

[pil] 6. September 2016 – Eigentlich kann Zimmerermeister Georg Wimmer aus Isen nicht klagen. Er hat jede Menge Aufträge, und der 2003 gegründete Betrieb ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Doch das Tagesgeschäft lässt ihm nur wenig Luft, abgeschlossene Aufträge zeitnah abzurechnen. Der Kontokorrentkredit ist ständig ausgereizt, weil außerdem Investitionen im Unternehmen übers Girokonto finanziert werden. Und das kostet Georg Wimmer gleich in doppelter Hinsicht eine Menge Geld: Er muss erstens hohe Zinsen für den Überziehungskredit zahlen und kann zweitens – mangels flüssiger Mittel - den Skonto seiner Lieferanten nicht in Anspruch nehmen.

Fünf Gesellen und einen Lehrling beschäftigt die Holzbau Wimmer, die unter anderem Altbausanierungen, den Einbau von Dachfenstern und Gebäudeaufstockungen ausführt. Damit sich sein Unternehmen künftig auch in Sachen Liquidität im grünen Bereich anstatt in den roten Zahlen bewegt, hat Georg Wimmer (39) mit der Unterstützung von bauerundpartner jetzt den Ausstieg aus dieser Spirale angetreten. Auf Basis von Planzahlen wurden der Liquiditätsbedarf ermittelt und getätigte Investitionen neu finanziert, der Kontokorrentkredit hat wieder genügend Spielraum.

Zeitnah Abrechnen spart bares Geld

Die Auftragssoftware von bauerundpartner liefert dem Handwerker auf einen Blick die wichtigsten Kennzahlen wie offene Aufträge, Angebotsstatus sowie den Stand der teilfertigen Arbeiten; und sie erinnert ihn außerdem laufend daran, welche Teil- oder Abschlussrechnungen zu schreiben sind. Denn je früher der Kunde die Rechnung erhält, desto früher bezahlt er. So bleibt Wimmer liquide, kann seinerseits skontieren und spart unterm Strich bares Geld.

Vollständige Unterlagen – Das A und O fürs Kreditgespräch

Im Vorfeld der Gespräche mit der Hausbank hat Hartmut Weigelt von bauerundpartner gemeinsam mit Georg Wimmer außerdem eine mittelfristige Umsatz- und Kostenplanung aufgestellt, die regelmäßig an die Auftragslage angepasst wird. Und weil der Unternehmerberater auch die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) sowie den Soll-Ist-Vergleich mit Abweichungsanalyse gut und aussagekräftig aufbereitet hat, gab die Bank zügig grünes Licht für ein neues Finanzierungskonzept. Das Minus auf dem Girokonto wurde zum Teil in längerfristige Darlehen mit deutlich günstigeren Zinsen umgeschuldet.

Ein frühzeitiges Einbinden der Bank sowie vollständige und aktuelle Unterlagen – das ist für Paul Wimmer, Firmenkundenberater bei der Sparkasse Wasserburg, für Kreditgespräche das A und O, um rasch entscheiden zu können. „Hier war alles, was man braucht, da.“, führt er das optimale Zusammenspiel zwischen Unternehmer, Berater und Bank im Fall der Firma Georg Wimmer Holzbau an.

Keine Anschaffung ohne Finanzierungskonzept

Die Rechnungen schreibt Georg Wimmer nun zeitnah. Und welche Anschaffungen vom Girokonto bezahlt bzw. über ein Darlehen finanziert werden, kann er künftig anhand aktueller und belastbarer

Zahlen entscheiden.

Dennoch bleibt bauerundpartner für den Unternehmer auch weiterhin ein wichtiger Ansprechpartner: Neben regelmäßigen Soll-Ist-Vergleichen wird zur Zeit für den Ausfall des Unternehmers der neue Notfallordner mit den erforderlichen Vollmachten und Vertretungsregelungen erarbeitet und im elektronischen Schließfach von bauerundpartner hinterlegt.

Unser Tipp - Ihr Vorsprung

Für ein gutes Bankenrating ist ein Notfallplan für den Ausfall des Unternehmers wichtig. Hierzu gehören

- Patientenverfügung | Vorsorgevollmacht | Testament
- Kontovollmachten | Handlungsvollmacht | Unternehmervollmacht
- Aufgabenprofil für einen Vertreter
- Notfallordner

Kontakt:

Roland Bauer

Telefon: 08031 1879-12 **email:** bauer@bauerundpartner.net