

Finanzierung erfolgreich gestalten

Das turbulente Wirtschaftsjahr 2009 hat in Sachen Unternehmensfinanzierung Spuren hinterlassen. Ob ausgeschöpfte Kreditlinien, aufgelaufene Lieferantenverbindlichkeiten oder Vorfinanzierung des Wachstums nach der überstandenen Krise – es gibt derzeit viele Anlässe für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) über Finanzierungsmöglichkeiten nachzudenken. Im Anschluss an den Beitrag „Erfolgsfaktor Weitsicht: Die Zukunft rechtzeitig planen“ (WA-Ausgabe GES I/2010, S. G18) erläutern die Münsteraner Werner Kortbuß, Partner bei Wirth | Kollegen, und Daniel Schulze zur Verth, DSZV – unternehmen:entwicklung, das optimale Vorgehen für KMU auf dem Weg zur erfolgreichen Kapitalaufnahme und zu einer angemessenen Kapitalstruktur.

Erfolgsfaktoren: Die Alternativen zur Finanzierung für Unternehmen im Mittelstand sind vielfältig. Entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg bei der Kapitalaufnahme ist dabei nicht unbedingt, wie häufig befürchtet, die aktuelle Ertragsituation des Unternehmens. Vom Erkennen des Finanzierungsanlasses bis zu den abschließenden Finanzierungsverhandlungen finden sich viele Aspekte, die von großer Bedeutung für einen positiven Ausgang des Vorhabens sind.

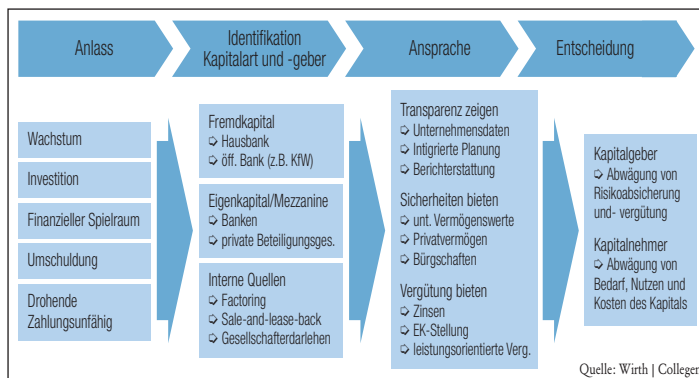


Abbildung: Prozessdarstellung mit vier Schritten.

Finanzierungsanlässe erkennen: Es ist eine Binsenweisheit, aber ohne Kapital ist unternehmerisches Handeln kaum möglich. Dennoch tun sich viele Unternehmen schwer bei der Kapitalbeschaffung. Das zeigen nicht nur die Klagen über die aktuelle „Kreditklemme“ oder die steigende Zahl der Insolvenzen. Der Beginn eines erfolgreichen Finanzierungsvorhabens liegt immer im Bewusstsein über die eigene finanzielle Situation. Hat der Unternehmer den Finanzierungsanlass frühzeitig erkannt, ist der erste Schritt bereits gemacht. Steht Wachstum an oder sind Investitionen geplant? Dann werden Mittel zur Vorfinanzierung

oder Anschaffung benötigt. Sollen Liquiditätslücken überbrückt werden? Hierfür sind Kontokorrentlinien oder Zwischenfinanzierungen gedacht. Belastet der Kapitaldienst die Liquiditätssituation zu stark? Dann liegt eine Umschuldung nahe. Können aufgelaufene Lieferantenverbindlichkeiten nicht beglichen werden? Dann besteht ohne Gegenmaßnahmen möglicherweise schon die Pflicht zur Anmeldung der Insolvenz. Alle Finanzierungsanlässe haben eines gemeinsam: Sie resultieren aus der Notwendigkeit, die betriebliche Wertschöpfungskette in Gang zu halten und zu optimieren.

Vielfältige Finanzierungsquellen: Klassische Bankenfinanzierungen sind nicht zuletzt durch Ratingverfahren und Basel II schwieriger geworden. Dennoch geht für viele Unternehmen der Weg häufig zunächst zur Hausbank. Hier sind, oft über Jahre, persönliche Beziehungen gewachsen. Ist das Unternehmen jedoch schon hoch verschuldet, sind weitere Kredite unwahrscheinlich. Neben dem Hausbank-Darlehen finden die Unternehmen am Kapitalmarkt mittlerweile gute Alternativen zur Aufnahme des notwendigen „frischen“ Gelds. Der Staat hat konjunkturpolitisch die Be-

dürfnisse der Unternehmen erkannt. Über die KfW- oder NRW-Bank werden unter anderem im Rahmen des Konjunkturprogramms attraktive Darlehensprodukte aufgelegt, die insbesondere Unterstützung in den Problemfeldern Besicherung und Tilgungszeiträume leisten. Vielleicht kommen auch externe Eigenkapitalgeber in Frage oder Mezzanine-Kapital, also die Mischform von Eigen- und Fremdkapital. Derartige Finanzierungsprodukte werden sowohl von öffentlichen Banken als auch von privaten Beteiligungsgesellschaften angeboten. Das niedrige Zinsniveau und der zunehmende Wettbewerb am Kapitalmarkt sorgen dafür, dass private Kapitalgeber mehr Interesse an Engagements bei KMU zeigen und entsprechende Produkte anbieten. Einfacher, aber oft auch teurer umzusetzen, ist die Finanzierung aus internen Quellen. Dem Unternehmer steht es frei, ein Gesellschafterdarlehen zu vergeben oder eine Kapitalerhöhung durchzuführen. Es können auch etwa Gegenstände des Anlagevermögens oder Forderungsbestände verkauft werden (Stichworte: Sale-and-lease-back, Factoring). Die Trennung vom Tafelsilber

Alarmanlagen für den privaten und gewerblichen Bereich

Leisten Sie sich das gute Gefühl der Sicherheit

Sicherheit pur: aktiver Schutz - mechanische und elektronische Sicherheitstechnik - von Ihrem **AMITE** Fachinstallationspartner



AF Electronics GmbH & CO.KG • 48653 Coesfeld • Am Berkelbogen 4 • Tel. 02541 85182

www.af-electronics.eu

kann je nach Situation richtig sein, ist aber auch mit Vorsicht zu genießen.

Risikoabsicherung und -vergütung für den Kapitalgeber: Sei es die Hausbank, die KfW-Bank oder eine private Beteiligungsgesellschaft – der Finanzierungspartner gibt häufig für mehrere Jahre Geld aus der Hand und trägt das Risiko, es nicht zurückzubekommen. Deshalb stehen aus Sicht des externen Kapitalgebers zwei Aspekte im Mittelpunkt des Interesses: Er erwartet eine Gegenleistung in Form von ausreichender Absicherung und angemessener Vergütung des Finanzierungsrisikos. Die potenziellen Geldgeber wollen von den Ideen und Vorhaben überzeugt werden.

Professionelle Ansprache: Zur Risikoabsicherung ist das Unternehmen gefordert, Transparenz im Kontakt mit potenziellen Finanzierungsgebern zu zeigen. Die professionelle Ansprache beginnt mit der Vorbereitung der Finanzierungsgespräche. Als Grundlage aller weiteren Bemühungen bildet der Finanzierungsstatus die aktuelle Finanzierungssituation ab und macht zum Beispiel schnell deutlich, welche Finanzierungsalternativen sinnvoll erscheinen oder welche Spielräume beim Verschuldungsgrad vorhanden sind. Das integrierte Finanzierungskonzept erläutert darauf aufbauend etwa, was das Unternehmen in der täglichen Arbeit dafür tut, dass der Kapitaldienst (zum Beispiel Zins und Tilgung) geleistet werden kann. Der Businessplan zeigt unter anderem auf, welche Kapitalrückführung machbar erscheint. Die vollständige Weiterga-

DIE AUTOREN



Werner Kortbuß
Wirtschaftsprüfer

be von Unternehmensdaten wie Jahresabschlüssen oder BWAs an den möglichen Finanzierungsgeber klingt selbstverständlich – ist es aber nicht immer unbedingt. Dabei gilt natürlich: Niemand leiht jemandem Geld, der seine finanzielle Situation nicht offenlegen möchte. Zu den wichtigen Maßnahmen gehört auch die Soll-Ist-Kontrolle hinsichtlich des Finanzierungsplans nach Auszahlung des Kapitals. Eine regelmäßige Berichterstattung an den Finanzierungsgeber wirkt sehr professionell und vertrauensbildend. Es stärkt das Verhältnis und hilft gegebenenfalls in schwierigen Zeiten. Neben den vielen weichen Faktoren in Sachen Risikoabsicherung zählen für den Finanzierungsgeber natürlich auch harte Fakten, wie die Besicherung des Engagements für den Fall des Kreditausfalls. Jeder kennt die klassischen dinglichen Werte zur Besicherung wie Immobilien, Anlagen oder Lagerbestände, auch aus dem Privatvermögen. Auch nicht-dingliche Werte wie Forderungen, Gesellschaftsanteile oder Bürgschaften (eigene, private fremde oder auch staatliche, etwa durch die Bürgschaftsbank) dienen als



Daniel Schulze zur Verth
Dipl.-Kaufmann

Sicherheiten. Dabei ist besonders zu beachten: Kapitalgeber bewerten Ausfallsicherheiten aufgrund ihrer eingeschränkten Verwertbarkeit häufig stark abweichend von ihren Buchwerten. Egal, wie gut man das Finanzierungsrisiko für den Kapitalgeber absichern kann, es verbleibt ein Restrisiko, dass der Finanzierungspartner vergütet bekommen möchte. Die Aufnahme von „frischem“ Geld kostet immer auch Geld. Der Unternehmer muss sich bei der Konzepterstellung bewusst machen, welche Risikovergütung (oder Kapitalkosten) das Unternehmen tragen kann. Ist das Unternehmen aktuell (wieder) ertragsstark, so können direkt Zinsen bezahlt werden. Rechnet das Unternehmen erst mittelfristig mit einem Liquiditätszuwachs bieten sich endfällige Zinsen an. Banken konzentrieren sich in der Regel auf Zinsen als Risikovergütung. Im Zusammenspiel mit anderen Kapitalgebern sind der Kreativität kaum Grenzen gesetzt. Als Vergütung dienen etwa Forderungsabschlüsse (Factoring), Ertragsanteile (Eigenkapital-Stellung des Kapitalgebers) oder andere leistungsorientierte Modelle.

Gute Argumente: Mit einer professionellen Ansprache fällt die Entscheidung für den Kapitalgeber relativ leicht. Er kann sein Risiko gut einschätzen und eine Mindestvergütung für dieses Risiko errechnen. Eine schlechtere Informationsversorgung bedeutet für ihn ein höheres Risiko, wofür er eine höhere Vergütung verlangen oder das Engagement nicht eingehen wird. Für den Kapitalnehmer sind bei der letztendlichen Entscheidung neben der Höhe der Kapitalkosten weitere Faktoren zu beachten. Ein Darlehen beispielsweise verschlechtert die Kapitalstruktur. Banken verlangen zumeist Sicherheiten auch aus dem Privatvermögen. Eigenkapitalgeber hingegen erwarten häufig unternehmerische Mitsprache. Diese Nachteile können durch Mezzanine-Kapital vermieden werden, die wiederum in der Regel höhere Kosten verursachen. Die richtige Entscheidung zu treffen fällt jedenfalls leichter, wenn eine Abwägung zwischen mehreren Finanzierungsalternativen möglich ist.

Fazit: Es lohnt sich nicht, wegen eines Liquiditätsengpasses den Kopf in den Sand zu stecken. Es gibt viele Möglichkeiten notwendiges Kapital aufzunehmen. Je besser es dem Unternehmen gelingt, durch ein professionelles und transparentes Vorgehen das Finanzierungsrisiko für Kapitalgeber abzusichern, desto wahrscheinlicher wird eine nachhaltig erfolgreiche und bezahlbare Lösung für die Kapitalstruktur des Unternehmens.

Werner Kortbuß
Daniel Schulze zur Verth

Nabbe Industrie Neubau | Erweiterung | Projektbau

INDUSTRIEBAU

Neubau | Erweiterung | Projektbau
Wir machen das.
Fordern Sie uns. *Ihr Hubert Nabbe Team*

Hubert Nabbe GmbH 

Get gebaut.

Verwaltung und Lager, Rastdorf, Münster, 2009

Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster | T. 02501.27 900 | nabbe@nabbe.de | www.nabbe.de