

Thomas Grübner zum Thema: Fremdkapital

Wie sieht eine optimale Unternehmensfinanzierung aus?

Bei dieser Frage kann man philosophisch werden – oder sehr betriebswirtschaftlich. Was ist einem wichtig? Gewinnmaximierung oder Steuervermeidung? Möchte man lieber ein traditionelles Unternehmen führen oder ein innovatives? Was aber wohl jeder Unternehmer will, ist, dass sein Unternehmen sicher ist. Und sicher ist ein Unternehmen in der Regel, wenn es einen guten Geschäftsverlauf hat und immer ausreichend liquide ist. Wobei zweites wohl wichtiger sein dürfte als erstgenanntes. Liquidität geht vor Rentabilität.

Liquide bleibt man, indem man sein Geld zusammenhält. Das weiß jede gute Hausfrau. Unternehmer hingegen scheinen dies oft nicht zu wissen. Ein klassisches Manko unserer Branche ist, dass Fremdkapitalgeber die Zahlen grafischer Unternehmen oft mit beliebigen anderen Produktionsunternehmen vergleichen. Das Ergebnis ist mitunter regelmäßig ein viel zu geringer Kontokorrent. Die Führung des Kontokorrent wird von allen Banken systematisch erfasst und ist ein wichtiger Faktor für die Bonitätsbewertung des Unternehmens. Wer also einen zu kleinen Kontokorrent hat, läuft schnell Gefahr, diesen regelmäßig zu beanspruchen und dadurch sein Bonitätszeugnis bei der Hausbank zu belasten. Kommt dann noch eine zu geringe Eigenkapitalausstattung dazu, braucht es nicht mehr viel, um in Schwierigkeiten zu geraten.

Deshalb: Halten Sie Ihr Geld zusammen! Ein „Zuviel“ gibt es nicht, auch nicht in Zeiten von Negativzinsen! Finanzieren Sie, was immer Sie finanzieren können! Mit der Bank als Partner nur, wenn es keine andere Möglichkeit gibt; ansonsten mit alternativen Partnern. Informieren Sie sich über die Angebotspaletten der Fintechs! Nutzen Sie Finetrade und Factoring! Hören Sie niemals auf Berater, die Ihnen sagen, dass Sie das alles nicht brauchen. Sie brauchen es doch! Nutzen Sie Ihr Geld, um Ihr Eigenkapital zu steigern und als Sicherheit. In Zeiten von Niedrigzinsen ist es völlig egal, ob sie 2 oder 4–5% für eine Finanzierung bezahlen – auch bei größeren Investitionen. Denn Sie „kaufen“ gar kein Geld, sondern binden sich an einen Partner auf



Thomas Grübner,
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Elbe-Leasing GmbH,
Dresden.

Zeit und beziehen dort eine Leistung (Dienstleistung), die einen „Wert“ hat! Und dieser „Wert“ sollte bei der Wahl des richtigen Partners und der richtigen Bilanzpolitik in jedem Fall mehr wert sein als die entstehenden Kosten...

Neulich war ich mit einem Kunden bei einer großen Geschäftsbank. Nach einem harten Jahr 2020 ging es bei ihm wieder aufwärts und er brauchte zu Vorfinanzierung seines Wareneinkaufs eine Erhöhung seines Einkaufsrahmens. Die Entwicklung seines Unternehmens hatte er der Bank permanent kommuniziert. Die Bankmitarbeiterin, die meinen Kunden schon seit Jahren begleitet und gut kennt, teilte uns mit, das man seinem Wunsch leider nicht entsprechen könne, da die Zahlen aus 2020 dies (nach Einschätzung der Marktfolge) nicht hergeben würden. Unser Hinweis, dass die Bank doch auch die aktuell gute Entwicklung kennen würde und den Bedarf mithin selbst erkennen könne, kommentierte die Bankmitarbeiterin wie folgt: Ja, Sie habe im Rahmen des UnternehmerDialogs (ein Beratungs-Tool der Bank) die gegebenen Informationen aufgenommen und bewertet und verstehe unseren Bedarf. Doch die Marktfolge sei auf Vergangenheitszahlen und Statistiken abzustellen – und was die Marktfolge entscheide, sei bindend! Was soll man da noch sagen? Bitte reden Sie mit meiner Hand...

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de