

Zajistit si optimální způsob financování nemusí být vůbec jednoduchý úkol. Platí to zejména v segmentu menších a středně velkých firem, kde má často majitel na starost vše od vrátnice po obchod a nestfhá. I takovým se ale dá pomoci, říká Luděk Blahut, který provozuje už přes deset let originální službu ve stejnojmenné společnosti Hodinový finanční ředitel. Pomohl už stovce firem vyřídit úvěr nebo přenastavit stávající financování na mnohem efektivnější model.

Jak má správně vypadat například úvěr na provozní potřeby?

Úplně ideální, maximalistická verze provozního úvěru je taková, že si ho firma řídí sama – čerpá a splácí, kdy potřebuje, nedokládá žádné faktury pro čerpání a úvěr se jí automaticky nesplácí při příchodu platbě. Dále, úvěr bude s marží banky hluboko pod dvěma procenty ročně s tím, že když se nečerpá, je tato sazba nulová. Zajištěn bude jen firemní směnkou bez osobního avalu majitele či

„OPTIMÁLNÍ ŘEŠENÍ MŮŽE BÝT V ÚPLNĚ JINÉ BANCE. NA TĚ SPRÁVNĚ TEDY HODNĚ ZÁLEŽÍ!“

jednatele. Kromě nejnižší ceny je zde i minimální administrativa a není, mnohdy zbytečně, zastaven majetek.

A je velký problém najít si pro podobný model tu správnou banku?

Čím dál větší... V posledních letech mají totiž banky o segment menších a středně velkých firem klesající zájem, což vyplývá i z různých průzkumů, například Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR. Nabídka některých bank se tak nemusí potkat přesně s tím, co potřebujete. Výsledkem může být ne úplně šťastné naroubované řešení vaší bankou, které vás může v důsledku i poškodit. Optimální řešení může být v úplně jiné bance. Na té správné tedy hodně záleží!

Uvedte nějaký příklad, který jste řešil.

Před mou „misí“ měl klient – firma provádějící průmyslové montáže s ročními tržbami přes sedmdesát milionů korun – provozní úvěr ve výši deset milionů korun, zajištěný nemovitým majetkem a firemní směnkou doplněnou o osobní aval jednatele. Jeho banka chtěla snížit svou úvěrovou expozici, jenomže firmě rostly tržby a chtěla úvěr naopak navýšit. Nakonec nezbylo než tu původní banku

Malé a střední firmy můžou ušetřit i miliony, když poradí Hodinový finanční ředitel



LUDEK BLAHUT



**HODINOVÝ
FINANČNÍ
ŘEDITEL**

nahradit jinou. Podařilo se mi úvěr nejenže velmi výrazně navýšit, ale i odstranit zbytečnou administrativu a snížit úrokovou sazbu o dvě procenta, což přineslo úspory ve statisících korun ročně. A třetíčkou na dortu: zajištění úvěru je jen firemní směnkou a garancí Národní rozvojové banky.

Říkáte tedy, že není dobré slepě věřit bance, se kterou spolupracují?

Na zmíněném příkladu vidíte, že když byla nová banka ochotna nabídnout úplně neznámému klientovi opravdu vynikající parametry, musela být stejně vynikající i jeho takzvaná „bonita“. Není tedy s velkým podivem přístup té původní banky, kde si klient roky myslel, že je jejich významným klientem. Optimální

řešení prostě může ležet jinde než v klientově bance!

Je to ale spíše otázka méně bonitních firem, že se najdou tak zásadní rezervy, je to tak?

Naopak, podobných případů, kdy ani top klientovi nesnese jeho banka modré z nebe, mám na svém kontě desítky. Jiný klient, top firma, poptával desetimilionový investiční úvěr. Banky se tam předháněly v nabídkách financování s velmi zajímavými podmínkami. Jenže nevybral jsem ani jednu. Nebylo to v tomto případě o úrokové sazbě, nabídky byly vynikající, ale o celkovém modelu toho financování. Moje řešení se nakonec obešlo úplně bez obchodních bank! A oproti nejlepší nabídce se firmě ušetřilo hodně přes milion korun. S podobným řešením, alespoň částečně, ale bývaly mohly přijít i ty banky a zapojit do procesu záruční banku jako já. To ale nenavrhnul nikdo, snížil by tím totiž bance výnos. Nevymyslel jsem nic převratného, „jen“ jsem rutinně hledal nejlepší řešení. Pokud by měl v tomto případě bankě svému top klientovi říct, jaké je to nejlepší na trhu, musel by mu popravdě říct – takové, kdy naše banka není jeho součástí a neposkytne vám ani jednu korunu.

Což neudělá. Kromě práce pro své klienty pořádáte konference, o čem jsou?

Vzniklo to úplně náhodou, ale pracuji už na jarním pátém ročníku. Zazní tam témata jako změnové a krizové řízení, alternativní formy financování, M&A a další. Za uplynulé ročníky na nich vystoupily už tři desítky osobností. Letos například generální ředitel Komerční banky Jan Juchelka, bývalý guvernér České národní banky Miroslav Singer, zakladatel Investiční skupiny Natland Tomáš Raška a mnoho dalších. Pátý ročník proběhne na konci května, zájemci ať bedlivě sledují stránky www.hofire.cz nebo můj profil na LinkedIn.