



Michael Schwinn ist als Berater bei der Unternehmensberatung Bauplus GmbH Consulting in Wesseling, die auf Beratungsleistungen rund um das Handwerk und Baubetriebe spezialisiert ist, tätig.

Zahlen beherrschen – Liquiditätsspeicher füllen

DDH Expertenrat: Die Finanzierung kleiner und mittelständischer Handwerksunternehmen folgt keinem allgemein gültigen Rezept. Spezielle Eigentumsverhältnisse, Konjunkturzyklen und auch emotionale Faktoren stellen unterschiedliche Anforderungen an die Unternehmensfinanzierung. Der Beitrag erläutert, wieso das Verständnis der eigenen Zahlen in diesem Zusammenhang immer wichtiger wird.

Michael Schwinn

Neben einer Innenfinanzierung durch Gesellschafter oder Familienmitglieder stellen Hausbanken nach wie vor die bedeutendste Finanzierungsquelle kleiner und mittelständischer Betriebe dar. Diese profitieren von einer langjährigen, vertrauensvollen Zusammenarbeit und Informationsvorteilen gegenüber Dritten. Nach Angaben der Deutschen Bundesbank haben insbesondere Sparkassen und Genossenschaftsbanken ihr Kreditgeschäft erweitert. Aufgrund von Verschärfungen der Kreditvergaberichtlinien und schwankenden Konjunkturprognosen ist ein weiterer Anstieg der Kreditvergaben im Unternehmenskundengeschäft jedoch ungewiss. Insbesondere das anhaltend niedrige Zinsniveau und der extrem harte Wettbewerb beeinträchtigen zunehmend die Margen der Banken.

Rating beherrschen, Chance nutzen

Aufgrund der strengen Vorgaben beim eigenen Risikomanagement ist die Hausbank außerdem verpflichtet, bonitätsabhängig über die Vergabe von Krediten zu entscheiden. Die langjährige Geschäftsbeziehung und Ihr gut gesonnener Bankberater können die Entscheidung nur geringfügig beeinflussen.

In erster Linie müssen Sie als Unternehmer Ihre eigenen Zahlen kennen. Ein umfassendes inhaltliches Verständnis der Bilanzen, Gewinn- und Verlust-Rechnungen, betriebswirtschaftlichen Auswertungen etc. stellt ein Bewertungskriterium innerhalb des Ratings dar. Mit dem einfachen Übersenden des Jahresabschlusses oder der Weiterleitung der betriebswirtschaftlichen Auswertung des Steuerberaters ist es hier nicht getan. Die Kommentierung der Unterlagen ist vereinzelt zwingend erforderlich. Für die Erläuterung der Unterlagen wird Ihnen Ihr Bankberater danken und sich bei der nächsten Kreditentscheidung positiv daran erinnern. Darüber hinaus sollten Ihnen Verbindungen und Auswirkungen des Zahlenmaterials auf Urteile der Wirtschaftsauskunfteien bewusst sein. Hausbanken nutzen beispielsweise zusätzlich Auskünfte der Anbieter Verband der Vereine Creditreform e. V. oder CRIF Bürgel GmbH. Sind Sie Herr über Ihre Zahlen, sollten Sie in einem zweiten Schritt mit Ihrem Bankberater zusammenarbeiten. Gemäß dem Motto

„Offenheit tut gut – die Bank ist Ihr Partner“ können Sie Ihr aktuelles Rating gemeinsam analysieren und etwaige Schwachstellen identifizieren. Die Einflussfaktoren des Ratings werden über einen Zeitverlauf von mehreren Jahren betrachtet. Kurzfristige Möglichkeiten, Ihr Rating zu verbessern, sind hingegen gering. Lösungen bieten zumeist nur persönliche Haftungsverhältnisse oder die Stellung (weiterer) privater Sicherheiten. Ihr persönliches Risiko steigt!

Ein Strauß an Finanzierungsquellen

Beherrschen Sie Ihr Rating, steht Ihnen heute ein Strauß an Finanzierungsquellen zur Verfügung. Banken erweitern ihr Produktportfolio und alternative Finanzierer gewinnen an Bedeutung im Handwerk.

1. In Anbetracht der zuvor genannten Sicherheitssituation spielen Onlinefinanzierungsquellen und Fördermittel eine große Rolle. Bei kleineren Summen (unterhalb von 100.000 Euro) verlangen Finanzierungsplattformen oft keine oder nur geringe Sicherheiten zu attraktiven Konditionen. Zudem sind die Angebote bequem online vergleichbar. Im Bereich der Fördermittel von Bund und Ländern können kleine und mittlere Unternehmen auf rund 1.700 Förderprogramme zugreifen. Vorteilhaft sind insbesondere niedrigere Zinskonditionen, tilgungsfreie Jahre und die Möglichkeit der Reduzierung des Kreditrisikos. Hier gilt umgekehrt: Je höher der Kreditbedarf, desto lohnenswerter.
2. Nicht zahlende Kunden oder hohe Vorfinanzierungen von Projekten gehören der Vergangenheit an. Viele Factoringgesellschaften haben die Attraktivität des Handwerks erkannt und ihre Vertragsbedingungen angepasst. Deutlich niedrigere Gebühren und die Möglichkeit, sowohl Schlussrechnungen wie auch Abschlagsrechnungen nach VOB verkaufen zu können, sind die Folge.
Die Finanzierung langer Zahlungsziele der Kunden sowie eine Einkaufsfinanzierung sind individuell möglich. Vorteile sind unter anderem geringere Außenstände, höhere Liquidität und die Reduzierung des persönlichen Risikos.
3. Benötigen Sie eine kurzfristige Liquiditätsspritze, kann auch das sogenannte Sale-and-Lease-back Abhilfe leisten. Banken oder Leasinggesellschaften kaufen Ihnen dabei mobile oder immobile Vermögensgegenstände ab und stellen Ihnen diese gegen ein monatliches Entgelt zur Verfügung. Zum Ende der Laufzeit geht das Wirtschaftsgut, je nach Vertragswahl, wieder in Ihr Eigentum zurück. Bei außergewöhnlichen Wirtschaftsgütern stehen häufig auch Spezialleasinggesellschaften zur Verfügung. //

Ausgezeichnete Abdichtungssysteme.
Seit Generationen.



Flüssigkunststoff

Polyurethan-Flüssigbeschichtung

Die ideale Alternative für Anschlüsse, Durchdringungen und aufgehende oder verwinkelte Bauteile

In Verbindung mit Polyflexvlies ist der einkomponentige Flüssigkunststoff BÖCOPUR 1K eine hervorragende Ergänzung für Bitumen und Kunststoffbahnen. Das komfortable Auftragen des Flüssigkunststoffs mit Pinsel oder Fellrolle vermeidet Stückelung und Überlappungen der Bahn und verhilft zu zeitsparender und sicherer Abdichtung. Weitere Informationen durch unsere Fachberater oder im Internet.



www.georgboerner.de

Die Oberfläche macht's.

„Longlife“ – Dachsteine mit hoher Farbechtigkeit und Selbstreinigungseffekt in matt oder glänzend!



Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme

Wir bleiben langfristig sauber!
Mehr Infos:
www.nelskamp.de

Dachsteine von Nelskamp.
Haben mehr drauf, als du denkst.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Dachziegelwerke Nelskamp, Tel (0 28 53) 91 30-0, www.nelskamp.de