

# PAUKEN FÜR DIE PRÜFUNG



1. Ich muss mein Eigenkapital erhöhen
2. Ich soll Finanzierungsmöglichkeiten nutzen
3. Mein Forderungsmanagement muss effizienter werden
4. Mein Rechnungswesen soll auf dem aktuellen Stand sein
5. Ich kann meine Forderungen in Cash-Positionen umwandeln
6. Meine Kreditbestände lagere ich aus der Bilanz aus

*Kreditprüfung: Für Mittelständler ein Albtraum. Wer bei den Banken nicht durchfallen will, muss seine Hausaufgaben machen und dringend seine Bonität verbessern.*

» Auf Banken ist Jochen Huber schlecht zu sprechen. „Wenn die Institute ihre Kreditpolitik so weiterführen, gibt es bald keinen industriellen Mittelstand mehr“, wettet der Vorstands-Chef der Telefunken Sendersysteme Berlin AG. Das Unternehmen hat eine bewegte Vergangenheit. In den 90er Jahren verkaufte die damalige Mutterfirma Dasa den Hersteller von Rundfunksendern an einen texanischen Elektronikkonzern. Der verordnete eine tödliche Abmagerungskur. Doch trotz drastischem Stellenabbau stand die Firma Weihnachten 1999 vor dem Aus. Die letzten 115 Mitarbeiter erhielten die Kündigung. **Die Telefunken-Mannschaft wollte das Traditions-Unternehmen aber nicht sterben lassen: 4 Mitarbeiter steckten ihre Abfindung in eine neue Gesellschaft**

Auf Kreditgespräche sollten sich Mittelständler langfristig vorbereiten. Ihre wichtigste Aufgabe: Sie müssen die **Bonität** ihres Unternehmens verbessern. Nur dann können sie überzeugende Finanzkennzahlen und eine eindrucksvolle Bilanz vorlegen.

Trotz Aussicht auf eine Landesbürgerschaft und der vorhandenen Patente war aber keine Bank bereit, den Neuanfang zu finanzieren. Frustriert wandte sich Huber von den Instituten ab, **ging auf eigene Faust auf Investorensuche und wurde fündig.** Ein Schweizer Unternehmen stieg bei den Berlinern ein, stellte Eigenkapital und Kredite zur Verfügung und sicherte die Fortführung des Betriebs. Huber: „Hätten wir den Investor nicht gefunden, gäbe es uns heute nicht mehr.“

Kein Einzelfall, bestätigt Guido Paffenholz, Experte für Unternehmensfinanzierung beim Institut für Mittelstandsforschung in Bonn: „Das Verhältnis zwischen Banken und ihren mittelständischen Kreditkunden hat sich verschlechtert.“ Die Institute knausern bei der Darlehensvergabe. Die Beschlüsse des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basel II) und die damit verschärfte Bonitätsprüfung sind aber nicht allein am Kreditstopp schuld. „Verantwortlich für die restriktive Politik der Banken sind auch die drastischen Ertragseinbrüche in der Finanzbranche“, weiß Paffenholz.

Zudem hatten Unternehmer kaum Zeit, sich auf die neuen Anforderungen der Banken einzustellen, da sich die meisten Institute noch bis vor kurzem bei der Kreditvergabe großzügig zeigten. **„Auf einmal haben die Kreditinstitute bei Tempo 200 den Rückwärtsgang eingelegt“**, sagt Bernd Tovar, Unternehmensberater für mittelständische Betriebe aus Drensteinfurt in Westfalen und zweiter Vorsitzender des Bundesverbands der KMU-Berater in Düsseldorf. Kein Wunder, dass es in Kreditgesprächen zwischen Bankern und Unternehmern immer öfter kracht.

Gut 40 Prozent der Mittelständler berichten von Problemen bei der Kreditaufnahme, fast 14 Prozent der 5000 befragten Unternehmer klagten über abgelehnte Anträge, so eine Befragung der Wirtschaftsauskunftei Creditreform in Neuss zur wirtschaftlichen Situation und Finanzierung im Mittelstand.

Wer künftig Geld von der Bank braucht, muss seine Unternehmensbilanz für die Finanzierung fit machen und dem Kreditinstitut überzeugende Zahlen präsentieren. Das Basel-II-Abkommen schreibt standardisierte Rating-Prozesse vor, mit denen Kreditprüfer das Unternehmen von den Bilanzkennzahlen über die Kundenstruktur bis zur Qualität von Controlling und Management durchleuchten. **Zu den wichtigsten Rating-Kriterien zählt die Eigenkapitalausstattung – im Mittelstand eine Schwachstelle.** Im Jahr 2002 sank die Zahl der mit mehr als 30 Prozent der Bilanzsumme ausreichend kapitalisierten Betriebe nach Angaben von Creditreform um vier Prozent auf 16,6 Prozent aller Firmen. Alarmierend ist der hohe Anteil der mittelständischen Betriebe – immerhin 41,2 Prozent, die mit weniger als zehn Prozent Eigenkapital in wirtschaftlich schwierigen Zeiten schnell in die Insolvenz schlittern. Unternehmensberater Tovar setzt klare Prioritäten: „Langfristig müssen Mittelständler das Eigenkapital stärken und sich für externe Teilhaber öffnen.“

Diesem Rat folgte Helmut Jäger schon vor acht Jahren. Damals gewann der Geschäftsführer des Solarspezialisten Solvis Energiesysteme GmbH & Co KG in Braunschweig die ersten externen Kommanditisten für seine 100-Mann-Firma. „Bis 1997 akquirierten wir



Wirft Banken vor, ihre Kreditvergabepolitik quasi über Nacht geändert zu haben: **BERND TOVAR.**

**„Mittelständler müssen ihr Eigenkapital erhöhen und sich externen Teilhabern öffnen.“**

Bernd Tovar,  
Mittelstandsberater



## Bonität

### SO VERBESSERN SIE DAS RATING IHRES UNTERNEHMENS

**Erhöhen Sie** Ihre Eigenkapitalquote, indem Sie Gewinne reinvestieren und externe Gesellschafter aufnehmen.

**Nutzen Sie** Finanzierungsformen wie stille Beteiligungen oder Gesellschafterdarlehen.

**Verbessern Sie** Ihr Forderungsmanagement durch ein effizientes Mahnwesen und optimale Zahlungsziele.

**Wandeln Sie** Forderungen durch Factoring in Cash-Positionen um. Lagern Sie Kreditbestände durch

den Einsatz von Leasing aus der Bilanz aus. So erhöhen Sie Ihre Eigenkapitalquote.

**Halten Sie** Ihr Rechnungswesen stets aktuell. Verstärken Sie das Controlling. So haben Sie immer die neuesten Finanzkennzahlen.

auf diese Weise 2,5 Millionen Euro Eigenkapital“, sagt Jäger. Über Finanzvermittler und auf direktem Weg sprach er Anleger, Geschäftspartner und Mitarbeiter an. Nach einer erneuten Aktion zur Investorengewinnung im laufenden Jahr weist Solvis heute 33 Prozent Eigenkapitalquote

aus. **„Das verschafft uns gegenüber Banken eine sehr gute Verhandlungsposition“**, weiß Jäger. Er bekam in den vergangenen zwei Jahren Kredite in Höhe von zehn Millionen Euro für Investitionen in den Maschinenpark und den Bau einer Nullemissionsfabrik.



Steigerte seine Eigenkapitalquote mit Hilfe von Kommanditisten auf 33 Prozent:  
**HELMUT JÄGER.**

Nicht nur neue Teilhaber und die Reinvestition von Gewinnen, auch Factoring, also der Verkauf von Forderungen, verbessert die Bilanz und steigert die Bonität. **Wer über einen festen Kundenstamm verfügt und längere Zahlungsziele gewährt, sollte über diese Finanzierungsvariante nachdenken.** Gegen eine mit dem Skonto vergleichbare Gebühr erwirbt eine Bank oder ein Factoring-Unternehmen die Forderungen und trägt bis zur Zahlung des Kunden das Ausfallrisiko. „Veräußert ein Unternehmer seine Außenstände, sind die verkauften Forderungen in der Bilanz nicht mehr zu aktivieren“, erläutert Rechtsanwalt Klaus Bette vom Deutschen Factoring-Verband in Mainz. In der Bilanz werden Außenstände so zur Cash-Position. Die Eigenkapitalquote steigt, weil sich durch den Rückgang von Forderungen und Verbindlichkeiten die Bilanzsumme verringert.

Gestaltungsspielraum gibt es auch bei Investitionsfinanzierungen. So lässt sich die Bilanz durch Leasing vorteilhaft gestalten. Zwar muss das Unternehmen größere Leasingverbindlichkeiten im Bilanzanhang aufführen, doch die gesamte Finanzierungssumme taucht nicht auf der Passivseite der Bilanz auf. Firmenchefs können mit diesem Instrument die Finanzierung flexibel auf die Nutzungsdauer abstimmen. Nachfinanzierungsrisiken lassen sich durch die festen Rücknahmepreise nach Vertragsende ausschalten. Ein weiterer Vorteil: Leasing ist meist eine 100-Prozent-Finanzierung. So werden keine flüssigen Mittel aus dem Eigenkapital gebunden und die Liquidität des Unternehmens geschont.

Jan-Martin Dee, Geschäftsführer des Automobilzulieferers TWB Presswerk GmbH & Co KG in Hagen, setzt bei Investitionen in den Maschinenpark auf Leasing. Dee: „Wenn

wir Maschinen für einen festen Zeitraum leasen, können wir Nutzung und Finanzierung optimal abstimmen.“ Für den Geschäftsführer ist eines besonders wichtig: „Die Eigenkapitalquote wird nicht belastet, und die unternehmerische Flexibilität bleibt erhalten.“

Die Stärkung des Eigenkapitals, eine Bilanz entlastende Finanzierung und professionell geplante Unternehmensfinanzen gehören zu den vorrangigen Aufgaben mittelständischer Unternehmer. **Finanzexperten raten deshalb, das Rating als Chance, nicht als lästige Pflichtübung zu betrachten.** Unternehmensberater Bernd Tovar sieht klare Vorteile für Mittelständler: „Daraus ergibt sich immerhin die Gelegenheit, Klarheit über die eigene finanzielle Situation zu gewinnen.“ <<

*Thomas Hammer*

Ihre Ansprechpartnerin in der Redaktion:  
[sigrun.braeuchle@marktundmittelstand.de](mailto:sigrun.braeuchle@marktundmittelstand.de)



Empfeilt den Einsatz von Factoring, um Forderungen in Cash-Positionen umzuwandeln: **KLAUS BETTE**.