

Dr. Ulrich Wandel

Instrumente zur bankunabhängigen Wachstumsfinanzierung

„Unternehmer im Wandel“ ist eine passende Bezeichnung für die Vielzahl der Veränderungen, die derzeit kleine und mittlere Unternehmen vor neue Herausforderungen stellen. In Zeiten des konjunkturellen Aufbruchs steht hierbei häufig die Frage der Wachstumsfinanzierung im Vordergrund, die immer wieder an fehlenden Banksicherheiten scheitert – was tun?

Bankunabhängige Finanzierung ist die Lösung. Hierbei steht das zu finanzierende Objekt im Vordergrund - beim klassischen Bank-Kontokorrentkredit ist es hingegen die Bonität des Unternehmens, oder es sind Sicherheiten, welche mit dem Geschäft eigentlich nichts zu tun haben (z.B. Immobilien oder Bürgschaften). Ein bekanntes Beispiel: Leasing und Factoring. Beide haben eine bilanzverkürzende Wirkung und erhöhen die für Basel II so bedeutende Eigenkapitalquote. Sie schaffen auf diese Weise zusätzlichen Spielraum für die Aufnahme zusätzlichen Fremd- oder Beteiligungskapitals. Während Leasing zur bankunabhängigen Finanzierung des Anlagevermögens (Fuhrpark, EDV, Einrichtung, Immobilien) eingesetzt wird, dient Factoring dem stillen oder offenen Verkauf und damit der Refinanzierung von Forderungen ab einem Mindestvolumen von meist 250.000 €. Beide Instrumente weisen neben Vorteilen gegenüber einer klassischen Bankfinanzierung allerdings auch Nachteile auf: Der gekaufte/kreditfinanzierte Fuhrpark kann im Bedarfsfall vorzeitig veräußert werden, der geleaste praktisch nicht. Factoring stellt zwar eine „automatisch“



mit dem Umsatz wachsende Kreditlinie zur Verfügung, führt jedoch zu einer Effektivzinsbelastung von etwa 10-11% p.a. plus Verwaltungsprovision. Wichtig ist es daher, den richtigen Finanzierungs-Mix für das eigene Unternehmen bestimmen zu lassen, damit anschließend der unternehmerische Handlungsspielraum auch tatsächlich steigt bzw. die Zinsbelastung tatsächlich sinkt.

Weniger bekannt sind eigenkapitalähnliche Finanzierungen über stille Beteiligungen oder Genussrechte, die je nach Branche und Marktchancen auch für Mittelstandsunternehmen gute bis sehr gute Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung bieten. Stille Beteiligungen sollten nachrangig mit einer Grundverzinsung von 7,5% p.a. und einer gewinnabhängigen Komponente für eine maximale Gesamtverzinsung von 9-10% p.a. bei einer Laufzeit von 5-7 Jahren ausgestattet sein. Für die Platzierung bei Investoren ist eine professionelle Darstellung des Beteiligungsangebots erfolgsentscheidend, förderlich ist eine spezielle Seite als Teil des eigenen Webauftritts sowie die lokale Nähe zu den Anlegern, welche über Anzeigenschaltungen in der lokalen Presse beworben werden.

Eine weitere Möglichkeit ist die direkte Suche nach einem Finanz- oder unternehmerischen Beteiligungspartner, der sich offen oder still mit Eigenkapital engagiert. Hierbei ist erfahrungsgemäß das Wertsteigerungspotential des Unternehmens von entscheidender Bedeutung. Die indirekte Ansprache – da diskreter – ist dabei erfahrungsgemäß der erfolgversprechende Ansatz. Auch spielt die persönliche Affinität des Investors zur entsprechenden Branche bzw. die sog. „Chemie“ eine wichtige Rolle.

Gehebelt werden kann solches Eigenkapital dann mit zinsgeförderten Darlehensinstrumenten, um einen für das Unternehmen und zu finanzierende Projekt attraktiven durchschnittlichen Zinsaufwand zu erreichen.

Als Fazit ist festzuhalten, dass in der Praxis strukturierte Finanzierungen, d.h. ein Mix aus verschiedenen Finanzierungsinstrumenten, die Regel sind. Dies hat sich sowohl für (Eigen-) Kapitalgeber als auch wachstumskapitalsuchendes Unternehmen zur Risikostreuung bewährt. Abhängig von Kapitalbedarf, Wachstumsaussichten, Beteiligungsvarianten und Zeithorizont ergeben sich aus der Vielzahl möglicher Kombinationen meist 2-3 erfolgsrelevante Wege, die es dann zielgerichtet einzuschlagen gilt: Wachstumskapital für Unternehmer.



Der Autor:

Dr. Ulrich Wandel

ist Geschäftsführer der
WANDEL Consultants GmbH
Hamburg / Stuttgart

www.wandelconsultants.com