

Neue Finanzierungskonzepte für den Mittelstand

Oswald Metzger – CDU-Politiker, Publizist und stellvertretender Bundesvorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung (MIT) zu Gast beim Mittelstandstag der Wolff & Häcker Finanzconsulting AG.



v. l. n. r.: Dr. Mirko Häcker, Oswald Metzger, Dr. Hendrik Wolff

Warum sich der Staat wieder an marktwirtschaftlichen Grundsätzen orientieren sollte.

Oswald Metzger bringt es mit einem Zitat von Ludwig Erhard auf den Punkt: „Alle Wohltaten, die wir Euch versprechen, müssen wir uns erst einmal erarbeiten!“ Getreu dieser einfachen aber soliden Maxime funktionieren viele mittelständische, meist familiär geführte Unternehmen in Deutschland. Ein gesundes Finanzmodell (mehr Einnahmen als Ausgaben), Fleiß und Innovation, leistungsorientierte Sozialleistungen, Ehrlichkeit gegenüber Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Kunden. Was aber derzeit in Deutschland und Europa passiert, sieht anders aus: ein finanzpolitischer

Exzess folgt dem anderen, Leistungsversprechen auf Pump und in Folge: Staatshaushalte, die bankrott gehen! Der Mittelstand beobachtet dieses Treiben zu Recht irritiert und wendet sich davon ab.

Denn: Welches Unternehmen kann es sich dauerhaft leisten, seinen Mitarbeitern höhere Gehälter und Sozialleistungen zukommen zu lassen, als Einnahmen generiert werden? Der Mittelstand – schon immer Vorreiter für die Politik – bleibt in diesen turbulenten Zeiten seinen Tugenden treu: er plant für die Zukunft, investiert in Maschinen und nicht in Luftschlösser und gibt leistungswilligen Fachkräften einen sicheren Job mit fairen Vergütungen, die auf Leistung und Gegenleistung beruhen.

Für **Oswald Metzger**, Jahrgang 1954, seit 2008 CDU-Mitglied, gilt der Grundsatz, dass der Staat nur das ausgeben kann, was vorher erwirtschaftet wurde.

„Mensch, lebe so, dass die Nachkommen auch noch ein gutes Leben haben können“. Nur ausgeglichene Staatsbudgets können die Sozialsysteme langfristig tragfähig finanzieren. „Wir müssen den Raubbau an der Zukunft stoppen, damit unsere Kinder und Enkel auch noch Gestaltungsspielräume haben - und nicht nur für unsere Renten und Pensionen und die Zinsen unseres kreditfinanzierten Konsums arbeiten müssen!“

Mit seinem Buch „Einspruch! Wider den organisierten Staatsbankrott“ hat er entscheidend zur aktuellen Diskussion um die Folgen der demografischen Entwicklung und der riskanten Verschuldungspolitik beigetragen.



Bondm. Die Finanzierungsalternative für den Mittelstand.

Bondm ist ein junges Marktsegment der Börse Stuttgart für die Emission und den Handel von Anleihen mittelständischer Unternehmen.



Dr. Mirko Häcker

Mit der Einführung des Marktsegments Bondm durch die Börse Stuttgart im Jahr 2010 steht nun auch dem Mittelstand der Zugang zum Fremdkapitalmarkt offen. Stuttgart ist erfolgreichster Börsenplatz für Mittelstandsanleihen, so sind nach einem Jahr 20 Anleihen von 17 Emittenten und einem Gesamtvolumen von über 1 Milliarde Euro gelistet. Darunter befinden sich kleine börsennotierte, aber auch nicht börsennotierte mittelständische Unternehmen, die sich erstmals für eine Finanzierung über den Kapitalmarkt entschieden haben. Entscheidend für den Erfolg ist, dass das Marktsegment Bondm sowohl den Bedürfnissen der Emittenten als auch der Anleger gerecht wird.

● Warum ist der Kapitalmarkt jetzt für den Mittelstand interessant?

Die Immobilien-, Bank-, Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrisen haben wichtige Erkenntnisse gebracht: auch Banken können insolvent werden. Darum werden Banken nun von den Regulatorien an die kurze Leine genommen. Das Ergebnis heißt „Basel III“ und be-

deutet, dass Banken ausgereichte Kredite künftig mit mehr Eigenkapital hinterlegen müssen.

Daraus folgen für jeden Unternehmer, der bisher auf den Bankkredit gesetzt hat, drei Erkenntnisse:

- Bankkredite werden teurer und knapper.
- Unternehmensfinanzierungen müssen auf eine breitere Basis gestellt werden.
- Der Kreditbeantragungsprozess wird aufwändiger und komplizierter.

Vielen mittelständischen Unternehmen war diese Form der Finanzierungsmöglichkeit bisher nicht zugänglich. Grund waren u. a. die hohen Mindestemissionsvolumina von deutlich über 100 Millionen Euro.

● Welche Unternehmen sind für den Kapitalmarkt attraktiv?

Das sind vor allem Unternehmen, die ...

- ... gesund sind,
- ... Zinsen und das geliehene Geld zurückzahlen können,
- ... ein nachvollziehbares und zukunftsfähiges Geschäftsmodell und
- ... eine vertrauenswürdige Geschäftsleitung haben.

● Welche Kriterien muss ein Unternehmen im Vorfeld einer Anleihe-Emission erfüllen?

Das Unternehmen muss kapitalmarktfähig sein. Dazu gehören rechtliche, gesellschaftsrechtliche und organisatorische Voraussetzungen. Die Geschäfts- und Finanzplanung sowie Stresstests dokumentieren, dass die Kapitaldienstfähigkeit sichergestellt ist (Verschuldungsgrad, Kapital- und Fristigkeits-Struktur, außerbilanzielle Verpflichtungen, Liquiditätsentwicklung). Rechnungswesen und Controlling müssen sämtliche Publikations- und Transparenz-Anforderungen im Rahmen des Regelwerks der jeweiligen Börse erfüllen.

Das Unternehmen sollte eine spannende Investmentstory für die „Financial Community“ vorweisen. Worin besteht zum Beispiel die Einzigartigkeit des Unternehmens? Welche wirtschaftlichen Perspektiven und welche Zukunft hat es? Wofür wird das neue Geld benötigt? Welche Chancen und Risiken bestehen?

Das Unternehmen sollte eine hohe Bereitschaft zu Transparenz und Kommunikation haben. Das ist nicht immer einfach für mittelständische Unternehmen.



Aber: Ohne Transparenz keine Anleihe! Durch eine offene Investor Relations- und PR-Politik vermittelt das Unternehmen den (potenziellen) Geldgebern und der breiten Öffentlichkeit via Internet, Präsentationen, Newsletter oder Veranstaltungen ehrliche Informationen über das Produkt „Anleihe“, über den Status Quo sowie die Entwicklung des Unternehmens (Eigenkapital, Ergebnisse, Perspektiven).

Wenn das Unternehmen in diesen Disziplinen professionell vorgeht und die Grundregeln befolgt werden, steht bei Bedarf der Kapitalmarkt auch für eine spätere Eigenkapitalemision offen.

Fazit:

Anleger selektieren Anleihen viel stärker als früher und achten vor allem wieder auf die gute Bonität von Unternehmen. Diese bieten oft viele der mittelständischen Unternehmen, die Weltmarkt- und Innovationsführer sind. Das Resultat lässt sich sehen: Die Bandbreite der Renditen von Anleihen in Bondm reicht mittlerweile von rund 5 Prozent bis zu 18 Prozent. Im Vergleich: Die Rendite für 10-jährige Bundesanleihen liegt derzeit um die 2 Prozent.

Die **whf AG** ist akkreditierter Bondm-Coach und ist überzeugt, dass zahlreiche Unternehmen diese Möglichkeit zu ihrem Vorteil nutzen werden.

Bondm.

Vorteile aus Emittentensicht:

- Emissionsvolumen von mind. 25 Millionen Euro.
- Ausgestaltung als Eigenemission.
- Unterstützung bei der Emission durch spezialisierte Partner.

Vorteile aus Anlegersicht:

- Hohe Transparenz.
- Eine für Privatanleger vorteilhafte Stückelung von 1.000,- Euro.
- Zeichnungsmöglichkeit direkt bei Emission.

MIT-FIT-Konzept: Unternehmer finanzieren Unternehmer.

Die **whf AG** hat mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen ein Konzept für Mittelstandsunternehmen mit einem Umsatz von unter 100 Millionen Euro und einem Kapitalbedarf unter 10 Millionen Euro entwickelt. Also für mehr als 99 % der kleinen und mittleren Unternehmen.

Das MIT-FIT-Konzept:

Der deutsche Mittelstand hat die Wirtschaftskrise 2008/09 gut überstanden und wächst – was Umsätze, Beschäftigungszahlen und auch den Finanzierungsbedarf angeht. Die Finanzierung ist in Deutschland aber in vielen Fällen schwieriger, langwieriger, krisenanfälliger und teurer geworden. Gleichzeitig steigt das Geldvermögen der privaten Haushalte an: auf fast 5 Billionen Euro – das sind also rund 60.000,- Euro pro Bürger.

Fazit:

Die Zeit ist reif für neue Finanzierungskonzepte, die geprägt sind von Nachhaltigkeit, Unkompliziertheit, Schnelligkeit, Vertrauen und Fairness.

Das **MIT-FIT-Konzept** steht für „Mittelstands-Finanzierung Teilhaber“ aber auch für „miteinander fit“.



Dr. Hendrik Wolff

Die Idee:

Mittelständische Unternehmen haben gegenüber den großen Konzernen den Nachteil, nicht an internationalen Finanzmärkten Geld aufnehmen zu können. Sie haben aber einen Vorteil: ihre Geschäftsführer arbeiten oft Jahre, Jahrzehnte mit den gleichen Geschäftspartnern zusammen, seien es Kunden,

Lieferanten, Berater und sonstige Geschäftspartner. Hier herrscht ein enges Vertrauensverhältnis. Die Idee besteht darin, diese Stakeholder in die Finanzierung des Mittelstands einzubinden. Sie kennen und schätzen das mittelständische Unternehmen und die Unternehmerpersonen.

Das gute Prinzip: Unternehmer finanzieren Unternehmer.

Zu diesen Finanziers gehören Kunden und Lieferanten, aber auch Berater, Nachbarn, Beiräte und Aufsichtsräte. Eine Einbindung der Mitarbeiter ist nicht ausgeschlossen – was in Deutschland in den letzten Jahren vernachlässigt wurde.

Drei Finanzierungsformen kommen dabei zum Einsatz: die Unternehmensanleihe als klassisches Fremdkapital, Genussrechte als Mischform aus Eigen- und Fremdkapital oder Aktien als klassisches Eigenkapital. Die Bedenken des Mittelstands vor einer Abgabe von Stimmrechten ist groß, darum ist auch die Ausgabe von Vorzugsaktien ohne Stimmrecht möglich.



- Investoren stehen häufig erneut für eine Finanzierung zur Verfügung.
- Kapitalgeber investieren in ein Unternehmen, das man kennt. Damit macht man sich unabhängig von der Entwicklung an den Finanzmärkten.
- Informationen aus erster Hand, denn der Beirat ist ein zusätzlicher Ansprechpartner.
- Die Volkswirtschaft in Deutschland profitiert: Die bisherige Allokation der finanziellen Ressourcen ist unbefriedigend und kann deutlich verbessert werden. Geld fließt weniger in internationale „Spekulations-Blasen“, sondern stärker in innovative Investitionsprojekte des Mittelstands.

Der Prozessablauf einer klassischen MIT-FIT-Finanzierung:

1. Die Finanzsituation des Unternehmens wird analysiert, der Finanzierungsbedarf ermittelt.
2. Eine zum Unternehmen passende Finanzierungsform wird ausgewählt. Für Unternehmen mit hohem Cash-Flows eignet sich die Anleihe, für ein Unternehmen mit unsicheren Cash-Flows die Aktie oder das Genussrecht.
3. Mit dem Unternehmen wird festgelegt, welche Stakeholder auf eine Finanzierung angesprochen werden. Kriterien sind dabei die Geschäftsbeziehung sowie die Finanzierungsfähigkeit.
4. Ansprache der Finanzierungspartner. Das Finanzierungskonzept wird vorgestellt und verhandelt.
5. Die Finanzierung wird standardisiert strukturiert und realisiert. Auf externe Ratings, eine Prospekterstellung, eine „Due Diligence“ sowie eine teure Marketing-Kampagne wird verzichtet.
6. Ein Beirat begleitet die Finanzierung während der gesamten Laufzeit. Beide Seiten verpflichten sich, bei Unstimmigkeiten zunächst dieses Gremium als Schlichter einzuschalten.

Während der Finanzierungslaufzeit werden die Kapitalgeber zweimal im Jahr über das Jahres- und Halbjahresergebnis sowie weitere wichtige wegweisende Ereignisse im Unternehmen informiert. Die Partnerschaft soll auf Vertrauen und den Prinzipien der „ehrbaren Kaufmanns“ beruhen. Hierzu gehören Grundsätze wie Ehrlichkeit, Vertragstreue, Fairness, Gerechtigkeit und Zuverlässigkeit.

In einem Vertrauens-Kodex soll festgelegt werden:

- Wie man sich gegenseitig informiert.
- Dass nachhaltige und risikobewusste Investitionen getätigt werden.
- Dass man sich bei ernsthaften Unternehmens- und Liquiditätskrisen rechtzeitig zusammensetzt.
- Dass jede Seite den Beirat als Mediations-Gremium anerkennt.
- Dass der Kapitalgeber nur einen angemessenen niedrigen Anteil seines Gesamtvermögens in die Beteiligung investiert.

Die MIT-FIT-Konzept Vorteile:

- Unternehmen gewinnen zusätzliche Finanzierungspartner neben ihren Hausbanken hinzu.
- Unternehmen nutzen das Vertrauen und erhalten hierfür schnellere Finanzierungsentscheidungen.



Impressum:



Wolff & Häcker Finanzconsulting AG
 Schönbergstraße 30
 73760 Ostfildern/Kemnat
www.whf-ag.de

Redaktion & Grafik:
 Theo Heuss
www.theo-heuss.de
 Fotos:
 Sascha Baumann