

Trotz Finanzkrise liquide

Auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten können viele Firmen wachsen. Banken schauen jetzt allerdings noch genauer darauf, wem sie Geld geben und wem nicht. Für mittelständische Unternehmen ist es daher an der Zeit, in Finanzierungsfragen die ausgetretenen Pfade zu verlassen.

Kapital war und ist der Treibstoff unserer Wirtschaft. Die Tankstellen – um im Bild zu bleiben – waren in der Vergangenheit die lokalen Banken mit ihren persönlichen Ansprechpartnern. Diese waren auf Grund der damaligen Strukturen in der Lage, sich in die individuelle Situation eines Unternehmens hineinzusetzen und nach persönlicher Analyse einen Kredit zu gewähren. Heute ist dies anders: die Fusionen vieler Banken und das Mehraugen-Prinzip führen dazu, dass ein einzelner Firmenkundenbetreuer mehrere hundert Kunden betreuen muss und die Analysten als Entscheider in den Kreditabteilungen ein Unternehmen häufig nicht mehr persönlich kennen. Kredite werden somit oft ausschließlich nach Zahlen und Unterlagen genehmigt oder abgelehnt.

Der Blick muss sich ändern

Es ist nicht zu ändern, dass in diesem System mehr Gewicht auf anonyme Ratings als auf individuelle Unternehmensstärken gelegt wird. Ändern kann sich aber der Blick der Unternehmer auf die Banken. Die Bank am Ort ist nicht mehr wie früher die einzige Kapital-Tankstelle. Die Situation ist vergleichbar mit der Entwicklung bei den privaten Versicherungen: Früher existierten nur Ausschließlichkeitsvertreter. Diese konnten warten, bis Kunden zur Tür hineinkamen und Verträge unterzeichneten. Die Kunden kamen aus Tradition. Ihre Familien gingen seit Jahren in dieselben Büros und schlossen die Verträge ab, die der Vertreter ihnen empfahl. Zu fragen, ob dies auch immer

die passende Lösung war, kam kaum jemandem in den Sinn. Heute haben unabhängige Versicherungsmakler den Markt erobert. Sie schnüren aus Produkten verschiedener Anbieter das optimal auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Paket.

Durchblick im Finanzierungsdschungel

Das ist eine Entwicklung, die auch dem Sektor der Unternehmensfinanzierung bevorsteht: Es gibt viele Anbieter und trotz Finanzkrise genügend Kapital im Markt. Man muss nur wissen, wen man für die verschiedenen Finanzierungsbausteine anspricht und wie man sich bei den verschiedenen Kapitalgebern richtig präsentiert. Die Hausbank alleine kann im Allgemeinen schon aus Mangel an Ressourcen kein vernünftiges Gesamtpaket schnüren. Zumal es heute mehr als zwei Dutzend Finanzierungsformen gibt, von denen der Kredit bei der Hausbank nur ein Element ist. Ein unabhängiger Finanzierungsspezialist kann für den nötigen Durchblick im Angebotsdschungel sorgen und Tipps für den Umgang mit Geldgebern geben. Dabei ist er in seinen Empfehlungen und Vermittlungen objektiv. Denn er wird nicht vom Geldgeber, sondern vom Kunden für seine Dienstleistung bezahlt. Zudem hat der Berater – anders als Steuerberater oder Hausbank – Zugang zu allen Geldgebern am Markt. Allein EU, Bund und Länder bieten rund 3.000 Programme zur Mittelstandsfinanzierung an. Besondere Finanzierungsformen ermöglichen Anzahlungs-, Vertragserfüllungs- oder Gewährleistungsbürgschaften ohne Kapitalhinterlegung, andere stärken Sicherheiten und die Eigenkapitalbasis. Letztere können als Private Equity oder Mezzanines Kapital mit oder ohne Abgabe von Stimmrechten und Unternehmensanteilen integriert werden und sollten für alle Unternehmen ein wichtiger Finanzierungsbaustein sein. Denn eine gute Eigenkapitalquote verbessert das Rating und ermöglicht somit den Zugang zu günstigeren Finanzierungsbausteinen. Im Endeffekt kann und soll die Hausbank nur ein Bestandteil einer modernen Gesamtfinanzierung sein. ▲

Autor dieses Textes ist Andreas Richter.



inparts GmbH | consulting & finance
 Dipl.-Kfm. Andreas M. Richter
 Tel.: 02151 / 4 42 89-2
 a.richter@inparts.de, www.inparts.de