

Finanzierung: Geld nur für die Großen?

Auch kleinere Mittelständler können ihren Kapitalbedarf decken!

Meik Mewes | Geschäftsführer

Klaus Müller | Bereichsleiter Kapitalbeschaffung

SICNUM Mittelstandsberatung GmbH, Hamburg

Bei Kreditablehnungen öffnet sich die Schere zwischen groß und klein. Unternehmen mit weniger als 10 Mio. Euro Jahresumsatz melden fast doppelt so häufig Erschwernisse bei der Kreditaufnahme als Unternehmen mit über 50 Mio. Euro Jahresumsatz. Und manches spricht dafür, dass diese Diskrepanz in Zukunft zunehmen wird. Die Umsetzung von Basel III in diesem Jahr wird zwar einen Beitrag zur Stabilisierung des Finanzsystems leisten, nicht wenige fürchten aber trotz der letzten Korrekturen eine restriktivere Kreditvergabe. Was also können kleinere Unternehmen mit Kapitalbedarf tun?

Kapitalgeber brauchen Sicherheit und Zeit

Um die Problematik zu verstehen, hilft ein Blick auf die jährlichen Erhebungen der KfW. Unternehmer beklagen dort regelmäßig

- die gestiegenen Anforderungen an die Dokumentation und Offenlegung,
- höhere geforderte Sicherheiten und
- die langwierige Bearbeitungs-/Entscheidungsdauer.

Bei den Unternehmen, die Schwierigkeiten vermelden, hat die Hälfte der kleineren Mittelständler daher Probleme, überhaupt noch Kredite zu bekommen. Hinter alledem steckt bei den Kreditinstituten der Wunsch nach Sicherheit. Kreditausfälle sind gefürchtet. Auf Kapitalgeberseite will niemand voreilig und allein entscheiden.

Frühzeitig kommunizieren

Viele Unternehmen beschränken sich in der Regelkommunikation mit ihrer Hausbank auf das Nötigste: Monatlich werden die BWA und einmal im Jahr die Bilanz übergeben. Sind die Zahlen gut, dann reicht das in der Regel, den Status quo zu erhalten. Besteht aber Kapitalbedarf, z. B. für eine Investition, dann steigen die Informationsanforderungen. Da ist es hilfreich, wenn man bereits in der Vergangenheit die Hausbank umfassend über alle relevanten Entwicklungen – sowohl positive als auch negative – in Kenntnis gesetzt hat. Das schafft im Voraus Vertrauen und verkürzt die Entscheidungsdauer, da die Hausbank

bereits über die Besonderheiten des Unternehmens und des Marktes unterrichtet ist.

Ein „schlechter Plan“ ist gefragt

Das Berichtswesen ist inofgedessen die Basis für die Akquisition neuer Finanzmittel. Zusätzlich benötigt man aber eine Planungsrechnung in Form einer integrierten Ergebnis-, Finanz- und Bilanzplanung. Verfügt das Unternehmen nicht über diese Instrumente, kann die Planung durch einen neutralen Dritten erstellt werden, der das Vertrauen des Kreditgebers hat. Insgesamt kommt es auf Folgendes an:

DIE PLANUNG MUSS NEBEN DER WIRTSCHAFTLICHKEIT DES VORHABENS AUCH DIE KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT DES UNTERNEHMENS DARSTELLEN.

Und da die Hausbank nicht an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt ist, hat die Kapitaldienstfähigkeit die höhere Priorität. Eine zu optimistisch geplante Umsatzentwicklung hilft dem Kapitalgeber nicht. Die Planung muss belastbar sein und möglichst viele Risiken berücksichtigen. Der sogenannte „Bad Case“, also ein „schlechter Plan“, ist gefragt.

Alternativen zum Eigenanteil

Mag das Vorhaben aber auch noch so transparent in einem Business-Plan beschrieben sein, es bleibt stets die Anforderung einer angemessenen Risikoaufteilung. Diese soll in der Regel durch einen möglichst hohen Eigenmittelanteil des Unternehmens erreicht werden. Fehlen aber diese Eigenmittel, sind alternative Kapitalgeber hinzuzuziehen. Konsortiale Strukturen sind mittlerweile auch bei kleineren Finanzvolumina üblich. Und z. B. mit Leasing, Factoring, Mezzanine- oder auch Beteiligungskapital stehen dem Mittelstand alternative Finanzierungsinstrumente zur Verfügung. Hinzu kommt eine Vielzahl an Fördermittel- und Bürgschaftsprogrammen, die, intelligent verknüpft, zu einem optimalen Finanzierungs-konzept führen.



FAZIT

Auch kleinen Unternehmen ist der Zugang zu Fremdkapital offen. Aber ohne Transparenz und eine professionelle Aufbereitung wird die Kapitalbeschaffung nicht gelingen. Daher ist eine externe Unterstützung durch einen neutralen Berater zu empfehlen. Die hieraus entstehenden Kosten werden durch optimierte Zinsstrukturen und Sicherheitenvergaben aufgefangen. Das gilt nicht nur bei Wachstumsfinanzierungen, sondern insbesondere bei Finanzierungen von Unternehmen in Schwierigkeiten.