



Textversion zum Audio-Podcast: „Finanzierung – Keine Bange vor der Kreditklemme“

Herzlich willkommen beim „Entschlossen handeln“-Podcast von KPMG. Hier können Sie sich über strategische Themen informieren, um auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfolgreich am Markt bestehen zu können, zusammengestellt von den Fachleuten eines der weltweit führenden Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen.

Das Thema heute: Finanzierung – Keine Bange vor der Kreditklemme

Gibt es sie oder gibt es sie nicht – die Kreditklemme. Eine eindeutige Definition für den finanziellen Engpass gibt es nicht. Aber im Allgemeinen spricht man von einer Kreditklemme, wenn die Banken wegen ihrer eigenen schlechten Finanzsituation dazu gezwungen wären, die Kreditvergabe einzuschränken oder gar zu stoppen. Das scheint nicht der Fall zu sein.

Die Europäische Zentralbank hat bislang massiv Liquidität in den Finanzsektor gepumpt. Allerdings bleibt das Geld auch zum größten Teil bei den Banken. Die Folge: Immer mehr Unternehmen haben offenbar Schwierigkeiten, Kredite zu erhalten.

Dem Münchener Ifo-Institut zufolge bezeichnet fast jedes zweite Unternehmen die Kreditvergabepraxis der Banken als restriktiv. Für knapp ein Drittel der deutschen Unternehmen verschlechterte sich die Kreditversorgung im Laufe des Sommers 2009. Das ergab eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages. Von einer generellen Kreditklemme will DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann nicht sprechen. Von Finanzierungsschwierigkeiten aber schon: Insbesondere mittelständische Unternehmen hätten Probleme, an Kredite zu kommen, sagt er.

Anders als große Konzerne können sich viele Mittelständler nicht am Anleihen-Markt mit Liquidität versorgen. Es fehlt ihnen an Alternativen. Mittelständler treffe die Krise daher doppelt: Sie hätten es mit äußerst vorsichtigen Banken zu tun und kämpfen zugleich mit massiven Umsatz- und Ertragseinbrüchen, so Finanzierungsspezialist Mark Hill von KPMG. Diese zum Kapitalmarkt konträre Entwicklung werde sich in den kommenden zwölf Monaten trotz aller staatlichen Maßnahmen weiter verschärfen, so seine Prognose.

Betriebswirtschaftliche Mängel und unklare Geschäftsaussichten können zum Knock-out-Kriterium werden

Die Fremdfinanzierung ist im Zuge der Krise deutlich schwieriger geworden. Banken sind inzwischen viel strenger, nehmen jedes Unternehmen genau unter die Lupe: Längst achten sie nicht mehr nur auf eine gute Bonität, eine starke Eigenkapitalausstattung und die wirtschaftlich solide Basis des Unternehmens. Immer häufiger schauen sich die Banken die gesamten Betriebsabläufe an: Wie aktiv bewirtschaftet der

© 2009 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, eine Konzerngesellschaft der KPMG Europe LLP und Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International, einer Genossenschaft schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

Kunde seine eigenen Vermögenswerte? Wie läuft das Forderungsmanagement ab? Wie ist das Unternehmen mit seinem Produkt am Markt platziert? Betriebswirtschaftliche Mängel und unklare Geschäftsaussichten können zum Knock-out-Kriterium werden.

Zudem sind Kredite tendenziell auch teurer als vor der Krise. Die überbordende Liquidität in den vergangenen Jahren habe den Markt und damit auch die Preisvorstellungen der Kunden regelrecht verdorben, meint ein Großkundenbetreuer einer deutschen Privatbank. Nun habe sich die Situation komplett gewandelt. „Wir erleben einen kulturellen Umbruch im Kreditgeschäft“, so der Banker weiter.

Die Unternehmen müssen sich vor diesem Hintergrund heute viel intensiver auf die Finanzierungsverhandlungen mit der Bank vorbereiten. Die Überzeugungsarbeit der Unternehmer sollte dabei vor allem auf eines setzen: eine transparente Finanzierungsstrategie, die keine Zweifel an der Zukunftsfähigkeit und dem Erfolg des Unternehmens lässt. „Kredite zu akzeptablen Konditionen gewähren die Banken nur, wenn sie das Risiko lückenlos verstehen“, so die Erfahrung von Finanzierungsfachmann Hill.

Die Bank muss – wie jeder andere Geldgeber – sehen, dass es sich lohnt in das Unternehmen zu investieren. Hierzu gehört eine gute Dokumentation in Form eines aussagekräftigen Konzernfinanzplans, am besten mit unterschiedlichen Szenarien, sowie ein detailliertes Informationsmemorandum. Hinzu kommt eine professionelle Managementpräsentation, die den Zeitplan und die Strategie genau erläutert. Dabei seien auch alle einschlägigen rechtlichen Aspekte zu berücksichtigen, betont Markus Lange, Partner bei der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Man müsse mit den gängigen Marktstandards vertraut sein und auch juristische Feinheiten im Blick behalten, so Lange weiter.

Was aber, wenn die Bank sich nicht überzeugen lässt und die Verhandlungen abbricht? Die Finanzierung ist damit nicht unbedingt endgültig gescheitert. Das Unternehmen sollte dann die Ursachen genau analysieren und auf dieser Basis eine neue Finanzierungsstrategie entwickeln, die mehr Erfolg verspricht.

Liquidität muss nicht immer von außen kommen

Ohne etablierte Beziehung einen neuen Finanzierungspartner zu gewinnen, ist derzeit sehr schwierig. Grundsätzlich gilt aber: Liquidität muss nicht immer von außen kommen. Eventuell hat ein Unternehmen sein Innenfinanzierungspotenzial noch nicht vollständig ausgenutzt – dann kommen Maßnahmen wie Working Capital Management und Kostensenkungen infrage. Neuartige Finanzierungskonzepte – wie etwa das so genannte Reverse Factoring – könnten hier weitere Spielräume eröffnen, so Finanzrechtsspezialist Lange. Oder das Unternehmen verfügt über Geschäftseinheiten, die nicht zu den Kernkompetenzen zählen. Dann sollte man eventuell den Verkauf solcher Einheiten prüfen.

Selbst riskante Spielarten der Fremdfinanzierung wie Mezzanine- oder Venture-Kapital stehen momentan nur sehr eingeschränkt zur Verfügung. Nur wenig besser sieht es auf dem Private Equity-Sektor aus. Allerdings melden Private Equity-Häuser bei einem Einstieg oftmals Mehrheits- oder Machtansprüche an, was viele mittelständische oder Familienunternehmen nicht akzeptieren wollen.

Reine Schuldtitel wie Leasing oder Factoring sind dagegen gerade in mittelständischen Unternehmen beliebt. Klassische Kredite können diese Finanzierungsinstrumente zwar in der Regel nicht ersetzen. Als Ergänzung sind sie aber eine reizvolle Alternative in der Unternehmensfinanzierung. Jedoch leiden derzeit viele Leasinggesellschaften selbst an Refinanzierungsproblemen, weil sich immer mehr Banken aus dem Geschäft zurückziehen.

Auch der totgesagte Markt für Asset-Backed-Securities-Transaktionen existiert nach wie vor. Banken, die diese Papiere handeln, werden jedoch künftig mehr Eigenkapital dafür hinterlegen müssen. Das dürfte auch für Hedge Fonds, Versicherungen, Pensionskassen oder andere potenzielle Investoren gelten. Die Entwicklung des ABS-Markts wird stark von den künftigen Vorschriften für den globalen Finanzmarkt abhängen. Erste Ergebnisse der Verhandlungen der G20 – also der führenden Industrie- und Schwellenländer – deuten auf eine deutlich stärkere Reglementierung hin.

Finanzierungsmöglichkeiten vom Staat

Eine wachsende Rolle in der Finanzierung spielt inzwischen die öffentliche Förderung. „Die Sonderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau umfassen beachtliche Volumina. Das eröffnet neue Finanzierungsmöglichkeiten, gerade im Mittelstand“, so Mark Hill.

So hat die Bundesregierung im Rahmen ihrer Konjunkturpakete ein spezielles Kredit- und Bürgschaftsprogramm im Volumen von insgesamt 115 Milliarden Euro aufgelegt. Im „Wirtschaftsfonds Deutschland“ wurden allein für mittelständische Unternehmen 15 Milliarden Euro an Kreditmitteln zur Verfügung gestellt. Für größere Unternehmen 25 Milliarden Euro. Knapp fünf Milliarden Euro sind inzwischen vergeben worden. Die Programme laufen noch bis Ende 2010. Um diese Mittel zu bekommen, müssen die Unternehmen einen KfW-Kreditantrag über ihre Hausbank stellen.

Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 500 Millionen Euro und auch bei Projektfinanzierungen gibt es neben den klassischen Durchleitungskrediten die Möglichkeit, im Rahmen von Konsortialfinanzierungen KfW-Direktkredite zu nutzen. Bei solchen Direktkrediten erfolgt die Ansprache der KfW nicht über die Hausbank, sondern über das Bankenkonsortium.

Wichtig bei der Antragstellung solcher Mittel ist die bestmögliche Aufbereitung der Dokumentation. Sie sollte die Nachhaltigkeit des Businessplans klar aufzeigen und damit

die Kapitaldienstfähigkeit nachweisen. Vor große Herausforderungen stellen die Unternehmen auch die komplexen Antrags- und Genehmigungsprozesse, die zusätzlich zum regulären Kreditprozess zu bewältigen sind. Gegebenenfalls sehen sie vor, neben KfW oder Bürgschaftsausschuss weitere staatliche Entscheidungsgremien einzubinden, wie etwa den Lenkungsrat beziehungsweise den Lenkungsausschuss.

Wie schwierig sich die Unternehmensfinanzierung künftig gestaltet, hängt freilich auch von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ab. Trotz erster positiver Konjunktursignale wird es wohl noch einige Zeit dauern, bis der Aufschwung über alle Branchen hinweg zu spüren ist. Die Angst vor der Kreditklemme könnte also noch eine Weile umgehen. Die Unternehmen sind weiterhin stark gefordert – bei Bankverhandlungen genauso wie bei der Suche nach Finanzierungsalternativen.

Das war der Entschlossen handeln-Podcast von KPMG zum Thema „**Finanzierung – Keine Bange vor der Kreditklemme**“ Mehr Informationen rund um das Thema Finanzierungsmöglichkeiten in Zeiten der Wirtschaftskrise finden Sie auch im Internet unter www.kpmg.de/entschlossenhandeln oder senden Sie uns eine E-Mail an die Adresse entschlossenhandeln@kpmg.de. Danke fürs Zuhören uns bis zur nächsten Folge. Wir hören uns.