel und erhält sofort einen Teil des Betrags. Auf diese Weise gelingt es ihr, die notwendige Liquidität aufrechtzuerhalten, um ihre Arbeit ohne Unterbrechungen fortzusetzen.

Was können wir daraus lernen:

Alternative Finanzinstrumente können bei der Bewältigung kurzfristiger Situationen hilfreich sein, doch ist es wichtig, die Kosten abzuwägen und sie nicht planlos dauerhaft einzusetzen.

Zu den alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zählt auch das **Direct Lending**. Dabei handelt es sich um eine Finanzierung, die direkt von Investmentfonds oder anderen spezialisierten Akteuren gewährt wird, ohne dass das traditionelle Bankensystem direkt involviert ist. Diese Form entstand aus dem Bedarf heraus, den Unternehmen mehr Kreditquellen anzubieten, die sich oft durch größere Flexibilität in der Laufzeit, den geforderten Sicherheiten und der Form, der Rückzahlung auszeichnen. Das Direct Lending kann für Unternehmen interessant sein, die solide Projekte vorweisen können, aber über die traditionellen Finanzkanäle nicht immer angemessene Lösungen finden.

Für stärker strukturierte Unternehmen besteht zudem die Möglichkeit, auf **Minibonds** zurückzugreifen. Das Unternehmen beschafft sich das Kapital direkt am Markt, indem es Schuldverschreibungen emittiert, die sich in erster Linie an professionelle Anleger richten. So kann sich das Unternehmen mit der Verpflichtung finanzieren, das beschaffte Kapital zurückzuzahlen und den Anlegern eine Vergütung laut den bei der Emission festgelegten Bedingungen zu gewähren. Minibonds

ermöglichen es, die Finanzierungsquellen zu diversifizieren und Zugang zum Kapitalmarkt zu erhalten, ohne ausschließlich auf Bankkredite zurückgreifen zu müssen. Aus diesem Grund werden sie häufig von Unternehmen genutzt, die eine gewisse Größe erreicht haben und umfangreiche Investitionsvorhaben oder mittel- bis langfristige Wachstumsstrategien umsetzen wollen.

Erfolgt die Finanzierung hingegen durch den Einstieg von Investoren in das Unternehmenskapital, ist von **Venture Capital** und **Private Equity** die Rede. Hier geht es nicht mehr um Fremdkapital, sondern um das sogenannte Risikokapital: Der Investor wird Gesellschafter des Unternehmens und teilt sowohl die Wachstumschancen als auch die mit der Geschäftstätigkeit verbundenen Risiken.

Venture Capital richtet sich in der Regel an Start-ups und innovative Unternehmen, die in Märkten mit hohem Entwicklungspotenzial tätig sind. In diesen Bereichen ist das Risiko hoch, doch ebenso hoch können die Wachstumsaussichten sein. Neben finanziellen Mitteln bringen Investoren oft auch Managementkompetenzen, berufliche Kontakte und strategische Unterstützung ein und tragen so zur Stärkung der Organisationsstruktur des Unternehmens bei.

Private Equity hingegen richtet sich in der Regel an bereits etablierte Unternehmen, die neue Entwicklungsphasen, Innovationsprozesse, Übernahmen, Generationswechsel oder Internationalisierungsprogramme in Angriff

nehmen wollen. Durch den Einstieg neuer Finanzpartner kann das Unternehmen sein Eigenkapital stärken und sich mit den notwendigen Ressourcen ausstatten, um Wachstumsziele zu erreichen, die allein durch Eigenfinanzierung oder Bankkredite nur schwer zu verwirklichen wären.

Die Verbreitung dieser Instrumente zeigt, wie sehr sich die Einstellung zur Unternehmensfinanzierung verändert hat. Heute haben Unternehmen Zugang zu einem vielschichtigen Finanzökosystem, in dem sich Banken, Investoren, spezialisierte Fonds und digitale Plattformen ergänzen. Diese Möglichkeiten zu kennen bedeutet nicht zwangsläufig, sie auch zu nutzen; sie gestatten es der Unternehmerin jedoch, die Lösungen bewusster zu bewerten und jene zu wählen, die den Anforderungen ihres Unternehmens, ihrer Risikobereitschaft und ihrer aktuellen Entwicklungsphase entsprechen.

Geförderte Finanzierungen

Neben den von Banken und Investoren gelieferten Finanzinstrumenten gibt es eine Reihe von Angeboten öffentlicher Einrichtungen zur Förderung der Gründung, des Wachstums und des Wandels von Unternehmen. Man spricht gemeinhin von **geförderter Finanzierung**, die darauf abzielt, Investitionen zu erleichtern, Innovationen an-

zuregen und die Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln zu verringern.

Dabei werden verschiedene Formen unterschieden, die jeweils bestimmte Merkmale aufweisen.

Verlustbeiträge sind wahrscheinlich die bekannteste Form. Dabei handelt es sich um finanzielle Mittel, die nicht zurückgezahlt werden müssen, sofern das Unterneh-

men die Investitionen tätigt und die in der Förderung vorgesehenen Bedingungen einhält. Sie werden häufig zur Unterstützung von Projekten in den Bereichen Innovation, Digitalisierung, ökologische Nachhaltigkeit, Weiterbildung oder Internationalisierung eingesetzt.

Förderkredite sehen hingegen die Rückzahlung des erhaltenen Kapitals vor, jedoch zu günstigeren Bedingungen als auf dem Finanzmarkt. In einigen Fällen können reduzierte oder sogar keine Zinssätze zur Anwendung kommen.



Eine weitere weit verbreitete Form sind **Steuerguthaben**, mit denen das Unternehmen einen Teil der entstandenen Kosten durch eine Minderung der zu zahlenden Steuern zurückgewinnen kann. Es handelt sich also nicht um eine direkte Geldauszahlung, sondern um einen Steuervorteil, der dazu beitragen kann, die Tragbarkeit der getätigten Investitionen zu verbessern.

Wenn von staatlichen Förderungen die Rede ist, stößt man zudem häufig auf den Begriff **„De-minimis“**. Dieser Ausdruck bezeichnet eine spezielle europäische Regelung, dank der die Mitgliedstaaten Unternehmen innerhalb bestimmter Grenzen Beihilfen gewähren können, ohne hierfür die Genehmigung der Europäischen Kommission einholen zu müssen. Unternehmen sollten diesen Begriff kennen, da viele Förderungen und Zuschüsse unter diese Regelung fallen und bei der Berechnung der Obergrenze berücksichtigt werden müssen.

Fördermittel können ein wichtiger Hebel für die Entwicklung sein, sollten jedoch nicht als einzige Quelle zur Finanzierung der Unternehmen betrachtet werden. Fördermaßnahmen sind oft befristet, an bestimmte wirtschaftspolitische Ziele gebunden und an die Einhaltung genauer Voraussetzungen geknüpft. Aus diesem Grund muss sich ein ausgewogenes Finanzmanagement immer auf die Fähigkeit des Unternehmens stützen, Wert zu schaffen und sich langfristig zu behaupten.

Ein ausgewogener Einsatz dieser Werkzeuge kann die Entwicklung einer Unternehmensförderung. Ein übermäßiger oder unplanmäßiger Einsatz kann hingegen zu finanzieller Abhängigkeit führen und die Fähigkeit beeinträchtigen, schwierige Zeiten zu bewältigen. Auch hier gilt: Die Nachhaltigkeit der Entscheidungen betrifft nicht nur das wirtschaftliche Ergebnis, sondern auch die langfristige Struktur.

ESG und Zugang zu Krediten

In den letzten Jahren hat sich das **ESG-Konzept** zunehmend auch in der Finanz- und Kreditwelt durchgesetzt.

Das Akronym ESG leitet sich von den englischen Begriffen **„Environmental“**, **„Social“** und **„Governance“** ab und bezeichnet drei Dimensionen, auf die sich die Bewertung einer Organisation stützt:

- den Umgang mit Umweltauswirkungen;
- die Beziehungen zu Mitarbeitern, Kunden und der Gemeinschaft;
- die Qualität der Unternehmensführung und der Entscheidungsprozesse.

Immer mehr Finanzinstitute bewerten anhand solcher Indikatoren die Fähigkeit des Unternehmens, Risiken und Chancen mittel- bis langfristig zu bewältigen.

Aus diesem Grund können Unternehmen, die Themen wie Energieeffizienz, Personalverwaltung, Transparenz und strategische Planung Aufmerksamkeit schenken, besser mit der Finanzwelt verhandeln.

Es ist jedoch wichtig, zwischen gesetzlichen **Verpflichtungen** und **Marktdruck** zu unterscheiden.

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen im europäischen Rechtsrahmen und der im Omnibus-Paket enthaltenen Vorschläge unterliegt der Großteil der **Kleinstunternehmen und kleinen KMU nicht direkt den ESG-Berichtspflichten, die für Großunternehmen vorgesehen sind**.

Das bedeutet jedoch nicht, dass das Thema irrelevant ist. Viele KMU sind nämlich in Produktionsketten tätig, in denen Kunden, Auftraggeber, Investoren und Banken immer häufiger Informationen zu ökologischen, sozialen und organisatorischen Aspekten verlangen.

Für kleine Unternehmen sollte das ESG-Thema daher vor allem als Instrument zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Vorbereitung auf zukünftige Marktanforderungen verstanden werden und nicht als reine Erfüllung gesetzlicher Vorschriften.

In diesem Sinne ist Nachhaltigkeit nicht nur eine ethische oder ökologische Frage, sondern immer mehr mit der Fähigkeit des Unternehmens verbunden, Investitionen anzuziehen, Zugang zu Krediten zu erhalten und seinen Ruf langfristig zu festigen.

Fintech,
Innovation
und neue
Finanzinstrumente



Fintech, Innovation und neue Finanzinstrumente

In den letzten Jahren hat sich die Finanzwelt tiefgreifend verändert, angetrieben durch den technologischen Wandel und die Verbreitung von digitalen Diensten, die leichter zugänglich sind. Heute ist es nicht mehr notwendig, sich ausschließlich an eine traditionelle Bank zu wenden, um einen Kredit zu erhalten, Zahlungen abzuwickeln oder zu investieren: Viele dieser Aktivitäten lassen sich online erledigen – schnell und oft flexibler. Dieses Phänomen wird als **Fintech** bezeichnet, Abkürzung von Financial Technology, und steht für die Verbindung von Finanzen und technologischer Innovation. Für eine angehende Unternehmerin bedeutet die Kenntnis dieser Instrumente, sich neuen Möglichkeiten zu öffnen und zu lernen, sich bewusst in einem sich ständig wandelnden Umfeld zu bewegen.

Kryptowährungen

Ein weiterer Bereich, der in den letzten Jahren großes Interesse geweckt hat, ist jener der **Kryptowährungen**, wie Bitcoin oder Ethereum. Dabei handelt es sich um digitale Währungen, die nicht von einer Zentralbank ausgegeben werden, sondern auf dezentralen Technologien wie der Blockchain basieren. Trotz der großen Medienpräsenz ist es wichtig zu betonen, dass Kryptowährungen weder ein einfaches, noch ein risikofreies Anlageinstrument sind. Im Gegenteil: Ihr Wert kann sich

sogar innerhalb weniger Stunden sehr schnell ändern. Das bedeutet, dass eine Investition innerhalb kürzester Zeit erheblich an Wert gewinnen oder verlieren kann. Hinzu kommt das Fehlen von Garantien: Im Gegensatz zu Bankanlagen sind Kryptowährungen nicht durch Schutzsysteme abgesichert. Bei technischen Problemen, einem Ausfall der Plattform oder Betrugsfällen kann es äußerst schwierig sein, das Geld zurückzuerhalten. Genau aus diesem Grund eignen sich Kryptowährungen im Allgemeinen nicht als Hauptinstrument für die finanzielle Verwaltung eines Unternehmens, insbesondere in der Startphase.

Stablecoins

Um die Volatilität von Kryptowährungen zu verringern, wurden sogenannte **Stablecoins** entwickelt. Es handelt sich hierbei um digitale Währungen, deren Wert an eine traditionelle Währung wie Euro oder Dollar oder an einen aus anderen Finanzprodukten bestehenden Basiswert gekoppelt ist. Theoretisch sind sie dadurch stabiler als herkömmliche Kryptowährungen. Allerdings hängt diese Stabilität von der Solidität des emittierenden Instituts und der tatsächlichen Verfügbarkeit von Sicherungsreserven ab. Diese Informationen sind nicht immer transparent oder leicht überprüfbar, daher ist auch in diesem Fall höchste Vorsicht geboten.

Digitaler Euro

Auch öffentliche Institutionen arbeiten an neuen Formen digitaler Währungen. Die Europäische Zentralbank entwickelt beispielsweise das Projekt des **digitalen Euro**, eine elektronische Form der Einheitswährung, die Bargeld und herkömmliche Zahlungsmethoden ergänzen könnte. Der digitale Euro würde von der Zentralbank garantiert werden und im Vergleich zu anderen Formen des digitalen Zahlungsverkehrs mehr Sicherheit bieten. Für Unternehmen könnte dies schnellere Zahlungen, geringere Kosten und eine höhere Effizienz bei den täglichen Transaktionen bedeuten. Dieses Projekt befindet sich allerdings noch in der Entwicklungsphase und wird wahrscheinlich erst in den kommenden Jahren konkretisiert.

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

„Wie sich Zahlungen verändern könnten“

Stellen Sie sich vor, Sie würden eine Zahlung innerhalb weniger Sekunden erhalten – ohne hohe Gebühren und mit hohen Sicherheitsstandards. Das ist eines der Ziele des digitalen Euro: Zahlungen einfacher und schneller durchzuführen und zugänglicher zu machen.

Es ist wichtig, sich über mögliche Neuerungen zu informieren, auch wenn sie noch nicht umgesetzt wurden. So können Sie sich besser für die Zukunft rüsten.

Innovation ja, aber mit Bedacht

Finanztechnologien sind zweifellos eine große Chance: Sie ermöglichen, Prozesse zu vereinfachen, Zugang zu neuen Instrumenten zu erhalten und bestimmte Barrieren beim Eintritt in die Welt des Unternehmertums abzubauen. Gleichzeitig bringen sie jedoch neue Risiken mit sich, die vor allem mit der Komplexität der Instrumente und dem Vorhandensein nicht immer zuverlässiger Akteure zusammenhängen. Aus diesem Grund lautet der wichtigste Ratschlag, sich diesen Lösungen mit Neugier, aber auch mit Vorsicht zu nähern. Bevor Sie einen digitalen Dienst nutzen oder in innovative Instrumente investieren, sollten Sie Informationen einholen, die verfügbaren Alternativen vergleichen und sicherstellen, dass Sie die entsprechenden Prozesse auch richtig verstanden haben. Technologie kann ein wertvoller Verbündeter für Ihr Unternehmen sein, jedoch nur, wenn Sie bewusst und verantwortungsvoll damit umgehen.

Investitionen und Vermögensverwaltung



Investitionen und Vermögensverwaltung

Bevor Sie Ihr Vermögen oder Teile davon investieren, sollten Sie sich über Ihre Ziele im Klaren sein. Investieren bedeutet nicht nur, finanzielle Mittel gewinnbringend anzulegen. Es bedeutet vielmehr, bewusst zu entscheiden, wie vorhandene Ressourcen heute eingesetzt werden können, um langfristige Werte zu schaffen.

Der erste Schritt besteht darin, den passenden Zeitraum zu definieren: Wie lange können Sie auf das angelegte Geld verzichten? Die Antwort auf diese Frage ist ausschlaggebend für die Wahl der passenden Geldanlage. Manche passen zu kurzfristigen Zielen, während andere Zeit benötigen, um ihr Potenzial voll zu entfalten.

Im weiteren Sinne betrifft Investieren nicht nur Geld, sondern auch den bewussten Umgang mit Zeit und die damit verbundenen Entscheidungen. Es ist ein Prozess, der Überlegung, Planung und Konsequenz erfordert und langfristig zum Aufbau von Vermögen und finanzieller Stabilität beiträgt.

Das magische Dreieck der Geldanlage: Liquidität, Rendite und Sicherheit

Ein guter Ausgangspunkt, um die verschiede-

nen Anlagemöglichkeiten besser zu verstehen, ist das sogenannte **magische Dreieck der Geldanlage**. Es zeigt auf, wie die drei grundlegenden Faktoren Liquidität, Rendite und Sicherheit miteinander zusammenhängen.

Die **Liquidität** beschreibt, wie schnell und einfach eine Geldanlage wieder in verfügbares Kapital umgewandelt werden kann. Ein Girokonto beispielsweise weist eine hohe Liquidität auf, da die darauf verfügbaren Mittel jederzeit genutzt werden können. Eine Immobilie hingegen benötigt in der Regel Zeit, um verkauft zu werden, und ist oft mit erheblichen Kosten verbunden. Aus diesem Grund gilt sie als vergleichsweise wenig liquide Anlageform.

Die **Rendite** bezeichnet den Gewinn, den eine Geldanlage erzielt. Das können die Zinsen auf dem Konto sein, der Kursgewinn einer Aktie oder die Wertsteigerung einer Immobilie. Dabei ist es wichtig, zwischen der „nominalen“ und der „realen“ Rendite zu unterscheiden. Während die nominale Rendite den erzielten Ertrag angibt, berücksichtigt die reale Rendite zusätzlich die Inflation, die die Kaufkraft des Geldes im Laufe der Zeit verringert.

Die **Sicherheit** beschreibt die Wahrscheinlichkeit, das investierte Kapital zu erhalten. Manche Anlageformen, wie Bankeinlagen innerhalb

der gesetzlich vorgesehenen Sicherungsgrenzen, bieten ein hohes Maß an Sicherheit. Andere hingegen, etwa Aktien, unterliegen teilweise erheblichen Kursschwankungen und sind daher mit höheren Risiken verbunden.

Diese drei Faktoren stehen in einem engen Spannungsverhältnis zueinander. In den meisten Fällen kann eine Geldanlage nur in zwei dieser Bereiche besonders stark sein, während es kaum möglich ist, gleichzeitig ein Höchstmaß an Liquidität, Rendite und Sicherheit zu erreichen. Wer dieses Gleichgewicht versteht, kann unrealistische Erwartungen vermeiden und fundiertere Anlageentscheidungen treffen.

Die Bedeutung von Zeit und die Rolle der Inflation

Beim Investieren spielt die Zeit eine entscheidende Rolle. Sie hilft nicht nur dabei, mögliche Phasen von Unsicherheit oder Marktschwankungen zu überstehen, sondern verstärkt auch die Wirkung der erzielten Renditen.

Ein oft unterschätzter Faktor ist die **Inflation**, also der allgemeine Anstieg der Preise im Laufe der Zeit. Selbst geringe Preissteigerungen können langfristig erhebliche Auswirkungen haben. Das bedeutet, dass Geld, das unverzinst auf einem Konto liegen bleibt, im Laufe der Jahre an tatsächlicher Kaufkraft verlieren kann.

Anlagen, die über einen längeren Zeitraum Erträge erwirtschaften, können hingegen vom **Zinseszins** profitieren: Die erzielten Erträge erwirtschaften wiederum weitere Erträge. Dieser Mechanismus ist einfach, aber

äußerst wirkungsvoll und entfaltet seine volle Wirkung besonders bei langfristigen Anlagehorizonten.

Entwicklung einer Rendite: Einfache Verzinsung und Zinseszins

Um wirklich zu verstehen, wie sich eine Geldanlage im Laufe der Zeit entwickelt, ist es hilfreich, zwischen **einfacher Verzinsung** und **Zinseszins** zu unterscheiden.

Bei der **einfachen Verzinsung** wird der Ertrag stets auf dem ursprünglich investierten Kapital berechnet. Das bedeutet, dass die erwirtschafteten Zinsen selbst keine weiteren Zinsen erzeugen. Die Berechnung erfolgt nach einer relativ einfachen Formel:

Wird z.B. ein Betrag von 1.000 Euro zu einem

!

$$\text{Zinsen} = \text{Kapital} \times \text{Zinssatz} \times \text{Zeit}$$

jährlichen Zinssatz von 3 % für 3 Jahre angelegt, werden die Zinsen immer auf der Grundlage der ursprünglich investierten 1.000 Euro berechnet.

Anders verhält es sich beim **Zinseszins**, einem der wichtigsten Mechanismen für den langfristigen Vermögensaufbau. In diesem Fall werden die erwirtschafteten Zinsen wieder angelegt und erzielen ihrerseits weitere Erträge.

Die allgemeine Formel lautet:
Das bedeutet, dass die Grundlage für die Berechnung der Erträge von Jahr zu Jahr wächst.

$$\text{Endkapital} = \text{Anfangskapital} \times (1 + \text{Zinssatz})^{\text{Zeit}}$$

Kurzfristig mag der Unterschied zwischen diesen beiden Ansätzen gering erscheinen. Über lange Zeiträume hinweg wird er jedoch deutlich sichtbar. Genau deshalb spielt der Faktor Zeit beim Investieren eine so entscheidende Rolle.

Wer diesen Mechanismus versteht, entwickelt häufig einen geduldigeren und langfristigeren Blick auf Geldanlagen und ist weniger geneigt, kurzfristigen Gewinnen nachzujagen. In vielen Fällen entsteht nachhaltiger Vermögensaufbau gerade durch kontinuierliche und wohlüberlegte Entscheidungen, die über einen längeren Zeitraum hinweg konsequent umgesetzt werden.

Diversifizierung: Eine Form der Absicherung

Ein grundlegendes Prinzip der Vermögensverwaltung ist die **Diversifizierung**. Durch die Verteilung der Mittel auf mehrere Anlageinstrumente sinkt das Risiko, von der Entwicklung einer einzigen Anlage abhängig zu sein. Dieser Ansatz ist besonders wichtig in einem unsicheren Umfeld, in dem sich die Entwick-

lung der Märkte nicht genau vorhersagen lässt. Durch Investitionen in mehrere Sektoren, geografische Regionen oder Anlageinstrumente lassen sich eventuelle Verluste durch positive Ergebnisse in anderen Bereichen ausgleichen. Diversifizierung beseitigt das Risiko zwar nicht, macht es aber besser beherrschbar. Sie steht im Einklang mit einem nachhaltigen Ansatz, da sie übermäßig konzentrierte und oft anfällige Entscheidungen vermeidet.

„Zu stark konzentriert, zu anfällig“

Das gesamte Kapital in ein einziges Anlageinstrument zu investieren, mag einfach erscheinen, bringt jedoch erhebliche Risiken mit sich.

Diversifizierung ist eine Form der Absicherung

Verschiedene Anlageklassen im Überblick

Geldanlagen können unterschiedliche Formen annehmen, die als **Anlageklassen** bezeichnet werden. Jede von ihnen weist spezifische Merkmale in Bezug auf Risiko, Rendite und Liquidität auf.

Anleihen stellen ein Darlehen dar, das einem Staat oder einem Unternehmen gewährt wird. Sie bieten in der Regel stabilere Erträge, werden jedoch unter anderem von Faktoren wie dem Zinsniveau und der Zuverlässigkeit der Emittentin oder des Emittenten beeinflusst.

Aktien hingegen entsprechen einem Eigentumsanteil an einem Unternehmen. Sie bieten langfristig die Möglichkeit höherer Renditen, unterliegen jedoch teilweise erheblichen Wertschwankungen. Neben Kursgewinnen können sie auch Erträge in Form von Dividenden generieren.

ETFs (Exchange Traded Funds) sind Anlageinstrumente, die die Entwicklung eines bestimmten Index nachbilden. Sie ermöglichen es, mit nur einer Investition in eine Vielzahl von Wertpapieren zu investieren. Dadurch eignen sie sich besonders für Anlegerinnen und Anleger, die auch mit begrenztem Kapital eine breite Diversifizierung erreichen möchten.

P2P-Kredite (Peer to Peer Kredite) bieten die Möglichkeit, über digitale Plattformen Geld direkt anderen Personen oder Unternehmen zu leihen. Sie können interessante Ertragschancen bieten, erfordern jedoch eine sorgfältige Risikobewertung und sollten idealerweise nur als Teil eines gut diversifizierten Portfolios genutzt werden.

Immobilien stellen eine Sachwertanlage dar. Sie können langfristig Stabilität und Erträge bieten, erfordern jedoch in der Regel einen hohen Kapitaleinsatz, sind weniger liquide und verursachen laufende Verwaltungs- und Instandhaltungskosten.

Welche dieser Möglichkeiten am besten geeignet ist, hängt nicht nur von den finanziellen Zielen ab, sondern auch von der persönlichen Risikobereitschaft sowie von der individuellen finanziellen Gesamtsituation und langfristigen Planung.

Diversifizierung zwischen Privat- und Unternehmensvermögen

Diversifizierung wird oft vor allem mit der Streuung von Investitionen auf unterschiedliche Anlageinstrumente verbunden. Es gibt jedoch eine weitere Form der Diversifizierung, die insbesondere für Gründerinnen sowie Unternehmerinnen und Unternehmer von großer Bedeutung ist: die klare Trennung zwischen Privatvermögen und Unternehmensvermögen. Gerade in der Anfangsphase eines Unternehmens überschneiden sich diese beiden Bereiche häufig. Das ist nachvollziehbar, da ein Unternehmen oft mit eigenen finanziellen Mitteln aufgebaut wird. Langfristig ist es jedoch wichtig, private und betriebliche Finanzen klar voneinander zu trennen.

Einerseits trägt diese Unterscheidung dazu bei, das Privatvermögen vor Risiken zu schützen, die mit der unternehmerischen Tätigkeit verbunden sind. Andererseits ermöglicht sie einen besseren Überblick über die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens, da betriebliche Anforderungen nicht mit persönlichen Bedürfnissen vermischt werden.

Diese Trennung ist auch für die Finanzplanung vorteilhaft. Während das Unternehmensvermögen gezielt für die Weiterentwicklung und das Wachstum des Betriebs eingesetzt werden kann, kann das Privatvermögen anderen Zielen dienen, etwa der finanziellen Sicherheit, der Altersvorsorge oder dem langfristigen Vermögensaufbau.

Diese Herangehensweise entspricht zudem einem nachhaltigen Umgang mit finanziellen Ressourcen. Persönliche Mittel nicht dauerhaft und in unverhältnismäßigem Umfang für das Unternehmen einzusetzen, bedeutet, den Grundsatz *do no harm* auch im finanziellen Bereich anzuwenden. Dadurch werden nicht nur die Stabilität des Unternehmens, sondern auch die eigene finanzielle Sicherheit geschützt.

Nachhaltig investieren

In den letzten Jahren berücksichtigen immer mehr Anlegerinnen und Anleger nicht nur die Rendite ihrer Investitionen, sondern auch deren Auswirkungen. Die nachhaltige Finanzwirtschaft orientiert sich

an den sogenannten **ESG-Kriterien** (Umwelt, Soziales und Governance-Aspekte) und verfolgt das Ziel, ausgewogenere und zukunftsfähige Wirtschaftsmodelle zu fördern.

Für kleine Unternehmen lässt sich dieser Ansatz häufig durch praktische Instrumente umsetzen, beispielsweise durch die **VSME-Berichterstattung**. Diese ermöglicht es, Informationen zu Themen wie Ressourcennutzung, Arbeitsbedingungen oder den Beziehungen zum lokalen Umfeld systematisch zu erfassen und darzustellen. Dabei handelt es sich nicht um komplexe Verpflichtungen, sondern um einen Weg hin zu mehr Transparenz. Bereits kleine Maßnahmen können einen wichtigen Beitrag leisten und das Vertrauen von Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnerinnen und -partnern sowie von Finanzierungsinstitutionen stärken.

In diesem Zusammenhang kommt dem Grundsatz *do not harm*

eine besondere Bedeutung zu. Nachhaltig zu investieren und wirtschaftlich zu handeln bedeutet, negative Auswirkungen möglichst zu vermeiden und langfristig Werte zu schaffen – nicht nur in wirtschaftlicher, sondern auch in gesellschaftlicher Hinsicht.

Psychologische Faktoren: Wenn Emotionen Entscheidungen beeinflussen

Investitionsentscheidungen sind niemals ausschließlich rational. Emotionen, persönliche Wahrnehmungen und Gewohnheiten beeinflussen häufig unser Verhalten und führen zu sogenannten **Verhaltensverzerrungen** (*Biases*).

Zu den häufigsten gehört die Tendenz, sich am Verhalten anderer zu orientieren, insbesondere in Phasen großer Euphorie an den Finanzmärkten. Ebenso kann die Angst vor Verlusten dazu führen, dass Entscheidungen entweder zu vorsichtig oder zu impulsiv getroffen werden.

Sich dieser Mechanismen bewusst zu sein, ist der erste Schritt, um angemessen mit ihnen umzugehen. Ziel ist nicht, Emotionen vollständig auszuschalten, sondern sie zu erkennen und sich nicht ausschließlich von ihnen leiten zu lassen.

„Ist diese Investition langfristig tragfähig?“

- Passt sie zu meinem Investitionshorizont?
- Entspricht sie meinen Werten und Überzeugungen?
- Wie viel Risiko bin ich bereit zu tragen?

Investieren bedeutet nicht nur, Gewinne zu erzielen, sondern auch Entscheidungen zu treffen.



Schutz, Risiken
und
finanzielle Sicherheit



Schutz, Risiken und finanzielle Sicherheit

Ein Unternehmen zu führen bedeutet, Wert zu schaffen, aber auch, mit einer gewissen Unsicherheit leben zu müssen. Jede unternehmerische Tätigkeit ist, so gut sie auch geplant sein mag, Risiken ausgesetzt, die ihre Stabilität und Kontinuität beeinflussen können.

Aus diesem Grund ist der Schutz des eigenen Unternehmens – und in vielen Fällen auch des eigenen Privatvermögens – ein wesentlicher Bestandteil des Finanzmanagements. Es geht nicht darum, jedes Risiko zu vermeiden (was unmöglich wäre), sondern vielmehr darum, Risiken zu erkennen, zu bewerten und bewusst zu steuern.

In diesem Sinne ist finanzielle Sicherheit kein nebensächlicher Aspekt: Sie ist sogar eine grundlegende Voraussetzung für eine nachhaltige Tätigkeit. Kann ein Unternehmen kritischen Situationen vorbeugen und diese bewältigen, ist es widerstandsfähiger und kann langfristig korrekte Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Mitarbeitenden und dem lokalen Umfeld aufrechterhalten.

Risiken verstehen: Ein wesentlicher Bestandteil des Unternehmertums

Risiko wird oft als etwas Negatives wahrgenommen, tatsächlich ist es jedoch ein Bestandteil der unternehmerischen Tätigkeit. Innovation, Investitionen und Wachstum sind immer mit einer gewissen Unsicherheit verbunden.

Den Unterschied macht nicht das Vorhandensein von Risiken, sondern die Art und Weise, wie mit ihnen umgegangen wird. Ein wichtiger erster Schritt besteht darin, die verschiedenen Risikoarten zu erkennen.

Es gibt marktbedingte Risiken, etwa Veränderungen in der Nachfrage oder in der Konkurrenz; betriebliche Risiken, die interne Prozesse, Lieferanten oder Technologien betreffen; finanzielle Risiken, die mit Liquidität oder Verschuldung zusammenhängen; sowie externe Risiken, wie unvorhergesehene Ereignisse oder Wirtschafts- und Klimakrisen.

Eine ganzheitliche Sichtweise ermöglicht es, impulsive Entscheidungen zu vermeiden und ein stabileres System aufzubauen. Dieser Ansatz steht im Einklang mit dem Prinzip des *do no harm*, da er die Wahrscheinlichkeit negativer Auswirkungen nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Menschen, die Teil davon sind oder mit ihm zusammenarbeiten, verringert.

Risikomanagement: Vorbeugen und vorbereitet sein

Risiken zu managen bedeutet nicht, sie zu beseitigen, sondern die Voraussetzungen zu schaffen, um sie anzugehen.

Das **Risikomanagement** umfasst alle Tätigkeiten, um mögliche kritische Situationen zu ermitteln, deren Auswirkungen zu bewerten und Strategien zur Eindämmung negativer Folgen festzulegen.

Dazu können einfache, aber dennoch grundlegende Maßnahmen beitragen: Lieferanten und Kunden zu diversifizieren, ein angemessenes Maß an Liquidität aufrechtzuerhalten, Finanzkennzahlen zu überwachen sowie Kompetenzen und Werkzeuge zu aktualisieren.

Ein zentrales Element ist auch die Fähigkeit, alternative Szenarien zu planen. Sich zu fragen, was im Falle sinkender Einnahmen oder steigender Kosten geschehen würde, ermöglicht es, sich darauf vorzubereiten und überstürzte Reaktionen zu vermeiden.

Baut ein Unternehmen diese Grundsätze in den Alltag ein, schafft es eine solidere und inklusivere Grundlage, die auch schwierigen Rahmenbedingungen besser standhalten kann.

Die Rolle der Versicherungen

Ein konkretes Werkzeug zur Steuerung von Risiken sind Versicherungen. Sie werden oft als Kostenfaktor betrachtet, stellen in Wirklichkeit jedoch eine grundlegende Form des Schutzes dar.

Neben den Pflichtversicherungen gibt es verschiedene Lösungen, die speziell für Unternehmen und Freiberuflerinnen gedacht sind.

Die **Berufshaftpflichtversicherung** beispielsweise schützt vor möglichen Schäden, die Dritten im Rahmen der beruflichen Tätigkeit zugefügt werden. Versicherungen gegen **Einkommensausfall** oder **Betriebsunterbrechung** können im Falle unvorhergesehener Ereignisse die wirtschaftliche Kontinuität gewährleisten.

Auch **Cyber Risiken** nehmen durch die Digitalisierung rasant zu. Cyberangriffe, Datenverluste oder Systemausfälle können selbst für kleine Unternehmen erhebliche Folgen haben.

Um die richtige Versicherung zu wählen, müssen die spezifischen Risiken der eigenen Tätigkeit sorgfältig untersucht werden. Es geht nicht darum, alles zu versichern; es gilt vielmehr, die besonders kritischen Bereiche zu erkennen und gezielt zu schützen.

In Hinblick auf die Nachhaltigkeit ist es besonders wichtig, durch die Vorbeugung von schwerwiegenden Folgen das Unternehmen selbst und die Menschen, die von ihm abhängig sind, zu schützen.

„Vorbeugen ist eine strategische Entscheidung“

Claudia führt ein kleines Unternehmen und entscheidet sich für den Abschluss einer Betriebsunterbrechungsversicherung. Als ein unvorhergesehenes Ereignis sie daran hindert, mehrere Wochen lang zu arbeiten, kann sie die Kosten decken, ohne die Stabilität des Unternehmens zu gefährden.

Nicht alle Risiken lassen sich vermeiden, aber viele lassen sich managen.

Finanzbetrug: Warnsignale erkennen

Mit der Verbreitung digitaler Dienstleistungen haben auch die betrügerischen Aktivitäten zugenommen. Finanzbetrug kann verschiedene, oft sehr raffinierte Formen annehmen und sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen treffen.

Zu den häufigsten Fällen gehören Phishing-Versuche, betrügerische Investitionsangebote, gefälschte Zahlungsaufforderungen oder unbefugte Zugriffe auf Betriebssysteme. Ein wiederkehrendes Merkmal ist die Erzeugung eines Gefühls der Dringlichkeit: Nachrichten, die dazu drängen, schnell zu handeln, ohne Zeit für die Überprüfung der Informationen zu lassen. In anderen Fällen werden hohe und sichere Gewinne versprochen, die jedoch in der Realität jeglicher Grundlage entbehren.

Der erste Schritt zum Schutz ist ein verantwortungsbewusstes Handeln: Das bedeutet,

Quellen stets zu überprüfen, keine sensiblen Informationen weiterzugeben und keine Entscheidungen unter Druck zu treffen.

Finanzielle Sicherheit beruht auch auf Schulung und täglicher Aufmerksamkeit. Das Unternehmen vor Betrug zu schützen heißt, die geleistete Arbeit und die im Laufe der Zeit aufgebauten Beziehungen zu bewahren.

Wirtschaftliche Gewalt: Ein oft unsichtbares Thema

Neben den offensichtlicheren Risiken gibt es eine weniger bekannte, aber ebenso wichtige Form der Verletzlichkeit: die wirtschaftliche Gewalt.

Dabei handelt es sich um Situationen, in denen eine Person eine Kontrolle oder Einschränkung ihrer finanziellen Autonomie erfährt. Dies kann sich beispielsweise durch einen eingeschränkten Zugang zu Geld, die Kontrolle von Ausgaben, die Unmöglichkeit, ein Bankkonto zu verwalten, oder durch erzwungene Verschuldung äußern.

Für Unternehmerinnen kann dieses Thema besonders relevant sein, da es sich direkt auf die Fähigkeit auswirkt, Entscheidungen zu treffen und die eigene Tätigkeit weiterzuentwickeln.

Das Erkennen solcher Dynamiken ist ein grundlegender Schritt. Wirtschaftliche Gewalt ist nicht immer sofort sichtbar, kann jedoch tiefgreifende und langfristige Auswirkungen haben.

Diese Form der Gewalt kann unterschiedliche Ausprägungen annehmen, die häufig miteinander verflochten sind. In vielen Fällen ist sich die

betroffene Person der Gewalt nicht ganz bewusst, insbesondere wenn sich diese Dynamiken innerhalb von Vertrauensbeziehungen entwickeln.

Einige Anzeichen können die vollständige Kontrolle der finanziellen Ressourcen durch einen Partner oder ein Familienmitglied, die Einschränkung des Zugangs zu Bankkonten oder Finanzinstrumenten oder die Notwendigkeit sein, jede Ausgabe, selbst die geringste, rechtfertigen zu müssen.

In anderen Fällen kann sie sich durch die Aufzwingung von Schulden oder nicht gemeinsam getroffenen finanziellen Entscheidungen, die erzwungene Unterzeichnung von Bürgschaften oder die missbräuchliche Nutzung des Namens der betroffenen Person zur Erlangung von Krediten äußern.

Es kann auch vorkommen, dass eine Frau auf ihrem beruflichen oder unternehmerischen Weg entmutigt oder behindert wird, wodurch ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit im Laufe der Zeit eingeschränkt wird.

Diese Situationen zu erkennen, ist der erste Schritt, um ihnen zu begegnen. Bei der wirtschaftlichen Gewalt geht es nicht nur um Geld, sondern auch um Autonomie, Würde und die Möglichkeit, die eigene Zukunft zu gestalten. Im unternehmerischen Kontext kann sie sich in einer geringeren Entscheidungsfähigkeit, in Schwierigkeiten beim Zugang zu Krediten oder in einer nicht transparenten Verwaltung der Ressourcen äußern. Langfristig kann sie die Nachhaltigkeit der Geschäftstätigkeit und die persönliche Sicherheit beeinträchtigen.

Finanzielle Bildung bedeutet auch, diese Dynamiken sichtbar zu machen und Instrumente zu ihrer Vorbeugung bereitzustellen. In diesem Sinne wird wirtschaftliches Bewusstsein zu einer Form des Schutzes.

Ein zentrales Element bei der Prävention wirtschaftlicher Gewalt ist der Aufbau finanzieller Selbstständigkeit. Das bedeutet nicht nur, über ein Einkommen zu verfügen, sondern auch Zugang zu den Informationen, Instrumenten und Kompetenzen zu haben, die notwendig sind, um die eigenen finanziellen Mittel zu verwalten.

Für eine Unternehmerin bedeutet finanzielle Autonomie:

- die eigene wirtschaftliche Situation zu kennen
- direkten Zugang zu Konten und Finanzinstrumenten zu haben
- Entscheidungen unabhängig treffen zu können
- die Auswirkungen wirtschaftlicher Entscheidungen zu verstehen

„Habe ich die Kontrolle über meine finanziellen Entscheidungen?“

- Verwalte ich mein Geld selbstständig?
- Habe ich Zugang zu den Informationen, die ich benötige?
- Kann ich Entscheidungen ohne äußeren Druck treffen?

Wirtschaftliche Autonomie ist eine Form von Sicherheit.

Vorsorge und Zukunftsplanung



Vorsorge und Zukunftsplanung

Der Gedanke an die Zukunft erscheint gerade in der Anfangsphase einer unternehmerischen Tätigkeit oft noch weit entfernt. Die täglichen Prioritäten – Kundschaft, Umsatz und operative Aufgaben – nehmen einen Großteil der Zeit und Aufmerksamkeit in Anspruch. Dennoch werden gerade in diesen ersten Jahren die Grundlagen für die langfristige finanzielle Sicherheit gelegt.

Vorsorge bedeutet weit mehr als die Vorbereitung auf die Pension. Sie umfasst die Fähigkeit, Schritt für Schritt eine finanzielle Stabilität aufzubauen, die es ermöglicht, die verschiedenen Lebensphasen mit größerer Sicherheit und Gelassenheit zu gestalten. Für Selbständige und Unternehmerinnen gewinnt dieses Thema zusätzlich an Bedeutung, da die soziale Absicherung nicht so fest strukturiert ist wie bei abhängig Beschäftigten.

Das Vorsorgesystem: Zwischen Verpflichtung und eigener Entscheidung

In Italien basiert die Vorsorge auf zwei Säulen: der **gesetzlichen Vorsorge** und der **Zusatzvorsorge**.

Die gesetzliche Vorsorge wird von öffentlichen Einrichtungen wie dem INPS (Nationales Institut für soziale Fürsorge) verwaltet und durch

die während des Erwerbslebens eingezahlten Beiträge finanziert. Aufgrund des demografischen Wandels und der steigenden Lebenserwartung fallen die künftigen Rentenleistungen jedoch tendenziell niedriger aus als in der Vergangenheit.

Für viele Selbständige und Unternehmerinnen bedeutet dies, dass die spätere Rente möglicherweise nur einen Teil des Einkommens abdeckt, das sie während ihrer beruflichen Tätigkeit erzielt haben.

Aus diesem Grund gewinnt die Zusatzvorsorge zunehmend an Bedeutung. Sie ermöglicht es, die gesetzliche Rente durch gezielte Spar- und Vorsorgelösungen zu ergänzen und damit die finanzielle Absicherung für die Zukunft zu stärken.

Zusatzrente: Heute für morgen vorsorgen

Das Prinzip ist vergleichsweise einfach: Es werden regelmäßig Beiträge in einen Zusatzrentenfonds eingezahlt, dessen Kapital im Laufe der Zeit durch die Erträge der getätigten Investitionen wächst. Höhe und Häufigkeit der Einzahlungen können individuell festgelegt und bei Bedarf angepasst werden.

Mit dem Eintritt in den Ruhestand kann das angesparte Kapital in eine zusätzliche Rente

umgewandelt werden. In bestimmten Fällen besteht auch die Möglichkeit, sich einen Teil oder das gesamte angesparte Kapital auszahlen zu lassen. Dadurch stellt die Zusatzrente eine wichtige Ergänzung zur gesetzlichen Rentenversicherung dar.

Bei dieser Form der Vorsorge spielt vor allem die Zeit eine große Rolle. Je früher mit dem Ansparen begonnen wird, desto höher kann das im Laufe der Jahre aufgebaute Kapital ausfallen – selbst bei gleichbleibenden Beiträgen. Deshalb lohnt es sich, sich bereits frühzeitig mit dem Thema Vorsorge auseinanderzusetzen und Schritt für Schritt eine finanzielle Sicherheit für die Zukunft aufzubauen.

Mögliche Lösungen

Es gibt verschiedene Formen der Zusatzrente, darunter **offene Zusatzrentenfonds**, die allen zugänglich sind, sowie **geschlossene Zusatzrentenfonds**, die in der Regel an bestimmte Berufsgruppen oder Branchen gebunden sind.

Daneben gibt es **individuelle Rentenversicherungspläne** (kurz **PIP**, aus dem Italienischen „**piani individuali pensionistici**“), die vor allem von Versicherungsgesellschaften angeboten werden.

Die Wahl zwischen diesen Lösungen hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter die Kosten, die Flexibilität und die Anlagestrategien. Es gibt keine Standardlösung: Entscheidend ist, eine Form zu wählen, die den eigenen Bedürfnissen und dem eigenen beruflichen Werdegang entspricht.

Die Bedeutung einer vorausschauenden Planung

Eines der wichtigsten Elemente der Vorsorge ist die Kontinuität. Regelmäßige Beiträge, auch in geringer Höhe, können langfristig zu bedeutenden Ergebnissen führen.

Aus diesem Grund ist es sinnvoll, die Vorsorge in die eigene umfassende Finanzplanung zu integrieren und sie nicht als einen nebensächlichen Aspekt zu betrachten. Gleichzeitig ist es wichtig, ein Gleichgewicht zu wahren: Investitionen in die Vorsorge dürfen die Fähigkeit, den aktuellen Bedürfnissen nachzukommen, nicht beeinträchtigen.

Diese Sichtweise entspricht einem nachhaltigen Ansatz im Umgang mit Ressourcen, bei dem Gegenwart und Zukunft gemeinsam berücksichtigt werden.

Vorsorge und wirtschaftliche Autonomie

Für Frauen ist das Thema der Vorsorge eng mit dem der wirtschaftlichen Autonomie verbunden. Unterbrochene Erwerbsbiografien, Pflegezeiten oder Einkommensunterschiede können im Laufe der Zeit zu niedrigeren Renten führen.

Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, bereits in den ersten Phasen des Berufslebens ein Bewusstsein für die Vorsorge zu entwickeln. Es geht nicht nur darum, Vermögen anzusammeln, sondern auch darum, Unabhängigkeit und Sicherheit aufzubauen.

In diesem Zusammenhang kann die ergänzende Vorsorge ein Instrument des Empowerments darstellen, mit dem diese Unterschiede zumindest teilweise ausgeglichen werden können.

Flexibilität und Nutzungsmöglichkeiten

Ein oft wenig bekannter Aspekt ist, dass die in einem Zusatzrentenfonds angesammelten Mittel nicht bis zum Zeitpunkt des Renteneintritts vollständig „gebunden“ sind.

Unter bestimmten Voraussetzungen ist es möglich, auf einen Teil des Kapitals für spezifische Bedürfnisse zuzugreifen, wie Gesundheitsausgaben, den Erwerb der Erstwohnung oder andere Erfordernisse. Darüber hinaus gibt es Instrumente, die einen schrittweisen Ausstieg in der Endphase des Berufslebens ermöglichen.

Durch diese Flexibilität kann die Zusatzvorsorge besser an unterschiedliche persönliche Lebenssituationen angepasst werden.

Eine verantwortungsvolle Entscheidung mit Blick auf die Zukunft

Die Vorsorge in die eigene Finanzstrategie zu integrieren bedeutet, eine langfristige Perspektive einzunehmen. Es geht nicht darum, auf die Gegenwart zu verzichten, sondern eine stabilere Zukunft aufzubauen.

Diese Entscheidung steht im Einklang mit dem Prinzip *do no harm*: Wer sich um die eigene wirtschaftliche Sicherheit kümmert, läuft weniger Gefahr, in Zukunft in Situationen der Verletzlichkeit zu geraten.

Gleichzeitig trägt sie dazu bei, ein ausgewogeneres System zu schaffen, in dem jede Person über die notwendigen Instrumente verfügt, um die verschiedenen Phasen des Lebens mit größerer Autonomie zu bewältigen.

„Aufschieben hat seinen Preis“

Die Entscheidung, sich erst später mit der Altersvorsorge zu befassen, mag kurzfristig unbedeutend erscheinen. Langfristig verringert sie jedoch die Möglichkeiten, Vermögen aufzubauen und die Vorteile einer rechtzeitigen Vorsorge zu nutzen.

Zeit ist einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Altersvorsorge.

Die Zusatzvorsorge in der Region Trentino-Südtirol

Wer in Trentino-Südtirol lebt und arbeitet, findet eine besonders gut entwickelte regionale Zusatzvorsorge vor. Eine wesentliche Rolle spielt hierbei Pensplan.

Pensplan ist das Projekt für ergänzende Wohlfahrt der Autonomen Region Trentino-Südtirol. An dem Projekt sind verschiedene Akteure beteiligt: die Region sowie die beiden Autonomen Provinzen Trient und Bozen, die Dienstleistungsgesellschaft Pensplan Centrum AG, die vier in der Region eingerichteten Zusatzrentenfonds und Partner der Pensplan Centrum AG Laborfonds, Plurifonds, Raiffeisen Offener Pensionsfonds und Pensplan Profi, die Kapitalanlagegesellschaft Eurégio Plus SGR AG sowie 20 Partnerorganisationen wie etwa Gewerkschaften, Patronate und Berufsverbände zur Betreuung des Netzwerks der Pensplan Infopoints im gesamten Regionalgebiet.

Wie funktioniert die Zusatzvorsorge und für wen ist sie bestimmt?

Der erste Schritt zum Aufbau einer Zusatzrente ist der Beitritt zu einem Zusatzrentenfonds.

Wer als Arbeitnehmerin oder Arbeitnehmer beschäftigt ist, kann gemäß den kollektivvertraglichen Bestimmungen einem geregelten Zusatzrentenfonds wie **Laborfonds** beitreten.

Wer keinem geschlossenen Zusatzrentenfonds beitreten kann oder sich für eine andere Form der ergänzenden Altersvorsorge entscheidet, kann einem offenen Zusatzrentenfonds wie Plurifonds, **Pensplan Profi** oder **Raiffeisen Offener Pensionsfonds** beitreten. Dies erfolgt durch einen individuellen Beitritt, unabhängig von der beruflichen Situation.

Die Vorteile eines Zusatzrentenfonds

Die dem Pensplan-Projekt angeschlossenen Zusatzrentenfonds bieten verschiedene Vorteile, insbesondere für Personen, die am Anfang ihrer Altersvorsorge stehen.

Einer der wichtigsten Aspekte betrifft die **Verwaltungskosten**, die im Vergleich zu anderen Formen der individuellen Vorsorge tendenziell niedrig sind, auch dank der kostenlosen Informations-, Buchhaltungs- und Verwaltungsdienstleistungen, die von Pensplan Centrum AG erbracht werden. Dies wirkt sich insbesondere langfristig direkt auf das angesparte Kapital aus.

Hinzu kommen steuerliche Vorteile: Die eingezahlten Beiträge können bis zu einem bestimmten Höchstbetrag vom Einkommen abgesetzt werden, wodurch sich die Steuerbelastung verringert.

Zudem kann in bestimmten Situationen bereits vor dem Renteneintritt auf einen Teil der angesammelten Mittel zugegriffen werden, beispielsweise für Gesundheitsausgaben oder den Kauf einer Wohnung.

Eine bewusste Entscheidung für den eigenen Lebensweg

Wer die Einzahlung in einen Zusatzrentenfonds plant, trifft eine langfristige Entscheidung, die auch mit dem eigenen regionalen Umfeld im Einklang steht.

Für eine Unternehmerin oder eine Selbständige kann es sinnvoll sein, die verschiedenen

verfügbaren Optionen sorgfältig zu prüfen und dabei nicht nur die wirtschaftlichen Vorteile, sondern auch die Flexibilität und die Vereinbarkeit mit dem eigenen beruflichen Werdegang zu berücksichtigen.

Auf jeden Fall kommt es darauf an, ein bewusstes Vorsorgeverständnis zu entwickeln, bei dem Entscheidungen auf der Grundlage klarer und verständlicher Informationen getroffen werden. Auch in diesem Bereich stellt die finanzielle Bildung ein grundlegendes Instrument für die eigene Autonomie dar.

**„Wer früh beginnt,
profitiert langfristig“**

Laura beginnt bereits in den ersten Jahren ihrer beruflichen Tätigkeit, monatlich einen kleinen Betrag in einen Zusatzrentenfonds einzuzahlen. Im Laufe der Zeit gelingt es ihr, ohne übermäßige Anstrengungen ein bedeutendes Kapital aufzubauen.

**Beständigkeit ist wichtiger als die
Höhe des Betrags.**



Die Dienstleistungen
der Handelskammer
Bozen



Die Dienstleistungen der Handelskammer Bozen

Ein Unternehmen zu gründen bedeutet vor allem, sich persönlich und beruflich weiterzuentwickeln und die eigenen Ideen zu konkretisieren, Werte zu schaffen und zur Entwicklung des eigenen Umfeldes beizutragen. Dieser Schritt erfordert Engagement und Bewusstsein, eröffnet jedoch zugleich große Chancen, sowohl auf beruflicher als auch auf persönlicher Ebene.

Diesen Weg gehen Sie nicht allein. Die Handelskammer Bozen unterstützt seit vielen Jahren die Entwicklung des lokalen Unternehmertums und begleitet angehende Unternehmerinnen und Unternehmer sowie bestehende Unternehmen in den verschiedenen Phasen ihres Werdegangs. Mit Orientierungs- und Weiterbildungsangeboten, Zugang zu relevanten Informationen sowie Unterstützung bei Innovationsvorhaben stellt die Handelskammer konkrete Instrumente zur Verfügung, die Entscheidungsprozesse erleichtern und die unternehmerische Handlungsfähigkeit stärken.

Diese Angebote zu kennen bedeutet, das eigene Vorhaben auf ein solides Fundament zu stellen, Herausforderungen mit mehr Sicherheit zu begegnen und das eigene Potenzial bestmöglich zu entfalten. Dabei geht es nicht darum, die Eigeninitiative zu ersetzen, sondern sie gezielt zu fördern und ein Umfeld zu schaffen, das Wachstum und Innovation anregt.

In diesem Sinne wird die institutionelle Unterstützung zu einem wesentlichen Bestandteil eines nachhaltigen und inklusiven Unternehmertums, in dem Kompetenzen, Beziehungen und Chancen gefördert werden.

Orientierung im Förderangebot: Das Portal für Wirtschaftsförderungen

Die zahlreichen Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten auf europäischer, nationaler und lokaler Ebene sind oft schwer zu überblicken. Das **Portal für Wirtschaftsförderungen** der Handelskammer Bozen bietet Unternehmen sowie angehenden Unternehmerinnen und Unternehmern eine praktische Unterstützung an, um sich im vielfältigen Angebot an Fördermaßnahmen und finanziellen Unterstützungsinstrumenten zurechtzufinden.

Der Zugang ist unkompliziert und zugleich sehr effektiv. Auf dem Portal können Unternehmen und angehende Unternehmerinnen und Unternehmer ein Online-Formular ausfüllen und die wichtigsten Informationen zu ihrem Vorhaben angeben: die Art der gewünschten Investition, die Merkmale ihrer Tätigkeit, die Bezugsbranche und die angestrebten Ziele.

Aufgrund dieser Angaben führt das Team der Handelskammer Bozen eine gezielte Analyse durch. Dabei handelt es sich nicht um eine allgemeine Übersicht von Förderausschreibungen, sondern um eine individuelle Recherche, die auf die konkreten Bedürfnisse des Unternehmens oder der Geschäftsidee abgestimmt ist.

Das Ergebnis ist ein **persönlicher Förderbericht**, der die relevantesten und potenziell zugänglichen Fördermöglichkeiten zusammenfasst und eine erste konkrete Orientierung bietet. Dadurch können Unternehmen wertvolle Zeit sparen und sich gezielt auf jene Maßnahmen konzentrieren, die am besten zu ihrem Projekt passen.

Der Service beschränkt sich jedoch nicht auf die Übermittlung des Berichts. Es besteht auch die Möglichkeit, ein individuelles Beratungsgespräch zu vereinbaren. Dabei können die identifizierten Fördermöglichkeiten gemeinsam vertieft, offene Fragen geklärt und die nächsten Schritte besprochen werden.

Das Portal ist damit weit mehr als eine reine Informationsquelle. Es bildet einen wichtigen Ausgangspunkt für die Entwicklung einer fundierten und strukturierten Finanzierungsstrategie und unterstützt Unternehmen dabei, ihre Vorhaben gezielt und nachhaltig umzusetzen.

Durch Erfahrung wachsen: Das Mentoringprogramm für Frauenunternehmen

Wer ein Unternehmen gründet oder ausbauen möchte, muss zahlreiche Entscheidungen treffen und Herausforderungen bewältigen, ohne dabei immer alle Antworten zu kennen. Gerade in solchen Situationen kann der Austausch mit denen, die bereits ähnliche Erfahrungen gemacht haben, besonders wertvoll sein.

Das **Mentoringprogramm für Frauenunternehmen** verfolgt genau dieses Ziel: Es schafft einen Raum für den Austausch zwischen angehenden Unternehmerinnen und Gründerinnen in der Wachstumsphase sowie erfahrenen Unternehmerinnen, die ihr Wissen und ihre Erfahrungen weitergeben möchten.

Dabei handelt es sich nicht um eine klassische Fachberatung, sondern um einen Prozess, der auf persönlichem Austausch und gegenseitigem Vertrauen basiert. Mentorinnen teilen ihre Erfahrungen aus der Unternehmenspraxis, sprechen über Erfolge, aber auch über Herausforderungen, Rückschläge und bewährte Lösungsansätze. Das ermöglicht einen realistischen Einblick in unternehmerische Fragestellungen und bewusstere Entscheidungen.

Im Rahmen dieses Austauschs haben Gründerinnen und Unternehmerinnen die Möglichkeit, unterschiedlichste Themen zu besprechen: von der Weiterentwicklung der Geschäftsidee über die Festlegung von Prioritäten bis hin zu strategischen Entscheidungen und dem Umgang mit Unsicherheiten.

Gleichzeitig trägt das Mentoring dazu bei, wertvolle Netzwerke zwischen Unternehmerinnen aufzubauen und den Erfahrungsaustausch zu fördern. Dadurch können neue Kontakte entstehen und das Gefühl, mit den Herausforderungen allein zu sein, überwunden werden.

Insgesamt ist Mentoring ein wirksames Empowerment-Werkzeug: Es fördert die Entwicklung von Kompetenzen, Selbstständigkeit und Selbstvertrauen. Frauen können so ihren unternehmerischen Weg mit mehr Sicherheit, Ausgeglichenheit und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten gestalten.

„Gemeinsam neue Lösungswege entdecken“

Silvia hat erst vor Kurzem ihr Unternehmen gegründet und steht bereits vor Entscheidungen, die für sie eine Herausforderung darstellen. Im Austausch mit ihrer Mentorin gelingt es ihr, die Situation aus einem neuen Blickwinkel zu betrachten und Lösungsansätze zu erkennen, die sie zuvor nicht in Betracht gezogen hatte.

Manchmal braucht es keine zusätzlichen Informationen, sondern eine neue Perspektive.

Von Ideen zur Realität: Service für Unternehmensgründung

Die Umsetzung einer Geschäftsidee in ein konkretes Unternehmen gehört zu den anspruchsvollsten Phasen des unternehmerischen Weges. Oft beginnt alles mit Begeisterung und Motivation, doch schon bald tauchen praktische Fragen auf, die Unsicherheiten mit sich bringen können: Welche Rechtsform ist die richtige? Welche Verpflichtungen ergeben sich daraus? Wie lässt sich die Geschäftstätigkeit langfristig und nachhaltig gestalten?

Genau hier setzt der Service für **Unternehmensgründung** der Handelskammer Bozen an. Das Team begleitet angehende Unternehmerinnen und Unternehmer in der Startphase und bietet die Möglichkeit, sich mit qualifizierten Ansprechpersonen auszutauschen.

Im Rahmen eines individuellen Orientierungsgesprächs kann die eigene Geschäftsidee analysiert und zu einem strukturierten Vorhaben weiterentwickelt werden. Dabei geht es nicht darum, vorgefertigte Lösungen anzubieten, sondern die Entscheidungen an den Besonderheiten der geplanten Tätigkeit und den persönlichen Zielen auszurichten.

Ein zentraler Aspekt ist die Wahl der passenden **Rechtsform**. Einzelunternehmen oder Gesellschaft? Und falls eine Gesellschaft gegründet werden soll, welche Form eignet sich am besten? Jede Option bringt unterschiedliche Vorteile, Kosten und Verantwortlichkeiten

mit sich. Diese Unterschiede zu verstehen, ist entscheidend, um von Anfang an ein solides Fundament für das Unternehmen zu schaffen. Ein weiterer wichtiger Punkt betrifft den **ATE-CO-Code**, der oft als rein administrativer Aspekt wahrgenommen wird, tatsächlich aber eine große Bedeutung hat. Die richtige Zuordnung ermöglicht eine präzise Beschreibung der Tätigkeit und kann unter anderem Einfluss auf den Zugang zu Förderungen oder auf die Anwendung bestimmter rechtlicher Regelungen haben.

Ebenso wichtig ist das Verständnis des **Businessplans**. Viele betrachten ihn lediglich als formales Dokument, das beispielsweise von Banken verlangt wird. In Wirklichkeit ist er jedoch ein zentrales Instrument zur Planung und Reflexion. Er hilft dabei, Ideen zu strukturieren, die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens einzuschätzen sowie Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen.

Der Mehrwert dieses Service liegt darin, all diese Themen gemeinsam und Schritt für Schritt zu behandeln. Offene Fragen können geklärt und wichtige Entscheidungen auf einer fundierten Grundlage getroffen werden. Gerade in einer Phase, in der die ersten Entscheidungen die zukünftige Entwicklung des Unternehmens nachhaltig prägen können, bietet eine qualifizierte Beratung wertvolle Orientierung und Sicherheit für den erfolgreichen Start.

„Gut starten“

Martina hat eine Geschäftsidee, ist sich jedoch unsicher, welche Rechtsform am besten geeignet ist und wie sie ihre Tätigkeit aufbauen soll. Im Orientierungsgespräch erhält sie Klarheit über die wichtigsten Schritte und kann eine Struktur entwickeln, die zu ihrem Vorhaben passt.

Ein gutes Verständnis zu Beginn macht den gesamten weiteren Weg einfacher.

Erasmus for Young Entrepreneurs: Wachse, entwickle innovative Ideen und gestalte deine unternehmerische Zukunft

Die Gründung eines Unternehmens erfordert Ideen, Engagement und die richtigen Kompetenzen. Aus diesem Grund fördert die Handelskammer Bozen **Erasmus for Young Entrepreneurs (EYE)**, ein von der Europäischen Kommission kofinanziertes internationales Mentoringprogramm, das **angehenden oder jungen Unternehmerinnen und Unternehmern** eine wertvolle Möglichkeit zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung bietet.

Das Programm ermöglicht einen Lern- und Erfahrungsaustausch mit einer erfahrenen Unternehmerin oder einem erfahrenen Unternehmer in einem anderen europäischen Land. Dabei erwerben die Teilnehmenden praxisnahe Kenntnisse in der Unternehmensführung und erhalten wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung ihrer eigenen Geschäftsideen. Der Austausch kann zwischen einem und sechs Monaten dauern und wird durch einen finanziellen Beitrag zur Deckung der Aufenthaltskosten unterstützt. Neben der Stärkung unternehmerischer Kompetenzen bietet das Programm die Möglichkeit, das eigene internationale Netzwerk auszubauen, neue Märkte kennenzulernen und potenzielle Partnerschaften für die Zukunft zu entwickeln.

Die Handelskammer Bozen begleitet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer während des gesamten Programms, von der Bewerbung über die Auswahl eines geeigneten Gastunternehmens bis hin zur individuellen Beratung und Unterstützung während des Austauschs.

Weiterbildung als Erfolgsfaktor: Die Services des WIFI

Wirtschaft und Arbeitswelt verändern sich rasant. Deshalb ist es wichtig, Wissen aktuell zu halten und Kompetenzen laufend zu erweitern, um Veränderungen aktiv mitzugestalten. Die Entwicklung von Kompetenzen, die für die Führung eines Unternehmens notwendig sind, beschränkt sich nicht nur auf die Gründungsphase, sondern begleitet Unternehmerinnen

und Unternehmer während des gesamten Lebenszyklus ihres Betriebes.

Genau hier setzt die Handelskammer Bozen mit dem **WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung** an: Der Service unterstützt die berufliche Weiterbildung und fördert gezielt den Ausbau fachlicher, persönlicher und unternehmerischer Kompetenzen. Mit einem breit gefächerten und laufend aktualisierten Bildungsangebot bietet das WIFI Weiterbildung zu Themen wie Gründung, Unternehmensführung, Marketing & Verkauf, Steuern, Recht und Finanzen und zur Entwicklung von Soft Skills.

Jedes Jahr organisiert das WIFI **Weiterbildungsmaßnahmen speziell für Frauen**. Unternehmerinnen, Freiberuflerinnen, Selbstständige, Frauen in Führungspositionen sowie Frauen mit Karriere- oder Gründungsabsichten können dabei gezielt ihre Kompetenzen erweitern und sich untereinander austauschen. Grundlage der Themenauswahl sind die Wünsche der Kundinnen und der Austausch mit dem kammerinternen Beirat zur Förderung des weiblichen Unternehmertums, mit Frauennetzwerken und Verbänden.

Im Rahmen nationaler Initiativen und Projekte der Handelskammer Bozen realisiert das WIFI **geförderte und kostenlose Weiterbildungsmaßnahmen**. Dazu zählen, neben der Initiative Frau in der Wirtschaft, die Initiativen Future Skills, Talent Management, Internationalisierung und Duale Transformation – Digitalisierung & Nachhaltigkeit.

Beratung zu betrieblicher und beruflicher Weiterbildung und Informationen zur Personalentwicklung runden den Service des WIFI ab. Unternehmen werden dabei unterstützt, geeignete Entwicklungsmaßnahmen zu planen. Damit ist das WIFI nicht nur für Gründerinnen und Gründer, sondern auch für bestehende Betriebe ein wichtiger Partner, wenn es darum geht, Kompetenzen auszubauen, Innovation zu fördern und den zukünftigen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen.



Nützliche Kontakte



Nützliche Kontakte

DIENTSTLEISTUNGEN DER HANDELSKAMMER BOZEN

HANDELSKAMMER BOZEN

Südtiroler Straße 60, Bozen
Tel. 0471 945 511
www.handelskammer.bz.it

Beirat zur Förderung des weiblichen Unternehmertums

Südtiroler Straße 60, Bozen
Tel. 0471 945 610
luca.filippi@handelskammer.bz.it

Portal für Wirtschaftsförderungen

Diese Plattform ermöglicht es,
Fördermöglichkeiten auf lokaler,
nationaler und europäischer Ebene
zu identifizieren.
Tel. 0471 945 544
een@handelskammer.bz.it

Service für Unternehmensgründung

Beim Gründerservice können Sie einen Termin
für ein Orientierungsgespräch vormerken,
damit Sie einen Überblick zu den einzelnen
Schritten in die Selbstständigkeit erhalten.
Tel. 0471 945 671
startup@handelskammer.bz.it

Businessplan – kostenloser Download

Erstellen Sie Ihren eigenen Businessplan!
Tel. 0471 945 671
startup@handelskammer.bz.it

WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung

Wählen Sie die passende
Weiterbildungsveranstaltung für Ihre
Bedürfnisse aus!
Tel. 0471 945 666
wifi@handelskammer.bz.it
www.wifi.bz.it

EU-Projekt für Frauenunternehmertum

Netzwerk, das frauengeführte Unternehmen
beim Aufbau internationaler Partnerschaften
und Kooperationsmöglichkeiten unterstützt.
Tel. 0471 945 543
een@handelskammer.bz.it

SUSTAINability

Strategische ESG-Erstberatung
für Unternehmen
Tel. 0471 945 691
digital@handelskammer.bz.it

DIENTSTLEISTUNGEN DER AUTONOMEN PROVINZ BOZEN – SÜDTIROL

Unternehmerin in Südtirol

Abteilung Wirtschaftsentwicklung
Garibaldi-Straße 14, Bozen
info@provinz.bz.it
www.wirtschaft.provinz.bz.it

Landesbeirat für Chancengleichheit & Frauenbüro

Garibaldi-Straße 14, Bozen
frauenbuero@provinz.bz.it
www.chancengleichheit.provinz.bz.it

Gleichstellungsrätin

Cavourstraße 23/C, Bozen
Tel. 0471 946 003
info@gleichstellungsraetin-bz.org
www.gleichstellungsraetin-bz.org

FINANZEN UND GARANTIE

Euregio Plus SGR AG

Dompassage 15, Bozen
Tel. 0471 068 700
info@euregioplus.com
www.euregioplus.com

Garfidi – Kreditgarantie Südtirol

Garfidi bietet Sicherheiten für kleine und
mittlere Unternehmen (KMU) an und erleich-
tert ihnen damit den Zugang zu Krediten.
Schlachthofstraße 30/C, Bozen
Tel. 0471 15 52 300
info@garfidi.it
www.garfidi.it

Confidi – Kreditgarantiegenossenschaft

Confidi erleichtert kleinen und mittleren
Unternehmen (KMU) durch Garantien den
Zugang zu Krediten.
Schlachthofstraße 30, Bozen
Tel. 0471 27 22 32
info@confidi.bz.it
www.confidi.bz.it

VORSORGE

Pensplan Centrum AG

Mustergasse 11, Bozen
Tel. 0471 317 600
info@pensplan.com
www.pensplan.it

INPS-NISF – Nationales Institut für Soziale Fürsorge

Domenikanerplatz 30, Bozen
Tel. 0471 803 164
urp.bolzano@inps.it
www.inps.it

INAIL – Gesamtstaatliche Versicherungsanstalt gegen Arbeitsunfälle

Europaallee 31/33, Bozen
Tel. 0471 560 211
altoadige@inail.it
www.inail.it

WIRTSCHAFTSVERBÄNDE & BERUFSKAMMERN

Unternehmerverband Südtirol

Schlachthofstraße 57, Bozen
Tel. 0471 220 444
info@confindustria.bz.it
www.confindustria.bz.it

Handels- und Dienstleistungsverband Südtirol (hds)

Mitterweg 5, Bozen
Tel. 0471 310 311
info@unione-bz.it
www.hds-bz.it

Hoteliere- und Gastwirteverband (HGV)

Schlachthofstraße 59, Bozen
Tel. 0471 317 700
info@hgv.it
www.hgv.it

lvh.apa Wirtschaftsverband Handwerk und Dienstleister

Mitterweg 7, Bozen
Tel. 0471 323 200
info@lvh.it
www.lvh.it

SHV-CNA Südtirol

A. Righistraße 9, Bozen
Tel. 0471 546 777
info@shv.cnabz.com
www.shv.cnabz.com

Südtiroler Bauernbund (SBB) und Südtiroler Bäuerinnenorganisation (SBO)

K.-M. Gamper Straße 5, Bozen
Tel. 0471 999 333 / 460
info@sbb.it
www.sbb.it

Coopbund Alto Adige Südtirol

Mazzini Platz 50-56, Bozen
Tel. 0471 067 100
info@coopbund.coop
www.coopbund.coop

Confesercenti Alto Adige Südtirol

Romstraße 80/a, Bozen
Tel. 0471 541 500
info@commercianti.bz.it
www.bolzano.confesercenti.it

Vereinigung Südtiroler Freiberufler (VSF)

Mitterweg 7, Bozen
Tel. 0471 323 355
info@vsf.bz.it
www.vsf.bz.it

FRAUENORGANISATIONEN UND -NETZWERKE

Wnet – Networking Women
St. Nikolausstraße 19,
Kurtatsch an der Weinstraße
info@wnet.bz.it
www.wnet.bz.it
[LinkedIn](#)
Rete al Femminile Bolzano
bolzano@retealfemminile.com
www.retealfemminile.com
[LinkedIn](#)

Arbeitsgruppe She Builds des Baukollegiums

Schlachthofstraße 57, Bozen
m.messner@baukollegium.it
www.baukollegium.it

ANDERE

NOI Techpark Südtirol

A. Volta Str. 13/A, Bozen
Tel. 0471 066 600
info@noi.bz.it
www.noi.bz.it

Agentur der Einnahmen

Giorgio-Ambrosoli-Platz 24, Bozen
Tel. 0471 194 5111
dp.bolzano@agenziaentrate.it
www.agenziaentrate.gov.it

AKTUELLE AKTIENKURSE UND FINANZ-INFORMATIONEN

www.finanzen.net
www.finanznachrichten.de
www.ariva.de
www.ilsole24ore.com (in Italienisch)
www.borsaitaliana.it (in Italienisch)
www.donneinattivo.it (in Italienisch)

Notizen

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Herausgeber

© 2026 Handels- Industrie- Handwerks-
Tourismus- und Land- Wirtschaftskammer Bozen
Südtiroler Straße 60, 39100 Bozen.
Alle Rechte vorbehalten.

Urheberrechte

Alle Rechte sind der Handelskammer Bozen vorbehalten. Die Vervielfältigung, auch auszugsweise, sowie die Nutzung der in dieser Broschüre enthaltenen Abbildungen und Texte in jeglicher Form sind ohne vorherige Genehmigung der Handelskammer Bozen untersagt; ausgenommen sind die gesetzlich zulässigen Nutzungen.

Verantwortlicher Direktor: Alfred Aberer

Zugelassen beim Landesgericht mit Dekret Nr. 3/99

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur unter Angabe der Quelle
(Herausgeber und Titel) gestattet.

Redaktion

Beirat zur Förderung des weiblichen Unternehmertums
der Handelskammer Bozen

Autor

Francesco Tosi – Project manager EU Projekte
Handelskammer Bozen

Unter Mitwirkung von

WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung

Elisabetta Dalmaso – Verantwortliche Hauptbereich
Communication & Event Management
Pensplan Centrum AG

Druck/Grafik

KRALER GRAFIK & DRUCK, Brixen

Übersetzung

Roberta Cattoni

Zitierhinweis

Handelskammer Bozen (Hrsg.) [(2026):
Ihr FINANZ KOMPASS –
Leitfaden für Frauen in der Wirtschaft]

Für Informationen

Beirat zur Förderung des weiblichen Unternehmertums
der Handelskammer Bozen
Südtiroler Straße 60, 39100 Bozen
T +39 0471 945 511
info@handelskammer.bz.it

