

## 15 wichtige Regeln für die Sicherung der Finanzierung Ihres Unternehmens:

1. Beachten Sie die „goldene Finanzierungsregel“: Die Kapitalüberlassungsdauer stimmt mit der Kapitalbindungsdauer überein (z. B. Anlagevermögen mit langfristigen Darlehen finanzieren).
2. Tragen Sie dafür Sorge, dass die Eigenkapitalbasis in Ihrem Unternehmen frühzeitig und regelmäßig gestärkt wird, z. B. durch Innenfinanzierung.
3. Erstellen Sie Ihren Jahresabschluss zeitnah und sorgen Sie dafür, dass die monatlichen Auswertungen bis spätestens zur Monatsmitte des Folgemonats bei Ihnen vorliegen.
4. Erstellen Sie eine Jahresplanung, in der die einzelnen Kundenumsätze, die Personalkosten und die übrigen Kostenbereiche geplant werden. Planen Sie auch den Saisonverlauf und planen Sie den Liquiditätsbedarf. Erstellen Sie einen Notfallplan. Führen Sie regelmäßig einen Soll-Ist-Vergleich durch.
5. Schreiben Sie Ihre Unternehmensstrategie: Ist erforderlichenfalls die Unternehmensnachfolge gesichert? Warum ist mein Unternehmen für meine Kunden und die Patienten wichtig? Was können Sie besser als Ihre Wettbewerber? Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in den nächsten Jahren hin? Bis wann wollen Sie welche Ziele erreichen?
6. Erstellen Sie für Anschaffungen eine eigene Investitionsberechnung, die nicht alleine auf Angaben der Industrie beruht: Mit welchen Kunden amortisiert sich die Investition? Zu welchen Preisen? In welchem Zeitraum?
7. Pflegen Sie den Kontakt zu Ihrem Firmenkundenbetreuer der Bank und legen Sie Ihre Zahlen unaufgefordert, regelmäßig und zeitnah vor. Beachten Sie, dass neben den quantitativen Zahlen Ihre Unternehmerpersönlichkeit eine wesentliche Rolle bei der Entscheidung über eine Kreditvergabe spielt.
8. Beachten Sie, dass es innerhalb der Bank eigene Spielregeln und Entscheidungswege gibt, an die sich auch Ihr Ansprechpartner halten muss. Fragen Sie z. B. offen nach der Brancheneinschätzung durch die Bank und zu der Einschätzung Ihres Unternehmens.
9. Eine zweite Bankverbindung kann Ihren Handlungsspielraum erweitern. Beispielsweise können die Risikovorgaben innerhalb des jeweiligen Kreditinstitutes unterschiedlich sein. Beachten Sie aber, dass Qualität in der Beratung auch bei einer Bank ihren Preis hat. „Konditionen-Hopping“ kann zu kurzfristigen Vorteilen führen. Langfristig führen gute Beratung und eine vertrauensvolle und verlässliche Zusammenarbeit auf beiden Seiten eher zum Erfolg.
10. Gehen Sie niemals unvorbereitet in ein Finanzierungsgespräch und sorgen Sie dafür, dass alle Unterlagen vollständig sind. Seien Sie immer pünktlich und zuverlässig. Reichen Sie fehlende Unterlagen zügig nach. Verschweigen Sie niemals wichtige Informationen.
11. Legen Sie Ihre Ziele fest und verhandeln Sie nicht zuerst über Konditionen und Sicherheiten. Handelt es sich um eine Gründungs-, Wachstums-, oder Nachfolgefinanzierung? Steht eine Zinsoptimierung oder eine Sicherheiten- oder Eigenkapitalstärkung im Vordergrund Ihrer Interessen?
12. Beachten Sie, dass Banken auch untereinander kommunizieren. Spielen Sie Ihre Gesprächspartner nicht gegeneinander aus und versuchen Sie die Sprache Ihres Bankpartners zu verstehen.
13. Nutzen Sie die Angebote der öffentlichen Förderbanken zur Zinsoptimierung oder für die Sicherheitenstärkung.
14. Die Bonität Ihres Unternehmens entscheidet mit über die Konditionen. Je besser die Bonität ist, umso weniger Sicherheiten müssen Sie stellen. Haben Sie eine schlechte Bonität können Sie mit der Stellung von Sicherheiten Ihre Konditionen verbessern. Reden Sie mit Ihrem Banker, wie Sie die Bonität Ihres Unternehmens verbessern können.
15. Beachten Sie, dass alternative Finanzierungen wie Factoring oder Leasing in der Regel teurer sind. Wägen Sie den Nutzen aus den zusätzlichen Dienstleistungen mit der etwaigen Bindung an einen Industriepartner oder mit dem Verhandlungsvorteil einer Barzahlungskondition für eine Investition ab.