Meine Firmenimmobilie, meine Maschinen, meine Betriebsmittel

Unternehmensfinanzierung

Auch der jüngste Finanzierungssprechtag in der IHK Bonn/Rhein-Sieg Anfang Juli und die anschließende Informationsveranstaltung zum Thema Unternehmensfinanzierung waren wieder sehr gut besucht. Keine Frage: Finanzierung zählt zu den Kernthemen des Unternehmertums, und nicht nur Start-ups, sondern insbesondere kleine und mittlere Betriebe suchen Rat, wenn es um Mittel für die Aufbauphase, Betriebsmittel oder größere Investitionen geht. „Die Wirtschaft" bietet einen Überblick zum Thema und stellt Unterstützungsangebote der IHK vor.

Zahlen sind das A und O im Unternehmensalltag. Da bildet die LEHMANNs Gastronomie GmbH aus Bonn keine Ausnahme. Im Laufe des Gesprächs nennt Geschäftsführer Stefan Lehmann eine Reihe von Zahlen. Drei vor allem bleiben hängen.

5 ist die erste Zahl. Sie hilft ganz gut einzuordnen, wie groß das Unternehmen ist und was es macht. Fünf Tonnen Lebensmittel verarbeitet LEHMANNs. Täglich. Das von Vater Günther und Sohn Stefan 2005 gemeinsam gegründete Unternehmen ist auf professionelle Kinder- und Schulverpflegung spezialisiert. Deutlich über 10.000 Essen verlassen zwischen Montag und Freitag täglich das Firmengelände in Dransdorf.

9 ist die zweite Zahl. Neun Millionen Euro investierte die Bonner Firma vor einem Jahr in die Errichtung eines neuen, zusätzlichen Firmengebäudes gegenüber dem bisherigen Standort im Gewerbepark Bonn-West. Kern der Investition ist eine Frischküche, die im Februar ihren Betrieb aufnahm. Bemerkenswert ist die Höhe des finanziellen Engagements: Es übersteigt den Jahresumsatz der kleinen Firmengruppe, zu der noch die LEHMANNs Catering GmbH gehört, um eine Million Euro.

7 ist die dritte Zahl. Sieben Zentimeter dick ist ungefähr der Ordner, in dem Stefan Lehmann alle wesentlichen Unterlagen rund um die beträcht-

„Ich kann allen Firmen, die in größerem Rahmen investieren wollen, nur raten, sich Profis an die Seite zu holen, die nicht erst beim Jahresabschluss aktiv werden, sondern bereits im Vorfeld geplanter Aktionen beraten."

Stefan Lehmann, Geschäftsführer LEHMANNs Gastronomie GmbH

2010 errichtete die Firma ihr erstes eigenes Gebäude am jetzigen Standort. (oben)
Stefan, Lana *und* **Günther Lehmann**. *Das von Vater* **Günther** *und Sohn* **Stefan** *2005 gemeinsam gegründete Unternehmen ist auf professionelle Kinder- und Schulverpflegung spezialisiert. (links)*

liche Investition abgeheftet hat. Angebote, Rechnungen, Verträge, Businessplan, Fünfjahresplanung, kurz: alles, was Lehmann benötigte, um seine Hausbank davon zu überzeugen, das Vorhaben zu finanzieren. „Ich hatte den Ordner viel dicker in Erinnerung", lacht Lehmann, „sieben Zentimeter sind doch noch überschaubar."

Drei Tipps vom Unternehmer für Unternehmer

Es war nicht die erste Investition des Unternehmens. 2010 errichtete die Firma ihr erstes eigenes Gebäude am jetzigen Standort. 20 Prozent konnte LEHMANNs aus dem Eigenkapital beisteuern, 80 Prozent über die Hausbank finanzieren. Wenige Jahre später galt es erneut, die Hausbank zu überzeugen, denn das Unternehmen wollte weiter wachsen. „Eine solche Sprunginvestition lässt sich nicht aus Eigenmitteln finanzieren", sagt Lehmann, „um Eigenkapital in dieser Größenordnung aufzubauen, hätten wir noch einige Jahre gebraucht, wir wollten und mussten aber jetzt investieren."

Also setzten sich Lehmann senior und junior 2016 erstmals mit ihren Steuerberatern zusammen und erstellten mit deren Unterstützung einen Fünfjahresplan. „Ich kann allen Firmen, die in größerem Rahmen investieren wollen, nur raten, sich Profis an die Seite zu holen", betont er, „die nicht erst beim Jahresabschluss aktiv werden, sondern bereits im Vorfeld geplanter Aktionen beraten." Er ist von der guten Zusammenarbeit sehr angetan. „Die DHPG hat mit uns sogar einen Stresstest durchgeführt und die Unterlagen so gut aufbereitet, dass unsere Hausbank sehr angetan war."

Tipp Nummer 2 von Stefan Lehmann: die Hausbank immer einbeziehen, regelmäßig kommunizieren. „Wir arbeiten seit vielen Jahren mit der Sparkasse KölnBonn zusammen, ich habe regelmäßig Kontakt mit dem Firmenkundenberater und beziehe ihn immer wieder in unsere Planungen ein", berichtet der Unternehmer, „das zahlt sich aus." Anfangs seien vier oder fünf Millionen Euro im Gespräch gewesen, im Zuge der Planungen stieg das Investitionsvolumen dann auf neun Millionen. „Die Berater haben uns dennoch vertraut und die Finanzierung übernommen", freut sich Lehmann. Rund eine Million Euro steuerte er aus dem Eigenkapital seines Unternehmens bei, acht Millionen Euro sind Fremdkapital, die sich auf

Wir fördern das Gute in NRW.

Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

„Die Eigenfinanzierung aus dem Unternehmen ist der Königsweg, aber sie ist leider häufig auch eine Idealvorstellung. Wie die Praxis zeigt, schaffen das sehr viele, vor allem junge Firmen nicht."

Jochen Hellmann, Förderberater bei der NRW.BANK in Düsseldorf

drei Darlehen, darunter auch Mittel der NRW.BANK, verteilen.

„Es ist nicht einfach, so viel Geld zu bekommen, vor allem als Gastronom", betont Lehmann. Und hat den nächsten Tipp parat: „Investieren Sie viel Zeit und Energie in eine gute Planungsrechnung, das ist eine wichtige Grundlage!"

Geld für alle Lebensphasen – kurz-, mittel- und langfristig

Unternehmen brauchen Geld. In allen Betriebsphasen – von der Gründung über das Wachstum bis zu möglichen Krisen. Kurz-, mittel- und langfristig. Im Idealfall hat ein Unternehmen das Geld, das es benötigt. Das Zauberwort: Eigenkapital. Schon unseren Kindern bringen wir bei: Spare dein Taschengeld, dann kannst du dir nach einiger Zeit etwas Größeres davon kaufen, als wenn du jeden Euro direkt ausgibst. „Die Eigenfinanzierung aus dem Unternehmen ist der Königsweg, aber sie ist leider häufig auch eine Idealvorstellung", weiß Jochen Hellmann, Förderberater bei der NRW.BANK in Düsseldorf. „Wie die Praxis zeigt, schaffen das sehr viele, vor allem junge Firmen nicht."

Dafür gibt es laut Hellmann einen ganz einfachen Grund: „Unternehmen müssen Marktchancen nutzen!" Das heißt: Sie müssen investieren, etwa in neue Anlagen oder ein attraktives Grundstück, wenn sich die Gelegenheit bietet. Wenn dann gerade das Eigenkapital nicht reicht, wäre es unvernünftig, nur deshalb auf das finanzielle Engagement zu verzichten. Also benötigen sie Fremdkapital.

Nach Jahren der Zurückhaltung infolge der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise 2008/2009 haben die Investitionen der Unternehmen wieder deutlich zugelegt. Das erforderliche Fremdkapital erhalten viele Firmen offenbar weitgehend problemlos. „Die Finanzierungssituation der Unternehmen befindet sich unverändert auf einem Allzeithoch. Niemals zuvor haben weniger Unternehmen den Kreditzugang als „schwierig" eingestuft als in der aktuellen Erhebung", heißt es in der „Unternehmensbefragung 2018" der KfW-Bankengruppe. Als Gründe werden unter anderem niedrige Zinsen, die Lockerung der Kreditrichtlinien der deutschen Banken und eine gute Geschäftsentwicklung genannt.

Bankkredite sind laut der Befragung unverändert eine wichtige Finanzierungsquelle: 52,2 Prozent der Unternehmen haben 2017 Kreditverhandlungen geführt. Allerdings habe sich dieser Anteil in den zurückliegenden Jahren verringert. Die häufigste Nachfrage gilt der Unternehmensbefragung zufolge für Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge oder Einrichtungen, gefolgt von Immobilienkrediten und Betriebsmittelkrediten. Was die Laufzeit betrifft, so werden langfristige Kredite am häufigsten nachgefragt. Mittelfristige Kredite liegen knapp dahinter. Deutlich seltener würden dagegen Verhandlungen über kurzfristige Kredite geführt.

Wie trifft die Bank eigentlich ihre Kreditentscheidung?

Entspannt ist die Kreditsituation aber offenbar vor allem für größere Unternehmen. Wie die jüngste Be-

fragung der KfW-Bankengruppe nämlich auch zeigt, meldet von den kleinen Unternehmen mit bis zu einer Million Euro Umsatz jedes vierte Schwierigkeiten beim Kreditzuggang – rund 14 Mal so viele wie unter den Firmen mit über 50 Millionen Euro Umsatz. Junge Unternehmen, die weniger als sechs Jahre am Markt sind, berichten sogar noch etwas häufiger über Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme.

Doch wie trifft die Bank eigentlich ihre Kreditentscheidung? Und was können gerade kleine und mittlere Betriebe tun, um die Banken zu überzeugen? Dazu hat die IHK Bonn/Rhein-Sieg die Broschüre „Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen" herausgegeben. Sie erklärt zum Beispiel auch, wie die Bank die Bonität eines Unternehmens beurteilt und wie sich eine Finanzierung zusammensetzt. „In der Regel setzt sie sich aus mehreren, aufeinander abgestimmten Komponenten zusammen", erläutert Regina Rosenstock, Gesamtbereichsleiterin Unternehmensförderung der IHK Bonn/Rhein-Sieg.

Am Anfang steht aber stets ein Konzept zur Planung des gesamten Kapitalbedarfs. Bestandteile des Bedarfs können etwa Kaufpreise für Gebäude oder Maschinen, Waren und Materialien, Betriebsmittel oder Beraterkosten sein. Zusammen mit dem Unternehmen erarbeitet die Hausbank dann auf dieser Basis ein Finanzierungskonzept. Zudem berät die Hausbank über die verschiedenen Förderprogramme, die bei zahlreichen Finanzierungsvorhaben greifen. Sie stellt bei Bedarf dann auch den Kontakt her, etwa zur KfW-Bankengruppe, zur NRW.BANK oder zur Bürgschaftsbank NRW. Darüber hinaus können sich Unternehmen auch direkt an die NRW.BANK oder die Bürgschaftsbank NRW wenden und informieren oder beraten lassen – ob telefonisch, per

www.ihk-bonn.de
Webcode 3328

Mit dem QR-Code wird die pdf-Datei (689 KB) geladen.

NürnbergMesse. Turning ideas into value.

SICH ZU ERWEITERN HEISST, DEN HORIZONT NÄHER HERANZUHOLEN

Mit modernster Messearchitektur schaffen wir für Sie einen Ort, an dem aus Begegnungen Kontakte werden. Erfahren Sie mehr:
nuernbergmesse.de/halle3C

NÜRNBERG MESSE

Crowdfunding

Crowdfunding - gebildet aus den englischen Wörtern „crowd“ (Menschenmenge, Haufen) und „funding“ (Finanzierung) - ist eine Art der Finanzierung. Mit dieser Methode der Geldbeschaffung lassen sich Projekte, Produkte, die Umsetzung von Geschäftsideen und vieles andere mit Eigenkapital oder dem Eigenkapital ähnlichen Mitteln, in Deutschland zumeist in Form partiarischer Darlehen oder stiller Beteiligungen, versorgen. Eine so finanzierte Unternehmung und ihr Ablauf werden auch als eine Aktion bezeichnet. Ihre Kapitalgeber sind eine Vielzahl von Personen – in der Regel Internetnutzer, da zum Crowdfunding meist im World Wide Web aufgerufen wird.

E-Mail oder auch persönlich bei einem der vielen Beratertage in NRW. In aller Regel übernimmt aber die Hausbank die gesamte Kommunikation mit den Förderinstituten.

Hausbank kann jedes Kreditinstitut mit Geschäfts- oder Firmenkundengeschäft sein. Die Deutsche Bank in Bonn beispielsweise berät zahlreiche mittelständische Firmenkunden mit einem Jahresumsatz von mehr als 2,5 Millionen Euro, aber auch eine Vielzahl von Ge-schäftskunden und Freiberuflern mit einem Umsatz, der darunter liegt. Finanziert wird prinzipiell alles nachvollziehbar Betriebsnotwendige, allerdings gibt es immer wieder Trends. „Derzeit fragen Firmen verstärkt Investitionsfinanzierungen nach, vor allem Betriebsimmobilien zur Eigennutzung“, beobachtet Patricia Dalenbrook-Gunz, die seit 2009 bei der Deutschen Bank in Bonn Firmenkunden betreut. Permanent gefragt sei hingegen die Betriebsmittel-Kreditlinie, die zur Finanzierung des Umlaufvermögens diene. „Viele Firmen nutzen die Linie, um kurzfristige Schwankungen auszugleichen“, berichtet die Beraterin.

Sie empfiehlt übrigens – ebenso wie Unternehmer Stefan Lehmann – eine regelmäßige Kommunikation der Unternehmen mit ihrer Hausbank. „Uns liegt viel daran, die Unternehmen zu unterstützen“, betont Dalenbrook-Gunz, „und dabei sind Offenheit und Vertrauen ganz wichtige Faktoren.“ Das verschaffe den Betrieben Vorteile bei der Kapitalbeschaffung und der Gestaltung der Konditionen. Und wenn sich eine Krise anbahne, könne man gemeinsam frühzeitig reagieren.

Auch eine Möglichkeit: Geld von der Menge leihen

Der Finanzierungsweg über die Hausbank ist der übliche, aber nicht der einzige. Man kann für ein bestimmtes Finanzierungsvorhaben auch Kontakt zu öffentlichen oder privaten Beteiligungskapitalgebern suchen. Zudem nehmen in Zeiten der Digitalisierung alternative Finanzierungsmodelle zu. „Crowd“, also die große Menge der Internetnutzer, lautet das Stichwort. Formate sind zum Beispiel das Crowdfunding, Crowdinvesting oder Crowdlending. Geschwindigkeit bei der Kreditzusage sei dabei das entscheidende Argument, vor allem für Dienstleister, heißt es im jüngsten „Finanzierungsmonitor“, den der digitale Mittelstandsfinanzierer creditshelf gemeinsam mit der TU Darmstadt herausgibt.

Auch Hans Werner Müller, Geschäftsführer der Nolden Regelsysteme GmbH in Meckenheim, setzt auf diese Form der Mittelbeschaffung. Bereits drei Mal nutzte er eine Plattform für Crowdlending. Dabei geht es um über das Internet vermittelte Kredite, die von mehreren Privatpersonen an andere Privatpersonen oder Unternehmen vergeben werden. Insgesamt 140.000 Euro Fremdkapital

„Wir setzen weiterhin auf unsere Hausbanken, das ist wichtig für uns, aber auch das Crowdlending ist inzwischen fester Bestandteil unseres Finanzierungsportfolios.“

Hans Werner Müller, Geschäftsführer der Nolden Regelsysteme GmbH

bekam er auf diese Weise.

„Wir haben ein ordentliches Ranking und erhalten von unseren beiden Hausbanken Kredite“, betont Müller, „dennoch wollten wir mal etwas Neues ausprobieren.“ Seiner Überzeugung nach ist diese Variante schneller und unkomplizierter, wenn es um kurzfristige Kredite geht, vor allem für Betriebsmittel. Zudem sei keine dingliche Sicherheit erforderlich.

Ein weiteres Argument für Müller: die seiner Ansicht nach viel zu hohen Zinsen der Banken für Kontokorrentkredite. „Die sind stets zweistellig, während ich für den ersten Crowdlending-Kredit nur 7,7 Prozent bezahlen musste“, berichtet er.

Gründerpreis für gute Geschäftsideen

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Sie haben den Schritt in die Selbständigkeit gewagt? Dann bewerben Sie sich jetzt für den GRÜNDERPREIS NRW 2018. Mit dem Preis zeichnen das NRW-Wirtschaftsministerium und die NRW.BANK innovative Geschäftsideen, neuartige Produkte und starke Unternehmerpersönlichkeiten aus. Es winken Preisgelder in einem Gesamtwert von 60.000 Euro.

Bewerben können sich kleine und mittlere, eigenständige Unternehmen und Freiberufler, die zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2016 an den Start gingen und ihren Hauptsitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Aus allen Einreichungen wählt eine Fachjury drei Gewinner aus. Bei der Bewertung liegt das Hauptaugenmerkt auf dem wirtschaftlichen Erfolg und der Kreativität der Geschäftsidee.

Weitere Kriterien sind gesellschaftliches Engagement, Nachhaltigkeit und Umweltschutz sowie Familienfreundlichkeit. Der erste Platz gewinnt 30.000 Euro, der zweite Platz 20.000 und der dritte Platz darf sich über 10.000 Euro freuen. Teilnahmeschluss ist der 14. September. Die Preisverleihung findet am 19. November in Düsseldorf statt.

Mehr Informationen sowie die Teilnahmeunterlagen gibt es im Internet unter gruenderpreis.startercenter.nrw

GRÜNDER PREIS NRW 2018
Jetzt bis zum 14. September 2018 bewerben
gruenderpreis.nrw.de

„Wer Handlungsbedarf bei der Aufstellung seiner Unternehmensfinanzierung sieht und unabhängige, kostenfreie Informationen über Finanzierungsformen benötigt, kann sich an uns wenden."

Regina Rosenstock,
Gesamtbereichsleiterin Unternehmens-förderung und IHK-Finanzierungsexpertin

Selbst wenn man die Vermittlungsgebühr für das Crowdlending-Portal dazurechne, sei der Kredit spürbar billiger als bei einer Bank.

„Wir setzen weiterhin auf unsere Hausbanken, das ist wichtig für uns, aber auch das Crowdlending ist inzwischen fester Bestandteil unseres Finanzierungsportfolios", sagt Müller.

Finanzierungssprechtag: großes Interesse der Unternehmen

Beim Finanzierungssprechtag der IHK Bonn/Rhein-Sieg am 4. Juli spielte Crowdlending nur eine untergeordnete Rolle. Die Unternehmen kamen vor allem, um angesichts der vielen unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten und sich ständig ändernder Rahmenbedingungen und Abläufe in Banken und Sparkassen eingehend zu den individuellen Investitionsabsichten und der Finanzsituation des Betriebs beraten zu lassen.

Die IHK Bonn/Rhein-Sieg bietet den Service regelmäßig an – und hat gemeinsam mit der IHK Köln und der Bürgschaftsbank NRW ein weiteres Beratungsangebot geschaffen: den „Finanzierungs-Check-up". „Wer Handlungsbedarf bei der Aufstellung seiner Unternehmensfinanzierung sieht und unabhängige, kostenfreie Informationen über Finanzierungsformen benötigt, um auf Veränderungen im Unternehmen oder auf den Märkten zu reagieren, kann sich an uns wenden", wirbt IHK-Expertin Rosenstock. Zunächst gibt es ein Gespräch in der IHK Bonn/Rhein-Sieg, danach – und nachdem die erforderlichen Unterlagen eingereicht wurden – ein Gespräch mit der Bürgschaftsbank NRW. Deren Experten analysieren die persönliche Situation und geben Empfehlungen.

Die Bürgschaftsbank NRW und die NRW.BANK sind in Nordrhein-Westfalen wichtige Partner der Unternehmen in Finanzierungsfragen. „Die Bonität eines Unternehmens und die Sicherheiten, die es stellen kann, sind die dominierenden Faktoren bei einer Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen", erklärt Bürgschaftsbank-Geschäftsführer Manfred Thivessen, der am 4. Juli dabei war. „Das hätte in vielen Fällen jedoch zur Folge, dass notwendige Investitionen in der mittelständischen Wirtschaft nicht getätigt werden könnten, weil entsprechende Sicherheiten fehlen." In diesen Fällen kommt die Bürgschaftsbank NRW ins Spiel. Sie geht für und mit dem jeweiligen Unternehmen ins Risiko, damit erfolg-versprechende Investitionen auch getätigt werden können.

In Nordrhein-Westfalen soll jede gute Idee eine passende Finanzierung erhalten. Dafür steht die NRW.BANK – die Förderbank für Nordrhein-Westfalen. Sie unterstützt ihren Eigentümer – das Land NRW – bei dessen struktur- und wirtschaftspolitischen Aufgaben. Hierfür setzt sie ein breites Spektrum an Instrumenten ein: von zinsgünstigen Förderdarlehen über Eigenkapitalfinanzierungen bis hin zu Beratungsangeboten.

Für beide Institute gilt das Hausbankprinzip: Finanzierungsvorhaben werden in der Regel über die Hausbank des jeweiligen Unternehmens an die Institute herangetragen, die Hausbanken informieren und helfen bei der Antragstellung.

BÜRGSCHAFTSBANK NORDRHEIN-WESTFALEN

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Eine gute Binnenfinanzierung sichert unternehmerische Freiheit

Bei den IHK-Finanzierungssprechtagen – der nächste reguläre findet am 14. November statt – weisen die Experten die Firmen auch immer wieder auf einen Aspekt von Finanzierung hin, den längst nicht alle systematisch im Blick haben: die Innenfinanzierung. „Viele Firmen denken bei der Beschaffung von liquiden Mitteln zuerst an Fremdkapital und Ban-ken", beobachtet IHK-Finanzierungsexpertin Rosenstock immer wieder, „dabei können sie auch innerbetrieblich ihre Liquidität deutlich steigern, ganz ohne Zutun von außen." (Interview mit Jörg Rossen auf Seite 20.)

Wer das konsequent macht, ist die Henrich Baustoffzentrum GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Siegburg und zehn Niederlassungen in NRW, Rheinland-Pfalz und Hessen. Seit vielen Jahren betreibt die Firma ein Kreditmanagement, drei Personen tun nichts anderes, als dafür zu sorgen, dass das Unternehmen nicht auf Forderungen sitzenbleibt.

„Wir haben über 18.000 aktive Kunden", berichtet Anke Fink-Stauf. 90 Prozent zahlen nicht bar, sondern erhalten ihre Ware auf Lieferschein. „Das heißt, es entstehen permanent Außenstände, wir ver-geben täglich Kredite", sagt die geschäftsführende Gesellschafterin. Da seien auch immer wieder gro-ße Kunden mit fünf-, manchmal sechsstelligen Re-chnungsbeträgen dabei.

Früher hat das Unternehmen bei Außenständen gemahnt. „Das war sozusagen der Blick in die Vergangenheit, das Problem – eine noch immer nicht bezahlte Rechnung – war ja schon entstanden", sagt Fink-Stauf. Mit der Einführung eines Forderungsmanagements habe man sich dann der Gegenwart angenähert, also konsequenter und früher als zuvor die Außenstände in den Fokus genommen. „Seit zwei, drei Jahren sind wir quasi in der Zukunft angekommen", betont die Unternehmerin: „Wir fangen nun mit der konsequenten Steuerung schon da an, wo

Die Bürgschaftsbank NRW und die NRW.BANK sind in Nordrhein-Westfalen wichtige Partner der Unternehmen in Finanzierungsfragen. Bei den IHK-Finanzierungssprechtagen erläutern sie Fragen zu Investitionsabsichten und Finanzierung.

„Die gute Binnenfinanzierung sichert uns unternehmerische Freiheit!"

Anke Fink-Stauf,
Geschäftsführende Gesellschafterin
Henrich Baustoffzentrum GmbH & Co. KG

der Kunde Kunde wird." Soll heißen: Henrich prüft bereits im Vorfeld die Bonität der Kunden, informiert sich über deren Zahlungsverhalten und überwacht sämtliche Forderungen.

Das Ergebnis dieser Anstrengungen: Das Unternehmen konnte in den vergangenen Jahren sowohl die durchschnittlichen Forderungsaußenstände nachhaltig reduzieren als auch die Forderungsausfälle nachhaltig minimieren. „Unsere Forderungslaufzeit sank von 42 auf unter 20 Tage", unterstreicht Fink-Stauf. Folge: ein deutlich besseres Betriebsergebnis und mehr Liquidität im Unternehmen.

„So können wir expandieren und unsere Standorte auf hohem Niveau halten, ohne jederzeit auf Fremdfinanzierung angewiesen zu sein", betont Fink-Stauf. Außerdem verschaffe eine gute Bonität dem Unternehmen eine günstige Position bei Lieferanten und Banken, wenn dann doch ein Kredit anstehe. „Die gute Binnenfinanzierung", fasst die Unternehmerin zusammen, „sichert uns unternehmerische Freiheit!"

Lothar Schmitz,
freier Journalist, Bonn

Unternehmensförderung – Das Angebot der IHK Bonn/Rhein-Sieg

Die Unternehmensförderung gehört zu den zentralen Aufgaben der IHK, sie ist eines von sechs Hauptthemenfeldern. Ein wichtiges Teilsegment ist dabei die Unternehmensfinanzierung. Dazu bietet die IHK ein umfangreiches Informations-, Beratungs- und Serviceangebot. Einige Beispiele:

- **FinanzierungsCheckup**
  Ein spezielles Angebot der IHK Bonn/Rhein-Sieg gemeinsam mit der Bürgschaftsbank NRW für kleine und mittelständische Unternehmen in Nordrhein Westfalen, die mindestens drei Jahre am Markt sind.
  www.ihk-bonn.de | Webcode 3323
- **Praxishandbuch „Kreditverhandlungen sicher und erfolgreich führen"**
  www.ihk-bonn.de | Webcode 3328
- **Sprechtage Finanzierung**
  Vier Mal pro Jahr; nächster Termin: 14. November
  www.ihk-bonn.de | Webcode 6492173
- **Sprechtag Finanzierung spezial**
  Nächster Termin: 24. Oktober
  www.ihk-bonn.de | Webcode 6491944
- **Weitere Informationen und Downloads zu Finanzierungsthemen und Fördermöglichkeiten**
  www.ihk-bonn.de | Webcode 2799

Ansprechpartner:

Regina Rosenstock
Gesamtbereichsleiterin
Unternehmensförderung
Telefon 0228 2284-181
E-Mail: rosenstock@bonn.ihk.de

Daniel Kohring
Referent Unternehmensförderung
Telefon 0228 2284-131
E-Mail: kohring@bonn.ihk.de