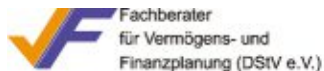


# Wenn das Geld erst einmal knapp wird...

von Steuerberater Norbert Grell



...ist es häufig zu spät, mögliche private oder institutionelle Investoren von einem finanziellen Engagement in das eigene Unternehmen zu überzeugen. Der Kontakt zum Geldgeber muss daher frühzeitig geknüpft werden. Immer in dem Bewusstsein: **Investoren wollen Geld verdienen** und das möglichst risikofrei. Ob ein Investment interessant ist, kann dabei nicht nur an den nackten Zahlen, also „harten“ Fakten erkannt werden, sondern auch an sogenannten „weichen“ Faktoren. Beides, also sowohl die harten als auch die weichen Faktoren, kann der Unternehmer frühzeitig positiv beeinflussen.

Sicher, die **harten Faktoren** werden durch Umsatz und Betriebsausgaben bestimmt. Hier ist die Einflussnahme beschränkt, da der Umsatz häufig von der Attraktivität der angebotenen Ware/Dienstleistung

abhängig ist und die Betriebsausgaben von Notwendigkeiten bestimmt werden. Dennoch, der Umsatz kann durch ein vernünftiges Marketing und die Betriebsausgaben durch verantwortliches Handeln deutlich positiv beeinflusst werden.

Viel einfacher und im gewissen Rahmen auch effektiver ist es, die **weichen Faktoren** zu beeinflussen. So spielt das Auftreten des Unternehmers für den Investor eine entscheidende Rolle. Denkt er unternehmerisch, werden die Risiken vernünftig eingeschätzt, liegen aus der Vergangenheit verlässliche Zahlen vor... all das und noch viel mehr, kann die Entscheidung des Investors sowohl positiv als auch negativ beeinflussen.

Die daraus resultierenden Erkenntnisse, insbesondere für unternehmerische Kredite, setzen eine optimale **betriebliche Finanzplanung** voraus. Die durch die „Neuregelung der Eigenkapitalunterlegung von Risikoaktiva der Kreditin-

stitute (Basel II)“ und die ab 2013 geltenden verschärften Regelungen nach Basel III, führen zu einer verstärkten betriebswirtschaftlichen Ausrichtung der Kreditvergabeprozesse und sollten zwingend vor dem Rating durch den Investor, von einem speziell für eine Ratinganalyse ausgebildeten Berater überprüft werden. **Auch für das Bankgespräch gilt: für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.**

Die besonderen Kenntnisse des Fachberaters für Vermögens- und Finanzplanung (DStV e.V.) sind für das **Ratingverfahren**, dem sich das Unternehmen unterziehen muss, unerlässlich. Eine unternehmensinterne Analyse ist schon deshalb notwendig, um die festgestellten ratingrelevanten Schwachstellen vor dem finalen Kreditgespräch zu beseitigen. Schließlich bestimmen die richtige Verhandlungsstrategie und Verhandlungsführung ein erfolgreiches, gemeinsames Gespräch zwischen Steuerberater, Mandant und seiner Bank.