

Gibt es ein Geschäftsleben ohne Bank?

Basel II und was ein Unternehmer daraus lernen kann...

Nein, ganz ohne den Partner Bank wird es natürlich auch in Zukunft nicht gehen. Schließlich will keiner zum Warentauschgeschäft zurückkehren.

Und doch müssen wir zur Kenntnis nehmen:

Die deutsche Bankenlandschaft befindet sich in ihrem größten Umbruch seit 50 Jahren. Im Rahmen einer Neuausrichtung bei der Kreditvergabe werden Kreditlinien teilweise plötzlich reduziert oder gekündigt. Neue Anträge werden teilweise von vornherein abgelehnt. Ein Problem, dass vor allem kleine und mittelständische Unternehmen hart trifft, denn hier ist die Eigenkapitalquote traditionell niedrig.

Der internationale Wettbewerb zwingt die Finanzinstitute zur stärkeren Konzentration auf rentable Geschäftsfelder und zum Rückzug aus der breiten Fläche. Für die Kreditvergabe der Bank entscheidet zunehmend der "Gesamtnutzen" der Kundenbeziehung. Somit ist klar: Eine Rückkehr zur "guten alten Zeit" wird es nicht geben. Und die persönliche Bekanntschaft mit dem Bankberater hilft zukünftig auch nicht mehr weiter.

Hier stellt sich die Frage:

Befindet sich der mittelständische Druckunternehmer damit automatisch in der Finanzierungsfalle?

Nicht unbedingt.

Für viele Geschäfte, die bisher ausschließlich über Banken und Sparkassen abgewickelt wurden, gibt es bereits Alternativen.

Wer rechtzeitig reagiert, hat die Chance, frühzeitig Finanzierungsprobleme zu vermeiden. Beispiele hierfür sind die Investitionsfinanzierung durch Leasing und die Absatzfinanzierung über das Factoring. Beide Finanzierungsformen verbessern die Liquidität und stärken zusätzlich das **Eigenkapital**, welches eine wichtige Grundlage für die künftige Unternehmensfinanzierung bilden wird. Durch Leasing und Factoring kommt man auch ohne Bankfinanzierung zu günstigen Investitionsmitteln und hat für Absatz- und Wachstumsfinanzierung schnelle und sichere Liquidität.

Die Ergänzung der Finanzierungsmöglichkeiten durch den Aufbau guter Geschäftsbeziehungen zu einem Leasing- und Factoringpartner ermöglicht damit eine grundlegende Absicherung der Unternehmensfinanzierung, und eine Reduzierung der Abhängigkeit von der Haubank.

Möglichst umfangreiche Branchenkenntnisse dieser Geschäftspartner sollten dabei eine wichtige Voraussetzung sein, da durch eine objektive Beurteilung durch vorhandene Kenntnisse über die Besonderheiten der jeweiligen Branche und das zu finanzierende Investitionsobjekt eine verbesserte Einschätzung dieser Faktoren ermöglicht wird. Auch Liquiditätsschwächen können mit einer langjährigen Geschäftsbeziehung zu einer Leasinggesellschaft gemindert werden, da geeignete Maßnahmen vereinbart werden können, und durch Sale-and-lease-back Verträge oder Stundungs- und Umfinanzierungsvereinbarungen, unter Berücksichtigung des Wertverfalls des finanzierten Leasinggegenstandes, die Liquiditätssituation verbessert werden kann.

Allein diese Ansätze zeigen:

Ein Geschäftsleben ohne Bank gibt es zwar noch nicht, jedoch Finanzierungsmöglichkeiten ohne Abhängigkeit von der Bank dagegen schon.



Daniel Scholze
Geschäftsführer Elbe-Leasing GmbH

Kurztipp für Bankbeziehungen

1. Nicht auf eine einzige Bank verlassen. Arbeiten sie stets mit mehreren, darunter mindestens einem örtlichen Kreditinstitut, zusammen.
2. Langfristig informieren. Setzen sie ihre Bankpartner kontinuierlich und langfristig von der Entwicklung des eigenen Unternehmens in Kenntnis. Die Zusendung der Jahresbilanz reicht nicht aus. Dokumentieren sie in Geschäfts- und Businessplänen ihre Zielsetzungen, und unterlegen sie diese mit Planzahlen für Liquidität und Rentabilität. Decken sie stille Reserven im Sachanlagevermögen auf, um auf diese verdeckten Vermögenswerte hinzuweisen.
3. Privates und Geschäftliches Trennen. Finanzielle Angelegenheiten der Firma und der Privatperson sollten nach Möglichkeit bei unterschiedlichen Banken angesiedelt sein.

Leasing-Kundensegmente

	2000	2001	2002 ¹⁾
	%	%	%
➤ Land- und Forstwirtschaft	0,8	0,4	0,5
➤ Produzierendes Gewerbe	27,6	27,8	27,4
• davon Verarbeitendes Gewerbe	19,8	22,1	22,3
• davon Energieversorgung u. Bergbau	3,9	1,9	2,0
• davon Baugewerbe	3,9	3,8	3,1
➤ Handel und Verkehr ²⁾	29,9	24,1	23,0
➤ Dienstleistungssektor ³⁾	29,4	35,6	36,8
➤ Staat	2,3	2,5	2,8
➤ Private Haushalte	10,0	9,6	9,5
Insgesamt	100,0	100,0	100,0

¹⁾ Schätzung ²⁾ einschl. Nachrichtenübermittlung
³⁾ Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen u. Sonst. Dienstleistungen

Quelle: ifo Investitionstest

Leasing-Investitionen (Mrd. EUR)

