



16. Juni 2005

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie weit ist das Kreditgeschäft aufgrund der Basel-II-Regeln inzwischen bürokratisiert? Leiden die kleine und mittleren Unternehmen tatsächlich so sehr unter diesem Phänomen, wie es jüngst in einer Presseinformation der Deutschen Gesellschaft für Familienunternehmen hieß (s. FRM Infobrief 03/04-2005)? Ich gehe dieser Frage ausführlich in meinem aktuellen Vortrag „Missverständnis Basel II – Bürokratisierung

des Unternehmenskredits oder Renaissance der Betriebswirtschaft?“ nach und zeige darin unter anderem auf, wie Unternehmer ihre Bankbeziehungen auch in der Basel-II-Welt ohne zusätzlichen bürokratischen Aufwand sicher, erfolgreich und souverän managen können, wenn sie zum Beispiel hinsichtlich der Transparenz- und Dokumentationsanforderungen eng mit ihrem steuerlichen Berater zusammen arbeiten. Grundsätzlich gilt nämlich, dass Banken in aller Regel nur die Unterlagen und Informationen von einem Unternehmen verlangen, die nach den Gesetzen der kaufmännischen Vorsicht dort ohnehin vorliegen müssten. Ich habe einmal versucht, aus dem Repertoire an Informationen, die Banken üblicherweise von ihren Kreditnehmern verlangen, diejenigen herauszustreichen, die der Unternehmer zur Steuerung seines Geschäfts nicht benötigt. Ich habe keine gefunden. Der Unternehmen-Bank-Beziehung war auch ein gemeinsamer Informationsabend mit meinen Netzwerkpartnern Rebmann und Prendel, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, am 24. Mai im Backnanger Bürgerhaus gewidmet. Herr Rebmann und Herr Prendel stellten dabei unter anderem solche Anwendungen des DATEV-Systems vor, die sich gut und mit überschaubarem Mehraufwand für die Kommunikation mit Banken eignen. Es ist beachtlich, welche Berichtsqualität aus DATEV generiert werden kann, wenn beide – Unternehmer und Berater – die Möglichkeiten des Systems ausschöpfen. Dazu auch gleich der erste Tipp meines heutigen Briefs.

Der Inhalt heute:

- Die erweiterte DATEV-BWA
- Eigenkapital: was ist dran an Mezzanine?
- Rating & Co: News aus der Basel-II-Welt
- FRM Vortragsthemen
- Zu verkaufen: Gewerbeareal in Stuttgart
- Zitiert und notiert

---

## Die DATEV-BWA: es steckt mehr drin, als man kennt

Die von Kreditentscheidern meistgelesene Form der betriebswirtschaftlichen Auswertung dürfte die DATEV-BWA sein. Ich habe zu Bankzeiten selbst immer das einheitliche Format zu schätzen gewusst, durch das ich die wesentlichen Informationen mit wenigen Blicken erfassen konnte. Individuelle Auswertungen und Berichte waren in der Regel aufwändiger zu bearbeiten, weil ich mich zuerst einmal in die Systematik der Auswertung einarbeiten musste. Leider ist die in den Kreditakten anzutreffende Form der DATEV-BWA in der Regel auf den „normalen“ Standard der Monatsauswertung mit Vorjahresvergleich und die Summen- und Saldenliste beschränkt.



---

Seite 2

Dabei gibt es weitere hoch interessante und für Unternehmer wie Bank aussagekräftige Features, die sich hervorragend für ein strukturiertes Berichtswesen im Rahmen des Kreditverhältnisses eignen. Hier eine Auswahl meiner Favoriten:

Controllingreport: zeigt auf mehreren gut strukturierten und graphisch unterstützten Seiten Entwicklung und Trends der wesentlichen Erfolgstreiber, der Liquidität (Cash-Flow), des Eigenkapitals, der Forderungen und Verbindlichkeiten, der Kostenstruktur, der Top-Kunden und Lieferanten sowie der Planerreicherung.

Soll-Ist-Vergleich: zeigt im typischen BWA-Format die monatliche und kumulierte Planabweichung.

Branchenvergleich: zeigt im typischen BWA-Format die monatlichen und kumulierten Unternehmenszahlen im Vergleich mit den durchschnittlichen Branchenwerten.

Free-Cash-Flow-Rechnung: ermittelt monatlich und kumuliert den genauen betrieblichen Free-Cash-Flow als Grundlage für die Berechnung des Unternehmenswertes und des Verschuldungspotenzials.

Meine Meinung: gerade kleine und mittlere Unternehmen, die den umfangreichen Informationsbedarf ihrer Banken beklagen und die Berichtsdaten stets mühsam selbst zusammen tragen müssen, finden hier ein standardisiertes Medium, dessen Informationsgehalt in den meisten Fällen für das Bankenreporting völlig ausreichend sein dürfte.

---

## **Eigenkapital: was ist dran am Mezzanine-Kapital?**

Mezzanine-Kapital ist das Schlagwort der Stunde, wenn man über Mittelstandsfinanzierung spricht. Kein Fachmedium, das nicht mindestens einmal in der Woche darüber berichten würde und kaum eine Bank, die zurzeit nicht über die Einführung mezzaniner Finanzierungsprodukte nachdenkt. In der Tat ist das Angebot größer und breiter geworden. Vor allem die größeren und gut gerateten Unternehmen (Investment-Grade ist meistens Zugangsvoraussetzung) profitieren davon. Die kleineren und bonitätsmäßig nicht so starken bleiben in der Regel draußen vor der Tür. Dem mezzaninen Treiben der Großen tatenlos zusehen müssen sie dennoch nicht, denn ihnen bleibt der Weg an den sogenannten „grauen Kapitalmarkt“, wo sie zum Beispiel stille Beteiligungen und Genussrechte platzieren können. Ich wollte wissen, ob diese in letzter Zeit öfter diskutierte Option in der Praxis hält, was sie verspricht und habe für meine Mandanten im Mai an einer Informationsveranstaltung der auf Privatplatzierungen spezialisierten Anwaltskanzlei Dr. Werner & Kollegen in Göttingen teilgenommen. Mein Fazit daraus auf der nächsten Seite in wenigen Sätzen.



---

Seite 3

1. Die Instrumente der stillen oder atypisch stillen Beteiligung bzw. des Genussscheins oder –rechts sind bewährte und etablierte Mittel der Kapitalbeschaffung. Sie bieten den Unternehmen eine große Gestaltungsfreiheit hinsichtlich der Konditionen und werden von den Banken – bei richtiger Ausgestaltung im Sinne der Bilanzierungsvorschriften – als Eigenkapital anerkannt.
2. Die vertragliche Ausgestaltung ist nicht das Problem. Der Erfolg einer Privatplatzierung hängt wesentlich vom Vertrieb des Produkts „Beteiligung“ und den ausgewählten Vertriebspartnern ab. Das kann unter Umständen sehr aufwändig sein. Es gelten nämlich dieselben Marketingspielregeln wie beim Vertrieb anderer Produkte (Prospekt, Internetauftritt, Image, Konditionen/Preise etc.). Eine Erfolgsgarantie gibt es nicht, der Vertriebs Erfolg wird aber stets umso höher sein, je mehr sich das Unternehmen selbst beim Vertrieb engagiert.
3. Die Vorlaufkosten können beträchtlich sein. Sie können je nach Größe des Unternehmens und des Platzierungspakets zwischen 50 und 200 T€ liegen. Der Aufwand rechnet sich daher eigentlich erst ab einem Platzierungsvolumen von 2 Mio €
4. Ab 1.7.2005 ist ein von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigter Verkaufsprospekt (ab 100 T€ Platzierungsvolumen und mehr als 20 Anlegern) zwingend vorgeschrieben, der je nach Aufmachung ebenfalls erhebliche Kosten verursacht. Außerdem ist damit eine sehr weitgehende Offenlegung von Unternehmensdaten erforderlich, die im Mittelstand sonst nicht üblich ist.
5. Es ist weder eine Mindestumsatzgröße noch ein Rating vorgeschrieben. Der Platzierungserfolg dürfte allerdings wesentlich vom Standing des Unternehmens im Markt und der Dokumentation einer ausreichenden Bonität abhängen.

Wenn Sie mehr über das Thema wissen möchten, freue ich mich über Ihren Anruf oder Sie können auf den folgenden Internetseiten nachschlagen:

[www.eigenkapitalbeschaffung.de](http://www.eigenkapitalbeschaffung.de)

[www.equity-finance.de](http://www.equity-finance.de)

[www.emissionsmarktplatz.de](http://www.emissionsmarktplatz.de)

---

### Rating & Co: News aus der Basel-II-Welt

Deregulierung §18 KWG: Bei Krediten größer als 250 T€ müssen sich Banken künftig nicht mehr die wirtschaftlichen Verhältnisse ihrer Kunden offen legen lassen. Laut BaFin ist es ab sofort Sache der Kreditinstitute selbst, für alle Kredite über hinreichende organisatorische Vorkehrungen und ein adäquates System zur Bonitätsprüfung verfügen, dessen Qualität der jederzeitigen Prüfung des BaFin stand halten muss. Die Banken werden daher kaum mehr Risiken eingehen. Für die Kunden wird sich letztlich nichts ändern.



---

Seite 4

Studie Frühwarnsysteme in Unternehmen: Unternehmen in Baden-Württemberg sind noch immer unzureichend auf Krisensituationen vorbereitet. Nur 57% verfügt über ein professionelles Frühwarnsystem. Das ist das Fazit einer Unternehmensbefragung des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. Das wenig befriedigende Ergebnis dürfte nicht gerade zur Beruhigung der im Mittelstand engagierten Banken beitragen. Eine Kurzauswertung der Studie finden Sie im Internet unter [www.rak-bw.bdu.de](http://www.rak-bw.bdu.de).

Neues Eigenkapitalinstrument (1): Mit der Bezeichnung „CB MezzCAP bietet jetzt auch die Commerzbank ein mezzanines Finanzierungsprodukt zur Stärkung der Bilanzstruktur an. Angebote werden Tranchen von 3,5 Mio € bis 15 Mio €. Die Laufzeit beträgt 7 Jahre. Die Ratingvoraussetzungen sind mir zzt. noch nicht bekannt, sie dürften aber kaum vom Anspruchsniveau ähnlicher Produkte anderer Institute abweichen.

Neues Eigenkapitalinstrument (2): Auch die HSH Nordbank AG, die LBBW und die Hamburger Sparkasse wollen dem Mittelstand Mezzanine-Kapital zur Verfügung stellen. Mit einem sogenannten SmartMezzanine-Genussrechtsprogramm werden Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 50 Mio € und einem Investment-Grade-Rating von mindestens Baa3 (nach Moody's) angesprochen. Tranchen 2 Mio € bis 15 Mio €, Laufzeit 8 Jahre, Zinssätze ratingabhängig von 7% bis 8%.

KfW Mittelstandsbank erweitert Webauftritt: Der Internetauftritt der KfW ist um neue Serviceangebote erweitert. Unter [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de) gibt es jetzt auch einen Förderberater, der in nur wenigen Schritten alle in Frage kommenden Förderprogramme der KfW aufzeigt. Daneben finden Sie dort ausführliche Finanzierungsbeispiele. Für eine Förderrecherche hinsichtlich aller verfügbaren Förderprogramme empfehle ich Ihnen die Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit unter der Adresse:

[http://db.bmwa.bund.de/ DE\\_de/WZL\\_bb684fd281e8d9403a77456c04b4155f\\_WZL/app.wiz?](http://db.bmwa.bund.de/ DE_de/WZL_bb684fd281e8d9403a77456c04b4155f_WZL/app.wiz?)

---

### FRM-Vortragsthemen:

Sie können für Ihre Kunden und Mandanten die folgenden aktuellen Vorträge bei mir buchen:

1. „Missverständnis Basel II – Bürokratisierung des Unternehmenskredits oder Renaissance der Betriebswirtschaft? Bankbeziehungen in der Basel-II-Welt sicher, erfolgreich und souverän managen.“
2. „Eigenkapital für mittelständische Unternehmen. Was ist dran an Mezzanine?“

Außerdem biete ich weiterhin meinen Basel-II-Unternehmerworkshop „Transparenz als Chance“ an. Konditionen nach individueller Absprache.



---

Seite 5

### **Gewerbeimmobilie**

#### Großes Gewerbegrundstück Nähe Flughafen:

Einer meiner Netzwerkpartner bittet mich um Hinweis auf das folgende Projekt:

Angebot Baufläche in Bonlanden/Sielmingen, 15.332 qm in drei etwa gleich großen Parzellen, eingeschränktes Gewerbegebiet (GEE), 10 km bis Flughafen Stuttgart und Neue Messe, Preisvorstellung 320,00 €/qm. Bei Interesse erfolgt Kontaktherstellung über mich.

---

### **Zitiert und notiert**

„Überall auf der Welt ist das Geschäft mit dem Mittelstand höchst interessant.“

Jürgen Fitschen, Deutsche Bank AG

Das gefällt mir, und weil Deutschland Teil dieser Welt ist, müsste auch der deutsche Mittelstand für die Banken (wieder) höchst interessant sein. Nehmen Sie's wie ich: als ermutigenden Ausblick auf ein hoffentlich erfolgreiches zweites Halbjahr 2005.

Bis nach den großen Ferien bin ich herzlichst Ihr

Jürgen Herzig