

Mittelstandsfinanzierung: Studie der Universität Augsburg – Factoring auch bei kleineren Unternehmen verbreitet

Mittelständler setzen weiter auf Bankkredite

VDI nachrichten, Augsburg, 17. 11. 06, ps –

Ohne Bankkredite läuft im Mittelstand fast nichts. Das klassische Finanzierungsinstrument ist für kleinere Firmen immer noch unverzichtbar. Neuen Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung wenden sich die meisten Unternehmer nur sehr langsam zu. Zu diesem Ergebnis kommt eine bundesweite Umfrage von Prof. Dr. Manfred Steiner, Inhaber des Lehrstuhls für Finanz- und Betriebswirtschaft der Universität Augsburg.

Für über 40 % der befragten 2000 Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von bis zu 100 Mio. € ist der Bankkredit das wichtigste Instrument der Finanzierung. Etwa 90 % setzen ihn zumindest teilweise ein. „Damit“, so Prof. Manfred Steiner von der Uni Augsburg, „ist der Kredit das bei weitem am meisten verbreitete Finanzierungsinstrument im Mittelstand.“

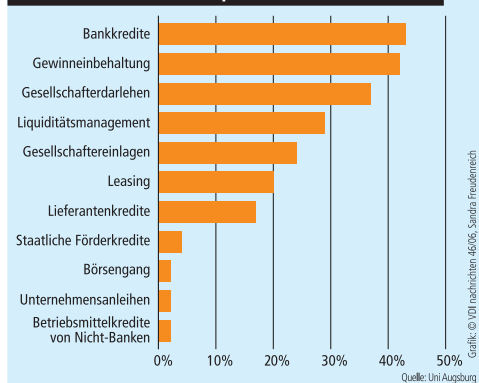
Beliebt sind daneben Gesellschafterdarlehen, die zu rund 35 % genutzt werden. Für das Mittel des Leasings entscheiden sich 20 % und für den Lie-

ferantenkredit etwas mehr als 15 % der Befragten.

44 % der Unternehmen gaben an, dass es in den vergangenen Jahren schwieriger geworden sei, Finanzmittel zu erhalten. Fast 80 % arbeiten mit einer Hausbank zusammen, mit der sie den größten Teil ihrer Finanzierungsgeschäfte durchführen.

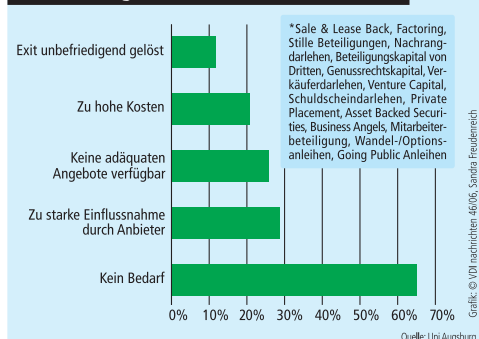
„Die Umfrage hat einen besonderen Informationswert, weil wir nicht nur standardisierte Fragebögen verwendet, sondern auch persönliche Interviews mit Firmeneinhabern und Kapitalgebern durchgeführt haben“, erläutert

Welche klassischen Finanzierungsinstrumente nutzen Sie derzeit hauptsächlich?



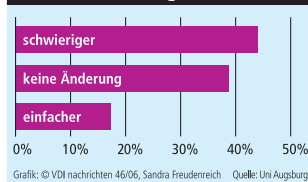
Kredit und Selbstfinanzierung haben für Mittelständler nach wie vor Priorität.

Warum nutzen Sie keine komplementären Finanzierungsinstrumente*?



Zwei Drittel aller Unternehmer halten es derzeit für unnötig, in ihrer Firma alternative Finanzierungsinstrumente einzusetzen.

Ist es schwieriger geworden, Finanzmittel zu gewinnen?



Weiter unter Druck: Für Mittelständler ist es nach eigener Einschätzung schwieriger geworden, an frische Mittel zu kommen.

Hintergrund Die Studie

Die Untersuchung von Prof. Steiner (Uni Augsburg) beruht auf einer Befragung mittelständischer Unternehmen in Deutschland. Dazu wurden im Juni und Juli dieses Jahres rund 2000 Fragebögen versandt. Die Auswertung bezieht sich auf 52 beantwortete Fragebögen. Außerdem führte das Team von Prof. Steiner im genannten Zeitraum vertiefende Interviews mit ausgewählten Kapitalanbietern und -nachfragern zu Erfahrungen mit dem Einsatz komplementärer Finanzierungsinstrumente. Erstellt wurde die Studie im Auftrag der Münchener Ratingagentur Rating Services AG. ps

der Augsburger Wissenschaftler.

„Dabei wurde deutlich, dass im Mittelstand noch sehr viel Aufklärungsbedarf über komplementäre Finanzierungen besteht, wie beispielsweise Mezzanine-Finanzierungen, bei denen mit Hilfe von Genussrechten, atypisch stillen Beteiligungen, Options- und Wandelanleihen und Going Public Anleihen das Eigenkapital in den Firmen gestärkt und die Bonität erhöht werden kann.“

Zu den komplementären Finanzierungen zählen auch Venture Capital, Private Equity, Nachrangdarlehen, Factoring, Schuldscheindarlehen und Sales & Lease Back.

Rund drei Viertel der befragten Unternehmen waren der Meinung, dass bei komplementären Finanzierungen die Anbieter eher an größeren Unternehmen interessiert seien. Als häufigster Grund gegen die Nutzung dieser Art von Finanzierungen nannten 65 % der Firmen „kein Bedarf“, knapp 30 % entschieden sich für die Antwort „zu starke Einflussnahme“ (siehe Grafik).

„Obgleich sich die Mehrheit der befragten Unternehmen bei komplementären Finanzierungen noch zurückhält, erkennen wir aber, dass eine steigende Nachfrage nach dieser Art von Kapitalbeschaffung einsetzt“, erläutert Manfred Steiner.

Am ehesten greifen Firmen bei den

komplementären Finanzierungen auf das Mittel Factoring zurück (8 %), bei dem Forderungen gegen Geld abgetreten werden. „Die Firmen profitieren davon, dass im Gegensatz zum Bankdarlehen der Verschuldungsgrad nicht erhöht wird und die Kapitalstrukturen erhalten bleiben“, so Andreas Jorns, Geschäftsführer der F&U Consulting GmbH und Experte für Factoring.

Deshalb werden diese Finanzierungen auch als erster Schritt für weitere Transaktionen wie zum Beispiel Mezzanine oder Equity-Finanzierungen eingesetzt. Eher die Ausnahme bleiben Beteiligungskapital von Dritten, Genussrechtskapital, stille Beteiligungen, Nachrang-, Verkäufer- und Schuldscheindarlehen sowie Sale & Lease Back.

Aus den persönlichen Interviews mit den Kapitalgebern wurde deutlich, dass Firmeneinhaber, die schlecht vorbereitet in ein Finanzierungsgespräch gehen, auch schlechte Chancen auf Kapital haben.

Wer frisches Geld erhalten möchte, muss in der Regel eine gute Bonität, hinreichende Transparenz über die Geschäftsentwicklung, ein aussichtsreiches Geschäftsmodell und die notwendige Management Erfahrung vorweisen.

Für die Übersicht der Reportingpflichten gegenüber Kapitalgebern kann der Aufbau regelmäßiger Quartals- und Jahresergebnisse hilfreich sein. Maria Zeller, Chefanalystin der Rating Services AG, die die Studie im Auftrag gegeben hatte: „Mit einem externen Rating haben Firmeneinhaber die Möglichkeit zu erkennen, wo möglicherweise Korrekturen vorgenommen werden müssen. Zudem stärkt ein externes Rating die Verhandlungsbasis gegenüber Kapitalgebern.“ kie/ps