

# Strategische Finanzierung: Wichtige Fragen für mittelständische Unternehmer



Wer Unternehmer nach den Gründen ihres Erfolges fragt, bekommt als Antwort meist den Hinweis auf wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen. Doch so wichtig diese auch sind – zu nachhaltiger Stärke gehört mehr. Wer Produkte preiswert anbietet, Marktschwankungen abfedern und sein Unternehmen langfristig sichern möchte, braucht auch eine passende Finanzierungsstrategie.

Mittelständler haben ihre Finanzierung in den vergangenen Jahren deutlich professionalisiert. Ob Cashflow- Management, Factoring oder Wechselkursabsicherung – sie nutzen heute selbstverständlich diverse Werkzeuge, die bislang Konzernen mit Treasury-Abteilung vorbehalten schienen.

Eine Finanzierungsstrategie schafft unternehmerischen Freiraum und bietet eine bessere Kontrolle der Risiken. Welche Instrumente zu diesem Ziel führen, sollten Unternehmer am besten gemeinsam mit ihrer Bank erörtern:

Denke ich langfristig genug? Eine solide Finanzierung spannt den Bogen zwischen mittel- und kurzfristiger Planung. Zwar verfügen viele Unternehmen derzeit über eine vergleichsweise hohe Liquidität mit gestärktem Eigenkapital. Doch angesichts niedriger Zinsen werden Kredite attraktiver. Eine Festschreibung dieser Zinsen auf mehrere Jahre kann Kostenvorteile bringen und die Kalkulationssicherheit erhöhen.

Sollte für Unternehmen, die bisher vom klassischen Kredit abhängig sind, die Bedeutung alternativer Finanzierungsinstrumente wie Leasing oder Factoring wachsen? Sie entlasten die Bilanz, können so das Rating verbessern und den Zugang zu Fremdkapital erleichtern. Der Firmenkundenbetreuer hilft, geeignete Instrumente auszuwählen und mit dem Zahlungsverhalten von Lieferanten und Kunden in Einklang zu bringen.

Ähnliches gilt für die internationale Expansion: Auch hier können die Bank-Berater interne Prozesse beim Kunden stärken - quasi als eingesourcetes Finanzmanagement - und entscheidend dazu beitragen, die Weichen richtig zu stellen. So ist beispielsweise der Transfer von Gewinnen aus einigen Ländern mit Unwägbarkeiten verbunden. Instrumente wie Ausfuhrdeckungen des Bundes, sogenannte Hermesdeckungen, schützen nicht nur vor Zahlungsausfällen, sondern lassen sich auch für die Finanzierung nutzen. Ein Verkauf Hermes-besicherter Forderungen an eine Bank etwa verbessert die Bilanz.

# Strategische Finanzierung: Wichtige Fragen für mittelständische Unternehmer



Eine weitere Frage widmet sich der Zahl der Bankpartner. Die Erfahrung während der Finanzkrise hat gezeigt, dass hier eine Beschränkung die bessere Lösung ist. Die Hausbank steht als erster Ansprechpartner und Full-Service-Anbieter für den Firmenkunden bereit; ein bis zwei weitere Institute können zusätzliche Kreditlinien bereitstellen. Dabei sollte Transparenz die Basis für die Partnerschaft sein. Viele Unternehmer glauben wenig zeitgemäß, sie dürften so wenige Zahlen wie möglich nach außen dringen lassen. Vor dem Hintergrund verschärfter Kreditstandards im Zuge von Basel III erweist sich offene Kommunikation als wichtig, um beispielsweise die Liquidität zu sichern und günstige Konditionen für Kredite zu erhalten.

Eine gute Bank stellt nicht nur Kreditlinien zur Verfügung, sondern kümmert sich um Alternativen. So hat sich etwa die öffentliche Förderung zu einem bedeutenden Finanzierungsbaustein entwickelt. Fast drei Viertel aller Unternehmen wollen bei Investitionen staatliche Hilfen nutzen. Auch bei Investitionen in Innovationen oder das eigene Wachstum können Firmen auf Unterstützung zählen; ebenso, wenn sie Arbeitsplätze schaffen oder erhalten. Die Hausbank berät dabei, passende Fördertöpfe zu finden, und kümmert sich um den Antrag.

Zuletzt stellt sich noch die grundsätzliche Frage: „Wie viel Sicherheit will ich für mein Unternehmen?“ Wechselkurse, Zinsen – Mittelständler sind mit verschiedenen Risiken konfrontiert. Währungsrisiken sind nicht zu unterschätzen, schließlich fakturieren schon kleinere Unternehmen mit einstelligen Millionenumsätzen oft in Fremdwährung. Gute Produkte und Leistungen sind die Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Doch erst die richtige Finanzierungsstrategie münzt diesen Erfolg in nachhaltige Gewinne um. Die gute Nachricht dabei: Eine strategische Ausrichtung der Finanzierung ist leichter erreicht, als viele Unternehmer denken. Wer sich mit den hier aufgeworfenen Fragen beschäftigt, hat den ersten großen Schritt gemacht.

**Stefan Kaminsky**  
**Filialdirektor**  
**Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG**  
**Filiale Buxtehude**  
**Lange Str. 47, 21614 Buxtehude**  
**Tel. 04161/5117-15**

