

UnternehmerAbend des BVMW – Metropolregion Nürnberg

Hotel Pyramide – Fürth, 18. März 2009

Dr. Wolfgang Nießen – Spitz Corporate Finance GmbH, Neumarkt

AGENDA

- 1. Aufgaben und Ziele der Unternehmensfinanzierung**
- 2. Finanzmarktkrise als Problemverstärker**
- 3. Finanzierungsformen und ihre Konsequenzen**
- 4. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen**

Anhang

1. Aufgaben und Ziele der Unternehmensfinanzierung

Primäre Aufgabe: Versorgung des Unternehmens mit dem erforderlichen Kapital sicher stellen

Konsequenz: Planung, Steuerung und Kontrolle der Finanzierung

Mittelstand: Finanzwirtschaftliche Führung oft in der Hand des Unternehmers oder einer kaufmännischen Führungskraft



Finanzierungsengpässe oder Vernachlässigung dieser zentralen Führungsfunktion können eine Existenz bedrohende Situation entstehen lassen



2 Finanzmarktkrise als Problemverstärker



Geringe Eigenkapitalausstattung mittelständischer Unternehmen



Typische Finanzierungsformen im Mittelstand:

- Einbehaltung von Gewinnen (trotz steuerlicher Hemmnisse)
- Inanspruchnahme von Bankdarlehen als klassische Lösung



Aktuelle Finanzmarktkrise als Auslöser von

- rückläufiger Nachfrage und Ergebnisse
→ weniger Potenzial zur Gewinnthesaurierung
- erschwertem Zugang zu Bankkrediten
→ restriktivere Vergabe, höhere Anforderungen an Bonität/Rating und Sicherheiten, verschlechterte (risikoadäquate) Konditionen



3. Finanzierungsformen und ihre Konsequenzen

Bilanz

**AKTIVA
 (Vermögen = Mittelverwendung)**

Anlagevermögen =
 materielle und immaterielle Wirtschaftsgüter zum Zweck der dauerhaften (langfristigen) Nutzung

Umlaufvermögen =
 Wirtschaftsgüter mit (im Regelfall) kurzer Verweildauer aufgrund von häufigen Zu- und Abgängen

**PASSIVA
 (Kapital = Mittelherkunft)**

Eigenkapital =
 von Gesellschaftern gezeichnetes Haftungskapital und Rücklagen und ausgewiesene Jahresergebnisse

Fremdkapital =
 zeitlich befristet und ohne Haftung bereitgestellt von Dritten mit Rückzahlungsanspruch

3.1. „Echtes“ Eigenkapital

Pro

- Volle Verlust- / Risiko-Beteiligung
- Keine expliziten Sicherheiten
- Keine fixierten Termine für laufende Kapitalrückzahlungen
- Feste Kalkulationsgrundlage
- Zugang zu Experten-Netzwerk
- Keine Eingriffe in operatives Geschäft



Kontra

- Hohe Rendite-Erwartung (durch laufende Ergebnisse und beim Exit Anteil am Wertzuwachs)
- Sehr teures Kapital
- Mitsprache-Recht bei strategischen Entscheidungen
- Höhere Informationspflichten und Kommunikationskosten



Fazit

Positive Rating-Wirkung durch Erhöhung von Eigenkapital und Eigenkapital-Quote
 Sehr gute Voraussetzung für die Aufnahme von weiterem Fremdkapital
Aber: Belastung der Rentabilität (beim Exit eventuell auch der Liquidität)

3.1. Fördermittel

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kostengünstiges Kapital ▪ Keine expliziten Mitspracherechte ▪ Eher geringe Anforderungen an Sicherheiten ▪ Informationspflichten im Rahmen «guter» Finanzkommunikation ▪ Zinszahlungen steuerlich abzugsfähig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administrative Hürden und teilweise langwierige Bearbeitung ▪ Bindung an spezifische Voraussetzungen

Fazit **Ideale Quelle zur Stärkung des Eigenkapitals**
 Positive Rating-Wirkung durch Ergebnissteigerung und Steigerung der EK-Quote
 Verbesserte Chance zur Aufnahme von weiterem Fremdkapital

3.2. Mezzanine-Kapital als „wirtschaftliches Eigenkapital“

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ (teilweise) Verlust-/Risiko-Beteiligung ▪ Keine Stellung von Sicherheiten ▪ Keine Änderung der Gesellschafter-Struktur ▪ Nachrangigkeit in Bezug auf Gläubiger ▪ Zinszahlungen steuerlich abzugsfähig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorleistungen zum Erhalt von Mezzanine-Kapital ▪ Tendenziell teureres Kapital ▪ Gute Bonität und Wachstum-Potenziale ▪ Zusätzliche Informationspflichten und Kommunikations-Kosten ▪ Teilweise Mitsprache-Rechte bei wichtigen Entscheidungen

Fazit **Typisch / atypisch stille Beteiligung, Nachrang-Darlehen, Genussrechte**
 positive Rating-Wirkung durch Erhöhung von Eigenkapital und Eigenkapital-Quote
 verbesserte Chance zur Fremdkapital-Aufnahme

3.3. Leasing = Nutzungsüberlassung auf Zeit gegen Entgelt

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Chance zur Realisierung stiller Reserven (sale-and-lease-back) ▪ Klare Kalkulationsgrundlage ▪ Tendenz zur Ausstattung mit moderneren Wirtschaftsgütern ▪ Mietzahlungen steuerlich abzugsfähig ▪ Kongruenz von Zahlung und Aufwendungen / Kosten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kein Eigentumserwerb und damit kein Einsatz der Wirtschaftsgüter als Sicherheit ▪ In der Regel höhere Kosten als Bankkredite ▪ Bankübliche Bonitätsanforderung ▪ Höhere Fixkostenbelastung

Fazit **Populär gewordene Sonderform des Mietens statt Kaufens**
 indirekte positive Rating-Wirkung durch Vermeidung von Fremdkapital-Aufnahme
 Chance zur gleichzeitigen Rentabilitäts- und Liquiditäts-Verbesserung

3.3. Factoring = Verkauf von Forderungen aus operativem Geschäft

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zusätzliche Risiko-Absicherung = Wegfall Forderungsausfallrisiko ▪ Besseres Debitoren-Management (Bonitätsprüfung, Mahnwesen) ▪ Chance auf bisher nicht genutzte Skonto-Potenziale ▪ Factoring-Gebühren steuerlich abzugsfähig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Probleme in der Kundenbeziehung bei konsequentem Forderungs-Management des Factors ▪ Tendenziell höhere Kosten ▪ Branchenbeschränkung und Mindest-Volumen 1 Mio. Euro p.a. ▪ Kein Projektgeschäft

Fazit **Populärer werdender Bestandteil von Working Capital Management**
 Chance zur Nutzung für Unternehmen mit guter Bonität
 positive Rating-Wirkung bei Rückzahlung von Fremdkapital

3.3. Asset Backed Securities = vermögensgedeckte Wertpapiere

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Schnelle Umwandlung hoher Forderungen in Liquidität ▪ Zusätzliche Risiko-Absicherung = Wegfall Forderungsausfallrisiko ▪ Chance auf bisher nicht genutzte Skonto-Potenziale ▪ Oft kostengünstigere Variante gegenüber Factoring 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Starre Rückzahlungsmodalitäten mit negativen Auswirkungen auf Kundenbeziehungen ▪ Relativ hohe Transaktions-Kosten ▪ Hohe Bonitätsanforderungen ▪ Mindest-Volumen 25 Mio. Euro ▪ Teilnahme für Mittelstand nur indirekt über Banken

Fazit
Populärer werdender Bestandteil von Working Capital Management
 Chance zur Nutzung für größere mittelständische Unternehmen mit guter Bonität
 positive Rating-Wirkung bei Rückzahlung von Fremdkapital

3.3. Kunden- und Lieferantenkredite

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Liquiditätsverbesserung durch erhaltene Anzahlungen ▪ Große Flexibilität / Freiheit bei der Inanspruchnahme von Zahlungszielen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilweise Unterlegung mit adäquaten Sicherheiten ▪ Beschränkung auf Projektgeschäft ▪ Sehr hohe Kosten bei Skonto-Verzicht ▪ Langfristige Kredite nur durch starke Partner

Fazit
Populäre aber oft teuerste Kreditfinanzierung
 negative Rating-Wirkungen durch Aufnahme von Fremdkapital
 und bei verändertem Zahlungsverhalten (Verzicht auf Skonto-Nutzung)

3.3. Bankkredite (Langfrist-Darlehen, Kontokorrent-Kredite)

Pro	Kontra
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unverändert relativ kostengünstiges Kapital ▪ Keine expliziten Mitspracherechte ▪ Informationspflichten im Rahmen «guter» Finanzkommunikation ▪ Zinszahlungen steuerlich abzugsfähig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kreditvergabe und Konditionen in Abhängigkeit von der Bonität ▪ Stellung von rating-abhängigen Sicherheiten ▪ Geringe Beteiligung an Verlusten und Risiken

Fazit **Klassische Kreditfinanzierung unverändert populär**
 negative Rating-Wirkung durch Verminderung der Eigenkapital-Quote
 reduzierte Chance zur Aufnahme von weiterem Fremdkapital



4. Zusammenfassung und Handlungsempfehlungen

Eigenkapital-Quote und Rating	Working Capital Management	Finanzierungsregeln	Finanzkommunikation
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Achten Sie auf angemessene EK-Quote trotz Steuernachteil ▪ Werden oder bleiben Sie Herr Ihrer Zahlen aber niemals der Sklave 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reduzieren Sie konsequent Ihr Umlaufvermögen ▪ Finanzieren Sie das minimierte Umlaufvermögen mit kurzfristigem Fremdkapital 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sorgen Sie für kongruente Fristen bei der Finanzierung ▪ Unterlegen Sie Aufnahme von Fremdkapital mit 25 bis 35 % Eigenkapital 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sehen Sie Ihre Hausbanken als Partner ▪ Pflegen Sie offene und auf Vertrauen basierende Kommunikation





**Unternehmer
Abend**

Impulse mit Biss



Kontakt:

Tel: 0 91 81 276 47 45

Fax: 0 32 12 618 16 18

Mobil: 01 79 921 19 77

niessen@spitz-beratung.de

