

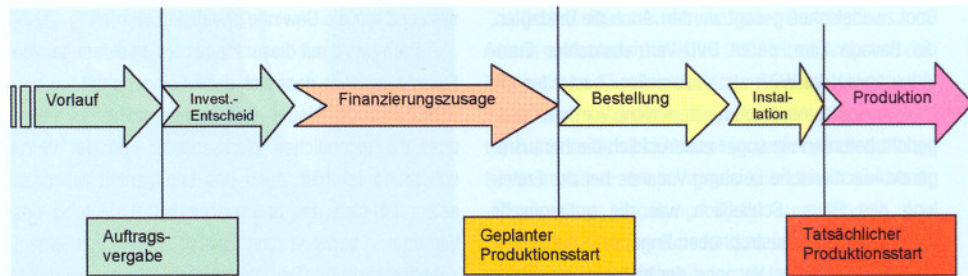
# Mit weniger Zeitdruck starten

In unserer Reihe zum Thema Finanzierung von Investitionsgütern gibt Vertriebsleiter Thomas Meier diesmal Beispiele, wie man Probleme schon im Vorfeld einer Investition entschärfen kann, die durch die Abhängigkeit von einer Auftragsvergabe entstehen.

Da ist er endlich – der Anruf der Produktionsfirma, der den erhofften großen Auftrag ankündigt. Aber leider eben nur ankündigt: »Ein paar Fragen sind noch offen, aber dann soll es auch gleich losgehen«. Na prima, um diesen Auftrag mit allen gewünschten Effekten ausführen zu können, müssen zwei neue Schnittplätze her. Man kann ja schon mal mit dem Händler sprechen und sich ein paar Angebote einholen. Aber bestellen, nein bestellen kann man noch nicht. Immerhin müssen hier 50 000 Euro investiert werden und die Sache mit den Pferden und der Apotheke kennt man ja. Also lieber noch warten, bis der Auftrag endgültig zugesagt ist.

Dann kommt die Zusage und zwei Wochen später soll es losgehen. Das kann der Händler gerade noch so schaffen, vorausgesetzt, er löst die Bestellung heute aus. In zwei Wochen hätte er dann alle Teile da und könnte auch installieren. Das wird knapp, aber wird schon passen. Aber da ist ja noch die Frage mit der Bezahlung. Eine Finanzierung muss her. Und zwar schnell. Der Kundenbetreuer der Bank sagt, er könne eine Finanzierungszusage innerhalb von zwei Wochen erwirken. Aber das hat schon beim letzten Mal drei Wochen länger gedauert als angekündigt. Und der Lieferant bestellt erst dann beim Hersteller, wenn die Finanzierung steht. Der Termin ist nicht zu halten, der Auftrag geht an einen Mitanbieter.

Eine Situation wie diese kennt sicher jeder in der Branche. Langwierige Finanzierungszusagen verhindern oft einen pünktlichen Produktionsstart. Aber wie kann man diesem Dilemma entkommen? Eine sehr gute Möglichkeit ist, sich einen Finanzierungs- oder Leasingrahmen einräumen zu lassen: branchennahe Finanzierungsinstitute sprechen bereits mit ihren Kunden, wenn aktuell noch keine Investitionen anstehen. Es gilt, ein mögliches Investitionsvolumen für die kommenden 12 Monate einzugrenzen. Angenommen, Herr



Langwierige Finanzierungsprozederes verhindern oft einen pünktlichen Produktionsstart.

Mustermann, der Chef einer Dienstleistungsfirma, hat noch keine Vorstellung, was genau auf ihn zukommen wird, aber er weiß aus Erfahrung, dass maximal 350 000 Euro zu investieren sind. Dann kann das Finanzierungsinstitut – nach einer Prüfung – einen Rahmen in entsprechender Höhe für diese Investition im Bereich Medientechnik einräumen. Ab dem Zeitpunkt des OK steht dann eine zusätzliche Kreditlinie zur Finanzierung von Investitionsgütern zur Verfügung. Herr Mustermann kann jeder Auftragsanfrage ruhiger ins Auge sehen. Wenn eine Rahmenzusage vorhanden ist, wird übrigens eine neuerliche Bonitätsprüfung nicht benötigt.

Schön, denkt sich Herr Mustermann, doch fallen ihm dazu spontan gleich einige weitere Fragen ein: »Was passiert, wenn ich gar kein Geld für Investitionen benötige?« Nichts, denn die Rahmenzusage ist eine einseitige Zusage des Finanzierungsinstituts und für den Kunden unverbindlich. Die Freiheit, weniger, überhaupt nicht oder bei einem anderen Institut zu investieren, bleibt garantiert erhalten.

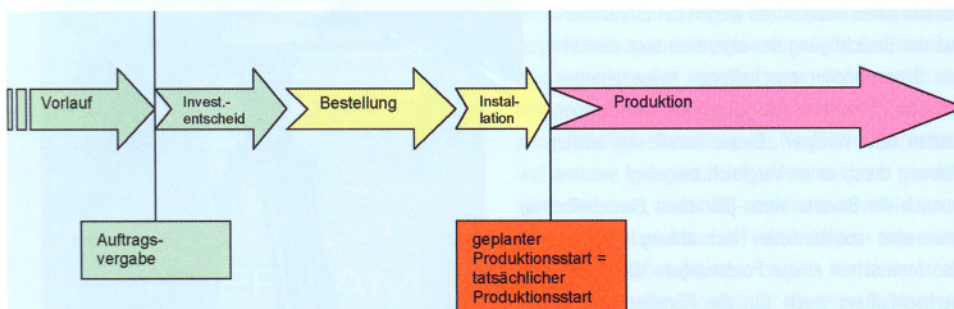
»Was kostet mich die Rahmenzusage?« Ebenfalls nichts, denn Prüfung und Bereitstellung des Finanzierungsrahmens sind kostenfrei. Für die Bestimmung

der Konditionen im eigentlichen Vertrag stehen zwei Möglichkeiten zur Verfügung: entweder die Konditionen werden bereits bei der Erstellung der Rahmenzusage an Hand eines nachvollziehbaren Parameters indiziert oder aber erst am Tage der eigentlichen Investition festgelegt. Grundsätzlich aber gilt: Hat ein Finanzierungsinstitut einen Rahmen eingeräumt, ist es von der Bonität des Kunden überzeugt und will den Rahmen auch mit Leben füllen. Und da es im Rahmen um höhere Beträge geht als in Einzelgeschäften, sind die Konditionen in der Regel ohnehin besser.

Wie lange dauert im Ernstfall die Bereitstellung des Geldes? Bei konkreten Investitionsvorhaben kann dem Lieferanten sofort die Übernahme der Kosten durch die Leasinggesellschaft angezeigt werden. Dann muss nur noch der Finanzierungs- oder Leasingvertrag für die anstehende Investition unterschrieben werden und der Händler wird die Bestellung auslösen.

Ist die Einräumung eines Rahmens nicht sehr umständlich? Nein, um einen Rahmen über eine definierte Höhe eingeräumt zu bekommen, benötigt das Finanzierungsinstitut in aller Regel neben den allgemeinen Bonitätsauskünften lediglich einen Jahresabschluss und eventuell noch die betriebswirtschaftlichen Auswertungen für den Restzeitraum. Das sind nicht mehr Unterlagen, als für eine Sofortanfrage notwendig sind. Gute Finanzierungsinstitute besprechen diese gemeinsam mit dem Kunden in dessen Unternehmen. Übrigens: wer mit einer festen Finanzierungszusage in der Tasche mit seinem Händler redet, hat erfahrungsgemäß eine komfortablere Position bei der Verhandlung über den Kaufpreis. ■ PP

Über den Autor: Thomas Meier ist Vertriebsleiter der abcfinance media-solutions, die auf die Finanzierung von Investitionsgütern in den Bereichen Film, Video und Audio spezialisiert ist.



Bei einer vorhandenen Rahmenzusage entfällt eine neuerliche Bonitätsprüfung.