So erhöhen KMU ihre Finanzierungs-Chancen!

von Dr. Franz J. Beeler*

Viele Unternehmen sind neben der schwierigen Wirtschaftslage noch zusätzlich mit dem Problem konfrontiert, dass die Bank die Kreditbedingungen verschärft oder den Kredit kündigt. Immer mehr kleinere und mittlere Firmen stehen vor der Frage: „Was tun, wenn die Bank NEIN sagt?“. Die Lösung liegt in alternativen Formen der Unternehmensfinanzierung. Im Vordergrund stehen Beteiligungsgesellschaften und Privatinvestoren, welche Kapital zur Verfügung stellen und deren Interesse im Wertzuwachs der Beteiligung liegt. Doch auch hier sind Finanzierungsvoraussetzungen zu beachten. Ein überzeugendes Finanzcontrolling und ein realistischer Business-Plan erhöhen die Finanzierungschancen ganz beträchtlich. Für EU-Unternehmen ergeben sich durch die Standortwahl Schweiz oder Verlagerung des Hauptsitzes in die Schweiz neben Steuervorteilen deutliche Finanzierungsvorteile.

Ausgangslage:

Mit der restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken geraten viele solide, kleinere und mittlere Unternehmen (KMUs) in zunehmende Bedrängnis. Gemäss verlässlichen Informationen aus bankinternen Kreisen soll sich diese restriktive Politik gegenüber den KMUs sogar noch weiter verschärfen!

Doch hierzu gibt es auch eine sehr positive Nachricht, welche den wenigsten Firmen bekannt ist: Neben den Banken bestehen andere Quellen für eine Aussenfinanzierung von Unternehmen im KMU-Bereich. Trotz Börsenbaisse gab es noch nie so viele vermögende Privatpersonen und Investoren, welche an alternativen Unternehmensfinanzierungen interessiert sind. In den letzten Jahren hat sich ein breitgefächerter Markt für Unternehmensfinanzierungen gebildet, welcher banken-unabhängig ist und gerade in der heutigen schwierigen Wirtschaftslage sehr gut funktioniert.

Alternative zu Banken

Im Vordergrund stehen Beteiligungsgesellschaften, Venture Capital Firmen und Privatinvestoren, welche Risiko- bzw. Beteiligungskapital zur Verfügung stellen. Beteiligungsgesellschaften werden heute vorwiegend von institutionellen Anlegern finanziert. Im Unterschied zu Banken als Kreditgeber agieren Beteiligungsgesellschaften oder Privatinvestoren als Partner bzw. Anteilseigner, deren primäres Interesse im Wertzuwachs der Beteiligung liegt.

Dr. Franz Beeler & Partner , Aeschi, CH-6410 Goldau
Tel. +41 (041) 855 62 92, Fax: +41 (041) 855 62 91, Mobile: +41 (079) 455 51 34
E-Mail: info@kmuinnovation.com , Internet: www.kmuinnovation.com

Finanzierungs-Voraussetzungen

Im Unterschied zur Kreditvergabepolitik der Banken bestehen hier ganz andere Voraussetzungen: Da für Beteiligungsgesellschaften und Privatinvestoren der Wertzuwachs ihrer Beteiligungen im Zentrum steht, wird das Finanzvorhaben nach dessen Erfolgschancen geprüft. Ganz im Vordergrund steht ein transparenter, realistischer Business-Plan, welcher das Marktpotential schlüssig aufzeigt und ein überzeugendes Vorgehen präsentiert. Sehr wesentlich ist auch, dass die Ausgangslage des Unternehmens – der sogenannte IST-Zustand - durch ein transparentes Finanzcontrolling offen gelegt wird. Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die Qualität des Management-Teams, welches für die Realisierung verantwortlich ist.

Von ganz entscheidender Bedeutung ist, dass der Business-Plan aus der Sicht des Investors verfasst wird. Letzterem wird häufig zu wenig Rechnung getragen. Da dies selbst für die erfahrensten Unternehmer oder Unternehmen meistens eine ungewöhnliche Aufgabe darstellt, empfiehlt es sich hier, für die Erstellung eines professionellen Business-Plans und die spätere Kommunikation bzw. Verhandlung mit Investoren einen externen, erfahrenen Berater zu engagieren.

Typische Beispiele von Unternehmensfinanzierungen

Alternative Unternehmensfinanzierungen auf der Grundlage von Beteiligungen sind für folgende Unternehmens-Situationen typisch:

- Marktexpansion/Markterweiterung
- Turnaround-Management
- Aufbau von Joint-Venture Unternehmen
- Aufbau von Start-up oder Spin-off Firmen
- Entwicklung und Lancierung (Markteinführung) neuer Produkte
- Strategische Neuausrichtungen/Restrukturierungen
- Management Buy-out und Management Buy-in
- Nachfolgeregelungen
- Auszahlung ausscheidender Teilhaber
- Zukauf/Übernahme von anderen Firmen
- Betriebserweiterungen innerhalb des Unternehmens

Neue Finanzierungsanforderungen

Als Konsequenz der fortschreitenden Globalisierung, konvergierenden Technologien und zusammenwachsenden Branchen ergeben sich auch im KMU-Bereich immer häufiger strukturelle Unternehmensveränderungen wie z.B. Joint-Ventures, Spin-offs, strategische Neuausrichtungen, Turnaround-Situationen und Übernahme von Firmen. Die daraus resultierenden Finanzierungsanforderungen lassen sich im Rahmen der gewohnten Bankenbeziehung nur selten befriedigend lösen.

Dr. Franz Beeler & Partner , Aeschi, CH-6410 Goldau
Tel. +41 (041) 855 62 92, Fax: +41 (041) 855 62 91, Mobile: +41 (079) 455 51 34
E-Mail: info@kmuinnovation.com , Internet: www.kmuinnovation.com

Schweiz als besondere Chance für Unternehmen im EU-Raum

EU-Unternehmen sind gut beraten, wenn sie die Finanzierungsfrage in Verbindung mit der Standortfrage angehen: Mit der Wahl des Standortes Schweiz oder der Verlagerung des Hauptsitzes bzw. Headquarters in die Schweiz profitieren Firmen im EU-Raum gleich zweimal: Einerseits durch die deutlichen Finanzierungsvorteile in der Schweiz, da viele EU-Investoren gerne in EU-Unternehmen investieren, jedoch aus den hinlänglich bekannten Gründen den schweizerischen Finanzmarkt bevorzugen. Andererseits sind es die bekannten Steuervorteile in der Schweiz. Durch Bildung geeigneter Holding-Gesellschaften lassen sich zusätzlich namhafte Optimierungen vornehmen. Mit der Wahl des besten Standortes (Headquarter) in Verbindung mit einer transparenten, steueroptimierten Holding-Gesellschaft können die Voraussetzungen für die erfolgreiche Unternehmensfinanzierung geschaffen und deren Konditionen entscheidend verbessert werden.

Selbst das US-Handelsministerium empfiehlt US-Unternehmen bei deren Europa-Markterweiterung den Standort Schweiz!

Unternehmerischer Handlungsspielraum durch Erhöhung des Eigenkapitals

Viele Firmen leiden unter den zunehmend schlechteren Kreditbedingungen von Seiten der Banken, ohne jedoch andere Wege der Finanzierung anzugehen. Nicht selten ist die restriktivere Kreditvergabe der Banken aber erst der Anfang vom Ende. Wenn dann als nächster Schritt die Absage bzw. Kündigung der Bank erfolgt, sind bereits viele Chancen vertan und das Unternehmen ist nicht mehr in der Lage, aus der Position der Stärke zu agieren. Erfolgreiche Unternehmen handeln deshalb bevor es zu spät ist und erhöhen das Eigenkapital mittels Beteiligungsfinanzierung. Damit gewinnen sie ganz entscheidend an unternehmerischem Handlungsspielraum und können aus der Position der Stärke heraus gegenüber Banken vorteilhaftere Kredit-bedingungen durchsetzen. In schwierigen und ungewissen Wirtschaftszeiten kann eine solide Eigenkapitaldecke überlebensnotwendig sein.

Zusammenfassung

1. Wenn die Kreditvergabe unter restriktiven und verschlechterten Bedingungen erfolgt, sollten Sie dies als Frühindikatoren erkennen und handeln. Durch Erhöhung des Eigenkapitals mittels Beteiligungsfinanzierung bringen Sie sich in die Position der Stärke und können bei den Banken vorteilhaftere Bedingungen durchsetzen. Auch sind Sie damit für wirtschaftliche Krisenzeiten gut gewappnet.
2. Wenn die Bank NEIN sagt, hat dies vorab mit der Qualität Ihres Finanzvorhabens nichts zu tun. Banken sind häufig nicht in der Lage, strukturelle und grössere Unternehmensveränderungen fachkundig beurteilen zu können und sind hierfür nicht der geeignete Partner.
3. Für Firmen aus dem EU-Raum – vorab Deutschland, Frankreich und Österreich mit hoher Steuerquote – ist es ratsam, die Finanzierungsfrage in Verbindung mit der Standortfrage zu prüfen. Durch Bildung geeigneter Holding-Strukturen lassen

Dr. Franz Beeler & Partner , Aeschi, CH-6410 Goldau
Tel. +41 (041) 855 62 92, Fax: +41 (041) 855 62 91, Mobile: +41 (079) 455 51 34
E-Mail: info@kmuinnovation.com , Internet: www.kmuinnovation.com

sich zusätzlich namhafte Optimierungen vornehmen. Die Wahl des besten Standortes (Headquarter) in Verbindung mit einer transparenten, steueroptimierten Holding-Gesellschaft erhöht die Attraktivität für Investoren.

4. Treffen Sie frühzeitig die nötigen Massnahmen, um die Voraussetzungen für eine Beteiligungsfinanzierung zu erfüllen. Häufig sind vorerst strukturelle Unternehmensveränderungen (Strategische Neuausrichtungen, Spin-off etc.) notwendig. Da sich diese in der Regel nicht neben dem Tagesgeschäft erledigen lassen, ist der Einsatz von externen Management Ressourcen nötig.
5. Die transparente und offene Darlegung der gegenwärtigen finanziellen Situation (u.a. Liquiditätsplanung und Finanzcontrolling) ist die beste Voraussetzung dafür, bei potentiellen Geldgebern das Vertrauen zu gewinnen.
6. Zur Erstellung des Business-Plans und die Kommunikation mit Beteiligungsgesellschaften oder Privatinvestoren sollten Sie einen erfahrenen Berater mit Branchenkenntnissen beiziehen. Die entstehenden Kosten lassen sich durch vorteilhaftere Beteiligungsbedingungen für Sie häufig um ein Vielfaches kompensieren. Auch besteht damit der Vorteil eines neutralen und objektiven Vermittlers zwischen dem Unternehmen und der Beteiligungsgesellschaft bzw. dem Investor.

Der Autor*)

Dr. Franz J. Beeler ist geschäftsführender Inhaber von Dr. Franz Beeler & Partner und Urheber der KMU-Plattform http://www.kmuinnovation.com, selbst Unternehmer, Manager & Consultant für Innovation & Venture Management und Unternehmens-Finanzierungen. Er hat 20 Jahre Industrie- & Management-Erfahrung in internationaler Forschung & Entwicklung, Technologie-Transfer, Technologie-Management, Technologie-Assessment, Technologie-Marketing, Patentmanagement und Management von Innovationsprozessen. Vormals Head of Technology Management, Chief Technology Officer (CTO), und General Manager von internationalen Grosskonzernen, Technologie-Firmen und KMUs.

Dr. Franz Beeler & Partner unterstützt KMUs in allen Fragen zum Innovation & Venture Management inkl. Aufbau von High-Tech Niederlassungen in der Schweiz.

Die Plattform http://www.kmuinnovation.com ist eine Dienstleistung von Dr. Franz Beeler & Partner, beschreibt neue Wege und Konzepte im Innovationsmanagement des 21. Jahrhunderts und richtet sich an innovative KMUs, Jungfirmen und Startups.

Kontaktperson:

Dr. Franz J. Beeler
Geschäftsführer
Innovation & Venture Management
Aeschi
CH-6410 Goldau
Tel./Fax: +41 41 855 62 92/91
E-Mail: fjb@kmuinnovation.com
Internet: http://www.kmuinnovation.com