

11 Tipps zu einer erfolgreichen Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen:

- 1) Erarbeiten Sie den konkreten Finanzierungs- und Liquiditätsbedarf anhand ihres Business Plan. Lassen Sie sich von Ihrem Steuerberater helfen, idealerweise lassen sie diese Planung von einem weiteren externen Berater überprüfen. Unternehmen geraten häufig aufgrund einer unzureichenden Liquiditätsplanung in Krise und nicht aufgrund einer Veränderung in der Auftragslage! Legen Sie darauf Wert, dass auch in Ihrem Betrieb eine solche angelegt und konsequent befolgt wird. Diese wird in Zusammenhang mit der richtigen Beratung und der Garfidi als Partner auch Ihnen den Zugang zum Bankkredit erleichtern.
- 2) Versuchen Sie die Zukunft realistisch einzuschätzen: es ist besser den erwarteten Erfolgen und Misserfolgen vorab zu begegnen. Prüfen Sie kritisch, was erwartete Aufträge und Umsätze betrifft, was eventuelle Ausfälle von Kundenforderungen sein könnten und stellen sie ihre Angebote entsprechend. Ihre Liquiditätsplanung hat genauso große Auswirkung auf Ihre Angebotslegung, wie die Materialkosten und der Personaleinsatz!
- 3) Vertrauen sie sich ihrer/einer Hausbank an. Es ist immer wichtiger eine stabile langfristige Kunden-Bankbeziehung zu einem Institut aufzubauen. Diese erforderte sehr viele intensive Gespräche und gegenseitigen Respekt!
- 4) Seien sie auf der Hut: bewerten auch sie ihre Bank, nach Vertrauen-, Zuverlässigkeit, Kapitalstärke und organisatorischen Veränderungen. Große Veränderungen in Banken führen meist zwangsläufig zu Änderungen in den Kundenbeziehungen, nicht immer zum Besseren!
- 5) Führen Sie viele Gespräche mit Ihrem Bankberater. Niemand sonst kann ihnen günstigere Informationen über den allgemeinen Geschäftsverlauf und auch über den finanziellen Gesamtzustand ihrer Kunden geben.
- 6) Transparenz, Transparenz, Transparenz: seien sie stets transparent und offen mit ihrem Bankberater. Nur ein offener Umgang und die konkrete Auseinandersetzung mit eventuellen Schwierigkeiten führen zu einer Basis des Vertrauens, welche über schwierige Zeiten hinweg hilft.
- 7) Pflegen sie neben ihrer Hausbank immer eine zweite Bankbeziehung. Es kann der Zeitpunkt kommen, möglicherweise sogar ohne ihr Zutun, dass in Ihrer Hausbank Veränderungen eintreten, die ihre Beziehung verschlechtern. Da ist es gut früh genug eine Alternative aufgebaut zu haben! Wenn Sie zwei oder mehrere Banken haben, achten Sie darauf mit jeder Bank entsprechend der laufenden Geschäfte Bewegungen abzuwickeln. Es ist zu teuer mehrere Konten auf Bedarf zu haben ohne diese wirklich zu bewegen.
- 8) Erarbeiten Sie mit ihrem Steuerberater und eventuell mit einem Unternehmensberater Strategien zur besseren Kapitalisierung ihres Unternehmens. Überprüfen Sie ob versteckte Reserven zur Aufwertung bereit stehen, versuchen sie die Gewinne möglichst im Unternehmen zu belassen. Lassen Sie sich nicht zu sehr von Steueroptimierungsstrategien leiten, welche den Gewinn minimieren aber die Außensicht auf ihr Unternehmen verschlechtern.
- 9) Vermeiden Sie übermäßige Gesellschafterauszahlungen. Planen Sie entsprechend ihren privaten Finanzmittelbedarf in die Unternehmensstrategie ein und vermeiden somit dem Unternehmen ungebührliche Finanzmittel zu entziehen. Verschulden Sie das Unternehmen nicht zur Finanzierung von Gesellschafterauszahlungen sondern setzen sie besser private Schulden an.
- 10) Setzen Sie die richtigen Finanzierungsinstrumente ein. Lassen Sie sich von Ihrem Steuer- und Bankberater die richtigen Instrumente empfehlen. Bevorzugen Sie Bevorschussungsinstrumente dem gewöhnlichen K/K Kredit. Finanzieren Sie langfristige Investitionen immer langfristig. Setzen sie die richtigen Sicherstellungen für die richtigen Beträge ein und vermeiden Sie übermäßige Sicherstellungen zu Lasten von Immobilien. Bieten Sie externe Sicherstellungen wie die Garantien der GARFIDI Garantiegenossenschaft an.
- 11) Werden Sie Mitglied der GARFIDI Garantiegenossenschaft: suchen sie das Gespräch mit der GARIFDI. Diese steht auf Ihrer Seite und unterstützt sie beratend und – falls notwendig – mit einer Garantieleistung zu Gunsten der Bank.