

Thomas Grübner zum Thema: Finanzmanagement

Wo soll das noch enden?

Seit einem Jahr lebt die Welt nun mit Corona. Diese Krankheit hat ihre Tücken – und damit uns alle fest im Griff. Wir hangeln uns mit hohen Infektionszahlen von »Lockdown light« zu »echtem« Lockdown, doch am schlimmsten ist die zunehmende Ungewissheit, wie es mit uns allen und konkret mit uns selbst weitergehen wird.

Unternehmer und Kaufleute leben davon, sich eine Vorstellung von der Zukunft zu machen, zu planen und sich auf diese Zukunft einzustellen. Doch wie wird dieses »Morgen« aussehen? Unstrittig scheint derzeit nur, das eine gewisse Sicherheit durch Impfungen 2021 auch erst nach Monaten erreicht werden kann. Es wird also noch eine Weile so weitergehen...

Und was bedeutet das geschäftlich? Wird es eine Verlängerung der Insolvenzantrag-Aussetzungsregeln geben, oder kommt es zu der von manchen vorhergesagten massiven Insolvenzwelle? Mit erheblichen Folgen für die Bankenwelt und einer folgenden eventuellen Kre-

ditklemme? Wie lange können und werden Bund und Länder ihre Rettungshilfen noch finanzieren können und wollen? Von den Folgen eines eventuellen harten Brexits ganz zu schweigen.

Äußerst schwierige Fragen, auf die die Antworten inzwischen wohl sehr unterschiedlich ausfallen dürften – je nach Horizont und prekärer Lage des Befragten. Nichtsdestotrotz wird auch morgen wieder die Sonne aufgehen, so viel ist sicher! Es wird irgendwann wieder alles berechenbarer werden – und die Wirtschaft, wie auch das gesamte Leben, kehren zurück in normalere Bahnen.

Aktiv bleiben!

Es ist und bleibt also ein Stück weit ein »Spiel auf Zeit«. Dies bedeutet vor allem, das »Pulver trocken zu halten«, um diese Phase überwinden zu können.

Neben einem guten Corona-Konzept für das eigene Unternehmen sollte das eigene Geschäftsmodell geprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Und das Finanzierungskonzept wiederum sollte auf das Geschäftsmodell hin angepasst werden. Es wird empfohlen, eigene Finanzmittel solange wie möglich zurückzuhalten und wirklich erst einzusetzen, wenn es keine Alternative mehr gibt.



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

Bitte bei aller Planung auch den eigenen Zustand und die daraus resultierenden Folgen für die Nachkrisenzeit berücksichtigen. Und man sollte daran denken, das Darlehen irgendwann auch wieder zurückgezahlt werden müssen. Also mit realistischen Zeitschienen rechnen!

Besonders wichtig ist es auch, umsichtig und offen zu kommunizieren. Dies gilt insbesondere für Finanzpartner. Wichtig sind auch die Auskunfteien, wie etwa die Creditreform. Wenige Zahlungsziel-Überschreitungen bei einem Lieferanten können schon zu einer Bonitätsverschlechterung führen. In der Folge könnten Warenkreditversicherer eine Versicherung der eigenen Unternehmung ablehnen oder erschweren, was dann regelmäßig zu einer Kreditrahmenverschlechterung bei den eigenen Banken führen kann.

Es gilt also mehr denn je, den Kopf nicht in den Sand zu stecken, sondern aktives Finanzmanagement zu betreiben!

Elbe-Leasing
www.elbe-leasing.de

