

Finanzierung – so flexibel wie der Markt

WER SOLL DAS BEZAHLEN? Diese Frage, von Frohnatur Jupp Schmitz verschunkelt, mag zur Faschingszeit die Jecken in Stimmung versetzen; manchen Mittelständler hat sie zur Verzweiflung gebracht. 40 bis 45 Prozent der ›KMU‹ sind beim Investieren auf Kredite angewiesen, schätzt das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (www.ifm-bonn.org). Und diese Firmen sahen sich bislang bei den Banken einer Front von Kreditverweigerern gegenüber – eine Situation, die noch vor drei Jahren Schlagzeilen wie ›Deutschland in der Kreditklemme‹ und ›Die Banken drehen den Geldhahn

»Die Erfahrungen der Finanzdienstleister aus Basel II werden dazu führen, dass sich die neuen Finanzierungsmodelle besser etablieren«, ist Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. mult. **Horst Wildemann** sicher, Professor für Unternehmensführung, Produktion und Logistik an der TU München und Chef der Unternehmensberatung TCW



vität nur steigern können, indem sie den gesamten Prozess verbessern, brauchen sie neue, leistungsfähige Werkzeuge zur Produktionsplanung. Die Finanzierungsmodelle müssen so flexibel wie der Markt sein, in dem sie wirken sollen.«

»Das Investitionsobjekt selbst hat sich verändert«, gibt Prof. Horst Wildemann zu bedenken, Betriebswirtschaftler an der TU München und Inhaber eines Beratungsinstituts.

»Investitionsgüter sind heutzutage Hightech-Anlagen, computergesteuert, verkettet und multifunktional. Dementsprechend sind die Investitionen kapitalintensiv und erfordern adäquate Finanzierungskonzepte. Weil nur begrenzte Eigenkapital- und Fremdkapitalressourcen zur Verfügung stehen, müssen alternative Finanzierungswege gefunden wer-

bauer, kann Basel II auch Positives abgewinnen: »Die Einführung und die Diskussion im Vorfeld von Basel II haben unsere Kunden für das Thema sensibilisiert. Das hat den positiven Effekt, dass der gesamte betriebswirtschaftliche Hintergrund, die Bilanzkennzahlen und auch die Abhängigkeiten zur Hausbank so kritisch wie nie zuvor hinterfragt wurden.« Infolgedessen habe sich die Bereitschaft erhöht, neue Finanzierungsformen zu nutzen. Diesen Zusammenhang sieht auch Professor Wildemann. »Die Erfahrungen der Finanzdienstleister aus Basel II werden dazu führen, dass sich die neuen Finanzierungsmodelle besser etablieren und die Risikopositionen von Finanzierungsanträgen schneller zu beurteilen sind«, so der bekannte Finanzfachmann.

Von den Alternativmodellen ist eines am gefragtesten: das Leasing. »Die Popularität von Leasing zieht mehr und mehr mittelständische Unternehmen an«, berichtet Klaus Ressel von VR-Leasing. »Schließlich ist die Kapitalausstattung für den Zugang zu Lea-

zu« gebar und manchen Blechbearbeiter grimmen ließ. Inzwischen hat sich das Blatt gewendet, und laut Umfragen sind die Mittelständler wieder mehrheitlich zufrieden mit den Banken. Das ist auch gut so, denn neuen Finanzierungskonzepten wird sich in Zukunft niemand mehr verschließen können. Die Modelle früherer Jahrzehnte sind passé, neue wie das Leasing sind gefragt.

Das Investitionsobjekt hat sich verändert

Wie unterscheidet sich die heutige Situation von der früherer Jahre? Die Antwort weiß Klaus Ressel, Managing Director Machinery bei der VR-Leasing AG in Eschborn: »Märkte und Wettbewerb haben sich tief greifend verändert. Das Umfeld der Unternehmen ist dynamischer und komplexer geworden. So sind vom globalisierungsbedingten Konkurrenz- und Kostendruck längst auch Mittelständler betroffen. Weil sie die Produkti-

den. Vor allem für Kleinunternehmen wird die risikoarme Finanzierung von Investitionsgütern wie Werkzeugmaschinen immer schwieriger.«

Die seit 1. Januar 2007 gültigen Richtlinien von ›Basel II‹ beeinflussen nach den Erfahrungen von Professor Wildemann das Finanzierungsgeschehen nachhaltig. So seien wegen der Vorgaben zur risikoentsprechenden Finanzierung und zum Eigenkapital die Kapitalkostensätze gestiegen: »Für kleine Unternehmen resultiert aus Basel II ein deutlich schwierigerer Zugang zu Fremdkapital. Die Konditionen verschlechtern sich im Sinne einer höheren Liquiditätsbelastung durch Zins und Tilgung sowie erweiterter Sicherheiten.« Für Banken wiederum entstünden Probleme, wenn operationelle Risiken einzuschätzen sind. Deshalb müssten die Methoden zum Rating von Risiken verbessert werden. Hans-Joachim Dörr, Finanzexperte bei Trumpf in Ditzingen, Deutschlands größtem Werkzeugmaschinen-

Hersteller

VR-Leasing AG
65760 Eschborn
Tel. 0 61 96/99 30
Fax 0 61 96/99 35 70
www.vr-leasing.de

TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG
80804 München
Tel. 0 89/36 05 23-0
Fax 0 89/36 10 23 20
www.tcw.de

Trumpf GmbH + Co. KG
71254 Ditzingen
Tel. 0 71 56/3 03-0
Fax 0 71 56/3 03-3 09
www.trumpf.com

Bystronic
CH-3362 Niederönz
Tel. 00 41/62/9 5633 33
Fax 00 41/62/9 56 33 80
www.bystronic.com



Hans-Joachim Dörr, Finanzierungs-Experte bei Trumpf in Ditzingen: »Wir konnten bis heute Leasingverträge über rund 180 Millionen Euro mit unseren Kunden abschließen«

deutschen Niederlassung, Leonberg: »Im Gegensatz zu früher, als die meisten Maschinen von der Hausbank finanziert wurden, geht der Trend heute eindeutig in Richtung Leasing. Die Kunden profitieren von individuellen, flexiblen Leasingmodellen einerseits und von einem großen Dienstleistungsspektrum andererseits.« Infolge von Basel II, sprich dem Zwang zu einer hohen Eigenkapitalquote und damit einem guten Rating, stehe dem Anwender mit Leasing als bilanzneutraler Finanzierungsform ein Instrument zur Verfügung, das die Liquidität verbessert und den Investitionsspielraum vergrößert. Bystronic kooperiert mit der Deutschen Leasing in Bad Homburg (www.deutsche-leasing.de) als »Bystronic Financial Service«, »um den Maschinenwert in die Bonitätsbeurteilung mit einzubeziehen«, wie Patrick Diederich betont. Offeriert werden einfache, auf den Bedarfsfall zugeschnittene Finanzierungs-konzepte.

sing keine wesentliche Hürde. Entscheidend ist vielmehr die Rentabilität aus der Investition und die Werthaltigkeit der zu finanzierenden Maschine. Damit wird die eigene Position gegenüber der Hausbank gestärkt, und bei einem adäquaten Finanzierungsmix behält der Unternehmer seine Freiräume.« Es zähle der Nutzen einer Maschine, nicht das Eigentum, und diese Erkenntnis komme den Leasinggesellschaften entgegen. Ressel verweist auf eine besondere Variante des Leasings: den Vertrag mit Laufzeitverlängerungsoption. »Mit ihm lassen sich die Raten an den Werteverlauf besonders hochwertiger Maschinen anpassen«, so der Finanzexperte. »Die monatliche Belastung lässt sich flexibel gestalten, und der Kunde entscheidet während der Laufzeit je nach seiner Situation, ob der Vertrag verlängert oder die Maschine ausgetauscht werden soll.« Solche flexiblen Modelle – das Operate-Leasing gehört ebenfalls dazu – liegen laut Ressel voll im Trend. Für Unternehmen, die mit öffentlichen Fördermitteln agieren können, bleibe der klassische Mietkauf eine rechenbare Alternative.

Der Nutzen entscheidet, nicht das Eigentum

»Hersteller und Händler aus der Blechbearbeitung ergänzen ihr Angebot verstärkt um Finanzierungsbausteine«, nennt Ressel als weiteren Trend. »Sie fördern damit den Absatz und binden ihre Kunden stärker an das Unternehmen.« Ein Beispiel dafür ist Trumpf, aber auch die Schweizer Firma Bystronic, ebenfalls ein Global Player im Werkzeugmaschinenbau. Patrick Diederich, Geschäftsführer der



Patrick Diederich, Geschäftsführer von Bystronic Deutschland, Leonberg: »Etwa die Hälfte der Kunden nutzt bereits unser Leasing-Angebot«

»Etwa die Hälfte der Kunden nutzt bereits unser Leasing-Angebot«, so der Geschäftsführer. Hans-Joachim Dörr von Trumpf bestätigt: »Die Leasingquote bei Mobilien hat sich stetig erhöht. Heute werden rund 24 Prozent aller Mobilien geleast, das entspricht einem Gesamtmarkt in Deutschland von rund 46 Milliarden Euro. Trumpf bietet seinen Kunden seit 2001 eigene Leasinglösungen an. Inzwischen reicht die Palette von Verträgen mit Aufhebungsvereinbarung und Andienungsrecht bis zum operativen Leasing. Wir konnten bis heute Verträge über rund 180 Millionen Euro abschließen. Wir werden diesen Service konsequent ausbauen.«

POP und Mezzanine ergänzen das Leasing

Und es gibt noch weitere Möglichkeiten. »Betreibermodelle wie Pay on Production (POP) sind eine reizvolle Variante für solche Unternehmen, die ein Auge auf besonders teure Investitionsgüter geworfen haben. Über solche Modelle fragt man nicht mehr die Anlage nach, sondern die mit ihr zu fertigenden Produkte«, erläutert Professor Wildemann. Eine weitere, sehr junge Variante sei die Mezzanine-Finanzierung. »Das Mezzanine-Kapital hat eine strukturelle Nähe zum Eigenkapital oder zum Fremdkapital. Die Mittel werden üblicherweise von Private-Equity-Gesellschaften oder Banken in Form von Nachrangdarlehen, stillen Beteiligungen, Genussscheinen oder Wandel-/Optionsanleihen zur Verfügung gestellt.« Diese Variante sei nachrangig in Bezug auf andere Gläubiger, erfordere keine Sicherheiten und ermögliche eine langfristige, zeitlich befristete Finanzierung. Wie auch immer die Modelle aussehen, über eines sind sich die Experten einig: Die Vielfalt wird weiter zunehmen. So ist es notwendiger denn je, sich mit ihr zu befassen. »Ein noch vorhandenes Defizit ist die Risiko-Aversion von Entscheidern in den Unternehmen, die oft aus fehlenden Kenntnissen und Erfahrungen resultiert«, bemängelt Professor Wildemann. So ist jedes Bemühen um Wissenszuwachs ein Schritt zur Zukunftssicherung des Unternehmens. Die Finanzdienstleister stehen bereit. ■ fp