

Geld oder Leben

Eine solide Kapitalausstattung ist für Maler und Stuckateure von existenzieller Bedeutung.

■ Täglich kommt es in den Betrieben zu Geschäftsvorfällen mit finanziellen Folgen. Da werden Löhne bezahlt, Rechnungen für Materiallieferungen beglichen, erbrachte Leistungen abgerechnet. Ebenso muss die Anschaffung von betrieblich genutzten Grundstücken und Gebäuden, deren laufende Unterhaltung, die Anschaffung von Maschinen, Kleinteilen, Fahrzeugen und vieles mehr finanziert werden. Für all das wird Geld benötigt. Deshalb muss der betriebswirtschaftlich denkende Malermeister ermitteln, wie hoch sein Finanzierungsbedarf in der Zukunft sein wird.

Vorlaufzeit beachten

Die Kapitalbeschaffung ist meist mit relativ langen Vorbereitungs- und Wartezeiten verbunden. Banken brauchen in der Regel eine gewisse Vorlaufzeit, bis eine Kreditusage gegeben und das Geld gezahlt wird. Und auch die Kreditanfrage will gut vorbereitet sein, denn die Beurteilung des Kreditnehmers durch die Bank, das sogenannte Rating, spielt für die Höhe der Kreditkosten eine entscheidende Rolle. Und das nicht erst, seit Basel II in aller Munde ist.

Finanzierungs-Grundsätze

Ein Unternehmen ist optimal finanziert, wenn seine Finanzstruktur so gestaltet ist, dass das Unternehmensziel ohne Gefährdung des Unternehmensbestandes bei minimalen Kosten erreicht wird. Hierzu sollte ein ausgewogenes Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital

bestehen. Langfristig im Unternehmen genutzte Anlagegüter sollten auch langfristig finanziert werden, das heißt, mit einem möglichst hohen Anteil an Eigenkapital, ergänzt um langfristiges Fremdkapital. Leider beobachten wir in der betrieblichen Praxis immer wieder gravierende Fehler. So wurden in den fetten Jahren teilweise Investitionen in betriebliche Anlagen und Maschinen deutlich unterhalb der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer finanziert, um Finanzierungskosten zu sparen. Was damals gut gedacht war, kommt nun als Bumerang zurück, denn die Finanzierungsraten können oft von den aktuellen Umsätzen nicht mehr getragen werden. Umschulden heißt die Devise!

Finanzierungsquellen

Geldmittel können auf dem Wege der Innen- und der Außenfinanzierung aufgebracht werden. Bei der Innenfinanzierung stammt das Kapital aus dem Malerbetrieb selbst, also entweder aus Bestandsveränderungen im Vermögensbereich, z.B. aus dem Verkauf von Grundstücken oder aus Einnahmeüberschüssen. Hier eröffnet die Optimierung der Betriebsstruktur eine entscheidende Chance für zukünftige Erträge (siehe Malerblatt 1/2004, Seite 38ff.).

Bei der Außenfinanzierung greift das Unternehmen auf Geldmittel von außen zurück, dies entweder durch Finanzierung über Beteiligungen oder durch Fremdfinanzierung über Bankkredite, Lieferantenkredite, Privatdarlehen, Kundenanzahlungen und auch Leasing.



Thomas Scheld

Mitarbeiterbeteiligung

Ein interessantes Modell zur Kapitalbeschaffung, das im Malerhandwerk allerdings nahezu unbekannt ist, stellt die Beteiligung der Mitarbeiter am Eigenkapital des Unternehmens dar. Diese Art der Beteiligung ist von Modellen der Erfolgsbeteiligung, wie der leistungsgerechten Entlohnung, grundsätzlich zu unterscheiden. Entscheidendes Kriterium der Mitarbeiterbeteiligung ist die Aufnahme der Mitarbeiter in die Gesellschaft. Hierzu wird neben dem bestehenden Arbeitsvertrag ein Gesellschaftsvertrag abgeschlossen. Durch die Gesellschafterstellung erhalten die Mitarbeiter Mitsprache- und Informationsrechte, die allerdings durch den Vertrag eingeschränkt werden können. Einerseits werden so aus Mitarbeitern Mitgesellschafter, die am Gewinn und am Verlust des Unternehmens beteiligt sind. Die Mitarbeiter werden quasi „unternehmerisiert“, wodurch die Bereitschaft zum Einsatz für das Unternehmensziel deutlich steigen dürfte. Andererseits müssen fortan grundlegende unternehmerische Entscheidungen mit den Mitgesellschaftern abgestimmt werden, was zu einer Einschränkung der unternehmerischen

Freiheit führt. Die Mitarbeiterbeteiligung ist daher nur für wenige Unternehmen geeignet. Eine wesentliche Rolle spielt die im Unternehmen vorherrschende Unternehmenskultur und letztlich die Mentalität des Inhabers. Diese Art der Beteiligung bietet jedoch vielfach enorme Chancen im Rahmen der Regelung der Unternehmensnachfolge.

„Zinsfalle“ Kontokorrent

Ein wichtiges Mittel der kurzfristigen Finanzierung ist der Kontokorrentkredit. Hierbei räumt die Bank dem Kunden für ein laufendes Konto vertraglich ein Kreditlimit ein, bis zu dem er über sein Guthaben hinaus verfügen darf. Der Kontokorrent ermöglicht es, einen Kredit genau in der Höhe des kurzfristigen Finanzbedarfs in Anspruch zu nehmen und ist damit sehr flexibel einsetzbar. Aber: Kontokorrentkredite sind die teuersten Kredite!

Hypothekendarlehen

Eine Hypothek ist ein Pfandrecht einer Bank an einem Grundstück zur Sicherung eines Kredits. Sie dient der Beschaffung von langfristigem Fremdkapital. Bei der Verzinsung wird in den meisten Fällen zwischen Nominalzins und Effektivzins unterschieden, wobei die höhere effektive Verzinsung meist in einem nicht vollständig ausgezahlten Kreditnennbetrag oder in Verwaltungskosten ihre Ursache hat.

Wer bauen oder kaufen will, der sollte sich die aktuell immer noch niedrigen Zinssätze sichern. Gleiches gilt für die Umschuldung bereits bestehender Verträge. Hier besteht neben der Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung in vielen Fällen die Möglichkeit des Abschlusses eines sogenannten Forward-Darlehens. Bei diesem Darlehen schließt der Kreditnehmer heute einen Darlehensvertrag für einen Kredit ab, der erst in der Zukunft ausbezahlt wird und sichert sich damit die aktuell günstigen Zinsen.

Teure Lieferantenkredite

Beim Lieferantenkredit gewährt ein Lieferant einem Abnehmer ein Zahlungsziel, das heißt, der Abnehmer erhält

keinen Geldkredit, es wird ihm die Zahlungsverpflichtung gestundet. In der betrieblichen Praxis findet man Formulierungen in der Art: „Zahlbar innerhalb von 30 Tagen, bei Zahlung innerhalb von 7 Tagen abzüglich 2 Prozent Skonto“. Was kostet eigentlich ein solcher Kredit? Betrachten wir ein einfaches Beispiel: Die Rechnung eines Großhandels über 1000 € kann entweder in 30 oder in 7 Tagen mit 2 Prozent Skonto gezahlt werden. Zahlt der Malerbetrieb die Rechnung innerhalb von 7 Tagen, so spart er die zwei Prozent, also 20 €. Damit sind für einen Kredit von 980 € auf 23 Tage also 20 € „Zinsen“ zu zahlen. Das entspricht, umgerechnet auf ein Jahr, $20 \times 360 / 23 = 313,04$ €. Somit ergibt sich ein effektiver Jahreszins von 31,9 Prozent. Der Malerbetrieb würde also einen Zinsertrag von 31,9 Prozent p.a. als Gegenleistung für die Zahlung innerhalb der Skontofrist erhalten. Wenn man bedenkt, dass Malerbetriebe durchschnittlich Lieferantenkredite über mehr als 60 Tage nutzen, dann verschenken die Betriebe hier enorme „Zinsbeträge“.

Im Einzelfall Leasing

Das Leasing ist eine besondere Vertragsform der Vermietung und Verpachtung, bei der eine Leasinggesellschaft das Objekt vom Hersteller kauft und für eine bestimmte Zeit an den Leasingnehmer weitervermietet, wobei dieser in der Regel für Beschädigungen am Leasingobjekt haftet und für Instandhaltung sorgen muss. Allgemein wird dem Leasing eine Schonung der Liquidität und des Eigenkapitals beigemessen und mit Bezug auf die Regelungen durch Basel II wird vielfach argumentiert, dass bei einer leasingfinanzierten Investition die Kreditspielräume bei der Bank bestehen bleiben. Eine Beurteilung der Vorteilhaftigkeit des Leasings im Vergleich zu anderen Finanzierungsformen muss jedoch immer anhand des Einzelfalls beurteilt werden.

Es darf auch nicht vergessen werden, dass der Leasinggeber, genau wie Banken, die Bonität seiner Kunden überprüft und hier grundsätzlich die gleichen Maßstäbe anlegt. Allerdings

werden, im Gegensatz zur Bankfinanzierung, in vielen Fällen keine zusätzlichen Sicherheiten verlangt.

Bankbeziehungen

Der durchschnittliche Malerbetrieb in Deutschland finanziert nur zu 12 Prozent mit Eigenkapital und ist damit in einem hohen Maße auf Fremdfinanzierung angewiesen. Für die Betriebe ist es wichtig, kreditwürdig zu sein und kostengünstig Kredite zu bekommen. Gleichzeitig werden die Banken immer risikobewusster und vergeben Kredite mehr und mehr auf Grund der individuellen Beurteilung des Kunden (Rating). Vor diesem Hintergrund werden die Beziehung zur Bank und die Darstellung des eigenen Geschäfts immer wichtiger, getreu dem Motto „Tue Gutes und rede darüber!“

Thomas Scheld

Kontakt:
Thomas Scheld
c/o C.A.T.S.-Soft GmbH
Eigenroder Straße 1
35075 Gladenbach
Tel. (06462) 9374-0
Fax (06462) 9374-30
scheld@cats-soft.de
www.maler-software.net

Rating-Kriterien

Beispiele für harte Rating-Kriterien

- Liquiditätsgrad
- Eigenkapitalquote
- Deckungsgrad
- Dynamischer Verschuldungsgrad
- Cash Flow
- Steuerliches Betriebsergebnis
- Betriebsrendit

Beispiele für weiche Rating-Kriterien

- Qualität des Managements (persönliche u. fachliche Qualifizierung, Nachfolgeregelung)
- Qualität der Betriebsorganisation (Organisationsstruktur, Controllingsystem)
- Zukunftsorientierung des Unternehmens (Strategie, Markt und Wettbewerb, Umwelteinflüsse, Leistungsangebot, Personalausstattung)