

# CLEVER FINANZIEREN



TEXT Petra Reidel

Die aktuelle wirtschaftliche Lage ist von niedrigen Zinsen und einem optimistischen Blick der Unternehmen in die Zukunft geprägt. Die Auftragslage im GaLaBau ist sehr gut, Gärten liegen im Trend. Dennoch gehört der GaLaBau als Gewerbekunde bei den Banken nicht zu den angesehenen Branchen und hat deshalb häufig mit schlechteren Konditionen zu kämpfen. Auch wird oft die Zinsentwicklung nicht wirklich an die Unternehmen weitergegeben. Alexander Tockuss, Unternehmensberater bei der RWT Unternehmensberatung GmbH (Reutlingen), erklärt, wie man es schafft, bei den Banken nicht durch den „Rost“ zu fallen.

Die Digitalisierung führt auch im Finanzdienstleistungssektor zu neuartigen Geschäftsmodellen.  
Foto: Imago/Ikon Images

### Finanzen sind keine Nebensache

Ein Unternehmen erfolgreich zu führen bedeutet, die betriebliche Finanzierung keinesfalls als lästige Nebentätigkeit zu sehen. „Stehen Verhandlungen mit Banken an, so geht nichts über eine gute Vorbereitung“, empfiehlt Tockuss. Dazu gehört, exakt über die laufenden Kredite, die aktuellen Kontostände, aber auch über die Ertragszahlen und Außenstände des Unternehmens informiert zu sein. „Viele Betriebe arbeiten nur mit ihrer Hausbank zusammen, und somit gibt es meist nur eine einzige finanzielle ‚Beziehungsebene‘. Zu selten kommt es dann zu einem Vergleich der Konditionen verschiedener Institute“, weiß Tockuss.

Als langjähriger Berater erlebt er immer wieder, dass die von den Bankern vorgeschlagenen Finanzierungsempfehlungen vom Unternehmer ohne jegliche Verhandlungen abgesegnet werden. „Fast jeder Kunde, der sich einen Garten bauen lässt, versucht vor Auftragserteilung den Preis zu drücken oder das Skonto zu erhöhen. Es ist absolut legitim, ja sogar Unternehmerpflicht, mit den Banken zu verhandeln“, rät der Experte, der hierfür auch gerne entsprechende Termine zusammen mit dem Firmenchef wahrnimmt. „Sehen Sie Ihre Bank einfach als Lieferant einer Finanzierung und setzen Sie somit deren Status mit dem Einkauf anderer Leistungen gleich. Sie kennen Ihre Lieferanten in der Regel persönlich, also sollten Sie auch dringend Ihre Bank und die dazugehörigen Berater besser kennenlernen und mindestens mit zwei Geldinstituten zusammenarbeiten. Das senkt die Abhängigkeit und stärkt gleichzeitig die Stellung des Unternehmens“, so der Rat des Beraters.

### Banken und die aktuelle Entwicklung

Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase sehen sich mittlerweile etliche Banken gezwungen, ihre Gebührenstrategie zu überdenken. Viele Finanzinstitute haben ihre Privatkunden darüber informiert, dass das ehemals kostenlose Girokonto nun mit erheblichen Gebühren belegt wird. Gratis war gestern, jetzt greifen die Finanzinstitute kräftig zu, vor allem wenn es um Dienstleistungen geht. Auch für Geschäftskunden lohnt sich ein Vergleich, gerade wenn es um das Girokonto und die Dispozins-Konditionen beziehungsweise den Kontokorrentkredit geht.

Nur wenige Banken geben die aktuelle Zinslage weiter und liegen zwischen fünf und acht Prozent. Direktbanken können hier aufgrund des nicht existenten Filialnetzes und der damit verbundenen schlanken Organisationsstruktur oftmals bessere Konditionen anbieten als traditionelle Banken. „Das Online-Banking und der damit verbundene Zugriff auf alle Konten zu jeder Tageszeit bietet für Unternehmen viele Vorteile und spart zudem Geld“, regt Tockuss zum Umdenken an. „Kontostände prüfen, nachsehen,

was die einzelnen Leistungen im Detail kosten und schauen, was am Monatsende tatsächlich an Gebühren bezahlt wird, liefert einen schnellen Überblick, und vielleicht möchte Ihnen Ihre Bank ja ein günstigeres Konto anbieten. Wenn nicht, ist vielleicht tatsächlich mal ein Wechsel notwendig, um ein Zeichen zu setzen“, rät Tockuss.

### Basisarbeit für ein Bankengespräch

Als Unternehmer sollte man den Überblick über die laufenden Finanzierungen, über die dafür gewährten Sicherheiten und vor allem über die verhandelten Konditionen haben. Deshalb ist der erste Schritt vor einem Bankengespräch eine Finanzierungs- und Sicherheiteninventur. Dabei werden die Verträge gelistet, bewertet und nach Bankgesichtspunkten transparent aufbereitet.

„Häufig sind sich die Unternehmer gar nicht darüber im Klaren, welchen Wert die gewährleisteten Sicherheiten haben, bezie- ▶

Anzeige

**IHR PARTNER FÜR DACH-  
UND FASSADEN-BEGRÜNUNG**

**NEUE AUFLAGE 2017!**

Planungsunterlage kostenlos  
anfordern: [info@optigruen.de](mailto:info@optigruen.de)



**OPTIGRÜN®**  
DIE DACHBEGRÜNER

## AUTOR

**Alexander Tockuss**

arbeitet seit über 20 Jahren als betriebswirtschaftlicher Berater und ist seit mehr als 10 Jahren Geschäftsführer der RWT Unternehmensberatung GmbH in Reutlingen. Er ist Partner des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e.V. und betriebswirtschaftlicher Wegbegleiter verschiedener Mitgliedsunternehmen. Er nutzt bei seinen Beratungen immer den ganzheitlichen Ansatz: Die Basis bilden die Zahlen – Erfolge und Ertragssteigerungen werden über strategische und organisatorische Verhaltensänderungen gemeinsam mit dem Chef und den Führungskräften erzielt. Auch für Finanzierungsthemen und die Unternehmensnachfolge hat der Berater kreative Lösungen parat.

▷ hungsweise welche eventuellen Konsequenzen in einer Notlage damit verbunden sind“, so die Erfahrung von Tockuss. Zudem sind Sicherheiten oft mit weiten Zweckerklärungen verbunden, die festlegen, für welche Verbindlichkeiten die Sicherheit dient. Somit haftet unter Umständen das bereits abbezahlte Wohnhaus für den neuen Radlader und den Betriebsmittelkredit, obwohl der Darlehensvertrag für das Haus schon getilgt und die Kontonummer erloschen ist. „Arbeiten Sie hier nur mit engen Zweckerklärungen und behalten Sie diese Vereinbarungen im Fokus“, rät Tockuss.

Gerade im Bereich der Kontokorrentkredite sieht er einen weiten Spielraum. Hier lohnt es sich auf jeden Fall, auch Angebote von Online-Anbietern einzuholen, um die Konditionen der Hausbank an die Marktsituation anzupassen. Eine deutliche Entlastung beim Zinsaufwand führt postwendend zu einer Ertragssteigerung. „Zudem gibt es die Möglichkeit, Förderdarlehen zu beantragen. Machen Sie sich schlau oder lassen Sie sich beraten, welche öffentlichen Fördermöglichkeiten zu Ihren Investitionen passen. Unsere Erfahrung ist,

dass die Banken hier nicht im Sinne ihrer Kunden beraten. Zudem wird der Betreuungsaufwand von Gewerbekunden in der Regel recht gering gehalten. Die Kreditbearbeitung ist immer noch mit einem hohen personellen Aufwand verbunden. Die Banken haben hier definitiv die Digitalisierung von Prozessabläufen verschlafen“, erklärt der Berater.

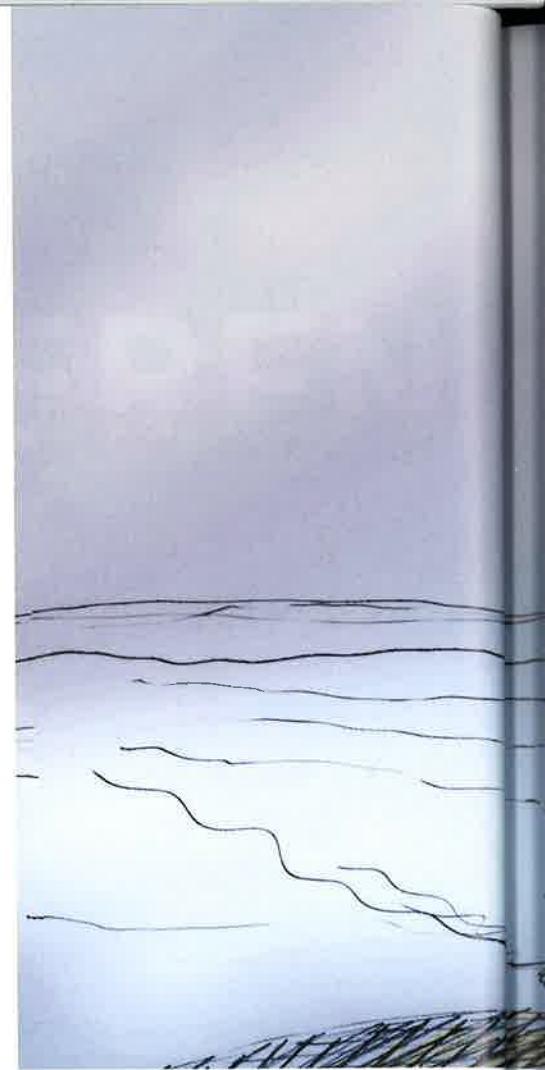
Sehr wichtig für neue Kreditverhandlungen sind freie Sicherheiten, die man der Bank anbieten kann. Diese sind vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten unbezahlbar. „Optimieren Sie deshalb Ihre Finanzierungsseite, ordnen Sie die Sicherheiten und Bürgschaften neu und steigern Sie Ihren Ertrag. Und sorgen Sie vor allem in den aktuell guten Zeiten für kritischere Jahre vor“, empfiehlt der Unternehmensberater.

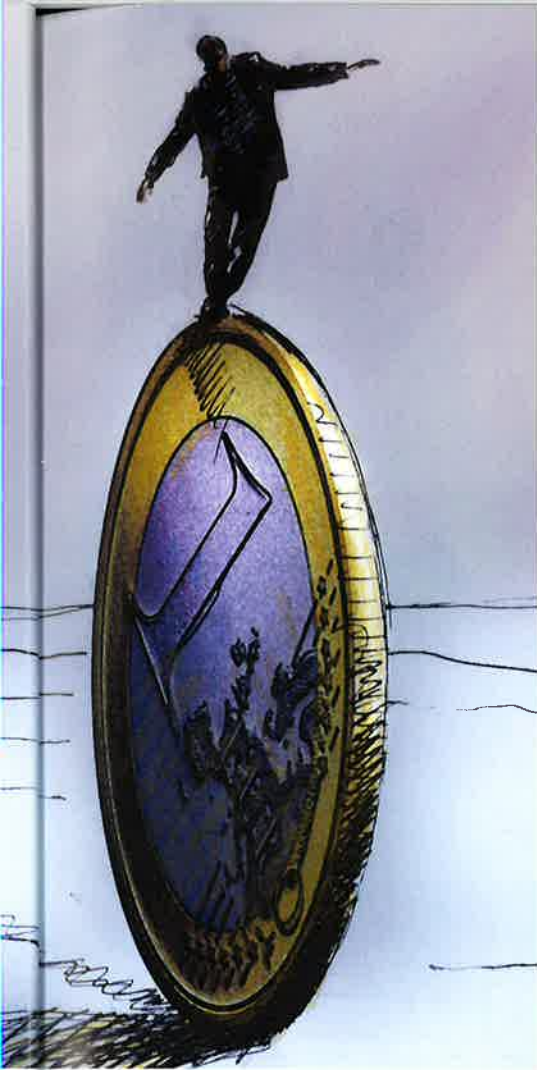
#### Was bietet der digitale Finanzmarkt?

Die Digitalisierung führt auch im Banken- und Finanzdienstleistungssektor zu einem spürbaren Umbruch und lässt dort neuartige Geschäftsmodelle entstehen. Seit einiger Zeit drängen Fin-

TECHS mit großer Dynamik in den angestammten Markt der Banken. FinTech setzt sich dabei aus den englischen Begriffen *financial services* und *technology* zusammen. Die jungen Finanztechnologie-Unternehmen bieten für gewöhnlich keine vollkommen neuen Finanzprodukte beziehungsweise -dienstleistungen an, sondern konzentrieren sich meist auf einzelne Elemente aus der Wertschöpfungskette von Banken. Der Erfolg der Start-up-Unternehmen basiert vor allem auf drei Faktoren: FinTECHs bieten eine hohe Kundenorientierung, leicht verständliche Produkte beziehungsweise Dienstleistungen und überwiegend standardisierte und vollautomatisierte Prozesse. Die FinTech-Geschäftsmodelle sind insgesamt sehr vielfältig.

Die Kreditvergabepraxis hat sich aufgrund der steigenden Zahl von Online-Kreditplattformen in den vergangenen Jahren stark verändert. Insbesondere bei der Unternehmensfinanzierung sehen viele dieser Start-ups ein großes Potenzial. Anders als bei der klassischen Bankenfinanzierung sind bei diesen Anbietern oftmals keine werthaltigen Si-





Ein Unternehmen erfolgreich zu führen bedeutet, die betriebliche Finanzierung keinesfalls als lästige Nebentätigkeit zu sehen.  
Foto: Inago/Ikon Images

Ist meist binnen 48 Stunden bis maximal fünf Tagen abgeschlossen. Die Hausbank agiert, hiermit verglichen, wie eine Manufaktur“, erläutert Tockuss: „Ich kenne mittlerweile 15 Online-Banken und mit einigen arbeite ich immer wieder zusammen.“

Die Online-Plattform *Fintura* ist beispielsweise ein reines Vergleichsportal für kleine und mittlere Unternehmen. Hier erhält man innerhalb von 15 Minuten einen Konditionsvergleich für das angefragte Finanzierungsvorhaben. Anschließend können die Kunden den für sie passenden Partner frei wählen. *Fintura* unterstützt die Unternehmen bei der Einreichung der Finanzierungsunterlagen, ermittelt deren Kapaldienstfähigkeit sowie Bonität und Vermögenssituation.

cherheiten erforderlich. Profitieren können hier vor allem kleine Unternehmen, die selbst nur über wenige Sicherheiten verfügen. „Die Online-Banken haben einen hochstandardisierten und vereinfachten Weg, Kredite zu vergeben, und zwar in der Regel nur auf Basis der Bonitätsprüfung. Somit zieht sich das Verfahren auch nicht über Wochen hin, sondern

Mittlerweile gibt es ein umfangreiches Angebot an FinTechs, die sich auf unterschiedliche finanzwirtschaftliche Bereiche spezialisiert haben. Die Finanzwelt wird digitaler. „Auch als Unternehmer sollte man die sich hieraus ergebenden Chancen erkennen und für sich nutzen“, meint Tockuss, der in der nächsten Ausgabe seine Erfahrungen mit Online-Anbietern näher erläutert. 🌱

## CHECKLISTE FÜR DAS BANKGESPRÄCH

- ✓ Ich habe den kompletten Überblick über die Unternehmensfinanzen, die hinterlegten Sicherheiten und Konditionen.
- ✓ Ich weiß, wo ich hin will, und habe mich bei weiteren Finanzinstituten (auch Online-Anbietern) über deren aktuelle Konditionen informiert.
- ✓ Ich sitze bei dieser Verhandlung nicht auf der Rücksitzbank, sondern halte das Steuer fest in der Hand.
- ✓ Ich habe genaue unternehmerische Zukunfts- und Zielvorstellungen.
- ✓ Wenn ich mein Ziel nicht sofort erreiche, nehme ich das sportlich. Ich baue bewusst andere Finanzierungsanbieter auf, um durch einen gesunden Wettbewerb den gewünschten Erfolg bei meiner nächsten Bankverhandlung zu erreichen.

Anzeige

# TRIMAX®

**Bauaufsichtlich zugelassene,** glasfaserverstärkte Kunststoffprofile für den Garten-, Landschafts-, Hoch/Tief- und Wasserbau sowie für Brücken, Terrassen, Balkone...etc.



Terrassen aus TRIMAX



Terrassen aus TRIMAX



TRIMAX als Uferbefestigung



Bootsstegbelag aus TRIMAX



TRIMAX als Brückenbelag



**TRIMAX® ist:**

- bauaufsichtlich zugelassen
- glasfaserverstärkt
- wasserabweisend
- rutschfest (R11)
- frostsicher
- verrottungsfest
- ungiftig für Flora und Fauna
- 100% recyclebar
- barfußfreundlich
- reißt/splittert nicht
- UV-beständig
- einfach bearbeitbar
- ENTHÄLT KEIN HOLZ!

**TEPRO**

Kunststoff-Recycling GmbH & Co.KG

Industriestraße 17 • 29389 Bad Bodenteich  
Tel. 05824 963624 • Fax 05824 963623  
info@tepro.de • www.tepro.de

Messe  
Friedrichshafen  
23.9. – 1.10.2017