

KMU-BERATER NEWS

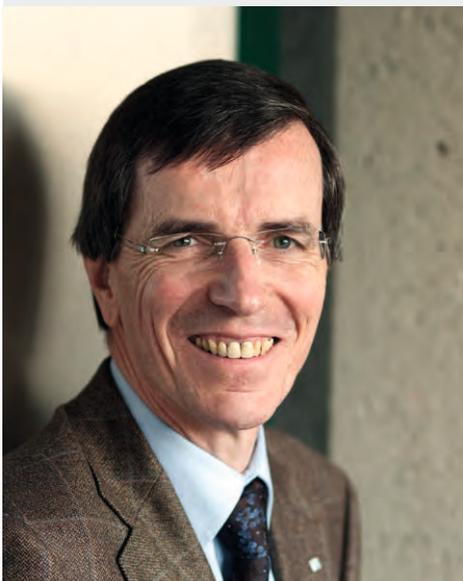


**Mittelstandsfinanzierung:
Unabhängigkeit sichern**



Herbstfachtagung 2016:
Die KMU-Berater –
digital.innovativ.erfolgreich
www.tagung.kmu-berater.de

Mittelstandsfinanzierung: Banken in Not – Unternehmen in Not



Wer die Medien verfolgt, findet derzeit zum Thema Mittelstandsfinanzierung überwiegend positive Meldungen: Es scheint fast überall rund zu laufen. Fast – denn die Ergebnisse des „KMU-Banken-Barometer 2016“ sprechen eine andere Sprache: Die befragten Unternehmen bewerten ihre Finanzierungs- und Bankensituation bei neun der zehn Fragen schlechter als im Vorjahr. Und bereits 2015 waren die

Einschätzungen in acht von zehn Fällen schlechter als noch 2014.

Woher kommt diese Diskrepanz? Könnte es sein, dass nicht sein kann, was nicht sein darf? Andererseits: Bei vielen Unternehmen läuft die Finanzierung tatsächlich noch ohne Probleme. Warum sehen wir als KMU-Berater trotzdem gerade auf Unternehmen Probleme zukommen?

Die Erträge der Banken und Sparkassen sind rückläufig und werden bedingt durch die anhaltende Tiefzinsphase auch in Zukunft deutlich sinken. Im Durchschnitt weisen sowohl die Sparkassen als auch die Volks- und Raiffeisenbanken bereits für 2014 Ergebnisse aus, die nicht ausreichend sind, um nennenswerte Kreditrisiken auffangen zu können. Die ersten Zahlen für 2015 zeigen wie prognostiziert weitere Rückgänge. Die Verbände und die Bundesbank gehen davon aus, dass sich dies in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Gleichzeitig steigen die Regulierungskosten weiter. Diese belasten vor allem die kleineren Institute überproportional. Viele Institute reagieren mit Filialschließungen, Kostensenkungen und weiterer Standardisierung in den Arbeitsabläufen.

Was das mit der Finanzierung des Mittelstandes zu tun hat? Das Stichwort dazu lautet „Kreditrisiken“. Seit 2014 haben die meisten Institute

in ihren Gewinn- und Verlustrechnungen keinerlei Belastungen aus der Risikovorsorge für das Kreditgeschäft zu verkräften. Deshalb tun die Ertragsrückgänge noch nicht ganz so weh. Aber die nächste Konjunkturdelle kommt bestimmt. Und dann könnte es eng werden: Viele Institute werden sich kaum noch neue Kreditrisiken leisten können. Und damit deutlich zurückhaltender im Firmenkreditgeschäft werden (müssen).

Dass die Institute heute nicht darüber sprechen – oder nur hinter vorgehaltener Hand – mag der Überlegung geschuldet sein, die Pferde nicht scheu zu machen. Aber offensichtlich merken viele Unternehmen eben doch, dass sich das Bank-Verhalten verändert, wie die Ergebnisse des KMU-Banken-Barometers 2016 zeigen.

Unsere Meinung ist klar: Beiden Seiten am Besprechungstisch hilft nur Offenheit und Transparenz als Basis für eine dauerhafte Finanzierungspartnerschaft. Hinweise und Tipps dazu geben in dieser Ausgabe der „KMU-Berater News“ Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating der KMU-Berater.

**Carl-Dietrich Sander, stellv. Vorsitzender
Leiter Fachgruppe Finanzierung-Rating**

Finanzierungsstrategie – ein Muss für eine sichere Zukunft

Als Beraterin erlebe ich häufig, dass Finanzierungsentscheidungen als Einzelfall-Entscheidungen getroffen werden. Das Ergebnis in der Unternehmensbilanz: Es finden sich eine Vielzahl von Finanzierungsbausteinen ohne logische Struktur. Die daraus resultierende „Unübersichtlichkeit“ erschwert künftige Finanzierungen und ist für Unternehmen meist relativ teuer.

Der bessere Weg: Auf Basis einer nüchternen Bestandsaufnahme der bestehenden Finanzierungsbausteine Ziele für die kommenden Jahre ableiten und die Finanzierung bewusst gestalten. Allerdings gibt es keine Musterlösungen. Jedes Unternehmen muss seine optimale Finan-

zierungsstruktur auf Grundlage der Unternehmensstrategie individuell erarbeiten. Das Ziel ist allerdings für alle Unternehmen dasselbe: Sicherstellen der finanziellen Stabilität, damit die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu jedem Zeitpunkt gewährleistet ist.

Dabei hat sich folgende Vorgehensweise bewährt:

- Bestandsaufnahme aller Finanzierungsbausteine in Form eines „Bankenspiegel“, der die wesentlichen Merkmale aller Kredite enthält, sowie eines „Leasingspiegel“.
- Bestandsaufnahme aller Sicherheiten als „Sicherheitspiegel“.

- Abschätzen des Finanzierungsbedarfs für die kommenden zwei bis fünf Jahre.
- Aufbau eines passenden Modells für den gewünschten „Finanzierungs-Mix“.
- Gespräche mit den Finanzierungspartnern (bestehenden wie neuen) zur Realisierung.

Dabei wird sofort deutlich: Die Entwicklung einer Finanzierungsstrategie ist ein Prozess. Die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen im Markt des Unternehmens und an den Finanzierungsmärkten verlangen ein stetiges Angleichen der Finanzierungsstrategie sowie der Aktivitäten zur Umsetzung.

Rosalinde Natzschka



Expertentipp

KK-Rahmen zinsgünstig als Block-Kredit nutzen
Oft erkennen Unternehmen auf Basis ihrer Liquiditätsplanung, dass sie ihren Kontokorrentkredit über einen Zeitraum von ein bis drei Monaten in einem Teilbetrag fortlaufend in An-

spruch nehmen werden. Dieser Teilbetrag kann als sogenannter Block-Kredit zinsgünstiger finanziert werden. Die Beantragung und Bewilligung durch die Hausbank erfolgt meist unkompliziert und schnell, da die Kreditzusage bereits vorliegt. Banken und Sparkassen sind regelmäßig bereit, bis zu 75 Prozent der Kreditlinie als Block-Kredit zur Verfügung zu stellen, wobei oft ein Mindestbetrag von 100.000 Euro erwartet wird. Der Zinssatz ist meist deutlich günstiger als der normale KK-Zins: Basis ist der Ein- oder

Drei-Monats-Euribor (Interbankenzinssatz) plus einer bonitätsabhängigen Marge. Bei derzeit negativen Euribor-Sätzen sind so bei sehr guter Bonität Zinssätze von weniger als zwei Prozent pro anno möglich. Der Block-Kredit wird auf einem gesonderten Konto zur Verfügung gestellt und dem Geschäftskonto gutgeschrieben. Gleichzeitig wird dort das Kreditlimit entsprechend gekürzt.

Christoph Rasche



3 Fragen an:

Sparkassenverband Westfalen-Lippe

Dr. Rolf Gerlach ist Präsident des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe

1. Die Finanzwelt ändert sich: Der Niedrigzins ist sicher das wichtigste Beispiel dafür. Als Instrument für mehr Sicherheit erschweren zudem zahlreiche Regulierungen in der Praxis die Abläufe. Gilt das auch für die Kreditvergabe an Unternehmen?

Für die Sparkassen in Westfalen-Lippe kann ich sagen, dass es bei ihnen vergangenes Jahr beinahe 20 Prozent mehr Kreditzusagen für Unternehmen gegeben hat – und damit das größte Wachstum seit Jahren. Die Bestände an Krediten für Unternehmen und Selbstständige haben in den ersten sechs Monaten dieses Jahres um fünf Prozent zugenommen. Erschwernisse sind also nicht wirklich feststellbar.

2. Wie werden sich die Sparkassen bei zunehmendem Druck auf die Erträge verhalten?

Mit einem „A+“-Rating von Standard & Poor's gehören die westfälisch-lippischen Sparkassen in ganz Europa zu den besten Kreditinsti-

tuten. Solch ein Rating gibt es nicht geschenkt: Die Institute haben ihr Eigenkapital auch in schwierigen Zeiten Jahr für Jahr gestärkt. Selbstverständlich bleiben sie den Unternehmen und Selbstständigen unverändert ein erstklassiger Ansprechpartner in allen Finanzangelegenheiten. Und ihre Bedeutung für die Kreditvergabe an Unternehmen übersteigt die aller anderen Kreditinstitute in absolut eindrucksvoller Deutlichkeit.

3. Also ein klares Bekenntnis für die weitere enge Zusammenarbeit von Sparkassen und Mittelstand auch in schwierigeren Zeiten?

Die Sparkassen und der Mittelstand sind ein Team, um das uns hier in Deutschland die ganze Welt beneidet. Beide haben erheblichen Anteil am Wachstum und Wohlstand in unserem Land. Und selbst wenn es Jahre mit generell rückläufiger Kreditnachfrage gibt, sind es die Sparkassen, bei denen es im Firmenkundenkreditgeschäft immer noch weiter aufwärts geht und die auch immer wieder die größten Zuwachsraten verzeichnen.

Dr. Rolf Gerlach, Präsident

Abhängig von einer Bank?



Maksym Yemelyanov/fotolia.com

Nur 24 Prozent der befragten Unternehmen im „KMU-Banken-Barometer 2016“ sehen sich in der Finanzierung als „von ihrer Hausbank vollständig unabhängig“. Der Umkehrschluss: Etwa 76 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erleben sich als mehr oder weniger abhängig von ihrer Bank!

Die große Mehrzahl der KMU hat nur eine Bankverbindung und damit auch nur einen Kreditgeber. Das Unternehmen verlässt sich auf die Beratung dieser Bank und akzeptiert die angebotenen Bedingungen (zum Beispiel Kredithöhe, Laufzeit, Konditionen). Außerdem erhält diese Bank alle Sicherheiten, die sie einfordert. Das Unternehmen nutzt keine Vergleichsmöglichkeiten, obwohl der Wettbewerb unter Banken stark ausgeprägt ist.

In einer solchen Situation ist Unternehmen nur zu wünschen, dass sie sich dauerhaft in gesicherten wirtschaftlichen Verhältnissen bewegen und stets ein ungestört gutes Verhältnis zu ihrer Bank pflegen und bewahren. Darüber hinaus müssen sie sich darauf verlassen, dass die Bank der Firmenentwicklung und auch -expansion stets vollumfänglich folgt und diese positiv mit weiteren Krediten begleitet. Doch wie realistisch ist ein solches Szenario auf Dauer?

Bernd Tovar

Lesen Sie weiter auf:
www.hausbank.wissen.kmu-berater.de



„Höchstes fachliches Know-how, langjährige Erfahrung, enge Kundenbindung und Qualität als Leitmotiv. Diese gemeinsamen Werte bilden die Basis für die Kooperation des Bundesverband Die KMU-Berater und COMPEON. Wir schätzen den inhaltlichen und konzeptionellen Austausch innerhalb der Kooperation wie die operative Zusammenarbeit gleichermaßen. Dafür bedanken wir uns sowohl bei der Verbandsführung als auch bei jedem einzelnen Berater!“

Dr. Nico Peters, COMPEON

COMPEON
Das Finanzportal für den Mittelstand

Mittelstandsfinanzierung: Banken beraten zu passiv zu Förderkrediten

Förderkredite sind ein wichtiger Baustein der Mittelstandsfinanzierung. Aber wie finden sich die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im Förderdschungel zurecht?

Für Gründungen, Nachfolgen, Erweiterungen, Innovationen und viele weitere betriebliche Anlässe gibt es eine große Anzahl an Förderkrediten. Diese Programme werden in der Regel bei der Hausbank beantragt und anschließend von den Förderinstituten über die Hausbank dem Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Von daher dürfen Unternehmen erwarten, dass ihre Kreditinstitute sie auf diese Fördermöglichkeiten aufmerksam machen. Doch das Gegenteil scheint der Fall zu sein: Insbesondere kleine Unternehmen mit bis zu 40 Mitarbeitern machen die Erfahrung, dass Banken und Sparkassen ihnen Förderkredite nur selten aktiv anbieten. 68 Prozent dieser Gruppe haben im „KMU-Banken-Barometer 2016“ so geantwortet.

Damit kommt die öffentliche Förderung gerade bei den kleinen Unternehmen offensichtlich meist überhaupt nicht an.

Dabei ist durchaus zwischen den Institutsgruppen zu differenzieren: Am besten bewerten die Unternehmen die aktive Ansprache auf öffentliche Förderprogramme seitens der Genossenschaftsbanken, dann folgen mit Abstand die Sparkassen und die Geschäftsbanken.

Konsequenz für die Unternehmen: Sie sollten sich im Vorfeld der Kreditgespräche selbst über mögliche Förderungen informieren. Die Internetauftritte der KfW-Mittelstandsbank, der Landesförderbanken und der Bürgschaftsbanken der Bundesländer bieten dafür vielfältige Recherche-Möglichkeiten. Auch der Kontakt zum Steuer- oder Unternehmensberater kann hilfreich sein, um Förderkredite in die eigene Finanzierungsstrategie sinnvoll einzubauen.



stadtratte/fotolia.com

Vielfach bieten Kreditinstitute eigene Kredite an mit dem Hinweis, die Beantragung eines Förderkredites sei zu aufwändig. Dann gilt es zu vergleichen, ob die angebotenen Konditionen wirklich denen des passenden Förderkredites entsprechen – also marktfähig sind. Hier haben es die Unternehmen besser, die Angebote von zwei Hausbankverbindungen vergleichen können.

Die Ergebnisse des „KMU-Banken-Barometer 2016“ bringen die immer mal wieder diskutierte Frage in Erinnerung, ob das „Hausbankprinzip“ bei den Förderkrediten speziell für kleine und mittlere Unternehmen dauerhaft ein tragfähiges Konzept sein kann?

Patrick Goris

„Auch die **Beratung zu Finanzierungsthemen** wird vom **Bundesförderprogramm** für **Unternehmensberatungen** unterstützt.“

Mehr Informationen: [KMU-Berater-News 01|2016](http://www.kmu-berater-news.de)
www.berater-news.kmu-berater.de



Gajus/fotolia.com

Anzeige



Neuer Start als Berater

Vom gelegentlichen Beratungs-Projekt zur eigenen Struktur mit dauerhaft festen Aufträgen

Freiberufler ohne kontinuierliche Auslastung sollten sich jetzt zur Alterssicherung eine eigene Infrastruktur zulegen, die sie später von ihrer Wohnung aus selbst steuern können. Es geht um wichtige berufliche Arbeit, die auch Sie im Alter gut leisten könnten.

Seminar: „Klientengruppen gründen und erfolgreich führen“

www.klienten-gruppen.de · www.strategie.net/Sonderkonditionen

Finanzierungs-Mix im Mittelstand überlebenswichtig

Die Ergebnisse des „KMU-Banken-Barometers 2016“ zeigen vermehrt Schwierigkeiten in der Finanzierung mit Banken und Sparkassen auf. Die Banken werden aufgrund der eigenen Ertragsprobleme und zum Teil auch wegen Basel III bereits bei mittleren Bonitäten vorsichtiger. Damit nimmt der Handlungsdruck für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) weiter zu.

Traditionell sind Bankkredite die wichtigste Finanzierungsquelle der meisten KMU. Oftmals beschränken sich Unternehmen auf diese eine Finanzierungsmöglichkeit und begeben sich damit in eine gefährliche Abhängigkeit. Dabei ist die Zahl der Finanzierungsalternativen

groß. Jede der Möglichkeiten sollte im Rahmen der Finanzierungsstrategie geprüft werden. Insbesondere zählen dazu:

- › eine zweite kreditgebende Hausbank
- › Leasing von Investitionen (zum Beispiel auch, um die Kreditpotenziale der Hausbank für den Kontokorrentkredit zu bewahren)
- › Factoring zur Entlastung des Kontokorrentkredits
- › öffentliche Förderkredite für Investitionen wie auch Betriebsmittel
- › öffentliche Bürgschaften zur Absicherung von Bankkrediten

- › Finetrading zur Finanzierung der Wareneinkäufe
- › Zuführung von Eigenkapital durch die Gesellschafter oder Kapitalbeteiligungsgesellschaften
- › neue Internetplattformen, die eine Maklerfunktion übernehmen

Dabei geht es nicht darum, dass jedes Unternehmen auch alle Möglichkeiten nutzen muss. Der individuell passende Finanzierungs-Mix zur Absicherung einer stabilen Zukunft ist das unternehmerische Ziel.

August Hohmann

Internet-Portale als Ergänzung zur Hausbank

Während die Spielräume für KMU-Kredite bei vielen klassischen Banken eher kleiner werden, formieren sich junge, „FinTechs“ genannte Herausforderer der Banken und können eine gute Ergänzung zur Hausbank sein.

Nachdem eine Zeit lang vor allem das „Crowd-investing“ (siehe KMU-Berater News 2013-02) für junge Unternehmen im Vordergrund stand, entwickeln sich zunehmend Alternativen auch für etablierte Unternehmen.

Beim „Crowdlending“ finanzieren viele private Anleger mit kleinen Beträgen den Kredit. Waren zu Beginn eher kleine Kredite üblich, sind mittlerweile auch Beträge bis zu 250.000 Euro und darüber hinaus möglich, weil professionelle Anleger diese Anlageklasse entdeckt haben und sich an deren Finanzierung beteiligen. Die Plattformen treffen meist sehr schnelle Entscheidungen. Je nach Ergebnis der Bonitäts-

prüfung und Refinanzierung sind Kreditauszahlungen durchaus schon innerhalb von 72 Stunden nach Erstkontakt möglich. Beispiele mit Krediten für KMU sind Lendico, Funding Circle, Auxmoney und iBondis.

Darüber hinaus haben sich Vermittler etabliert, die Kredit- und Leasinganfragen gleichzeitig bei mehreren Instituten platzieren. Dabei kann die eigene Hausbank ausgeschlossen werden. Unternehmen erhalten auf diese Weise Vergleichsangebote zu ihren Hausbanken und kommen in Kontakt zu neuen Finanzierungspartnern. Ein Vorreiter auf diesem Gebiet ist Compeon.

Allerdings: Auch auf diesen Plattformen trägt die Qualität der eingereichten Unterlagen entscheidend zum Erfolg bei. Der Einsatz eines spezialisierten Beraters in der Vorbereitung ist oftmals eine lohnende Investition.

Unternehmer sollten diese neuen Möglichkeiten als Baustein im Rahmen ihrer Finanzierungsstrategie ausprobieren.

Christoph Blom



Alle Ergebnisse des „KMU-Banken-Barometer 2016“ im Detail auf www.banken-barometer-2016.kmu-berater.de



Finanzierung in allen Lebensphasen eines Unternehmens:

Frühjahrstagung 2017
am 24. und 25. März 2017
in Frankfurt am Main –
jetzt schon Termin
vormerken!



xstock/fotolia.com



„Im Verband ergänzen sich Kompetenzen aus unterschiedlichen Fachbereichen und Branchen. Mit diesem Netzwerk gebe ich auch über meine Spezialthemen hinaus immer eine fachlich qualifizierte Antwort.“

Peter Schneider

Anzeige

Praxis Betriebswirtschaft

Banken verstehen – erfolgreich verhandeln.



Was können Unternehmer und ihre Berater tun, um eine starke Verhandlungsposition gegenüber ihren Kreditgebern aufzubauen? Das ist die zentrale Frage, die dieses Buch praxisgerecht und gut verständlich beantwortet.

Besonders praktisch: Direkt einsetzbare Arbeitshilfen wie Checklisten und Arbeitsblätter zur Vorbereitung auf Bankgespräche stehen Ihnen als Download in der NWB Datenbank zur Verfügung.

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

Sander

2. Auflage. 2015. XXXII, 430 Seiten. € 39,90

ISBN 978-3-482-63692-9

📄 Online-Version inklusive

Bestellen Sie jetzt unter www.nwb.de/go/shop

Bestellungen über unseren Online-Shop:
Lieferung auf Rechnung,
Bücher versandkostenfrei.

nwb GUTE ANTWORT



Autoren dieser Ausgabe



Rosalinde Natzschka



Christoph Rasche



Bernd Tovar



Patrick Goris



August Hohmann



Christoph Blom



Termine

Fachgruppen

- 13.10.2016 Fachgruppe Sanierung in Gießen
- 18.10.2016 Fachgruppe Finanzierung-Rating in Kaarst
- 24.10.2016 Fachgruppe Unternehmensnachfolge in Kassel
- 03.11.2016 Fachgruppe Bauwirtschaft in Moers
- 08.11.2016 Fachgruppe Unternehmensbewertung in Oldenburg
- 17.11.2016 Fachgruppe Hotellerie, Gastronomie & Tourismus in Berlin
- 17.11.2016 Fachgruppe Unternehmenssteuerung in Berlin

Regionalgruppen

- 30.09. + 01.10.2016 Regionalgruppe Ost in Berlin
- 06.10.2016 Regionalgruppe West in Hagen

Verbandstermine

- 18.+ 19.11. 2016 Herbstfachtagung „KMU-Berater – digital.innovativ.erfolgreich“ in Berlin

Die KMU-Akademie e. V.

- Ab 07.10.2016 KMU Fachberater Unternehmensnachfolge Kassel
- 13.10.2016 Berater-Update: Rating – Finanzierung – Bankenkommunikation Raum Düsseldorf
- 24.-25.11.2016 Update 02 KMU Fachberater Unternehmensnachfolge: Betriebsaufspaltung Raum Ludwigsburg



Weitere Informationen unter
Telefon: 08532 – 9726540
info@die-kmu-akademie.de
www.die-kmu-akademie.de



Neue Mitglieder

Als neue Mitglieder begrüßen wir herzlich im Bundesverband Die KMU-Berater und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Joanna Daume, 02827 Görlitz

Johannes Daume, 02827 Görlitz

Thorsten Grobler, 40665 Meerbusch

Thomas Schynol, 02827 Görlitz

Thilo Stassen, 60322 Frankfurt am Main

Hans-Peter Ziehr, 95191 Leupoldgrün

Strategie-Kongress Herbst 2016



Unser Kooperationspartner Bundesverband StrategieForum e. V. (BSF) führt vom 11. bis 12. November 2016 in Grasellenbach im Odenwald seinen Kongress „Strategische Auszeit“ durch. Mehr unter www.strategie-kongress.de.



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V.

Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Redaktion:
Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle

Ansprechpartnerin:
Petra Lücke

Telefon: 02 11 – 301 56-33
Telefax: 02 11 – 301 56-34
info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de



Layout/Satz: CGW GmbH, Krefeld
Fotos: © Die KMU-Berater

Thema der nächsten Ausgabe: Digitalisierung
Erscheinungstermin: 24.11.2016

Im Sinne der besseren Lesbarkeit wird meistens die grammatikalisch männliche Sprachform gewählt. Wenn im Text die männliche Sprachform gewählt ist, ist damit sowohl die männliche als auch die weibliche Sprachform gemeint.