

Banky firmám často nedají vhodný úvěr, podniky pak mají zbytečné potíže

– TEXT – Petr Kain – FOTO – Lukáš Biba

Než se z malého podniku stane velká firma, musí podle Ludka Blahuta, který pracuje jako nájemný finanční ředitel, projít „údolím smrti“. V němž velká část z nich zahyne. Částečně za to mohou i banky, které především malým a středním podnikům neposkytují to nejvhodnější financování. Firmy pak ročně platí zbytečně stovky tisíc navíc a dostávají se často do potíží s hotovostí.

Co si představit pod pojmem hodinový finanční ředitel?

Pracuji už přes deset let jako interim manažer, firmy si mě tedy najímají na relativně krátkou dobu, během níž mám vyřešit jejich financování. Pracuji tak, že na základě plné moci podnik zastupuji při jednání s bankami. Mou podmínkou je, že ta jednání vedu jen já sám. Přebírám jednání bankám. Jsem tak de facto na určitou dobu finančním ředitelem té firmy. Naprosto klíčový moment mé práce přichází na samém začátku, kdy jako bývalý bankéř posuzuji, jaké jsou vůbec šance firmě pomoci. Při svých řešeních pracuji s celým trhem, včetně privátních investorů, ale drtivá většina případů končí v bankovním sektoru. Úspěšnost mám přes devadesát procent.

Co to konkrétně znamená? Kolik třeba firmám ušetříte?

Platí, že v průměru každému klientovi ušetřím na roční bázi stovky tisíc korun.

Kolik firem odmítnete?

Statistiky si nevedu, ale může to být klidně osmdesát procent. Přestože pracuji s celým trhem, jsou případy, se kterými nehnu. A je jich bohužel většina.

Jak velcí jsou vaši klienti?

Přes osmdesát procent mých klientů jsou malé a střední podniky s tržbami od 20 do 250 milionů korun, ale jedním teď i s jednou firmou, která má tržby k jedné miliardě.

A jak dlouho vaše působení ve firmách trvá?

V průměru čtvrt roku, v některých extrémních případech je to kratší, ale jsou i případy rozdělené na několik fází, takže trvají klidně několik let.

Jaké chyby firmy při financování nejčastěji dělají?

Malé a střední podniky, které jsou typicky mými klienty, jsou, pokud jde o shánění financí, často bité z více stran. Na jedné straně bývá nezřídka chyba na straně firmy, na straně druhé jim ani sama banka často nenabídne správné řešení. Výborně to lze demonstrovat na případu, na němž právě pracuji.

O co jde?

Klient si mě najmul, abych se podíval na jeho stávající model financování, protože měl problém s cash flow. Je třeba říct, že se jedná o firmu s takřka dvacetiletou historií, fungující ve strojírenském průmyslu, s tržbami kolem sto milionů korun a velmi slušnými hospodářskými výsledky. Proto mě šokovalo, když jsem zjistil, že celý model financování firmy je skoro z 80 procent postavený na faktoringu, ačkoliv většina pohledávek má normální třicetidenní splatnost. Ideální způsob financování takové firmy přece musí být postaven na normálním plnohodnotném úvěru, není divu, že společnost měla problémy s hotovostními toky. Jen pro dokreslení, tím, že se faktoring vyměnil za normální úvěr, ušetří firma ročně stovky tisíc korun.

Jak se to stane, že firma přejde k takto nešťastnému financování?



V bankovních domech bohužel platí, že čím menší je firma, tím menší je i nabídka ze strany bank.