

Marktchancen optimal nutzen

Wege Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen mittelständische Unternehmen auf Wachstum setzen. Leasing, Factoring und Private Equity sind Möglichkeiten, die Liquidität zu optimieren und die Kreditlinie zu schonen. Partner helfen bei der Produktentwicklung.

Der Konjunkturhimmel hat sich für viele Branchen deutlich aufgehellt. Sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch im Export entwickelt sich die Nachfrage sehr positiv. Viele mittelständische Unternehmen haben jedoch harte Jahre hinter sich. Diese Firmen müssen auf dem Weg in die besseren Zeiten allerdings noch den schweren Rucksack mit der Schuldenlast der Vorjahre tragen.

Wie gelingt diesen Firmen der Sprung in die Zukunft? Erfolg versprechend ist die Kombination aus einer optimalen Strategie auf der Marktseite und einer deutlichen Verbesserung der Finanzierung. „Liquidität geht vor Rentabilität“ – diese Leitformel gilt auch heute noch uneingeschränkt. Eine illiquide Firma ist bewegungs- und handlungsunfähig. Wer jedoch zahlungsfähig bleibt, der kann Maßnahmen zur Steigerung der Rentabilität ergreifen.

Ganz entscheidend ist hierfür, dass das Produktportfolio auf die wachsenden Segmente des Marktes zugeschnitten ist. Wer mit Standardprodukten in schrumpfenden Märkten arbeitet, ist dem Preisdruck und den Globalisierungsrisiken viel schärfer ausgesetzt als Firmen, die mit innovativen Produkten auf Wachstumsmärkten agieren können. Das geht nicht mit alten Produkten. Neue Produkte müssen jedoch erst einmal entwickelt werden. Firmen, die dies allein nicht leisten können, sollten sich einen kompetenten Partner suchen.

Wertvolle Unterstützung bietet hier das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR). Es bietet verschiedene Kooperationsmodelle für die Zusammenarbeit an, sogenannte Chancen-/Risikopartnerschaften. 5.600 Mitarbeiter an 13 Standorten in Deutschland verfügen über vielseitige Kompetenzen in den Forschungsbereichen Luftfahrt, Raumfahrt, Energie und Verkehr, die vor allem für die Produktentwicklung genutzt werden können. Die Zusammenarbeit beginnt bereits bei der Analyse der Zukunftsmärkte und reicht bis zur erfolgreichen Produkteinführung.

Wenn auf der Marktseite bereits attraktive Chancen winken, dem Unternehmen aber zur Realisierung die dafür erforderliche Liquidität fehlt, dann sollten unbedingt moderne Finanzierungsalternativen berücksichtigt werden. Das ist auch deshalb sinnvoll, weil die Risikobereitschaft vieler Ban-

ken aufgrund der Finanzkrise an den Kreditmärkten deutlich zurückgegangen ist.

Ein bewährter Weg ist das Leasing. Gerade für wachsende Unternehmen ist es ein praktikabler Weg, um die neuen Maschinen und Anlagen ohne Beanspruchung von Liquidität und Kreditlinie sofort nutzen zu können. Die weit reichenden Möglichkeiten, die Leasingfirmen darüber hinaus heute bieten, sind vielen Mittelständlern jedoch oft gar nicht bekannt. Eine ganz neue Option ist das Leasing immaterieller Güter in Form von Patenten, Markenrechten oder selbst erstellter Software – Dinge, die auf keinen Fall in fremde Hände gelangen sollen. Hierfür hat die Münchner Firma Comprendium neue Angebote entwickelt. Mit ihrem „Sale-and-Lease-Back“-Programm kann bisher gebundenes Kapital für einen begrenzten Zeitraum frei- ▶



Akquisition

Von den Heuschrecken lernen

Nach einer Studie der Finanzierungsberatung Proventis ist die Anzahl der Unternehmenstransaktionen in Deutschland im Jahr 2007 um fast 15 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Als Ergebnis stellte sich heraus, dass 80 Prozent aller Unternehmenstransaktionen in 2007 ohne Beteiligung von Private Equity stattfanden. So ist – bei einer fast gleich bleibenden Anzahl der Transaktionen durch Finanzinvestoren – der Zuwachs insbesondere auf die gesteigerten Aktivitäten mittelständischer Unternehmen zurückzuführen. Davon sind mit über 30 Prozent Zuwachs maßgeblich Unternehmensübernahmen in der Größenordnung von unter 50 Mio. Euro Transaktionswert.

Neben der gesteigerten Professionalität mittelständischer Betriebe und der guten Wirtschaftslage sieht Proventis den

Grund für den Anstieg kleinerer Transaktionen auch in der immer besseren Verfügbarkeit von Kapital für kleinere Übernahmen. Was früher Konzer-



Erfolg Rainer Wieser: „Eine gute Akquisition stärkt die Wettbewerbsposition.“

nen und institutionellen Finanzinvestoren vorbehalten war, steht jetzt auch mittelständischen Unternehmen zur Verfügung: Fremdkapital zur Finanzierung von Akquisitionen.

Rainer Wieser, Geschäftsführer von Proventis, kann dies aus seiner langjährigen Beratungspraxis bestätigen: „Viele unserer Kunden sind meist von den Akquisitionsmöglichkeiten überrascht.“ Die Methoden der Private-Equity-Unternehmen, ihre Akquisition mit Fremdkapital zu hebeln („leveragen“), sind nämlich in den wenigsten Fällen bekannt. Gerade bei den vielen anstehenden Nachfolgeregelungen in Deutschland liegt in einer gut durchgeführten Akquisitionsstrategie ein großes Potenzial, um nachhaltig die eigene Wettbewerbsposition zu stärken und auszubauen. Weitere Informationen unter: www.proventis.com.

► gesetzt und anderweitig eingesetzt werden, ohne dass der Zugriff verloren geht. Später fallen die Rechte wieder an die Firma zurück. Mithilfe dieser verflüssigten Mittel verwirklicht das Unternehmen strategisch wichtige Entwicklungen, die Erschließung neuer Märkte oder auch die Umfinanzierung problematischer Kredite.

Gerade in Exportmärkten oder im Umgang mit Handelsunternehmen sind lange Zahlungsziele marktüblich. Wer jedoch seine Rechnung erst nach sechs Wochen statt nach 14 Tagen bezahlt bekommt, braucht eine dreimal höhere Kreditlinie zur Absatzfinanzierung. Eine Alternative ist die Nutzung des Factorings. Hierbei erhält die Firma un-

mittelbar nach Rechnungsschreibung ihr Geld. Volker Ernst, Geschäftsführer der Ernst Factoring GmbH und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand, bringt die Vorteile auf den Punkt: „Wenn Sie bereits bei der Geschäftsanbahnung wissen, dass die zukünftigen Umsätze von der Factoringfirma sofort in Liquidität umgesetzt werden, können Sie neue Aufträge problemlos annehmen. Sie können sich auf den Verkauf und die Fertigung konzentrieren, anstatt sich schlaflose Nächte über die Liquidität machen zu müssen.“

Gerade bei Firmen mit innovativen Neuprodukten sind die Marktchancen oft erheblich größer als die aktuellen Finanzie-



Vorteil „Eine Factoringfirma kann Umsätze sofort in Liquidität umwandeln“, betont Volker Ernst, Geschäftsführer Ernst Factoring GmbH.

rungsmöglichkeiten. Wenn der Wachstumsprung für die Kapitaldecke zwei Nummern zu groß ist, dann sollte sich die Geschäftsführung ernsthaft Gedanken über die Aufnahme eines zusätzlichen Investors machen. Nach der Heuschrecken-Debatte wird die Private-Equity-Branche jedoch von vielen argwöhnisch beobachtet. Oft zu Unrecht, wie Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner von der Technischen Universität München (TUM) in einer Studie für die Stiftung Familienunternehmen feststellt: „Die gängigen Debatten beziehen sich fast ausschließlich auf Mehrheitsbeteiligungen und einzelne spektakuläre Transaktionen. Minderheitsbeteiligungen moderaterer, häufig inländischer Private-Equity-Gesellschaften bleiben in der öffentlichen Diskussion hingegen allzu oft unbeachtet.“

Die Expertin weist darauf hin, dass der Finanzierungsbedarf nicht das einzige Argument für diesen Schritt sein muss. Gerade Familienunternehmern könnten auf diesem Weg neben der Verbesserung der Kapitalstruktur auch eine Professionalisierung der Unternehmensführung erreichen. Dies sind gewichtige Argumente, die für das Unternehmen viel wertvoller als ein reiner Bankkredit sein können. Entscheidend ist auch hier, dass der Unternehmer rechtzeitig handelt. Ist die Firma nämlich erst einmal in gravierenden finanziellen Nöten, dann bleibt oft wirklich nur noch der Verkauf an die berüchtigten Firmenjäger. In dem Fall ist nach dem Geld auch noch das Know-how für immer verloren. *Dirk Gieschen*

Weitere Informationen unter:

+ portal.mytum.de
+ www.ernst-factoring.de
+ www.bvk-ev.de

Factoring

Administrative Erleichterung

Was ist Factoring? Es ist eine Finanzdienstleistung, die der kurzfristigen Umsatzfinanzierung dient. Dabei erwirbt der Factor die Forderungen seines Factoring-Kunden gegenüber dessen Abnehmer. Der Factor

Sperrkonto einbehalten. Damit wird das Veritätsrisiko bis zur endgültigen Zahlung durch den Debitor abgesichert.

Diese moderne Form der Unternehmensfinanzierung hat ihren Ursprung in den USA, wurde jedoch in Vorläuferformen in Babylonien im 2. Jahrtausend vor Christus und im 16. Jahrhundert vom schwäbischen Geschlecht der Fugger praktiziert.

In der Praxis, so Hans Volker Mayer, Geschäftsführer der Süd Factoring GmbH aus Stuttgart, ist Factoring eine sinnvolle Ergänzung zu Bankkrediten. Für mittelständische Unternehmen bedeutet es auch Liquidität, Sicherheit und Absicherung von Exportgeschäften. An Factoring sollten Unternehmer beispielsweise bei Feststellung des kompletten oder teilweisen Ausfalls der Skontierfähigkeit oder der Verkraftung jährlicher Forderungsausfälle in Höhe einiger zehntausend Euro denken. Factoring ist darüber hinaus eine Möglichkeit, wenn ein gestiegener Finanzbedarf aufgrund beschränkter Sicherheiten nicht ausreichend per Kredit finanziert werden kann.

Auch das Ausscheiden eines Mitgesellschafters oder das Auszahlen der Erben nach dessen Tod kann ein Unternehmen in Schieflage bringen, wenn Sicherheiten fehlen, die eine Auszahlung der Geschäftsanteile über Bankkredite ermöglichen

würden. „Hier kann Factoring hilfreich sein, da Forderungen im Wortsinn zu Bargeld gemacht werden können“, unterstreicht Hans Volker Mayer.

Ein weiterer und wesentlicher Aspekt des Factorings ist zudem das Mahnwesen im Unternehmen. Mahnungen und Forderungseinzug erfordern in Zeiten nachlassender Zahlungsbereitschaft zunehmend mehr Personal. Der Einsatz des Factorings verhilft mittelständischen Unternehmen zu einer spürbaren Erleichterung durch die Freistellung von unnützem administrativem Ballast.

Darüber hinaus leistet Factoring auch einen Beitrag zur Betriebsstatistik. Factoring-Unternehmen wie die SüdFactoring GmbH stellen den betreffenden Unternehmen unter anderem Aufstellungen zu Umsatz und Export sowie Provisionsabrechnungen für die zukünftigen betrieblichen Entscheidungen zur Verfügung. „Das ist dann der Fall, wenn für das Kundenunternehmen eine größere EDV-Anlage nicht rentabel ist – sei es aufgrund der Betriebsgröße oder mengenmäßig zu bewältigender Probleme“, so Mayer.

Sinnvoll und richtig eingesetztes Factoring ist daher nicht teuer, zumal es einen Beitrag zur Verbesserung der Liquidität und Rentabilität in mittelständischen Unternehmen leistet. *Weitere Informationen unter: www.suedfactoring.de*



Liquidität Hans Volker Mayer hilft Unternehmen bei kurzfristigen Engpässen.

zahlt dafür als Gegenleistung an den Kunden den Forderungskaufpreis, der dem Betrag der Forderung abzüglich eines Diskonts für die Leistungen des Factors entspricht. Ein Teil des Kaufpreises wird vom Factor in der Regel auf einem