

# **FINANZIERUNG IM IT-HANDEL**

**Das Bankengespräch**

**Seite 6**

**Schneller ans Geld vom  
Kunden kommen**

**Seite 14**

**Finanzierung  
im Tagesgeschäft**

**Seite 20**

INTERVIEW MIT SYSTEMHAUS-GESCHÄFTSFÜHRER

## Die Bonität entscheidet

Der Finanzierungsalltag sieht bei vielen Händlern düster aus: Banken kürzen die Kreditlinien, frisches Kapital ist für viele unerreichbar. Dass es auch anders laufen kann, erklärt Gerald Schiffmann, Geschäftsführer und Gründer der Netztechnik Schiffmann GmbH, im Interview mit ComputerPartner-Mitarbeiterin Waltraud Ritzer.

**Viele Händler klagen über Finanzierungsprobleme – wie sieht es bei Ihnen dazu aus?**

**Gerald Schiffmann:** Wir haben in den vergangenen 14 Jahren immer aus dem Haben gelebt und uns nicht in die Abhängigkeit von Banken begeben, um dort Fremdkapital aufzunehmen. Unser Ziel war es, Eigenkapital zu bilden und aus diesen Reserven Projekte vorzufinanzieren.

**Welche Eigenkapitalquote haben Sie denn?**

**Schiffmann:** Wir liegen bei 80 Prozent, das ist weit über dem Durchschnitt.

**Und wie haben Sie das geschafft?**

**Schiffmann:** Wir sind langsam und sehr sorgsam gewachsen. Damit hatten wir nie ein Problem, dass wir uns von der Investitionsschiene überrollen ließen – und ich konnte nachts auch immer ruhig schlafen. Dazu haben wir 1998 das Betriebsgebäude gekauft, in dem wir uns jetzt befinden. Das bildet zusätzliche Sicherheit.

**Aber das haben Sie wohl kaum aus der Portokasse bezahlt ...**

**Schiffmann:** (lacht) Nein, das mussten wir natürlich finanzieren. Wir hatten damals einen sehr günstigen Kredit von der KfW bekommen, auch mit Hilfe unserer Hausbank.

**Hatte Ihre Hausbank Sie auf diese Möglichkeit hingewiesen?**

**Schiffmann:** Ja, wir hatten Glück und damals gerade mit einer neuen Bank zusammengearbeitet, die uns bei diesem Projekt tatkräftig unterstützte. Generell wünschte ich aber, die Banken würden uns Kunden besser über Förderprogramme und Subventionsmöglichkeiten des Bundes und auch der EU informieren. Doch viele Geldinstitute haben daran kein Interesse,

sie verdienen ja schließlich an den regulären Krediten am meisten. Die Banken sollten sich verstärkt als Partner sehen, den Kunden an die Hand nehmen und dafür sorgen, dass er auch wirtschaftlich mehr Erfolg hat.

**Auch viele Hersteller und Distributoren haben sich auf die Fahnen geschrieben, ihre Händler mit Finanzierungsprogrammen zu unterstützen. Welche Angebote sind für Sie interessant?**

**Schiffmann:** Wir nutzen vor allem Lieferantenkredite. Aufgrund der langjährigen Beziehungen und sicherlich auch wegen unserer guten Bonität haben wir einen

recht großen Spielraum. Wir können auch größere Warenmengen bestellen und diese dann nach vier oder sechs Wochen bezahlen – ohne Forecast. Damit kann schon einmal das eine oder andere Projekt zwischenfinanziert werden. Wir achten auch darauf, die Zahlungsziele nach Möglichkeit zu verlängern oder höhere Skontobeträge auszuhandeln. Das sind Kleinigkeiten, doch sie helfen ein ganzes Stück weiter. Jüngere Unternehmen haben da sicherlich mehr Probleme, denn sie müssen oft gegen Vorkasse bestellen oder aber Kredite aufnehmen, was sicherlich für viele nicht einfach ist.

**Und die Programme der Distributoren?**

**Schiffmann:** Auch hier agieren wir vorwiegend über den Kreditrahmen. Ich habe immer das Gefühl, an Ketten gelegt zu werden, wenn ich mich an einen Distributor zu eng binde. Je unselbstständiger ich bin, desto schwieriger wird es wiederum, günstigere Konditionen auszuhandeln. Wenn ich heute größere Mengen an Hardware brauche, habe ich einen großen Spielraum. Ich wende mich als freier Partner an die Hersteller und Distributoren und kann



*„Je unselbstständiger ich bin, desto schwieriger wird es, günstige Konditionen auszuhandeln.“*

Geschäftsführer der  
Netztechnik Schiffmann GmbH  
**Gerald Schiffmann**



*„Ich wende mich als freier Partner an die Hersteller und Distributoren und kann mir letztlich das beste Angebot erarbeiten.“*

Geschäftsführer der  
Netztechnik Schiffman GmbH  
Gerald Schiffmann

mir letztlich das beste Angebot erarbeiten. Wenn ich mich zu sehr an ein Unternehmen – sei es nun ein Hersteller oder ein Distri – binde, verliere ich ein Stück Freiheit. Außerdem habe ich die Erfahrung gemacht, dass die Distributoren meist recht knauserig sind. Das ist verständlich, sie bewegen sich ja selbst finanziell auf dünnem Eis.

**Der Hype bei Finanzierungsthemen ist das Leasing. Ist das auch für Sie ein probates Mittel, um liquide zu bleiben?**

**Schiffmann:** Auf jeden Fall! Sobald der Kunde den Lieferschein unterschrieben hat, reichen wir die Unterlagen an die Leasing-Bank weiter, und 48 Stunden später haben wir den Scheck im Haus. Besser kann es nicht gehen.

**Nutzen Sie dazu die Leasing-Angebote der Hersteller und Distis?**

**Schiffmann:** Nein, wir wickeln unsere Leasing-Aufträge vorwiegend über Grenke ab. Die Angebote der Hersteller kenne ich größtenteils gar nicht. Oft möchten unsere Kunden auch mit bestimmten Instituten

Leasingverträge abschließen, dann richten wir uns natürlich nach deren Wünschen.

**Wie laufen denn die Verhandlungen über den Kreditrahmen mit Distis und Herstellern mittlerweile ab? Spüren Sie den kalten Wind, über den viele Ihrer Kollegen so jammern?**

**Schiffmann:** Nein, überhaupt nicht. Bei den Distributoren und auch Herstellern musste ich bislang keine Bilanzen vorlegen, ich führe nur regelmäßige Gespräche, und meine Umsätze sprechen ja für sich.

**... und mit den Banken?**

**Schiffmann:** Auch hier habe ich zwölf Jahre lang keine Bilanz vorgelegt – mittlerweile ist das allerdings anders. Ich habe schon das erste Rating hinter mir und mich mit meiner Bank darauf geeinigt, dass sie die monatliche BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung) und natürlich die Bilanz un-  
aufgefordert erhält. Außerdem nehme ich die Kommunikation mit meiner Bank sehr ernst, informiere sie regelmäßig über Neugeschäft oder wichtige personelle Veränderungen. Zusätzlich schicke ich ihnen bei-

spielsweise jede Pressemitteilung, die unser Haus verlässt.

**Viele Banken beklagen, dem ITK-Handel mangle es an strategischer Planung, und auch das Controlling lasse zu wünschen übrig. Wie sieht es bei diesen Themen bei Ihnen aus?**

**Schiffmann:** Nun ja, ich schaue mir wöchentlich die wichtigsten Zahlen an. Dazu gehören Umsätze, Außenstände und natürlich die Ergebnisse. Monatlich wird die BWA erstellt, und alle ein bis zwei Monate überprüfe ich die Ergebnisse der Projekte. Dann wird – auch mit meinen Mitarbeitern – entschieden, welche Projekte besonders gewinnträchtig sind und deshalb auch forciert werden. Wenn wiederum Projekte oder Kunden vorwiegend Kosten verursachen und gleichzeitig überdurchschnittlich Kapazitäten binden, versuchen wir den Aufwand zu verringern. Viele Entscheidungen werden – das gebe ich zu – aber auch aus dem Bauch heraus getroffen. Dies gilt vor allem für Trends und die Frage: Worauf bereiten wir uns vor?

**Stichwort Alltag – was belastet Sie am meisten?**

**Schiffmann:** Das sind sicherlich die Kundenbindung und die Neukundengewinnung. Wir versuchen alles, um die Kunden

## Steckbrief

Firma: Netztechnik Schiffman GmbH  
(www.netztechnik.de)

Firmensitz: Mülheim an der Ruhr  
Geschäftsführer und Gründer:  
Gerald Schiffmann

Mitarbeiter: 14 (davon sieben Azubis)  
Gegründet: 1990

Kunden: 13.000 (davon rund 65 Prozent  
Geschäftskunden)

zu halten. Wir machen das über spezielle Aktionen, Events und beständigen Kundenkontakt. Das bindet unglaublich viel Energie, doch nur so können wir überleben.

**Nur interessehalber: Welche Note haben Sie eigentlich im Rating bekommen?**

**Schiffmann:**(lacht): Da habe ich gar nicht nachgehakt, gute Frage. Ich sollte mich wohl einmal darum kümmern.