Vier Argumente für alternative Finanzierung

Warum der Kontokorrentkredit der Hausbank nicht immer die beste und günstigste Lösung ist

Seit Beginn der Finanzkrise hat sich das Finanzierungsumfeld für kleine und mittlere Unternehmen dramatisch verändert. Vor allem ist es spürbar schwieriger geworden, einen vorhandenen Kreditrahmen auszuweiten oder eine neue Kreditfinanzierung zu erhalten. So verwundert es nicht, dass den Mitgliedsunternehmen des Bundesverbands der Deutschen Industrie e.V. die Verteuerung der Kreditkonditionen sowie die zum Teil drastisch verschärften Bonitätsanforderungen der Banken erhebliche Sorgen bereiten. Die folgenden Argumente zeigen auf, warum Unternehmer alternative Finanzierungsformen als Kapitalquellen für den Erfolg beachten sollten.

1. Zurückhaltung bei der Kreditvergabe durch Banken
Zwar deuten einige Indikatoren an, dass Banken insbesondere seit den letzten Monaten wieder Kredite vergeben. Allerdings drohen neben den höheren Anforderungen an die Eigenkapitalquote durch Basel III auch die wieder in die Diskussion geratenen zu erwartenden erheblichen Abschreibungen auf griechische Staatsanleihen die Finanzinstitute in erheblich zu belasten. Gleichzeitig kämpfen Unternehmen mit der Finanzierung des täglichen operativen Geschäfts und übersehen die strategischen Vorteile eines nachhaltigen Bestands an flüssigen Mitteln. Strengere Auflagen für die Erteilung eines Kredits beschränken aber auch die unternehmerische Flexibilität. Unternehmen ohne signifikante Sachanlagen fällt es besonders schwer, ihre Finanzierung sicherzustellen. Umso wichtiger wird vor diesem Hintergrund, dass Unternehmen eine flexible und finanziell tragbare Finanzierungsstrategie ohne einschränkende Auflagen implementieren. Glücklicherweise können innovative Alternativen zu traditionellen Finanzierungsinstrumenten Unternehmen mit dem Bestand flüssiger Mittel versorgen, der für das operative Geschäft und Investitionen in Wachstum unerlässlich ist.

2. Traditionelle Finanzierung ist teurer als geglaubt wird
Nach wie vor stellt der klassische Kredit der Hausbank das am meisten genutzte Finanzierungsinstrument dar. Dabei liegen die kumulativen Kosten eines Kontokorrentkredits wesentlich über dem nebst Zins zurückzuzahlenden Kapital, wenn Zeit und Aufwand der Bilanzprüfung sowie Gebühren für Antragstellung, Verarbeitung, Dokumentation und Steuern berücksichtigt werden. Da Banken in vermehrtem Umfang zu Beginn der Laufzeit eines Kredits auch die Hinterlegung von Sicherheiten und Garantien verlangen, sollten Inhaber und Manager außerdem die damit einhergehenden Einschränkungen und Risiken beachten. Bereits diese kurze Analyse zeigt, dass die traditionelle Kreditfinanzierung nach Addition sämtlicher expliziter und impliziter Kosten nicht die günstigste oder sorgenfreiste Option für Unternehmen darstellt. Daher ist es eine wichtige Aufgabe des Managements kleiner und mittelständischer Unternehmen, innovative Finanzierungsmöglichkeiten zu eruieren, die günstiger als traditionelle Finanzierung sind und weniger Restriktionen mit sich bringen.

3. Alternativen bieten Flexibilität
Glücklicherweise haben verschiedenste Finanzinstitute in den letzten Jahren eine Vielzahl innovativer Finanzierungsinstrumente entwickelt. Dank des Einsatzes modernster Technologien sowie erhöhter Effizienz, Standardisierung und Geschwindigkeit in der Abwicklung können Unternehmen einige der Limitierungen einer traditionellen Finanzierung überwinden. Eine brandneue Alternative ist der Verkauf offener Forderungen über Online-Auktionen in Echtzeit. Vorreiter in Deutschland ist hier die Forderungsbörse Debitos . Im Gegensatz zu anderen Optionen wird über einen einzigen Kanal eine Vielzahl potentieller Investoren erreicht, so dass verkaufende Unternehmen stets den höchsten Preis für ihre Forderungen erhalten. Darüber hinaus gibt es weder langwierige Verhandlungen, Bilanzprüfungen oder Rahmenverträge, noch müssen Sicherheiten hinterlegt werden, und es existiert keinerlei Verpflichtung zum Handel. Während einige Unternehmen diese Möglichkeit zur Unterstützung existierender Kredite und Verbesserung ihrer Bilanzkennzahlen nutzen, optimieren andere auf diese Weise ihr Working Capital.

4. Diversifikation reduziert Risiken und senkt Kosten
Die Erfahrung zeigt, dass es vor allem in einem von Unsicherheiten geprägten wirtschaftlichen Umfeld eine risikoreiche Strategie ist, auf ein einziges Finanzierungsinstrument zu setzen. Unternehmer sollten daher ihr Risiko streuen und ihren Finanzierungsmix diversifizieren. Dies ermöglicht eine schnelle Adaption, falls einmal eine Finanzierungsquelle unvorhergesehen versiegt. Außer eines erhöhten Risikos aufgrund der Abhängigkeit kann das Vertrauen auf ein einziges Finanzierungsinstrument auch die Kosten herauftreiben. Die starke Involvierung ins tägliche operative Geschäft lässt nämlich Unternehmern und Managern in vielen Fällen gar nicht die Zeit für eine Analyse der verfügbaren und Identifikation der besten Finanzierungskonditionen. Im Resultat wird oftmals der einfachste und schnellste Weg gewählt, auch wenn dieser verschiedenste Auflagen, Restriktionen und Kosten mit sich bringt. Zur Unterstützung existierender Instrumente und Diversifikation des Risikos auf eine zweite Finanzierungsquelle bietet sich der Verkauf von frischen oder bereits ausgefallenen Forderungen an. Aufgrund des Markt-basierten Ansatzes stehen bei Wegfall eines Käufers stets weitere Investoren bereit. Der Wettbewerb zwischen den Käufern stellt gleichzeitig sicher, dass verkaufende Unternehmen stets den besten Preis für ihre Forderungen erzielen.

Pressekontakt

Debitos GmbH

Herr Hajo Engelke
Luisenstraße 41
10117 Berlin

debitos.de
engelke@debitos.net

Firmenkontakt

Debitos GmbH

Herr Hajo Engelke
Luisenstraße 41
10117 Berlin

debitos.de
engelke@debitos.net

Debitos betreibt die erste Forderungsbörse für Unternehmen, über die sowohl frische als auch ausgefallene Forderungen flexibel und ohne

Vertragsbindung verkauft werden können.

Verkäufer bestimmen einen individuellen Mindestpreis, einen Sofort- Kaufen-Preis und die Dauer des Angebots. Eine Vielzahl potentielle Käufer geben im Auktionsverfahren ihre Gebote ab. Unternehmer erhalten sofort Liquidität zu stets marktgerechten Preisen. Der Verkauf offener Rechnungen optimiert das Working Capital und schafft zusätzliche Liquidität im Unternehmen. Zusätzlich reduziert diese alternative Finanzierungsquelle die Abhängigkeit von traditionellen Kapitalgebern.

Debitos wurde im Oktober 2009 gegründet und fokussiert sich derzeit auf den deutschen Markt. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Berlin sowie eine Zweigstelle in Frankfurt am Main.

Anlage: Bild