

Solution Forum

MITTELSTAND

INNOVATION
STRATEGIE
AUSTAUSCH

Die Sonderausgabe zur
Veranstaltung Finanzen
und Finanzierung

**Richtig
vorbereiten
auf Basel III**



Richtig vorbereiten auf Basel III

Zwar passt „typisch“ nicht mit „Mittelstand“ zusammen – doch wenn es einen typischen deutschen Mittelständler gäbe: Wie würde sich dieser Betrieb aktuell finanzieren? Und demnächst, in Zeiten von Basel III? Welchen Mehrwert können ihm Factoring, Exportfactoring oder Private Equity bringen? Und: Spürt er die Banken- und Schuldenkrise bereits? Und wie könnte er sie kontern?

Antworten auf Fragen wie diese gab's reichlich auf dem „Solution Forum Mittelstand“ mit dem Themenschwerpunkt „Finanzen und Finanzierung“, zu dem wir vom Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt am 28. Juni 2012 nach Düsseldorf geladen hatten. 120 interessierte Fachbesucher nutzen die Gelegenheit, lauschten den insgesamt 16 Fachvorträgen unserer Referenten oder diskutierten an den Ständen unserer Partner über die Feinheiten des (Export-)Factoring, über Fallstricke bei der Unternehmensnachfolge, Fördertöpfe der öffentlichen Hand und das eigene Finanzierungsvorhaben.

Sie waren an jenem Tag verhindert oder haben trotz Teilnahme den einen oder anderen Referenten verpasst? Kein Problem: Mit dem vorliegenden E-Journal bringen wir die spannendsten Inhalte der Veranstaltung noch einmal auf den Punkt – angereichert mit Recherche-Hinweisen und Anwenderbeispielen.

Ingo Schenk

Chefredakteur



Inhalt

- 4 **Fachwissen und netzwerken**
Impressionen vom Solution Forum Mittelstand
- 6 **„Unternehmer glauben an den Euro“**
Mittelstandsforscher Prof. Frank Wallau im Interview
- 10 **Außenhandelsfinanzierung optimieren – mit Exportfactoring**
Exportgeschäft stabilisieren, Krisenschutz verbessern
- 12 **„Individuelle Finanzierungslösung für Mittelständler“**
Für wen sich Factoring eignet, was es zu beachten gilt
- 15 **Richtig vorbereiten auf Basel III**
Was Kreditkunden sich jetzt fragen sollten
- 16 **Starke Partner**
Für wen lohnt Eigenkapital auf Zeit?



„Wie kommen Sie schneller an Ihr Geld?“

Katharina Ring, Kundenmanagerin
Bibby Financial Services GmbH

Schnell entscheiden und sparen
20% Rabatt auf die Factoringgebühr für
alle Neukunden bis zum 31.07.2012

Sie haben Besseres zu tun, als offenen Rechnungen hinterherzulaufen. Wir als bankenunabhängiger, weltweit aktiver Factoringanbieter sorgen dafür, dass Sie Ihr Geld sofort bekommen. Garantiert, schnell und sicher. So gewinnt Ihr Unternehmen mehr Liquidität – und Sie neue Spielräume für Kerngeschäft und Neuaufträge. Weltweit vertrauen über 5.000 KMUs auf uns als bankenunabhängigen Spezialisten für Factoring und Exportfactoring.

Interessiert? Hier erfahren Sie mehr:
www.schneller-liquide.de
Tel. 0211 520653-60



Fachwissen und netzwerken

Autor: Ingo Schenk

120 Besucher und sechs Aussteller diskutierten und lösten Finanzierungsprobleme auf dem Solution Forum Mittelstand am 28. Juni 2012 in Düsseldorf.

Oliver Stirken ist auf der Suche nach Denkanstößen und Finanzierungsideen für seine Waffelfabrik Stirken, einen Hersteller von Eiswaffeln und anderen Leckereien in Neuss. Im Lauf seiner Recherchen auf dem Solution Forum Mittelstand am 28. Juni 2012 besucht der Unternehmer so manch informativen Vortrag und landet schließlich am Stand der NRW.Bank, der öffentlichen Förderbank mit umfangreichen Finanzierungs- und Beratungsangeboten für Betriebsverantwortliche wie ihn.

Eine Situation, die typisch ist für das Solution Forum Mittelstand mit dem Themenschwerpunkt „Finanzen + Finanzierung“, auf dem es in Düsseldorf vor allem um eines ging: Lösungen für die Anforderungen des Mittelstandes zu finden – und zu präsentieren. Und so tummelten sich rund 120 Fach- und Führungskräfte aus zumeist mittelständischen Betrieben im Trainingscenter der Metro AG, in das der Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt eingeladen hatte. In insgesamt 16 Fachvorträgen vermittelten die Referenten der Aussteller praxisnahes Know-how, im Foyer konnten sich die Teilnehmer an anderen Ständen tiefergehend informieren. Meist, doch nicht immer ging es dabei um Themen wie Factoring und Exportfactoring, um Übernahmen und Fir-



Prof. Frank Wallau (links) diskutiert mit Unternehmer Oliver Stirken (rechts) und anderen Teilnehmern über die Finanzierungssituation im Mittelstand.

mennachfolgen, um Förderhilfen und auch um Altersvorsorge. Ein großer Reiz der Veranstaltung, so verriet den Besuchern, lag auch im Netzwerk-Gedanken, wenn Fachpublikum untereinander Strategien und Lösungen diskutiert – und Anbieter die Anforderungen ihrer Zielgruppe im direkten Dialog erleben. Zu den Ausstellern gehörten neben der NRW.Bank auch die Allianz, Bibby Financial Services, Crefo Factoring, die erfahrenen M&A-Berater von InterFinanz sowie das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn, dessen Referent Prof. Frank Wallau zur Finanzierungssituation im Mittelstand forscht.

„Das Konzept der Solution Foren ist einfach“, sagt Sandro Cristofoli, Prokurist & Mitglied der Geschäftsleitung beim Fachverlag: Alle Vorträge seien produktneutral gehalten und überzeugten ausschließlich mit dem Know-how der Referenten. „Ich erhalte hier konkrete Beispiele aus der Praxis. Themen werden umfassend diskutiert, ohne dass mir etwas verkauft wird“, bestätigt Teilnehmer Oliver Stirken.

Auch die Termine für die nächsten Solution Foren Mittelstand stehen bereits fest: Am 8. November geht es um „Energie-Effizienz im Mittelstand“, am 22. November folgt „Personalmanagement und Recruiting“, zu dessen Vorgänger-Veranstaltung aus 2011 Sie [hier](#) das E-Journal finden.





Crefo Factoring

Finanzierungslösungen für
den Mittelstand

- > sofortige Liquidität
- > Forderungsausfallschutz zu 100 %
- > individueller Service

Crefo Factoring Westfalen GmbH

Martin-Luther-King-Weg 26

48155 Münster

www.westfalen.crefo-factoring.de

Telefon 02 51 / 1 62 86-0

Fax 02 51 / 1 62 86-251

info@westfalen.crefo-factoring.de

crefo / factoring
westfalen



Ein Unternehmen
der Creditreform Gruppe



»Unternehmer glauben an den Euro«

Das Interview führte Ingo Schenk

Prof. Frank Wallau, Wissenschaftler am Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn und Professor an der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) in Paderborn/Bielefeld, über die Auswirkungen der Schuldenkrise auf den Mittelstand und deren aktuelle Finanzierungssituation.

Herr Prof. Wallau, jüngst hat ein britischer Lord und Euro-Gegner einen Preis für denjenigen Ökonomen ausgelobt, der ihm das überzeugendste Konzept für einen Euro-Anstieg erarbeitet. Hat es Ihnen in den Finger gejackt, da mit zu forschen?

Nein, weil ich an die Vorteile unserer Gemeinschaftswährung glaube! Das gilt übrigens auch für die meisten Familienunternehmer, die wir für das Frühlingsgutachten „Die größten Familienunternehmen in Deutschland“ befragt haben. Deren Exportvorteile gerade in Nicht-Euroländer sind immens, und vergessen wir nicht: Diese Märkte, vor allem die Schwellenländer, werden noch für lan-

ge Zeit die Lokomotive der Weltwirtschaft sein. Umgekehrt zeigen uns die großen Probleme der Schweizer Exporteure, deren Franken ja durch die Euro-Schuldenkrise immens aufgewertet wurde, was die Alternative wäre, kehrten wir zur D-Mark zurück.

So aber greift die Schuldenmisere in Europa langsam aber sicher auch auf deutsche Mittelständler über. Auf welchem Wege bekommen unsere Unternehmen die Eurokrise denn zu spüren?

Da muss ich spontan an eine große Autofabrik in Köln denken, deren Kleinwagen-Produktion

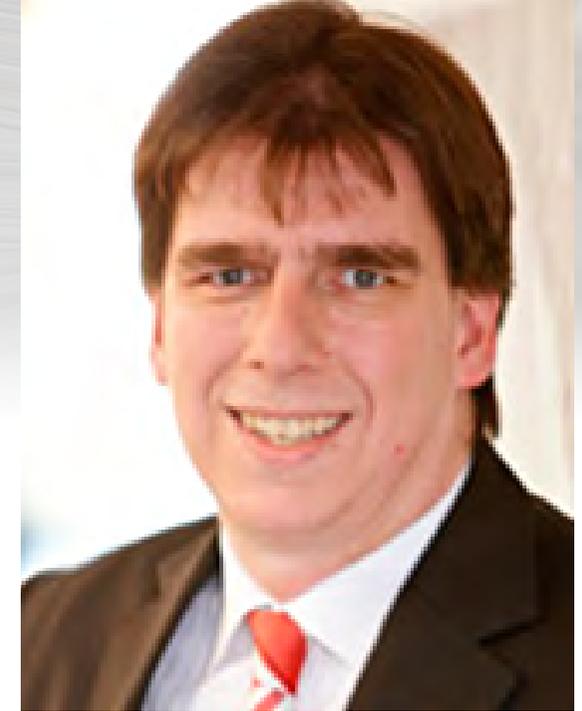


© Fotolia.com



»Die Krise 2008/2009 war ein heilsamer Schock –
oder zumindest Druck – für den Mittelstand.«

Prof. Frank Wallau, IfM



zur Kurzarbeit übergegangen ist – und das, obwohl das Pkw-Geschäft generell ja eigentlich noch rund läuft. Doch gerade deren Kleinwagen sind typische Exportschlager in Euro-Krisenländern, und dort stockt längst die Nachfrage. Das merken natürlich dann auch die deutschen Zulieferer des Autowerkes – und so schwächt die Misere im Ausland natürlich auch unsere Absatzchancen. Ein zweites Problem besteht bei der Beschaffung: Da in den Krisenstaaten längst Kreditklemme herrscht, haben unsere dortige Zulieferer mit Finanzierungsschwierigkeiten zu kämpfen, so dass viele deutsche Hersteller beispielsweise von spanischen Lieferanten auf welche in Fernost ausweichen müssen.

Und ihren Partnern im Euro-Ausland auch unter die Arme greifen?

Das machen bestimmt einige – etwa durch Lieferantenkredite oder indem sie An- oder Abschlagszahlungen schneller an ihre krisengeschüttelten Zulieferer leisten. Auch Exportfactoring, das auf dem Solution Forum vorkam, spielt da sicherlich eine Rolle. Immer mehr Mittelständler überarbeiten auch ihre Verträge mit den Firmen im Ausland, arbeiten etwa Euro-Ausstiegsklauseln hinein. Man bereitet sich auf alle Eventualitäten vor. Das macht mir – bei allen Problemen – auch Mut: Der Mittelstand war schon immer mit großen Herausforderungen konfrontiert, die meisten Unternehmer haben da

eine sehr pragmatische Herangehensweise: Wo Steine in den Weg gelegt werden, rollen sie diese entschlossen weg.

Und auf ihre Bankpartner in Deutschland ist gegenwärtig noch Verlass? Immerhin zieht die vom ifo Institut errechnete Kredithürde langsam wieder an, und so langsam wirft doch Basel III seine Schatten auch auf die Mittelstandsfinanzierung?

Das sehe ich derzeit noch entspannt, 2011 stand diese Kredithürde doch deutlich höher als jetzt. Und auf dem Höhepunkt der letzten Krise lag sie fast dreimal so hoch! Auch die Auswirkungen durch das Regelwerk von Basel III halte ich für überschau-



»Die meisten Unternehmer haben eine sehr pragmatische Herangehensweise: Steine in ihrem Weg rollen sie entschlossen weg.«

bar: Schon durch Basel II haben die allermeisten Mittelständler ihre Finanzkommunikation auf Vordermann gebracht und sind längst an die Anforderungen zeitnaher Dokumentation gewöhnt. Und durch die letzte Wirtschafts- und Finanzkrise sind viele auch deshalb so gut gekommen, weil sie ein wirksames Controlling etabliert haben. 2008/2009 war aus dieser Sicht ein heilsamer Schock – oder zumindest Druck – für den Mittelstand, der uns damals durch die Krise geholfen hat – und der uns auch diesmal helfen dürfte. Auch die seit der Krise beständig gestiegenen Eigenkapitalquoten der Unternehmen geben Anlass zur Hoffnung: Sie sorgen tendenziell für ein bessere Ratingnote und damit auch für eine geringere Zinsbelastung bei Krediten.

Andererseits steigen aber auch die Eigenkapitalanforderungen an die Banken ...

Sehr wahrscheinlich werden die Zinsen für Firmenkunden durch Basel III anziehen, da die Banken für jeden vergebenen Kredit mehr Eigenkapital hinterlegen müssen als bei Basel II – aber vergessen wir nicht, dass wir generell ein historisch niedriges

Zinsniveau haben. Aus Bilanz- und GuV-Analysen ist bekannt, dass die Zinsaufwände i.d.R. nur einen kleinen einstelligen Prozentsatz an den Gesamtkosten ausmachen. Da geben die Unternehmer inzwischen häufig mehr für Energie mehr aus als für Kreditzinsen! Wenn ihr Kredite teuer werden sollte, dürfte dies keinen großen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstands haben. Zumal alle europäischen Banken Basel III beachten müssen.

Wie sieht denn generell der Finanzierungsmix im Mittelstand typischerweise aus?

Zwar gibt es gerade im Mittelstand wenig „Typisches“ – aber tendenziell würde ich sagen, finanzieren sich die Unternehmen an erster und zweiter Stelle durch Innenfinanzierung aus ihrem Cash-Flow und aus Bankkrediten. In Familienunternehmen beobachte ich seit der Finanz- und Wirtschaftskrise auch viele Einlagen aus der Familie und von den eigenen Gesellschaftern – diese Geldquelle kann dann schnell auch Leasing an dritter Stelle ablösen.

Ist Leasing nicht vor allem im Aufschwung relevant? Und welche Rolle spielen andere Finanzierungsalternativen wie Private Equity im Mittelstand wirklich?

Viele Unternehmer nutzen Leasing auch in Krisenzeiten, um ihre wertvolle Kreditlinien freizuhalten. Sie nehmen damit höhere Kosten in Kauf – einfach um flexibel zu bleiben und auf Herausforderung schnell reagieren zu können. Was die anderen Instrumente angeht: Wenn ich ein kleineres Unternehmen bin, sagen wir mit bis zu einer Million Euro Jahresumsatz, dann stehen mir in erster Linie die Klassiker zur Verfügung: Kredit, Innenfinanzierung, Leasing und vielleicht noch Factoring. Investoren und Business Angels sind vor allem dort eine Ergänzung, wo es um (hoch-)innovative aber damit auch riskante Produkte und Geschäftsmodelle geht, die der typische Bankberater nicht abschätzen kann. Aber im breiten Mittelstand sehe ich Private Equity noch immer als Nischenprodukt, zumal auch Mitspracherechte der Investoren von den meisten Unternehmern nach wie vor skeptisch gesehen werden. Generell gilt natürlich: Je größer ein Unternehmen ist, desto mehr werden sie umworben – und desto mehr alternative Finanzprodukte können im Einzelfall auch für sie sinnvoll sein. Allerdings die Konditionen müssen stimmen, denn der Mittelständler rechnet mit spitzer Feder nach!





Wir wissen, wer in drei Jahren bei Ihnen arbeitet!

Sichern Sie sich schon heute die Nachwuchskräfte von morgen. Die Studierenden der FHDW wechseln quartalsweise zwischen Hochschule und Unternehmen. So lernen Sie potenzielle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schon lange vor der Einstellung kennen und wissen, ob Sie zusammen passen.

Fragen Sie uns!

FHDW-Studiengänge:
Betriebswirtschaft
International Business
Wirtschaftsinformatik

Marie-Curie-Str. 6
40822 Mettmann
Tel. 02104 17756-02
info-me@fhdw.de
www.fhdw.de

UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

FHDW

FACHHOCHSCHULE DER WIRTSCHAFT
STAATLICH ANERKANNT



Außenhandelsfinanzierung optimieren – mit Exportfactoring

Jörg Freialdenhoven

Vor dem Hintergrund der sich verschärfenden Euro-Krise sollten exportierende Mittelständler Vorkehrungen treffen, die das Exportgeschäft stabilisieren und den Krisenschutz verbessern.

Während die meisten anderen europäischen Staaten ihre Wachstumsprognosen sukzessive senken, erweist sich die deutsche Volkswirtschaft als erstaunlich krisenresistent. Die Auftragsbücher der deutschen Exporteure sind weiter gut gefüllt, wie die Zahlen für die ersten Quartale 2012 belegen.

Ungeachtet der guten Auftragslage im Exportgeschäft beeinflusst jedoch die anhaltende Euro-Krise die deutsche Exportstatistik: Die Exporteinbrüche nach Südeuropa, die Wachstumsprognosen im Euro-Raum und das Risiko einer europaweiten Rezession trüben die Aussicht. Durch die möglichen Krisenverschärfungen in den kommenden Monaten geraten die Anpassungszwänge für Unternehmen wieder in den Vordergrund.

Bei der Absicherung der Unternehmen ist die Exportfinanzierung einer der wichtigsten Bausteine. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen: ein ausbalancierter Finanzierungsmix optimiert das Finanzportfolio und schützt vor den Ri-



Exportfactoring

siken, die sich aus dem Exportgeschäft ergeben. Finanzierungsalternativen wie das Exportfactoring setzen sich daher auch in Deutschland immer weiter durch.

Exportfactoring wirkt in kürzester Zeit liquiditätssteigernd, minimiert die Exportrisiken und optimiert Wachstumschancen. Das Finanzierungsmodell ist transparent: Beim Exportfactoring verkauft das Unternehmen seine Forderungen an ein auf internationale Geschäftsbeziehungen spezialisiertes Factoring-Institut. Im Gegenzug erhält der Factoring-Kunde in kürzester Zeit – in der Regel innerhalb von 24 Stunden – bis zu 85 Prozent der Forderungssumme. Der Restbetrag folgt abzüglich einer geringen Factoringgebühr, sobald die Forderungen beim Factoring-Institut beglichen wurden.

Neben der deutlichen Beschleunigung des Liquiditätsflusses minimiert Exportfactoring auch das Risiko des Zahlungsausfalls und der Zahlungsverzögerung im Außenhandel. Denn liefert ein Unternehmen seine Waren ins Ausland und erhält im Gegenzug nicht die vereinbarten Zahlungen, kann der Ausfall insbesondere für kleinere Unternehmen schnell existenzbedrohend wirken. Die Zusammenarbeit mit einem Factoring-Institut

im Bereich Exportfactoring schützt die Unternehmen davor, da die Factoringgebühr bereits einen Forderungsausfallschutz beinhaltet.

Während der Zahlungsausfall als „worst case“ gilt, können auch überdurchschnittlich lange Zahlungsziele die Liquiditätssituation bedrohen. Im Exportgeschäft sind Zahlungsziele von bis zu 90 Tagen keine Seltenheit. Hier greift Exportfactoring als effektives Finanzierungsinstrument, da bisherige Liquiditätslücken aufgrund verzögerter Zahlungen mit der direkten Verfügbarkeit des Großteils der Forderungssummen geschlossen werden.

Eine weitere Ursache für verzögerte Zahlungen im Außenhandel sind Problemstellungen, die sich durch unterschiedliche Sprachen, Kulturen und Währungs- und Rechtssysteme ergeben. Im Hinblick auf diese Komplexität des internationalen Rechnungswesens setzt Exportfactoring administrative Ressourcen der Unternehmen frei, da das Debitorenmanagement mit dem

Verkauf der Forderungen auf den Factoring-Partner übertragen wird. So können die Unternehmen sicherstellen, dass Ihre Interessen optimal vertreten werden und sich gleichzeitig auf ihrer Kernkompetenzen konzentrieren. Darüber hinaus führt das professionelle Forderungsmanagement des Factoring-Instituts nachweislich zu einer Verbesserung der Zahlungsmoral auf der Debitorenmehrheit.

Zusammenfassend betrachtet stabilisiert Exportfactoring in schwierigen gesamtwirtschaftlichen Zeiten. Auf der anderen Seite schafft das Finanzierungsinstrument den finanziellen Handlungsspielraum für weiteres Wachstum und stärkt die Unabhängigkeit von den klassischen Exportkrediten. Diese Vorteile setzen sich auch in Deutschland immer weiter durch, wie die Zahlen des Deutschen Factoringverbands e.V. belegen: Die 26 im Verband organisierten Institute konnten ihren Umsatz im Bereich Exportfactoring im vergangenen Jahr um knapp 16 Prozent auf 34,49 Milliarden Euro steigern.



 Mehr Informationen zu Bibby finden Sie unter: www.bibbyfinancialservices.de



»Individuelle Finanzierungslösung für Mittelständler«

Das Interview führte Ingo Schenk



Klaus A. Torner von der Crefo Factoring Westfalen GmbH über die Entwicklung des Factoring-Marktes, über Preisvorteile für Firmenkunden – und für wen sich das Finanzierungsinstrument Factoring am ehesten eignet.

Herr Torner, nach einem leichten Rückgang in 2009 legt der Factoring-Markt wieder rasant zu. Die bisherigen Wachstumsraten von durchschnittlich 20 Prozent in den letzten zehn Jahre seien auch für die Zukunft weiter realistisch, sagten Sie auf dem Solution Forum. Entwickelt sich Factoring neben Leasing zum wichtigsten alternativen Finanzierungsinstrument für KMU – und, wenn ja, warum?

Ich sehe zum Finanzierungsprodukt Leasing durchaus Parallelen: In den 70er-Jahren bestanden auch gegen Leasing Vorbehalte, da die Rahmenbedingungen nicht genau bekannt waren. Heute ist Lea-

sing eine anerkannte und gängige Finanzierungsalternative. Diesen Weg geht auch Factoring. Dies auch vor dem Hintergrund des Verhaltens der klassischen Hausbanken, insbesondere während und nach der Wirtschaftskrise in Verbindung mit den verschärften Anforderungen durch Basel II und III und der schwierigen Markteinschätzung aufgrund der derzeitigen internationalen Schuldenkrise. Die Hausbanken tun sich mit einer Finanzierung der Außenstände gegen eine reine Forderungsabtretung sehr schwer. Man spricht derzeit zwar nicht von einer „Kreditklemme“ – aber in den täglichen persönlichen Gesprächen, insbesondere mit kleineren mittelständischen Unternehmern, ist das restriktive Verhalten bei der





»Insbesondere für kleinere mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von einigen Millionen Euro empfehle ich, sich möglichst für einen Partner vor Ort zu entscheiden.«

Klaus A. Torner,
Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH

Kreditvergabe immer wieder ein besonderes Thema. Darüber hinaus sind viele weitere Finanzprodukte leider nur größeren Unternehmen zugänglich.

Für Factoring-Unternehmen ist die Forderungsfinanzierung jedoch Tagesgeschäft. Sie bilden beim Unternehmen eine weitere stabile Finanzierungssäule, mit der die Abhängigkeiten von Kreditgebern reduziert werden. Durch diese Trends hat sich das Gesamtvolumen der angekauften Forderungen in 2011 auf **157 Milliarden Euro** entwickelt. 2012 dürfte das Volumen sich um 180 Milliarden Euro bewegen.

Die positive Entwicklung des Factoring-Marktes inklusive der Vorteile wird durch die aktuelle Studie des DFV e.V. „Wachsen mit Factoring“ seitens der Unternehmen bestätigt. Es ist jedoch noch Aufklä-

rungsarbeit insbesondere bei kleineren Mittelständlern erforderlich, die sich aber zunehmend für den Einsatz von Factoring entscheiden.

Factoring mit den zusätzlichen Dienstleistungs- und Sicherungsfunktionen wird sich daher fast zwangsläufig zu einem bedeutenden Finanzierungsbaustein entwickeln. Zur weiteren Seriösität und Sicherheit in der Branche trägt auch das Bundesamt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bei, das seit 2009 ein waches Auge auf die Branche hat.

Was sind denn die Hauptvorzüge dieses Finanzierungsinstrumentes – gerade für mittelständische Unternehmer?

Factoring ist ein Finanzdienstleistungsprodukt.

Natürlich ist ein Hauptbestandteil die Überbrückung des Zahlungsziels und die sofortige Umwandlung der Rechnung in Bargeld für den Unternehmer. Die Liquidität setzt dann der Unternehmer ein, um etwa Skonto- und Einkaufsvorteile zu nutzen oder andere Finanzierungsmittel zu reduzieren. Die wichtigen Vorteile der weiteren Produktmodule werden aber vom Unternehmer und Bankberatern leider nicht immer erkannt. Zum einen übernimmt der Factor im Gegensatz zu einer normalen Warenkredit-, Forderungsversicherung zu 100 Prozent das Ausfallrisiko der Forderungen. Auch das gesamte Forderungsmanagement von der permanenten Risikoprüfung der Abnehmer über die Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen bis hin zur gerichtlichen Forderungsre-



alisierung wird professionell und kundenorientiert übernommen. Dies befreit somit den Unternehmer von Büroarbeiten und er kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Weitere „Nebeneffekte“ sind eine Verbesserung der für das Unternehmensrating wichtigen Eigenkapitalquote und Optimierung der Kostenstrukturen im Unternehmen. Der Factor nimmt auch eine Beratungsfunktion im Debitorenmanagement ein, die den Unternehmer vor Ausfällen und Finanzierungsengpässen schützt. Viele weiteren Detailinformationen vom Factor unterstützen den Unternehmer auch in seinen Überlegungen zu Marktstrategien und Kundenbeziehungen.

Factoring gilt als individuelles Geschäft. Lässt sich dennoch verallgemeinern, für welche Branchen/Unternehmensgrößen sich Factoring am ehesten eignet – und für welche eher nicht?

Im Laufe der Jahre wurde das Factoring, das sich im Großhandelsgeschäft entwickelt hat, auf viele weitere Branchen übertragen. Schwierig wird es unter Umständen im reinen Objekt- oder Projektgeschäft sowie im Baubereich, wenn mit Anzahlungen, Teilzahlungen und Gewährleistungsbürgschaften gearbeitet wird. Eine Prüfung der Factoring-Fähigkeit erfolgt

dann im Einzelfall. Die Eingangsgrößenordnung, ab der Factoring möglich wird, hat sich drastisch nach unten entwickelt. Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 250.000 Euro haben bereits Marktzutritt. Aus meiner Sicht sollte jedoch dann gutes Wachstumspotential vorhanden sein, damit eine Zusammenarbeit für beide Seiten erfolgreich ist und eine win-win-Situation entsteht.

Der hohe Wettbewerb im Factoring-Markt hat die Kostenstruktur zu Gunsten der Kunden verändert. Durch welche Maßnahmen können Unternehmer noch weiter Einfluss auf das Pricing nehmen?

Durch das enorme Branchenwachstum und einer Vielzahl von Anbietern hat sich in den letzten Jahren ein hoher Wettbewerb unter den Anbietern mit entsprechenden Auswirkungen auf das Preisgefüge entwickelt. Aus meiner Sicht können wir derzeit von einem „Käufermarkt“ für Factoring sprechen. Da die Factoring-Kunden von der Größenordnung sehr unterschiedlich sind, sollten in einem Gespräch alle Unternehmens- und Debitorendaten ausgetauscht werden. So werden alle Faktoren für die jeweils individuelle Preiskalkulation berücksichtigt.

Nun sind Sie als Anbieter zwar nicht unparteiisch – doch welche Tipps haben Sie für den Leser? Worauf sollte er – objektiv gesehen – bei der Wahl des richtigen Factoring-Partners achten?

Als Unternehmer wäre mir wichtig, dass ich im langfristig definierten Kundenfokus des Factoring-Anbieters stehe, mir jederzeit ein kompetenter Gesprächspartner für ein Unternehmengespräch auf Augenhöhe zur Verfügung steht und ich als „A-Kunde“ behandelt werde. Insbesondere für kleinere mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von einigen Millionen Euro empfehle ich, sich möglichst für einen Partner „vor Ort“ zu entscheiden. Individuelle Lösungskonzepte, kurze Entscheidungswege und schnelle Abstimmungen mit einem festen Ansprechpartner im Tagesgeschäft sollten sichergestellt sein. Natürlich freue ich mich über jeden neuen Kunden, der zu unserer Crefo Factoring-Gruppe mit Ihren 15 dezentralen Marktstandorten und zur Unternehmensgruppe Creditreform passt. Aber auch ein Wachstum in der Gesamtbranche ist wichtig und trägt zur Weiterentwicklung des Wachstumsproduktes Factoring bei.



Richtig vorbereiten auf Basel III

Autor: Carl-Dietrich Sander

Die Zukunft verlangt von den Kreditinstituten den Aufbau zusätzlicher Eigenkapitalpolster. Was deren Firmenkunden nun unternehmen sollten.

Die steigenden Eigenkapitalnormen von Basel III werden dazu führen, dass manche Kreditinstitute im Kreditgeschäft mit dem Mittelstand zurückhaltender also risikoscheuer werden. Darüber hinaus werden alle Kreditgeber versuchen, die Kreditkonditionen zu erhöhen, da sie mehr teures Eigenkapital pro Kredit einsetzen müssen. Die Liquiditätsgrundsätze erhöhen ebenfalls den Ertragsdruck der Kreditinstitute und werden dazu führen, dass langfristige Zinsfestschreibungen seltener und teurer werden.

Für Mittelständler bedeutet das, die eigenen Finanzierungspartner bereits heute einer kritischen Überprüfung zu unterziehen und schrittweise Konsequenzen zum Ausbau oder auch Umbau der eigenen „Finanzierungslandschaft“ umzusetzen.

Die Bedeutung von zwei Hauptbankverbindungen ergibt sich aus der Frage nach der „Risikotragfähigkeit“ der eigenen Kreditgeber: Viele Kreditinstitute halten schon heute die von Basel III geforderten Eigenkapitalrelationen ein – so etwa die Hälfte der Sparkassen. Anders wird für Mittelständler ein Schuh daraus: Knapp 50 Prozent der Sparkassen müssen noch mehr oder weniger hart daran arbeiten, ihre Eigenkapitalpolster aus versteuerten Gewinnen aufzufüllen. Das gleiche gilt für viele Genossenschaftsbanken. Wenn die eigene Hausbank dazu

gehört, könnte es zukünftig enger werden in deren Kreditpolitik. Das kann auch Unternehmen treffen, der Ertrags- und Vermögenslage sich unverändert darstellt.

Konsequenz: Mittelständler sollten sich über die Kapital- und Ertragskraft Ihrer Kreditgeber informieren. Banken stellen viele Fragen, jetzt sollte daraus eine transparente Zweibahnstraße werden.

Bei mehreren Bankpartnern wird die Frage wichtiger, welche Bankgeschäfte mit wem durchgeführt werden. Neben die Frage, wer welche Geschäfte am günstigsten (Preis-Leistungs-Verhältnis) anbietet, tritt eine weitere: Kreditgeber wollen mit ihren Kreditkunden Geld verdienen – sonst können sie die damit verbundenen Risiken nicht „gegen finanzieren“. Das bedeutet, die Geschäfte auch nach der Verteilung des Kreditvolumens und der Sicherheiten auf die einzelnen Bankpartner zu steuern: Wer mehr Kredit und mehr Blankoanteile (ungesicherte Kreditanteile) zur Verfügung stellt, sollte auch die höhere Geschäftszuweisung erhalten.

Neben diesen banktechnischen Fragen wird es darauf ankommen, dass Unternehmen ihren Kreditgebern überzeugend vermitteln, dass sie in ihrer Branche bonitätsmäßig zum oberen Drittel gehören. Denn diese Bonitätseinstufung erleichtert den Zugang zu den Kreditöpfen gerade unter Basel III deutlich. Damit ist Frage 10 der Checkliste angesprochen: aktuelle, frühzeitige, umfassende, begründete und nachvollziehbare Informationen für die Kreditgeber – sowohl bei Neubeantragung als auch bei laufenden Kreditengagements.



Starke Partner

Susanne Widrat

Eigenkapital auf Zeit ist eine attraktive Finanzierungsvariante. Doch noch immer haben viele Unternehmer Bedenken, Anteile an ihrer Firma abzugeben. Wie die Zusammenarbeit mit dem Kapitalgeber gelingt.

Die FRT, Fries Research & Technology GmbH zieht es nach Asien. Tochtergesellschaften, Vertriebsniederlassungen und Servicenetze sollen dort entstehen, damit das Unternehmen, das eine spezielle 3-D-Oberflächenmesstechnik für die Forschung und Produktion anbietet, neue Kunden gewinnen kann. Doch dazu benötigt man überzeugende, innovative Produkte, einen langen Atem – und vor allem viel, viel Geld. 2010, genau zwischen zwei Finanzkrisen, gelingt es dem Geschäftsführer Dr. Thomas Fries, einen solventen Finanzier auf seine Seite zu ziehen: Rund 18 Prozent an seinem Unternehmens gibt er an die Münchner Fidura Fonds Beteiligung ab. „Dafür bekommen wir nicht nur Eigenkapital“, sagt Fries, „wir profitieren seitdem auch vom Know-how und den Kontakten des Fondsmanagements.“ Der Erfolg kann sich sehen lassen: 2010 verbucht FRT ein Umsatzplus von 52 Prozent. Im vergangenen Jahr verzeich-

net die Firma sogar die höchsten Auftragseingänge seit der Gründung 1995 und kann den Umsatz auf mehr als sieben Millionen Euro steigern.

Private Equity wird dieses Eigenkapital auf Zeit im Fachjargon genannt, von dem auch FRT profitiert. „Seine Bedeutung als alternative Finanzierungsquelle für den Mittelstand ist im letzten Jahrzehnt ständig gestiegen“, sagt Christoph Kaserer, Professor an der TU München und Leiter des Centers for Entrepreneurial and Financial Studies. Er beobachtet gleichzeitig: „Die in Deutschland so traditionsreiche Bankenfinanzierung wird immer mehr zurückgedrängt.“ Dafür macht Kaserer vor allem die immer höheren und zahlreicheren Auflagen verantwortlich: „Die Geldinstitute verlangen zum Beispiel immer häufiger Mitspracherechte und verschärfen die Dokumentationspflichten.“ Die anstehende Verschärfung der Eigenkapitalrichtlinien, als Basel



III bezeichnet, wird voraussichtlich eine weitere Vertiefung der Unternehmenskredite mit sich bringen.

In der Folge werden sich künftig noch mehr Firmenchefs nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten umsehen. Bis Private Equity eine ähnlich große Rolle bei der Firmenfinanzierung spielt wie beispielsweise in den USA, werden aber wohl noch einige Jahrzehnte vergehen. „Zuvor muss noch ein kultureller Wandel in den Köpfen der Unternehmer vollzogen werden“, so Kaserer.

Der Grund dafür: „Der Mittelstand hegt oftmals eine starke Abneigung gegenüber den Private-Equity-Gesellschaften, weil sie sich ihrer Befürchtung nach zu stark ins Alltagsgeschäft einmischen würden“, sagt Fabian Woikowsky von der Mandat Managementberatung GmbH. Die aktuelle Umfrage „GROW!“ der Dortmunder Consultants zeigt jedoch: Die Kapitalgeber konzentrieren sich zumeist bei ihrer Mitsprache auf langfristige, strategische Themen. Die operativen Entscheidungen hingegen werden dem Unternehmensmanagement selbst überlassen. Dies macht sich auch in der praktischen Zusammenarbeit bemerkbar: 75 Pro-

zent der Befragten tauschen sich planmäßig nur ein bis drei Mal pro Monat mit ihrem Betreuungspartner aus.

Prof. Guido Quelle identifiziert drei entscheidende Faktoren, auf denen die erfolgreiche Symbiose zwischen Unternehmen und Finanzier basiert: „Beide Parteien müssen die gleichen Ziele verfolgen. Zwischen ihnen muss ein solides Vertrauensverhältnis bestehen. Und jeder Partner sollte sich konsequent auf seine jeweilige Kernkompetenz konzentrieren“, sagt der Geschäftsführer der Mandat GmbH. Auf Seiten der Private-Equity-Geber zählt er die Einführung von transparenten Strukturen, den Wissenstransfer und die Einbindung in relevante Netzwerke dazu. „Diese Potenziale eröffnen den Firmen große Chancen – vorausgesetzt, sie überwinden ihre eingefahrenen Denkstrukturen und lassen eine Professionalisierung der Unternehmensführung zu“, so Woikowsky.

„Investoren disziplinieren“, diese Erfahrung macht auch Moritz von Plate. Der Gründer der Solarlite GmbH aus Duckwitz bei Rostock schließt gerade die vierte Finanzierungsrunde für sein Unternehmen ab.

Insgesamt zehn Investoren hat der Anlagenbauer, der sich auf solarthermische Kraftwerke spezialisiert hat, seit der Gründung 2007 gewonnen, und so rund zehn Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt. „Es gibt Kapitalgeber, denen ein Monatsbericht ausreicht – andere wiederum sitzen als Berater in unserem Beirat“, sagt von Plate, der sich über jeden neuen Anreiz von außen freut: Je mehr Informationen er seinen Sparringspartnern liefert, desto eher können sie ihm Unterstützung anbieten. „Die Hauptsache ist doch, dass alle unter den gleichen Prämissen zusammenarbeiten“, sagt der 40-Jährige.

Die gleichen Ziele verfolgen auch FRT und Fidura. Die Münchner sind einer der wenigen Fonds in Deutschland, die bei ihren Engagements ethische Beteiligungskriterien zu Grunde legen. Dazu gehört auch ein nachhaltiges Wirtschaften. 2012 will FRT nun die Zertifizierung von Umweltstandards nach ISO 14001 angehen. „Dabei werden wir uns sicher auf die Erfahrungen unseres Beteiligungsmanagers stützen können“, sagt Geschäftsführer Fries.



Stabilität im Mittelstand!
Ist Ihr Unternehmen
optimal finanziert?

Vielfalt im Marketing –
welche Auswahl stärkt
mein Business?

Boom-Markt Gesundheit
– Produkte inszenieren,
Absatz steigern!

Den Dialog stärken –
Kommunikationswege
effizient nutzen.

Themen + Termine
2012

Finanzen + Finanzierung

28. Juni 2012,
Düsseldorf

- Factoring und Exportfactoring
- Unternehmensbewertung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und die aktuelle Marktlage auf dem M&A-Markt
- Unternehmenserwerb – Diligence – Versteckte Risiken
- Factoring – die Finanzierungsoption für den Mittelstand
- Bonitätsindex und Rating – Unternehmen richtig bewerten
- Finanzierungsstruktur und -präferenzen mittelständischer Unternehmer – Ergebnisse der Frühjahrsumfrage 2012

Hat bereits erfolgreich
stattgefunden

Hier direkt anmelden:



Marketingkommunikation + Vertrieb

23. August 2012,
Frankfurt am Main

- Marktforschung – fundierte Entscheidungshilfen für modernes Marketing
- Online-Marketing – vielfältige Möglichkeiten im www
- Marketing Resource Management Systeme – für optimiertes Marketing
- Customer Relationship Management – wie tickt mein Kunde
- Marketing Controlling – Kosten-Nutzen-Analyse einzelner Projekte
- Web-Analyse – auswerten und interpretieren der Nutzerdaten
- Social Media / SEO / SEM
- TV-Marketing als Mittler zwischen klassischem und modernem Marketing
- Radio – mehr als nur „one-way“-Kommunikation

Veranstaltungsorte:

Düsseldorf: METRO Group Trainingscenter ▪ Frankfurt am Main: Goethe-Universität

Healthcare Marketing

06. September 2012,
Düsseldorf

- Effizient Leads generieren – On- und Offline
- Die Rolle des Mobile-Devices in der Healthcare Kommunikation heute und in Zukunft
- Medical Edutainment als Customer-Relations-Ansatz
- Nur wer versteht was Patienten bewegt, erreicht sie auch als Mensch – ganzheitliche Zielgruppensegmentierung im Healthcare Marketing
- Digitales Healthcare Marketing
- HealthTab: Informationen auf den Tablet Pc's zur Kundenansprache mit Verknüpfung zum CRM
- Integriertes Marketing für Gesundheitsprodukte

Dialogmarketing 2013

27. September 2012,
Frankfurt am Main

- Kundenservice 2.0: Unterschiedliche Kanäle für viele Bedürfnisse – Flexible Automatisierungslösungen – von Voice Solutions bis Social Media Engagement
- CRM – die Ausgangsbasis für ein erfolgreiches Dialogmarketing
- Direct Mail im Einklang mit der neuen Datenschutz-Novelle
- Call-Center – der telefonische Weg zum Kundenkontakt
- Social Media erweitert die Möglichkeiten des Kundendialogs
- Mobile Marketing – die neue Art der Kundeninformation
- Adress-Marketing – mit Zielgruppen Adressen direkt zu neuen Kunden

▪ Energieeffizienz im Mittelstand

08.11.2012, Düsseldorf

▪ Personalmanagement + Recruiting

22.11.2012, Düsseldorf

Limitiertes
Platzkontingent!
Jetzt anmelden unter:
www.solution-forum.com



Meldungen

PARTNER DES SOLUTION-FORUMS „FINANZEN + FINANZIERUNG“

Partner

