

Ohne nachvollziehbare Finanzplanung geht bald nichts mehr

Wer als Unternehmer einen Kredit haben möchte, kommt um einen aussagekräftigen und nachvollziehbaren Finanzplan nicht herum. Für Kapitalgeber ist dieses Dokument nämlich die zentrale Grundlage ihrer Beurteilung und Entscheidung.

von Wolfgang Lang

Kurt Pischler traut seinen Ohren nicht: „...deshalb können wir Ihren Kreditantrag leider nicht bewilligen“, hatte der 30-jährige Firmenkundenbetreuer seiner Hausbank ihm gerade gesagt. Das war dem gestandenen Unternehmer in 22 Jahren noch nicht passiert. Was bildet sich dieser Bubi eigentlich ein? Unverschämtheit!

Pischler hört gar nicht mehr zu, die Worte des jungen Firmenkundenbetreuers rauschen nur

noch an ihm vorbei: „Basel II ... Rating ... Risikoportfolio ... Forderungsausfälle...“

Seit 22 Jahren ist Kurt Pischler erfolgreicher Maschinenbau-Unternehmer. Er kennt den Markt, führt ein hoch motiviertes Team, findet stets das richtige Wort beim Kunden. Doch das reicht heute nicht mehr. Der Unternehmer muss seinen Fokus immer mehr auch auf die Geldgeber einstellen. Das Problem dabei: Die meisten Unternehmer wissen von dessen Denke so viel wie der Eunuch vom Liebesspiel.

Das muss sich schnell ändern. Denn immer rigoroser drehen die Banken den Geldhahn zu. Jedes fünfte mittelständische Unternehmen sitzt schon in der Kreditklemme. Oft sogar unverschuldet. Wenn Sie heute durch Banken finanziert sind, die selber sehr große Schwierigkeiten haben, dann kann Ihnen eine Kündigung der Kreditlinien drohen, obwohl Sie mit den genau gleichen Kennzahlen bei einem anderen Kreditinstitut weiter finanziert würden.

Nur wer weiß, wie ein Banker denkt (Tipps hierzu in „methodik“ 2/2003) und was Banker zur Bonitätsbeurteilung benötigen, wird ein gutes Rating und damit künftig noch Geld bekommen. Unabdingbar ist deshalb eine nachvollziehbare mittelfristige Finanzplanung, mit der Ihr Unternehmen für Banken oder Kreditgeber

Kein Kredit, keine Zukunft: Mangelnde Vorbereitung auf das Kreditgespräch bei der Bank kann für Unternehmer schwerwiegende Folgen haben.



prognostizierbar wird. Dieser Finanzplan ist in der Verhandlung mit Kapitalgebern Ihr wichtigstes und aussagekräftigstes Kommunikationsmittel: Er macht Ihre Firma transparent, erlaubt dem Banker, Chancen und Risiken sowie eventuelle Liquiditätsengpässe zu erkennen, gibt Überblick über die benötigten Prämissen und Ressourcen.

In den Planungstagen für den finanziellen Erfolg gehen wir sehr detailliert auf den Finanzplan und auf die hierfür nötigen Planungsinstrumente ein. Grundsätzlich können Sie mit Excel oder professioneller Software planen; ich plädiere allerdings aus verschiedenen Gründen eher für Profilösungen (wenn Sie hierzu nähere Informationen haben wollen, können Sie mir gerne eine E-Mail schicken – ich leite diese an den je nach Unternehmensgröße und Anforderung richtigen Anbieter weiter, der Sie dann individuell informieren kann):

- Banker stehen auf Bilanzen, weil sie Auskunft über Mittelherkunft und -verwendung geben.
- Mit Excel kriegen die meisten noch GuV und Liquiditätsplan hin – Planbilanzen für die nächsten Jahre werden aber schon schwierig.
- Bei der Excel-Lösung ist die Abhängigkeit von demjenigen sehr groß, der die Planung erstellt hat.
- Bei Excel kann die Bank nicht direkt sehen, ob alle Zahlen richtig verformelt wurden.
- Für die Banken ist aber eine Nachvollziehbarkeit und bankengerechte Auswertung mit den wesentlichen Grafiken und Listen sehr wichtig.
- Planungsaufbau dauert mit Profi-Systemen auch für Ungeübte mit Hilfe eines Profis nur zwei bis drei Tage. Mit Excel wird es Wochen, wenn nicht Monate dauern und viel Know-how erfordern.

In den nächsten Jahren werden Banken eine solche Finanzplanung von jedem Unternehmen zwingend fordern. Selbst wenn es sehr stabil dasteht. Einige Geschäftsbanken, Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken verlangen bereits jetzt einen solchen Geschäftsplan. Als Unternehmer erstellen Sie den Finanzplan aber



Foto: ElektroVision

nicht nur für die Bank, sondern vor allem für sich. Denn Sie schützen sich als größten Gläubiger des Unternehmens vor Schaden.

Ich habe in den letzten Jahren nicht ein Unternehmen in der Beratung kennen gelernt, das in diesem Punkt nicht erhebliches Optimierungspotential hatte. Heute könnte sich keiner von diesen Unternehmen mehr vorstellen, ohne Finanzplan zu sein. Denn der ist die Controllinggrundlage für alle weiteren Optimierungsschritte. Nur so wird Soll-Ist-Vergleich möglich.

Auch Kurt Pischler hat dies inzwischen erkannt. Er erstellte eine nachvollziehbare Finanzplanung für die nächsten fünf Jahre und legte diese seiner Bank vor. Der Firmenkundenbetreuer hatte damit eine schriftliche Unterlage in der Hand, die er mit den anderen Verantwortlichen in seinem Haus durchsprechen konnte. Jetzt erkannten die Banker auf einmal die Chancen des Unternehmens – und bewilligten Kurt Pischler den gewünschten Kredit. ■

Wolfgang Lang ist Leiter der HelfRecht-Planungstage für den finanziellen Erfolg sowie Berater für mittelständische Unternehmen mit dem Fachgebiet Finanzierung und Marketing (wo-lang@t-online.de).

*Gut lachen dank guter Vorbereitung:
Ein aussagekräftiger Finanzplan ist
gegenüber der Bank Ihr wichtigstes
„Beweismittel“ für die Zukunftsfähigkeit
Ihrer Firma.*

Finanziell souverän

Bei den Planungstagen für den finanziellen Erfolg planen Sie Ihre ganz persönliche Erfolgsstrategie, mit der Sie systematisch finanzielle Souveränität erreichen können. Die nächsten Termine: 16. bis 19. Juni 2003, 18. bis 21. September 2003. Informationen und Anmeldung unter Telefon 00 49 (0) 92 32 / 60 10.