



Günther Voitl

INDUSTRIEMAGAZIN Experten-Blog

IM-EXPERTENPOOL: FINANZIERUNG

23.01.2017 08:42

7 Tipps zur nachhaltigen Finanzierung von KMU

Wissenslücken über alternative Finanzierungsmodelle und neue Regulative bringen viele Unternehmen in finanzielle Schwierigkeiten. Um Finanzierungsproblemen entgegenzuwirken, gibt es eine Reihe präventiver Maßnahmen, die Entscheidungsträger berücksichtigen können.

Ausreichende Liquiditätsplanung

Zunächst erfolgt eine kritische Analyse der Ist-Situation, die dazu dient, alle Unternehmensbereiche einer genauen Prüfung zu unterziehen. So werden Unternehmensprozesse, wie etwa die Verrechnungszeiträume oder Fragen der Logistik überprüft. Der Liquiditätsplan gibt in Summe darüber Aufschluss, wie viel Kapital als Reserve nötig ist und wie sich Engpässe ausgleichen lassen.

Kritische Eigenanalyse

Um zielfokussiert arbeiten zu können, bedarf es einer ehrlichen Selbstreflexion. Unternehmen müssen sich ihre Stärken, aber auch ihre Schwächen vor Augen führen, denn daraus lassen sich Chancen und Risiken erkennen. Bereits vorhandene Assets können so richtig eingesetzt und neue gebildet werden.

Stabile, langfristige Finanzierungspartner

Trotz langjähriger Partnerschaften mit Banken hindern die regulatorischen Vorgaben traditionelle Finanzierungspartner daran, ausreichende Unterstützung für mittelständische Unternehmen zur Verfügung zu stellen. Betriebe müssen eine spezifische Bankenstrategie anstreben, die eine Schwerpunktsetzung vorsieht. Um sich vor konzentrierten Abhängigkeitsverhältnissen zu schützen, ist es durchaus sinnvoll, die Kommunikation mit mehreren Geldgebern aufzunehmen. Das Unternehmen erhält dadurch nicht nur eine qualitativ hochwertige Betreuung, sondern kann sich auch breiter aufstellen.

Regelmäßige Gespräche mit Kapitalgebern

Neben einer kontinuierlichen Kommunikation mit Investoren braucht es vor allem auch eine fundierte Darstellung der Lage. Hier sind insbesondere Partner hilfreich, die als „Dolmetscher“ zwischen dem Unternehmen und den Kapitalgebern agieren. Chancen und Visionen, Umsetzungshorizonte und notwendige Budgets werden so auf beiden Seiten verständlich dargestellt.

Offene Kommunikation von Problemen

Im Falle von Problemen gilt es, lösungsorientiert zu handeln und sich Fehler und negative Entwicklungen auch ehrlich einzugestehen. Das muss zunächst beim Unternehmer selbst erfolgen, um in weiterer Folge Gespräche mit den begleitenden Akteuren aufzunehmen. Dies lässt sich einfacher und unbeschwerter mit einem Partner kommunizieren, der Verhandlungserfahrung hat und zu den Problemen auch passende Lösungsvorschläge mittransportiert.

Regelmäßige Evaluierung der Finanzmittel im Unternehmen

Zu aktivierende Ressourcen, wie der Markenwert oder auch gebundenes Kapital, können durch kapitalbildende Maßnahmen freigesetzt werden. Hier spielt auch das Wissenskapital eine wichtige Rolle, das sich aus den Fähigkeiten und Kenntnissen der eigenen MitarbeiterInnen zusammensetzt und erheblich zur Bonität eines Unternehmens beiträgt. Dies zeigt, dass das größte Potenzial um Finanzmittel zu lukrieren, in den Unternehmen selbst steckt, genauer gesagt in ihrer Wertschöpfungskette. Dadurch können Ressourcen aktiviert werden, die langfristig zu einer Wertschöpfungssteigerung führen. So kommt es zur Optimierung von Vertrieb, Einkauf und Logistik. Die richtige Abstimmung dieser Prozesse führt zu einer erheblichen Steigerung des wirtschaftlichen Erfolges.

Einsatz richtiger Finanzierungsinstrumente

Egal ob es sich um eigenkapitalersatzfähige Ressourcen, Crowdfunding / -lending, Private Equity oder Fremdkapital handelt, die richtige Mischung aus kurzfristigen Risikoinvestments und langfristigem Fremdkapital ist gefragt. Dabei steht in der Verwendung von Finanzierungsinstrumenten der fokussierte und zeitgerechte Einsatz von Geld, Zeit und Qualität im Mittelpunkt.

Ein durchdachter Business-Plan verspricht somit trotz der vielen notwendigen Zeitressourcen langfristigen Erfolg. Dabei ist es durchaus legitim, unwahrscheinliche Szenarien durchzuspielen und Maßnahmen gegen mögliche Misserfolge im Vorhinein zu treffen. In diesem Zusammenhang lohnt es sich, auch Analysen und Ideen von außen zuzulassen – denn wie es so schön heißt: „Vor der eigenen Haustüre kehrt niemand gerne selbst“.

Günther Voitl ist Geschäftsführer von Quality Finance.