

Bloß keine Experimente

Wer sein Liquiditätsmanagement solide führt, bekommt in der Vorfinanzierung von mittel- und langfristigen Projekten selten Probleme. Ein guter Draht zur Hausbank ist dabei von Vorteil

Für Markus Müller, Prokurist und Leiter Rechnungswesen des Anlagenbauers EBZ mit Hauptsitz Ravensburg, ist die Finanzplanung langfristiger Projekte täglich Brot. Bei Entwicklung, Konstruktion und Bau einer Anlage für die Karosseriefertigung beispielsweise können schon mal zweieinhalb Jahre ins Land ziehen – von der Auftragsannahme bis zur Abnahme beim Kunden. Natürlich

120 Millionen Euro eine Menge Holz. Dass die auch bezahlt werden wollen, ist klar. Doch Kopfschmerzen bereitet ihm das nicht. „Mit unseren Kunden vereinbaren wir in der Regel Kundenkredite, also Anzahlungen und Abschlagszahlungen“, erläutert Müller.

Außerdem laufen immer mehrere Projekte parallel, damit sei die Liquidität zusätzlich abgesichert. Und wenn doch einmal eine Vorfinanzie-

seren Kunden dran und wissen was läuft“, bestätigt etwa Egon Bucher, stellvertretender Regionaldirektor Firmenkundenberatung bei der Sparkasse Bodensee in Friedrichshafen.

Zum anderen zeigt die Studie, dass viele Mittelständler nur wenig über alternative Finanzierungsformen wissen. Sie fühlen sich schlecht informiert und haben kaum Erfahrung mit kapitalmarkt-basierten oder -nahen Finanzierungsformen.

Darüber hinaus schätzen sie das Risiko und Kosten deutlich höher ein als die Chancen, die sich etwa aus Lieferantenkrediten, aus Factoring, bei dem Forderungen eines Unternehmens ganz oder teilweise verkauft werden, aus Mittelstandsanleihen oder gar Beteiligungen ergeben. Die Unternehmer scheuen daher diesen Weg, planen lieber grundsolide und konservativ, ohne Lust am Experiment.

Auch Markus Müller stehen bei Bedarf liquide Mittel aus einem Kontokorrentrahmen seiner Hausbank zur Verfügung; gegebenenfalls tut's auch ein sogenannter Aval, eine Bürgschaft der Bank. Experimente seien aber auch gar nicht nötig, sagt Alexander Zipperle, Berater des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft (RKW) in Stuttgart. „Wer seine Hausaufgaben macht und Finanzmanagement und Liquiditätsplanung im Griff hat, wird keine Probleme bekommen.“ Und mit der Hausbank sei man immer gut beraten.

Rene Kius
rkius@econo.de

Bei Vorfinanzierungen sucht der Mittelstand Kontakt zum eigenen Berater

fallen in dieser Zeit auch Kosten an – für Personal, Dienstleistungen, für Material und Komponenten aus Zulieferbetrieben. „Rund 70 Prozent der Leistungen für eine solche Rohbauanlage erbringen Lieferanten“, erklärt Müller.

Das ist bei einem Umsatzvolumen je Auftrag zwischen zehn und

rung erforderlich sein sollte, etwa weil ein Kunde auf abweichende Zahlungsbedingungen besteht, genügen die Eigenkapitalreserven – oder ein Anruf bei der Hausbank. Müller: „Mit unseren Banken kriegen wir das immer hin.“

Tatsächlich beschaffen sich mittelständische Unternehmen in Baden-Württemberg die Mittel etwa zur Vorfinanzierung von Lieferantenleistungen bei Bedarf in erster Linie über Investitionskredite bei ihrer Hausbank. Das ist das Ergebnis einer Befragung unter Geschäftsführern und Vorständen mittelständischer Unternehmen im Sommer 2012; Verfasser sind die Wolff & Häcker Finanzconsulting aus Ostfildern und die Unternehmensberatung Ebner Stolz Mönning Bachem in Stuttgart. Die Gründe liegen auf der Hand.

Zum einen sei das Vertrauen in diese Institutionen nach wie vor hoch. „Wir sind sehr dicht an un-

