

KMU-FINANZIERUNG:

Was tun, wenn die Bank NEIN sagt?

Nutzen Sie alternative Formen der Unternehmensfinanzierung!

Stichworte: Unternehmensfinanzierung, Unternehmenskauf, Aufbau-Finanzierung, Umbau-Finanzierung, Turnaround-Finanzierung, Expansionsfinanzierung, Krisenfinanzierung, Restrukturierungskosten, Betriebserweiterungskosten, Joint-Venture Finanzierung, Nachfolgeregelung, Management Buy-out, Management Buy-in, Finanzierung von Spin-off oder Start-up Firmen, Finanzierung von Innovationen, Lancierung neuer Produkte, Projekt-Finanzierung, Eigenkapital, Fremdkapital, Beteiligungskapital, Kredit, Kreditvergabe, Kreditvergabepolitik, Risikokapital, Venture Capital, Private Equity, Netzwerk, Finanzierungsform, Investoren.

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.

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 Erfolgchancen geprüft. Ganz im Vordergrund steht ein transparenter, realistischer Business-Plan, welcher das Marktpotential schlüssig aufzeigt und ein

überzeugendes Vorgehen präsentiert. 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 in folgenden Unternehmens-Situationen typisch:

- Marktexpansion/Markterweiterung
- Turnaround-Management
- 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.

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 gegenüber Banken vorteilhaftere Kreditbedingun-

gen 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 vorteilhafte 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. 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.
4. 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 um ein Vielfaches hereinholen. Auch besteht damit der Vorteil eines neutralen und objektiven Vermittlers zwischen dem Unternehmen und der Beteiligungsgesellschaft bzw. dem Investor.

Dr. Franz Beeler & Partner
Innovation & Venture Management
Aeschi

CH-6410 Goldau

Tel.: 041 855 62 92

Fax: 041 855 62 91

Email: fjb@kmuinnovation.com

Internet : <http://www.kmuinnovation.com>