

Modellvielfalt statt Einbahnstraße

Banken sind heute bei der Darlehensvergabe allzu oft auf Absicherung bedacht. Daher sollten Entscheider andere Modelle und Ansätze unter die Lupe nehmen.



Fachkraft in einer Druckerei: Neuwertige Maschinen oder Wareneinkäufe lassen sich auch über alternative Anbieter finanzieren.



Simon Leopold, Geschäftsführer der ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG (Dresden). FOTO: ABG CONSULTING-PARTNER

Der deutsche Mittelstand ist sehr treu, besonders seiner Hausbank gegenüber. Nach einer Sonderauswertung des KfW-Mittelstandspanel¹ stehen 93 Prozent der Unternehmer zu ihrer Hausbank – oft sogar für Jahrzehnte. Ist das noch zeitgemäß? Wenn Unternehmen gute Erfahrungen mit der Zusammenarbeit gemacht haben und sich mithilfe der Hausbank weiterhin positiv entwickeln – alles kein Problem. Doch der Finanzierungsmarkt ist im Umbruch, und das schlägt sich auch auf das Verhalten vieler Banken nieder. Banken agieren heute bei der Darlehensvergabe oft zögerlicher, restriktiver und immer stärker auf Absicherung bedacht. Zudem bringen die Veränderungen in der Branche Unternehmern jedoch auch neue Optionen. Um hier die „Spreu vom Weizen“ zu trennen, kommt es auf klare Vorstellungen, gründliche Recherche und einen individuellen Finanzierungsmix an.

Problematik der Eingleisigkeit

Verlässt sich ein Unternehmer nur auf seine Hausbank, zahlt er für Kredite oft nicht den besten Preis am Markt, weil es dann an Übersicht und Vergleichsmöglichkeiten fehlt. Zudem sind Banken in ihren Entscheidungen oft langsamer als Wettbewerber – gerade aus der Fintech-Branche oder auch alternative Financier. Klassische Darlehen eignen sich oft nicht, wenn bestimmte Anlässe kurzfristig anstehen oder schwer vorherzusagen sind. Hierzu zählen zum Beispiel starkes Wachstum, defekte Maschinen, die ersetzt werden müssen, oder Auftragsspitzen, die es abzufedern gilt. Weiteres Problem ist die erwähnte Zurückhaltung vieler Kreditinstitute. Vorangetrieben durch die immer striktere gesetzliche Regulierung ihrer Arbeit, achten die Banken vermehrt auf eine Top-Bonität potenzieller Kreditnehmer. Kann ein Unternehmen diese nicht vorweisen, bekommt es kein Darlehen oder muss zusätzliche Sicherheiten bieten – und das betrifft übrigens nicht nur kriselnde Betriebe.

Oftmals besitzen Unternehmen, die in der Gründungsphase sind, einen strukturellen Wandel durchleben oder bei denen ein Generationswechsel stattfindet, keine optimale Bonität. Teilweise schließen Kreditgeber bestimmte „Risiko“-Branchen sogar kategorisch von ihren Engagements aus – aktuell z.B. die Automobil-Zulieferindustrie. Ferner bedeuten die nach wie vor sehr niedrigen Zinsen für Kredite nicht zwangsläufig ein „Schnäppchen“ zu machen. Inzwischen haben viele Banken ihre Covenants – Bedingungen, die an die Verträge geknüpft sind, kontinuierlich verschärft – das reicht von einer bestimmten Eigenkapitalquote bis hin zum Mindest-Cashflow oder dem erlaubten Verschuldungsgrad des Unternehmens. Was auch nicht vergessen werden darf, sind die Sicherheiten, die Banken für ihre Darlehen fordern. Hierbei haben es bestimmte Branchen wie der Dienstleistungs- oder der IT-Sektor schwer, da sie meist nicht über ausreichende Sicherheiten wie Gebäude, Grundstücke oder Maschinen verfügen.

Liquidität im richtigen Finanzmix

Jedoch soll es jetzt nicht darum gehen, klassische Bankkredite schlechtzureden. Bei allen Finanzierungsformen ließe sich eine Reihe von Nachteilen auflisten – wenn man sich allein auf sie verlassen würde. Bankkredite werden nach wie vor eine entscheidende Säule der stabilen Geschäftsentwicklung darstellen. Entscheider sollten sich heutzutage aber am Finanzierungsmarkt nach Ergänzungen umsehen, Anbieter kritisch unter die Lupe nehmen Modelle und Ansätze abwägen. Die Voraussetzung dafür ist, das eigene Unternehmen, seine voraussichtliche Entwicklung und den entsprechenden Kapitalbedarf genau zu kennen. Anbei einige Modelle, die im strategischen Finanzmix für unternehmerische Handlungsfähigkeit sorgen können:

- › **Finetrading, Einkaufsfinanzierung:** Unternehmen, die für Aufträge sehr oft und umfassend in Vorleistung gehen müssen, können per Einkaufsfinanzierung die Last des Material- und Rohstoffeinkaufs verringern. Der Finetrader übernimmt vorläufig die Einkaufskosten für das Material und räumt dem Unternehmen längere Zahlungsziele ein – natürlich mit entsprechendem Aufschlag.
- › **Forfaitieren und Factoring:** Wer permanenten Cashflow benötigt oder bei größeren Forderungen nicht lange auf Zahlungseingänge warten kann, kann Rechnungen kontinuierlich an Factoring-Anbieter oder sporadisch an einen Forfaieteur verkaufen. Die ausstehende Summe wird von den Dienstleistern umgehend überwiesen, lange Zahlungsziele oder empfindliche Verzögerungen beim Begleichen von Forderungen werden vermieden. Zudem sind die Forderungen in der Regel gegen einen möglichen Ausfall versichert, zusätzliche Sicherheiten sind nicht erforderlich.
- › **Fintech-Kredite:** Sowohl Saisonschwankungen, Betriebsmittel-Investitionen als auch Wareneinkäufe können über flexible, unbesicherte Fintech-Kredite mit kurzen Laufzeiten finanziert werden. Die Anbieter nutzen digitale Technologien, um übersichtliche Prozesse und eine schnelle Umsetzung zu realisieren. Hinzu kommt der Vorteil, dass auch Unternehmen, die kaum oder keine Sicherheiten wie Gebäude, Grundstücke oder Maschinen besitzen, Kredite bekommen können.
- › **Leasing:** Neuwertige Maschinen oder Anlagen müssen nicht unbedingt über Kredit finanziert werden. Manchmal ist das Leasing von Produktionsmitteln effektiver. So wird eine weitere Verschuldung vermieden. Außerdem sind Leasingraten oft als Betriebsausgaben steuerlich anrechenbar.
- › **Sale & Lease Back:** Für Betriebe, die keine Top-Bonität besitzen, aber über ein hohes Anlagevermögen an Fuhrparks oder Maschinen verfügen, kann sich diese Spielart des Leasings lohnen. Hierbei werden die Objekte an einen Financier verkauft und sofort zurückgeleast. Vorteile: Im Betrieb gebundenes Kapital wird freigegeben und in Liquidität umgewandelt, das Verfahren ist zudem oft kurzfristig möglich.
- › **Eigenkapital:** Diese Finanzierungsform ist zwar kein Modell, aber dennoch von Bedeutung. Wer über liquide Eigenmittel verfügt, kann schnell reagieren, wenn unvorhergesehener Kapitalbedarf besteht. Zudem ist ein gewisser Anteil an Eigenkapital Voraussetzung für zahlreiche Kredite.

SIMON LEOPOLD

Informationen: www.abg-partner.de

¹<https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-FokusVolkswirtschaft/Fokus-2019/Fokus-Nr.-243-Februar-2019-Mittelstand-und-Hausbanken.pdf>



Ein Produktionsausfall kurz vor Fertigstellung des Auftrages ist vermeidbar.

Wir vom Steuber care-Serviceteam halten Ihre Weiterverarbeitungsmaschinen in Schuss und vermeiden technische Probleme. Im Ernstfall hilft unser Serviceteam schnell und minimiert Ihren Produktionsausfall. Sprechen Sie uns an.

www.steuber.net

Besuchen Sie uns auf der drupa: inneres Freigelände vor Halle 16 FG Halle 16 / 16-2

PRE-PRESS
PRESS
POST-PRESS
PACKAGING
DIGITAL PRINTING UND
FINISHING
SERVICE

