

Mittelstandsfinanzierung

Passender Finanzierungsmix

Banken und Sparkassen müssen die Anforderungen an ihre Kunden aus dem Mittelstand kontinuierlich erhöhen: Umfangreichere, aktuellere und aussagefähigere Informationen, mehr und werthaltigere Sicherheiten stehen dabei im Mittelpunkt.

Für Mittelständler gilt es, die Finanzierung als strategisches Thema zu begreifen und den passenden Finanzierungsmix für das eigene Unternehmen zu finden. Oder anders ausgedrückt: Die eigene „Finanzierer-Landschaft“ gezielt zu gestalten.

Die eigene Verhandlungsposition stärken

Ausgangspunkt aller Finanzierungsgespräche ist die Verhandlungsmachtposition des Unternehmens. Diese gilt es realistisch einzuschätzen und nach Möglichkeit kontinuierlich auszubauen. Folgende Grundlagen sind dafür unerlässlich:

- ◆ Kenntnis des eigenen Ratings seitens der Finanzierer: Das gilt sowohl für die Banken und Sparkassen als auch für die Wirtschaftsauskunfteien. Während für Banken und Sparkassen das Rating eine der wesentlichen eigenen Entscheidungsgrundlagen ist, spielen die Informationen der Auskunfteien für viele andere Finanzdienstleister eine wesentliche Rolle. Leasing- und Factoring-Gesellschaften zum Beispiel fragen bei ihren Kunden in der Regel bei Creditreform (oder anderen Auskunfteien) den Bonitätsindex ab und haben bestimmte Ausschluss-Kriterien definiert. Negativ wirkt sich beispielsweise oft ein Bonitätsindex von 300 oder höher aus. Sowohl mit den Kreditinstituten als auch mit den Auskunfteien sollte man über die Ergebnisse sprechen. Dabei stehen zwei Fragen im Mittelpunkt: Was bedeutet die heutige „Note“ für die Kreditbereitschaft? Was kann unternehmerisch getan werden, um die Note zu verbessern? Hintergrund: Die Fragen der

Ratingsysteme sind nichts anderes als eine Stärken-Schwächen-Analyse (siehe dazu auch die Ratingfragen der deutschen Kreditinstitute unter www.strategiebaum.de).

- ◆ Kenntnis der Kapitaleinstufungsberechnung seitens der Finanzierer: Diese zweite wichtige Entscheidungsgrundlage sollten Unternehmen ebenfalls mit ihren Kreditinstituten besprechen. Da immer eine Cash-flow-Rechnung zugrunde liegt, kann diese relativ einfach im Unternehmen nachvollzogen und zukünftig selber errechnet werden. So wird eine realistische Selbsteinschätzung Teil der Gesprächsvorbereitung.
- ◆ Einschätzung der eigenen Bankenkommunikation: Welche Unterlagen mit welcher Aussagekraft und welcher Aktualität werden den Kreditgebern derzeit zur Verfügung gestellt? Es empfiehlt sich, im Vorfeld mit den Bankbetreuern abzusprechen, welche Informationen bis wann benötigt werden. Und diese Absprachen dann auch genau einzuhalten.
- ◆ Einschätzung der eigenen Sicherheitssituation: Welche Sicherheiten stehen den Kreditgebern heute bereits zur Verfügung? Wie werden diese von den Banken und Sparkassen bewertet? Welche weiteren Vermögenswerte stehen im Unternehmen und privat zur Verfügung und welche davon sollen oder können als zusätzliche Sicherheiten eingesetzt werden? Auch hier empfiehlt sich das offene Gespräch mit der Bank. Denn nur wer die Bewertung der Bank einschätzen kann, hat eine konkrete Vorstellung seiner Verhandlungsposition – im Zusam-

menispiel der hier angesprochenen Themen.

Den eigenen Finanzierungsbedarf realistisch und zukunftsbezogen abschätzen

Welche Finanzierungen hat das Unternehmen heute bei den verschiedenen Partnern? Diese Ausgangsfrage gilt es durch eine vorausschauende Abschätzung des Finanzierungsbedarfs für die nächsten 12 bis 24 Monate zu ergänzen – und zwar sowohl im Themenbereich Investitionsfinanzierung sowie im Themenbereich Betriebsmittelbedarf. Speziell letzterer wird gerne übersehen – es ist die Frage nach der erforderlichen Höhe der Kontokorrentkreditlinien, um zum Beispiel alle Skontomöglichkeiten auf der Einkaufsseite nutzen zu können.

Erst vor dem Hintergrund dieser Bedarfsschätzung können Überlegungen zum passenden Finanzierungsmix angestellt werden: Welche Partner könnten mit welchen Größenordnungen für das Unternehmen interessant sein und werden?

Finanzierungsmix 1: Zwei kreditgebende Hausbanken

Die Abhängigkeit von nur einer Hausbank kann fatale Folgen haben. Banken und Sparkassen ändern schon mal ihre Kreditpolitik – besonders gerne nach Fusionen oder Vorstandswechseln. Das kann zu einem deutlich restriktiveren Kreditvergabeverhalten führen – trotz gleichbleibender Bonität des Unternehmens.

Auch ist nur mit zwei kreditgebenden Hausbanken ein wirklicher Wettbewerbsvergleich der Konditionen (Zinssätze, Gebühren, Sicherheiten-Anforderungen, Vertragsgestaltungen) möglich.

Titelthema Unternehmensfinanzierung

Dabei ist nicht an die klassische Verteilung im kleineren Mittelstand gedacht: Eine Hausbank und eine sog. Nebenbankverbindung mit einem kleinen Girokonto auf Guthabenbasis. Die Umsetzung der Entscheidung für zwei annähernd gleich starke kreditgebende Hausbanken erfordert einen langen Atem: In der Regel wird die zweite Bank Schritt für Schritt in eine stärkere Kreditbeziehung hinein gehen wollen. Ein Thema wird dabei immer die Sicherheitenfrage sein: Häufig hat die bis dato einzige Hausbank alle sinnvollen Sicherheiten bereits belegt. Sicherheitenfreigaben sind in der Regel nur bei starker Verhandlungsposition erreichbar. Allerdings spielt für manche bisherige alleinige Hausbank dabei eine positive Rolle, dass sie das Kreditrisiko nicht mehr allein tragen muss – speziell bei stark wachsenden Unternehmen.

**Finanzierungsmix 2:
Weitere Finanzierungspartner**

Die Auswahl an Finanzierungspartnern neben den zwei Hausbankverbindungen ist groß. Zu denken ist zum Beispiel an:

- ◆ Spezialkreditinstitute wie zum Beispiel Absatzfinanzierer und Branchen-Banken oder Institute mit regionalen oder Zielgruppen-Schwerpunkten.
- ◆ Leasing-Gesellschaften mit unterschiedlichen Angebotsschwerpunkten.
- ◆ Factoring-Gesellschaften für den Ankauf der eigenen Kundenforderungen (hier hat sich die Angebotsbreite in den letzten Jahren mit klarer Tendenz zu individuellen Problemlösungen deutlich erweitert).
- ◆ Lieferanten als Finanzierungspartner sowohl mit eigenen Finanzierungshäusern oder als Kontaktvermittler zu Finanzierungspartnern mit spezieller Expertise in diesen Lieferantenbranchen.
- ◆ Internetplattformen für die Vermittlung von Finanzierungspartnern wie zum Beispiel www.compeon.de oder www.fnpoint.de.
- ◆ Internetplattformen mit direktem Zugang zu Geldgebern aus dem Privatbereich wie zum Beispiel www.smava.de als einer der am längsten bestehenden Anbieter am Markt. Speziell in diesem Bereich ist die Lage recht unübersichtlich, weil ständig neue Anbieter auftauchen.

- ◆ Eigenkapitalgeber wie zum Beispiel die Kapitalbeteiligungsgesellschaften vieler Kreditinstitute oder Bankenverbände oder auch der Länder sowie die Schwestergesellschaften der jeweiligen Bürgschaftsbank der Bundesländer.
- ◆ Die Bürgschaftsbanken der Bundesländer als ergänzender Sicherheitengeber für Bank oder Sparkasse.
- ◆ Aktuell der Mikromezzaniefonds Deutschland, der relativ unkompliziert Eigenkapital bis zu 50.000 Euro zur Verfügung stellt – erreichbar über die jeweilige Bürgschaftsbank.

**Finanzierungsmix 3:
Welche auswählen?**

Das erste Kriterium ist der eigene Bedarf. Das zweite Kriterium ist die eigene Verhandlungsmachtposition. Das dritte Kriterium ist die Einschätzung der Kreditvergabebeurteilung der potenziellen Finanzierer.

Diese zu ermitteln ist nicht einfach. Aber es gibt doch einige Indikatoren, die Unternehmen nutzen können. Ein Indikator ist zum Beispiel der Auftritt im Internet: Wie offenherzig wird hier über die eigene Mittelstandsstrategie (Zielgruppe) und die handelnden Personen Auskunft gegeben? Wie fühlt sich das an? Produktangebote im Internet haben alle – gibt es auch interaktive Werkzeuge, mit denen Unternehmen sich selber „stärken“ können?

Für Banken und Sparkassen wichtig ist die Frage nach deren „Risikotragfähigkeit“. Einfach ausgedrückt: Wie viele Kredite können diese noch geben, ohne mit der Bankenaufsicht in Konflikt zu kommen? Basel III lässt grüßen. Institute, die für Basel III noch deutlich Eigenkapital werden bilden müssen, sind im Zweifel zurückhaltender als Institute, die bereits heute die Basel III-Anforderungen erfüllen. Im Internet gibt es unter www.kmu-bankencheck.de dazu ein Analyseangebot.

Bei den anderen Finanzdienstleistern kommt es insbesondere auf deren Ausrichtung an: Welche Branchen stehen zum Beispiel im Fokus des Geschäfts? Natürlich spielt auch hier deren Solidität eine Rolle: Wer sind die Gesellschafter? Speziell im Bereich Leasing und Factoring kann es sinnvoll sein, die Auswahl mit externer Begleitung zu treffen – für beide Themen gibt es heute Makler, wie sie aus dem Versi-

cherungsgeschäft nicht mehr wegzudenken sind.

Zudem sollten Unternehmen auf jeden Fall Referenzen einholen. Können beispielsweise Unternehmerkollegen über Erfahrungen berichten? Bei diesem Erfahrungsaustausch ist jedoch zu beachten, dass unterschiedliche Bonität auch mit divergierenden Erfahrungen einhergehen kann.

**Finanzierungsmix 4:
Planmäßig vorgehen**

Entscheidend ist, dass Unternehmen nicht planlos mal hier und mal dort anfragen. Dadurch gefährden sie vor allem ihre Reputation. Es empfiehlt sich mit einer klaren Zielrichtung und einem schriftlich fixierten Aktivitätenplan zu starten, der dann Schritt für Schritt abgearbeitet wird. ■



Carl-Dietrich Sander
Unternehmer, Berater, Neuss
www.cd-sander.de
Der Autor ist Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im KMU-Beraterverband
www.finanzierung.kmu-berater.de

Buchtipps



„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Praxisleitfaden zur Bankkommunikation für Unternehmer und Berater“, NWB Verlag

Das Buch wird im Herbst 2014 in zweiter Auflage erscheinen.