



Carl-Dietrich Sander



Weitere Informationen gibt Ihnen

Carl-Dietrich Sander
UnternehmerBerater
Erfstraße 78 ■ 41460 Neuss
Tel.: 02131 660413
eMail: sander@kmu-berater.de

■ **Das fachliche Interview**

Nicht am Wachstum scheitern

In Zeiten guter Konjunktur stellt oft die Finanzierung des Wachstums ein Problem dar - weil die Kreditspielräume bei den Banken bereits ausgeschöpft sind

Worauf ist speziell zu achten, damit eine solche „Finanzierungsfall“ nicht zuschlägt?


Dafür gebe ich Ihnen eine Checkliste an die Hand, die zunächst für eine gründliche Selbstanalyse der Finanzierungsgrundlagen sorgen soll.

- Ist die „Goldene Bilanzregel“ eingehalten, damit die Finanzierungsstruktur stimmig - d. h. das Anlagevermögen durch Eigenkapital und langfristige Kredite finanziert ist?
- Ergibt die Cashflow-Rechnung eine verbleibende „freie Liquidität“, nachdem vom Cashflow (in der einfachsten Form: Betriebsergebnis + AfA) alle „Verwendungen“ abgezogen worden sind? D. h.: alle (!) Privatentnahmen (bei Einzelunternehmen), Steuerzahlungen, regelmäßige Ersatzinvestitionen, Tilgungsraten der Kredite?
- Sind alle Möglichkeiten ausgeschöpft, den Finanzierungsbedarf selber zu senken, z.B. Lageroptimierung, straffes Mahnwesen zur Senkung des Forderungsbestandes?
- Werden alternative Finanzierungsmöglichkeiten in die Überlegungen einbezogen? Das beginnt beim Leasing und führt über Factoring bis zu den sogenannten „mezzaninen“ Finanzierungsinstrumenten (von denen zunehmend auch kleinere Unternehmen profitieren können).
- Gibt es mindestens zwei Kredit gebende Banken?
- Funktioniert die regelmäßige Kommunikation mit den Banken?

In der Summe: Kenntnis des eigenen Ratings bei der Bank, um die grundlegenden Chancen weiterer Kreditanträge einschätzen zu können.

Buchtipps zum Thema

Im Finanzierungsgespräch mit der Bank muss sich der Unternehmer ins rechte Licht rücken. Unser Mitglied Carl-Dietrich Sander zeigt in seinem neuesten Buch, wie es geht. Mehr zu den Inhalten, zur Arbeitsweise mit dem Buch, über Presseberichte und Rezensionen bis hin zum Bestellformular finden Sie hier: www.sicherer-kredit.de



2 | VERTRAUEN GEWINNEN INNOVATIONEN NIUTZEN VORSPIRNG SCHAFFEN