

Vermeiden Sie Finanzierungs-Fehler!

- Zu hohe Fixkostenbelastung
- Bei Betriebsübernahme: zu hoher Übernahmepreis
- Unterschätzung des Betriebsmittelbedarfs (z. B. Werkzeug, Büroeinrichtung)
- Hohe Personal- und Personalnebenkosten
- Diskrepanz zwischen Umsatzentwicklung und Personalkostensteigerungen
- Überschreitung des Finanzbudgets durch nicht eingeplante zusätzliche Investitionen
- Wettbewerbsbedingte Preise, die unter den Kosten liegen
- Zu hohe Abhängigkeit von Kunden (ein Großkunde) und Lieferanten
- Vernachlässigung des Rechnungswesens
- Zu schmale Eigenkapitalbasis
- Chronische Mittelknappheit, die zu ständiger Kreditüberziehung führt
- Hergabe letzter Kreditsicherheiten, die dann zur Finanzierung des Umsatzwachstums fehlen
- Hausbank verweigert Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit, weil z. B. nicht rechtzeitig mit der Bank verhandelt wurde
- Überschätzung der Zahlungsmoral von Kunden mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände
- Öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. Kombinationsmöglichkeiten nicht ausgeschöpft
- Verwendung kurzfristiger Kredite (Kontokorrent) für die Finanzierung langfristiger Investitionen