

Finanzierung

Wenn die Bank zögert

Bei Kreditinstituten ein Firmendarlehen zu bekommen, ist derzeit zwar möglich, aber die Anforderungen an Bonität und Rating sind aufgrund der aktuellen Wirtschaftskrise deutlich gestiegen. Steuer- und Unternehmensberater werden somit zunehmend nach Tricks und Alternativen gefragt. Doch nicht jede Finanzierungsmöglichkeit ist für jeden Mandanten empfehlenswert.

„Die viel zitierte Kreditklemme droht nur bei richtig großen Volumina im Millionenbereich. Bei 100.000-Euro-Darlehen gibt es keine Probleme. Zudem sieht es bei Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken immer noch gut aus – sie kommen bei der Aufarbeitung von Darlehensanträge sogar kaum nach“, sagt Udo Maß, Geschäftsführer der Maß und Partner Kapitalmanagement GmbH in Hamburg. Allerdings gebe es Industriezweige wie die Automobilbranche und deren Zulieferer, für die es derzeit schwieriger sei, Kredite zu bekommen als noch vor einem halben Jahr. „Die Branchenzugehörigkeit entscheidet schon mit, noch bevor man sich das Unternehmen ansieht“, bestätigt vBP/STB/RB Erwin Effner aus dem bayerischen Schongau. Nach dem zehnten Autohändler machten die Banken dann Schluss und suchten sich lieber Kunden, die ihnen die Zinsen störungsfrei zurückzahlten. Effners Kanzlei kann, dank relativ aktueller Branchen-Benchmarks, seine Mandanten entsprechend einordnen.

Zukunftsaspekt spielt bei Banken eine verstärkte Rolle

STB Willi Kreh aus dem hessischen Rosbach vor der Höhe bietet seit zehn Jahren auch eine Bankstrategieberatung an. Er hat festgestellt, dass Banken jetzt verstärkt auf den Zukunftsaspekt Wert legen. Sie verlangen eine drei- oder fünfjährige Vorausplanung, mit detaillierten Beschreibungen des Projekts. „Wenn diese Zahlen stimmen, ausführlich erläutert werden und die Unterlagen vollständig sind, gibt es auch ein Darlehen“, erläutert Kreh.

vBP/STB/RB Effner hat eine weitere Erfahrung gemacht: „Banker haben festgestellt, dass der einzelne eigene Mitarbeiter nur schwer beurteilen kann, wie sich eine Branche entwickeln wird. Sie schauen sich der Einfachheit halber lieber die Unternehmenszahlen aus der Vergangenheit an. Denn wer dort gut war, wird auch in Zukunft gut sein.“ Neben der Bilanz-Ratingnote, die bei der Kreditvergabe einen immer größeren Stellenwert bekommt, werden, so Effner, auch andere Kennzahlen

und sogenannte „soft facts“ aus dem wirtschaftlichen Umfeld verlangt, die ebenfalls in die Gesamt-Ratingnote einfließen.

„Wenn ein Firmeninhaber am Ende kein Geld bekommt, dann liegt das womöglich doch daran, dass das Unternehmenskonzept nicht überzeugt. Manchen Personen traut man zudem auch einfach nicht zu, dass sie ihr Vorhaben unternehmerisch durchziehen“, erklärt der Hamburger Finanzexperte Maß. Stichwort „durchziehen“. Einige Mandanten wollen ihre Steuerberater dazu bringen, heikle Bankgespräche für sie zu führen. Doch „das ist Sache des Unternehmers. Denn die Kreditinstitute wollen neben den harten Fak-

ten auch die Verhandlungskompetenz und das Auftreten der Inhaber beurteilen“, weiß STB Kreh. Er selbst könne nur die erforderlichen Unterlagen vorbereiten, die Firma vorab durchleuchten, mögliche Schwachstellen aufdecken, Finanzierungsalternativen erklären und auf Fördermittel aufmerksam machen.

Bei seinen Mandanten wirkt schon die Vorbereitung. Allein das Durchkalkulieren von Factoring-Maßnahmen, bewege, so Kreh, manchen Kleinunternehmer dazu, Rechnungen künftig pünktlicher zu schreiben und das Mahnsystem zu verbessern. Seine Bankstrategiegespräche dienen somit vor



Business Angel bieten Kapital und Fachwissen

Business Angel (BA), meist ehemalige Unternehmer oder Führungskräfte und oft vermögende Privatinvestoren, unterstützen Existenzgründer mit Beteiligungskapital, Fachwissen und Kontakten in einer sehr frühen Phase der Gründung. Ihr Fokus liegt dabei meist im Hochtechnologiebereich. Eine Durchschnittsinvestition liegt, so das BA Netzwerk Deutschland e.V. (Band) mit Sitz in Essen, zwischen 80.000 bis 100.000 Euro.

Hochgerechnet lag das Volumen der BA-Beteiligungen 2007 in Deutschland, so das Business Angel Netzwerk Süd Ost Niedersachsen bei etwa 400 Millionen Euro. Nebenbei übernehmen BAs, häufig am Anfang ihres Engagements, eine Position als Aufsichtsrat oder Beirat, was ihnen, neben der Kontrolle der laufenden Entwicklung, auch die Einflussnahme auf wesentliche Entscheidungen und die zukünftige Unternehmensausrichtung erlaubt. Die Investitionen der BAs gelten als sehr riskant und erfordern daher eine sehr hohe Kapitalrendite. Bei BA-Betei-

ligungen handelt es sich nur um Minderheitsbeteiligungen und die liegen, so Band e.V. zwischen drei und 25 Prozent, durchschnittlich aber bei zwölf Prozent. Das Ziel des Engagements ist es, die Beteiligung nach vier bis sieben Jahren wieder zu veräußern.

Nach den Erfahrungswerten von Band e.V. geht die Rechnung für die Business Angels meist wie folgt auf: Wenn sich der BA an zehn Unternehmen beteiligt, werden drei bis vier Firmen insolvent, zwei bis drei Firmen machen richtig Gewinn, der Rest macht weder Plus noch Minus. Der Ausgleich erfolgt durch die, die Gewinne erwirtschaften.

In Deutschland gibt es rund 5.000 Business Angels, etwa 1.000 davon sind in zirka 40 bundesweiten Netzwerken organisiert. Rund zehn von 100 Unternehmen, die sich bei den Netzwerken melden, schaffen es schließlich, so Band e.V., und dürfen sich bei einem Business Angel vorstellen. Zwei von ihnen bekommen letztendlich eine Beteiligung.

Insbesondere in Krisenzeiten ist die richtige Finanzierung für Mandanten, aber auch für die Steuerberater eine besondere Herausforderung.

allem als Initialzündung. Dennoch läuft meist die Finanzierung, so Kreh, auf den Kredit der Hausbank hinaus. Allerdings könne sich der Mandant beim Banker dann wesentlich besser darstellen, da er die Kriterien kenne.

„Die Darlehenswünsche meiner Mandanten bewegen sich zwischen 50.000 und 250.000 Euro, beispielsweise für eine neue Hebebühne in der KFZ-Werkstatt“, erzählt Kreh. Sein Tipp für die Unterlagen: Der Mandant sollte noch Fotos von der Maschine und ihrem künftigen Standort dazulegen.

Doch die Anfrage nach Investitionskrediten nimmt derzeit offenbar ab. Das hören zumindest StB Reiner Lothspeich und StB Patrick Kriegel aus ihrem Umfeld im baden-württembergischen Offenburg. Anders bei den Betriebsmittelkrediten, hier habe die Nachfrage zugenommen. Auch Umfinanzie-

rungen werden gewünscht, etwa vom Kontokorrentkredit zur Darlehensfinanzierung. „Die meisten sind zögerlicher. Investiert wird nicht. Cash is king. Stattdessen laufen Sparprogramme und Kurzarbeit zur Rentabilitätssteigerung“, meint auch Martin Dolling, Geschäftsführer der Wagemann + Partner Unternehmensberatung aus Berlin. Er betreut hauptsächlich Mittelständler und junge Technologieunternehmen im Großraum der Bundeshauptstadt und Hamburg, den neuen Bundesländern und Norddeutschland.

Verluste nicht mit Darlehen finanzieren

Dolling rät dringend davon ab, Verluste mit einem Darlehen zu finanzieren. Vielmehr sollte mit einem Kredit der Vertrieb ausgebaut oder Produkte beworben werden. Auch Finanzexperte Maß aus Hamburg befürchtet: „Die derzeit negative Stimmungslage wird die Kleinunternehmer doch noch treffen, weil sie wichtige Investitionen auf einen späteren Zeitpunkt verschieben.“ Kleine Steuerberaterkanzleien mit bis zu drei Berufsträgern, die seltener Finanzierungsgespräche durchführen, rät Maß, Finanzierungsspezialisten hinzuzuziehen: „Der kostet zwar etwas Geld, aber er ist bei solchen Gesprächen sattelfest.“ Die Offenburger StB Lothspeich und Kriegel sehen einen Finanzierungsberater hingegen nicht so gerne am Verhandlungstisch, da der zusätzlich Provision koste. In ihrer Kanzlei, so die beiden Offenburger, verließen Finanzierungsgespräche anders: „Es geht mehr um psychologisches Aufbauen der Mandanten, die einen Familienbetrieb in zweiter oder dritter Generation übernommen haben und nun das Einfamilienhaus oder andere Dinge beileihen müssen.“

Auch der Berliner Unternehmensberater Martin Dolling plädiert dafür, genau abzuwägen, ob ein Finanzierungsexperte hinzugezogen werden sollte: „Man muss sich überlegen, wie schwierig der jeweilige Fall ist, ob der Kunde so viele Impulse braucht oder ob der Steuerberater alle aufkommenden Fragen allein beantworten kann.“ Er selbst begleite Unternehmen teils bis zu fünf Jahren als externer Finanzchef oder betriebswirtschaftlicher Berater. Seine Erfahrung: „Einige Steuerberater machen die Finanzierung selbst. Mal bin ich Konkurrent, mal Kooperationspartner – da gibt es verschiedene Spielmöglichkeiten“, meint Dolling.

vBP/StB/RB Effner holt sich stets einen Finanzierungsexperten dazu, der sich in den einzelnen Branchen auskennt. „Ich überlasse ihm die gesamte Planung und halte mich bei den Kreditgesprächen zurück, bis auf mei-



Petra Uhe

ist freie Journalistin,
Redakteurin und
Inhaberin eines
Medienbüros.

E-Mail:
info@petra-uhe.com,
www.petra-uhe.com

nen eigenen Kompetenzbereich.“ Das sei ein Kanzleigrundsatz.

StB Lothspeich und StB Krieger aus Offenburg bleiben bei ihrer Finanzierungsberatung bodenständig. Unternehmens- wie Wandelanleihen, Mezzaninkapital, Genusscheine oder auch Private Equity oder Venture Capital würden zwar auch bei ihren Finanzierungsgesprächen oft diskutiert. „Bislang hatten wir jedoch keine ernst gemeinten entsprechenden Projekte, da bei den vorwiegend familiären Strukturen die Einflussrechte und die Renditeerwartungen nicht passen“, erzählt StB Lothspeich. „Die meisten wollen

Dritte nicht in die Karten schauen lassen, vor allem solange es dem Unternehmen gut geht. Wenn es ihm schlecht geht, ist es meistens zu spät, sodass sie weder Kredite, geschweige denn Venture Capital bekommen“, ergänzt sein jüngerer Kollege.

Auch vBP/StB/RB Erwin Effner bestätigt, dass alternative Finanzierungsmodelle sehr gute Instrumente seien. Aber dies bedeute auch den Verlust der eigenen Machtposition und Selbstständigkeit: „Und meist muss viel Geld gezahlt werden, um den Teilhaber nach einigen Jahren wieder loszuwerden. Insofern verhindert der Ausstieg als solches den Einstieg.“

Alternativfinanzierungen erst im Millionenbereich üblich

Die Experten geben ihnen recht. „Eine typische Unternehmensfinanzierung um die 150.000 Euro wird keine alternativen Finanzierungsinstrumente erhalten. Die beginnen erst im Millionenbereich. Einige Venture-Capital-Gesellschaften reden erst ab fünf Millionen mit einem“, erklärt Finanzierungsexperte Maß. Besonders Private Equity gelte als komplizierte und kostspielige Finanzierungsmethode. Der Berliner Finan-

zierungsberater Dolling ist auch im Venture-Capital-Geschäft tätig und kennt die Schwierigkeiten: „Wenn man die Investmentkriterien der Fonds nicht kennt, ist das schlecht. Es ist wichtig, drei bis vier Gesellschaften zu kennen, die in ein bestimmtes Projekt investieren würden. Dieses Identifizieren der richtigen Gesprächspartner ist ein wichtiger Faktor. Man kennt sich über Jahre, ist Mitglied in einem entsprechenden Netzwerk, und weiß, nach welchen Projekten die Leute suchen.“ Für Dolling seien nur Wachstumsunternehmen ab einem Investitionsvolumen von 500.000 Euro interessant.

Doch es gibt auch Alternativen. **StB Kreh** plant etwa mit einem Rating- und einem Controlling-Spezialisten, Private-Equity-Investoren für einen Kredit von bis zu 100.000 Euro zu finden. Allerdings sollen die Mittelständler das geliehene Geld am Ende der Laufzeit zurückzahlen können, um ihre Unternehmensanteile zurückzuerhalten. Außerdem prüft **Kreh**, ob Leasing für die Mandanten günstiger ist als ein Bankdarlehen. So lasse sich etwa Leasing beim Rating, wegen der höheren Eigenkapitalquote, besser darstellen. Eine weitere Möglichkeit sind Finanzierungen über Landesgrenzen hinweg. Die

Durchdachtes Konzept überzeugt Investoren

Prof. Dr. Günter Faltn ist Professor für Unternehmertum an der Freien Universität Berlin, Gründer und Inhaber der „Teekampagne“, dem nach eigenen Angaben weltweit größten Versandhändler für Darjeeling-Tee. Er ist Business Angel und beteiligt sich an einem knappen Dutzend verschiedener Firmen mit seinem Kapital und bringt sein Fachwissen ein. In seinem Buch „Kopf schlägt Kapital“ erklärt Faltn seine Unternehmensphilosophie.

Wer bereits vorhandene Produktions-, Administrations- und Vertriebsstrukturen als Komponenten für sein Unternehmen nutzt, brauche, so Dr. Faltn, nur wenig Eigenkapital. Vielmehr überzeuge ein sehr ausgereiftes, von allen Seiten durchdachtes Konzept potenzielle Kooperationspartner, sich an der Firma mit ihren jeweils vorhandenen Komponenten zu beteiligen. Das gleiche Kriterium legt der Berliner Professor an, wenn er sich selbst als Business Angel bei einer Gründung engagiert.

Seine finanziellen Beteiligungen liegen eher zwischen 10.000 und 25.000 Euro, selten darüber. „Ich bin kein Mentor, ich bin nicht der, der es besser weiß. Ich bin der, der das

Konzept immer wieder infrage stellt, und der über Wochen und Monate neue, zusätzliche Sichtweisen reinbringt und sie diskutiert“, erklärt Faltn. Denn er sei, wie viele Business Angels ein Ökonom, der möchte, dass für sein eingesetztes Geld bestmöglich gewirtschaftet wird. Entsprechend verbindlich sind seine Vorgaben für ein gutes, sogenanntes „Entrepreneurial Design“.

1. Klare und vom Kunden erkennbare Marktvorteile herausarbeiten
2. Vorsprung vor Imitatoren sichern
3. Das eigene Unternehmen davor schützen, technologisch schnell zu veralten
4. Das eigene Unternehmen davor schützen, wirtschaftlich schnell zu veralten

5. Minimierung des Finanzierungsaufwands
6. Marketing als integralen Bestandteil sehen

Wer die sechs Punkte beherzigt, sollte zusätzlich noch folgende Aspekte beachten.

1. **Skalierbarkeit:** Bei Wachstum müssen die Kapazitäten nicht proportional erweitert werden.
2. **Einfachheit:** die Komplexität wird so weit wie möglich reduziert. Sonst verlieren Unternehmer bei Wachstum schnell den Überblick.
3. **Risikominimierung:** Erkennbare Risiken vorher angehen, denn es werden noch genug unerwartete Risiken auftauchen.

Steuerkanzlei von vBP/StB/RB Effner mit Sitz im bayerischen Schongau liegt rund 40 Kilometer von der österreichischen Grenze entfernt. Er hat mit den dortigen Banken gute Erfahrung gemacht: „Man muss sich auskennen und wissen, was der jeweilige Banker will und wie er denkt. Österreichische Banken beispielsweise ticken anders, sie gehen mehr auf das Geschäftsmodell ein und sind spezialisiert auf einzelne Branchen.“ Effner weiter: „Österreicher sehen auch mehr aufs Eigenkapital, das möglichst schnell nachgeschossen werden sollte, sonst schneidet der Zins nach oben.“ Allerdings bleibe abzuwarten, wie der südliche Nachbar nach dem Ende der derzeitigen Finanzmarktkrise Kredite gewähren wird.

StB Lothspeich und StB Kriegel betreuen ebenfalls Mandate mit internationalen Kontakten. Einzelne Mandanten bezahlen etwa Umsatzsteuer in Frankreich. „Wir haben Kontakt zu Kollegen in Straßburg, denn gerade bei Handwerkern gibt es in Frankreich steuerliche Spezialitäten und spezielle Versicherungen“, erklärt StB Lothspeich. Eine Finanzierung in Frankreich zu bekommen, bleibe jedoch eher die Ausnahme, obwohl französische Banken etwas risikobereiter seien, was Geschäftsmodelle betrifft.

Nach den Erfahrungen der Offenburger Steuerberater lassen sich auch im familiären Umfeld eines Unternehmers Personen finden, die sich als Darlehensgeber oder -stille -Gesellschafter eignen und das Eigenkapital erhöhen. „Daneben gibt es öffentliche Lösungen, etwa mittelständische Beteiligungsgesellschaften oder Bürgerschaftsbanken“, so StB Lothspeich. Erstere werden meist von Kammern, Verbänden und Sparkassen eines Bundeslands getragen und arbeiten mit den Bürgerschaftsbanken zusammen.

Auch StB Willi Kreh befürwortet solche Wege: „Familiendarlehen mit Privatverträgen, deren Zahlungen und Zinsen ebenfalls in die Bilanz mit einfließen, sind eine gute Methode. Zudem sollten Unternehmer bei der Hausbank beharrlich Fördermittel anfordern und die Sicherheiten über Bürgerschaftsbanken nutzen.“

vBP/StB Effner hat ebenfalls gute Erfahrungen mit Bürgerschaftsübernahmen gemacht, etwa durch die Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH. Mandanten erhalten damit immer wieder Kredite von der Bank. „Die neuen Bundesländer arbeiten zudem mit nicht rückzahlbaren Zuschüssen. Da wird noch teilweise mehr gefördert“, ergänzt Unternehmensberater Martin Dolling.

Kanzlei-Software unterstützt bei der Suche nach der richtigen Finanzierung

| Anbieter | Instrumente |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Addison | <ol style="list-style-type: none"> 1. Monatsreporting: Liefert die wichtigsten Unternehmenszahlen auf Basis der BWA. Werte werden automatisch aus der laufenden Buchhaltung übernommen. 2. Controlling-Instrument: Umfasst Planungsfunktionen, Prognosezenarien, Auswertungen und Abweichungsanalysen, bietet einen Überblick über Ist-Zustand und Entwicklung des Unternehmens. Die Liquiditätsvorschau ermöglicht Berechnung der Finanzkraft bis zu maximal 60 Monate im Voraus. 3. Finanzmanager: Stellt sämtliche Dauerschuldverhältnisse dar, inklusive der hinterlegten Vertragsdokumente, zeigt die Entwicklung der Verschuldung und Liquidität der Unternehmen an. Auswirkungen von Sondertilgungen oder Umschuldungen auf die Kennzahlen und Bonität sofort sichtbar. |
| DATEV | <ol style="list-style-type: none"> 1. Liquiditätsvorschau: Ermöglicht eine Vorschau auf die Zahlungsströme des Unternehmens in den folgenden 90 Tagen. 2. Ratingreport Banken: Vorbereitung von Basisinformationen und wesentlichen Verhandlungspunkten für Bankgespräche. 3. Finanzanalyse: Ermittlung des konkreten Finanzierungsbedarfs für Investitionen und dazugehörige Zahlungsströme. 4. Controlling-Report: ermöglicht es dem Nutzer, die Entwicklung des Zahlungsverhaltens der gesamten Debitoren im Auge zu behalten, kann Mandanten warnen oder selbst eingreifen. 5. Unternehmens-Check: Stärken und Schwächen lassen sich analysieren, Unternehmensziele entwickeln und Maßnahmen umsetzen. |
| Hmd | <ol style="list-style-type: none"> 1. Beratungsmanager: Bietet Steuerberatern Auswertungsvorlagen rund um die Unternehmensberatung und die Liquiditätssteuerung der Mandanten. Dies erfolgt in Form detaillierter Einzelauswertungen, aber auch als verständliche Zusammenfassungen für Mandanten. 2. Berichtsmanager: Ermöglicht Gestaltung individueller Berichte für Bank, Anteilseigner und sonstige Geldgeber. Zudem lassen sich umfangreiche Dokumentationen, kurze Reporte oder auch zahlenbasierte Korrespondenz erstellen. 3. Unternehmenspräsentation: Ermöglicht es dem Nutzer, die Auswertungen des Beratungsmanagers und Berichtsmanagers optisch ansprechend und leicht verständlich für den Mandanten aufzubereiten. |
| Schleppen CS plus | <ol style="list-style-type: none"> 1. Planbuchhaltung mit Liquiditätsvorschau 2. Liquiditätsberechnungen und -auswertungen in der FiBu 3. Forderungs-/Verbindlichkeitsanalysen, historisch oder zukünftig 4. Kapitalflussrechnungen <p>Zusätzliche Möglichkeiten zu Auswertungen von Erfolgs- und Liquiditätszahlen in den</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jahresabschlussreport 2. Controlling-Report 3. Monatsreporting 4. Anbindung an das Schneck-Rating |