



27. APRIL 2009 | AUSGABE 1, 2009

Sehr geehrter Leser,

wir freuen uns, Ihnen den ersten Newsletter der inparts GmbH präsentieren zu können.

Ab sofort wollen wir Ihnen quartalsweise einen kurzen Überblick über aktuelle Entwicklungen im Finanzierungsumfeld geben. Dabei möchten wir uns ausschließlich darauf beschränken, Ihnen aktuelle Entwicklungen im Finanzierungssektor zu übermitteln, welche Sie, also den Mittelstand *direkt* betreffen. Sie werden weniger Inhalte zu volkswirtschaftlichen Entwicklungen lesen, dafür mehr direkte Empfehlungen erhalten, wie mittelständische Unternehmen erfolgreicher und vielleicht auch kostengünstiger finanziert werden können.

Wir möchten uns damit als unabhängiger Finanzierungsmakler empfehlen!

Wie ein unabhängiger Versicherungsmakler, der den gesamten Versicherungsmarkt kennt, können wir Ihrem Unternehmen alle möglichen Finanzierungsbausteine zu einer optimalen Finanzierungsstruktur aufzeigen.

Wir bedanken uns für jede Anregung und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

---

### Inhalt

1. *Finanzierungssituation 2009*
  2. *Mezzanine ist Pflicht für den Mittelstand*
  3. *Finanzierung mit inparts*
  4. *inparts finanziert in Q1 über 5 M€*
  5. *Verschiedenen Finanzierungsinstrumente*
  6. *Fallbeispiel*
  7. *Publikationen*
  8. *Schmunzelecke*
  9. *Kontakt*
-

## 1. Finanzierungssituation und Ausblick 2009

Laut einer aktuellen Studie der KfW-Bankengruppe hat sich die Finanzierungssituation deutscher Unternehmen durch die Finanzmarktkrise stärker verändert, als dies unter normalen Finanzierungsbedingungen der Fall gewesen wäre. Diese Veränderungen wirken sich auf die Unternehmen in Form einer Verschlechterung der klassischen Finanzierungsbedingungen aus: Es werden mehr Sicherheiten bei schlechteren Konditionen verlangt. Hinzu kommen höhere Anforderungen an die Offenlegung von Informationen und an die Dokumentation.

Der klassische Zugang zu Kapital ist schwieriger geworden. Infolgedessen weichen viele Unternehmen auf alternative Finanzierungsinstrumente aus.

*"Finanzierungssituation deutscher Unternehmen Anfang 2009"* (KfW-Research)



## 2. Mezzanine ist Pflicht für den Mittelstand

In Zeiten der zurückhaltenden Kreditvergabepolitik der Banken ist es für den Mittelstand umso wichtiger, sich von den Banken unabhängiger zu machen. Hier sollte vor allem Mezzanine Kapital als alternative Finanzierungsform zum Einsatz kommen.

Die Standardprogramme der Vergangenheit sind de facto nicht mehr verfügbar. Individualisiertes Mezzanine hingegen, bei dem Laufzeit, Zins und sonstige Konditionen frei ausgehandelt werden, ist für den Mittelstand eine attraktive Finanzierungsalternative.

Mezzanine Kapital erhöht das wirtschaftliche Eigenkapital ohne dabei Unternehmensanteile oder Mitspracherechte zu verlangen. Es erhöht die Liquidität ohne zusätzliche Besicherung zu benötigen und es optimiert die Bilanzstruktur, womit das Unternehmensrating verbessert und der Finanzierungsspielraum erweitert wird.

Typische Eigenschaften von Mezzanine Kapital:

- nachrangig gegenüber klassischem Fremdkapital (FK)
- vorrangig gegenüber haftendem Eigenkapital (EK)
- EK-Quote und Bonität werden verbessert
- Flexibel bei der Ausgestaltung (bezüglich Verzinsung, Laufzeit, Rückzahlung, etc.)
- In der Regel keine Sicherheiten oder Bürgschaften notwendig
- In der Regel Zinsen steuerlich abzugsfähig
- Keine Veränderung der Stimmverhältnisse im Unternehmen
- Keine Veränderung der Besitzverhältnisse im Unternehmen
- Verzinsung höher als bei langfristigem FK, niedriger als bei EK (Zins ähnlich KK-Linie)
- Laufzeit meist 5-7 Jahre
- Finanzierung unabhängig von der Rechtsform
- Volumen meist zwischen 0,2 und 5,0 M€

*"Macht Mezzanine überlegen? Eine empirische Analyse"* (IKB-Sonderdruck)

*"Wann wirkt Mezzanine Kapital Rating stärkend?"* (KfW-Research)



### 3. Konkretes Finanzierungsvorhaben mit der inparts GmbH

Die inparts ist seit 1992 ein unabhängiges Beratungsunternehmen, welches mittelständische Unternehmen bei allen Fragen zu Eigen- und Fremdkapital unterstützt.

Wir sehen uns für den Mittelstand als der erste Ansprechpartner in allen Finanzierungsfragen, wie es der Artikel im aktuellen Wirtschaftsblatt verdeutlicht ([hier](#)).

Um Ihnen eine erste professionelle, aber unverbindliche und kostenfreie Einschätzung geben zu können, ob und wie wir Ihre Kapitalkosten senken, Ihre Liquidität und/oder Bonität erhöhen können, laden Sie bitte unseren Analyse-Bogen herunter ([hier](#)).



### 4. inparts führt dem Mittelstand über 5 M€ zu

inparts berät nicht nur, sondern verhilft dem Mittelstand auch direkt zu frischem Kapital. In den ersten 3 Monaten des Jahres 2009 konnte die inparts GmbH ihren Mandanten insgesamt 5,5 M€ Liquidität zuführen.

Diese teilte sich wie folgt auf:

■ Fremdkapital:	€ 2.100.000
■ Stille Beteiligungen/Nachrangdarlehen:	€ 1.400.000
■ Avalrahmen für Anzahlungen:	€ 1.100.000
■ Avalrahmen für Gewährleistung:	€ 600.000
■ Avalrahmen für Vertragserfüllung:	€ 300.000



### 5. Finanzierungsinstrumente

inparts hat direkten Zugriff auf die folgenden Finanzierungsbausteine:

- **Eigenkapital**  
Private Equity, Venture Capital
- **Mezzanine Kapital**  
Fremdkapital mit Eigenkapitalcharakter
- **Fremdkapital**  
Darlehen, Factoring, Leasing
- **Öffentliche Fördermittel**  
Haftungsfreistellungen, Zuschüsse, Zulagen
- **Bürgschaften**  
Anzahlung, Gewährleistung, Vertragserfüllung

Und neu:

- **Wareneinkaufsfinanzierung**  
Bei der Einkaufsfinanzierung fungiert ein spezialisierter Kapitalgeber als Zwischenhändler zwischen Käufer und Lieferant. Der Käufer wählt wie gewohnt die gewünschten Waren bzw. Produkte aus und spricht die Konditionen mit seinem Lieferanten ab. Der Finanzierer übernimmt im Anschluss daran den Waren- bzw. Produkteinkauf und veräußert diese unter Gewährung eines verlängerten Lieferantenkredits weiter. Der Finanzierer ist in der Lage, Skontoerträge zu erzielen und sich somit "selbst zu verdienen".



## 6. Fallbeispiel

An dieser Stelle möchten wir Ihnen ein erfolgreiches Fallbeispiel aus der Vergangenheit vorstellen:

Branche: Maschinenbau

Ausgangssituation:

- 5 M€ Umsatz bei positiver Rentabilität
- Mehr Kundenanfragen als die Vorfinanzierungsmöglichkeit zulässt
- Keine weiteren Sicherheiten der Unternehmer vorhanden

Ziel:

- Mehr Liquidität zur Vorfinanzierung neuer Aufträge
- Bessere Bonität zur Aufnahmen von günstigem Fremdkapital
- Weniger Hinterlegung bei bestehenden Bürgschaftsrahmen

Maßnahmen:

- Zuführung einer stillen Beteiligung in Höhe von 1,25 M€
- Ausbau der bestehenden Kontokorrentlinie um 1,0 M€
- Zuführung Bürgschaftsrahmen für Anzahlungen und Gewährleistung (Hinterlegung: 20 %, Kosten: 1,2 %)

Ergebnis:

- 2,25 M€ zusätzliche Liquidität
- Durchschnittsverzinsung: 9,2 %
- Keine zusätzlichen Sicherheiten der Unternehmer nötig
- Umsatzsteigerung auf 8 M€



## 7. Publikationen

In letzten Wochen erhielt die inparts GmbH mehrfach die Möglichkeit, sich und ihr Leistungsangebot in der Fachpresse darzustellen:

- *inparts im Kompetenzatlas Maschinenbau 2009*
- "*Sicher durch die Finanzkrise*"  
(Fachmagazin CD Sicherheits-Management)
- "*Trotz Finanzkrise liquide*"  
(Wirtschaftsblatt, Fachbeitrag zum Finanzplatz NRW)



## 8. Schmunzelecke: "Affen der Finanzkrise"

Die Affentheorie ...oder doch eher die Praxis? (Wer die zurzeit stattfindende Finanzkrise noch nicht verstanden hat, lese weiter - und er wird verstehen...)

1. Vor langer Zeit, verkündete ein Mann in einem kleinen Dorf, dass er jeden Affen für 10 \$ kaufen würde.
2. Die Dorfbewohner wussten, dass es im Wald sehr viele Affen gibt. So gingen sie in den Wald und fingen Affen.
3. Der Mann kaufte wie versprochen alle Affen für 10 \$.

4. Als sich der Affenbestand verringerte, suchten die Dorfbewohner nicht mehr sehr fleißig und gingen lieber ihrer alten Arbeit nach. Daraufhin versprach der Mann, jeden Affen für 20 \$ zu kaufen. Dies motivierte die Menschen und sie gingen in den Wald und suchten nach Affen.
5. Bald wurden die Affen im Wald sehr rar und kein Dorfbewohner suchte mehr richtig. Daraufhin verkündete der Mann, er würde jeden Affen für 25 \$ kaufen!
6. Es war nun schon sehr schwierig einen Affen zu fangen, daher sagte der Mann, er kauft jetzt jeden Affen für 50 \$!! Aber da er geschäftlich in die Stadt muss, wird ihn sein Assistent vertreten.
7. Als der Mann dann weg war, sagte der Assistent zu den Dorfbewohnern: "Seht Ihr die ganzen Affen hier im Käfig, welche der Mann kaufte? Ich verkaufe sie Euch zu 35 \$ und wenn der Mann morgen aus der Stadt kommt, könnt Ihr ihm die Affen zu 50 \$ verkaufen. Super, oder?"
8. Die Dorfbewohner brachten darauf ihr gesamtes Geld zusammen und kauften alle Affen zu je 35 \$.
9. Nach diesem Geschäft haben die Dorfbewohner nie wieder einen von den beiden Männern gesehen.
10. Nur die ganzen Affen waren wieder dort wo sie am Anfang auch waren...



## 9. Kontakt

inparts GmbH | consulting & finance

Tel.: +49 2151 44289 - 0

Fax: +49 2151 44289 - 10

[kontakt@inparts.de](mailto:kontakt@inparts.de)

[www.inparts.de](http://www.inparts.de)

### **Büro Krefeld**

Canisiusstr. 12

47803 Krefeld

[krefeld@inparts.de](mailto:krefeld@inparts.de)

### **Büro Duisburg**

Traarer Str. 115

47239 Duisburg

[duisburg@inparts.de](mailto:duisburg@inparts.de)

Amtsgericht Duisburg: HRB 5730

Geschäftsführer: Brigitta Richter, Dipl.-Kfm. Andreas Richter

*Impressum*

*Möchten Sie in Zukunft keinen Newsletter mehr von der inparts GmbH erhalten, antworten Sie bitte auf diese E-Mail mit einem kurzen Vermerk.*

