



13. Juni 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Geschäftsfreunde,

Passend zur positiven Stimmung anlässlich der Fussball-WM verkündet die KfW auch für die deutschen Unternehmen Erfreuliches. In ihrem aktuellen Kreditmarktausblick stellt sie fest, dass sich die Erholungstendenz am Markt für Unternehmenskredite langsam fortsetzt. Ein tatsächliches Wachstum des Kreditneugeschäfts der Banken mit Unternehmen von einem knappen Prozent im ersten Quartal

2006 gegenüber dem Vorjahresquartal ist zwar noch nicht weltmeisterlich, verdeutlicht aber, dass sich die gute Investitionskonjunktur nach und nach auch in einem anziehenden Kreditgeschäft nieder schlägt. (Quelle: <http://newsletter.kfw.de/inxmail2/url?ve6yqe00vy400063g3a10> )

Das sollte allerdings nicht darüber hinweg täuschen, dass der Grat zwischen Kreditbereitschaft und Kreditablehnung noch immer sehr schmal ist. Nach wie vor haben es kleinere Unternehmen eher schwerer zusätzliche Mittel zu bekommen, weil es nur wenige, überwiegend regional tätige Institute sind, die diese Zielgruppe noch aktiv im Kreditgeschäft bedienen. Kommen dann noch unbefriedigende Bilanzverhältnisse dazu, wird die Kreditschöpfung fast unmöglich.

Ganz anders ist die Lage beim sogenannten gehobenen Mittelstand, also Unternehmen ab 250 Mio € Umsatz. Um diese Adressen herrscht ein scharfer Kredit- und Kapitalwettbewerb, der die Finanzierungssituation dieser Unternehmen begünstigt. Eine aktuelle Studie der Zeitschrift FINANCE, beschreibt das sehr deutlich.

Es ist also fast wie bei der Fussball-Weltmeisterschaft. Die Großen teilen sich die Erfolge und die Geldtöpfe und die Kleinen stehen daneben. Aber dieser Vergleich macht auch wieder Hoffnung, denn ohne die Kleinen geht es nicht. Was wäre die WM ohne Teilnehmer wie Togo oder Trinidad-Tobago. Die großen Mannschaften brauchen die kleinen ebenso zum großen Spiel wie die großen Unternehmen die vielen kleinen flexiblen Familienbetriebe, ohne die die Veranstaltung Wirtschaftsstandort Deutschland zum Scheitern verurteilt wäre. Es wäre schön, wenn sich die Kapitalgeber in Zukunft so verhalten würden, wie die Fans bei der Fussball-WM. Dort sind nämlich auch die Spiele der kleinen Mannschaften ausverkauft.

Ich wünsche Ihnen – egal ob fussballbegeistert oder nicht – spannende und erfolgreiche Wochen und Ihren Unternehmen stets viele begeistert Fans.

Herzlichst Ihr



Jürgen Herzig

Der Inhalt heute:

- Zukunft des Firmenkundengeschäfts
- Mittelstandsstudie Uni Hohenheim
- Neuer Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen/ Unternehmensplanung – Corporate Finance
- Software „Rating & Finanzierung“
- Beratungszuschüsse
- Praxistipp Ratingcheck
- Vortrag Mittelstandsfinanzierung 2006
- Veranstaltungstipp: 3. Mittelstandsforum BW



### **Banken: FINANCE-Studie „Die Zukunft des Firmenkundengeschäfts“**

Die aktuell veröffentlichte Studie beschreibt die Zukunft des Firmenkundengeschäfts der Banken mit dem gehobenen Mittelstand (international aufgestellte Unternehmen mit Umsatz ab 250 Mio €) als für die Unternehmen günstig. Etwa drei Dutzend in Deutschland tätige Banken haben demnach das Geschäft mit dieser Unternehmensgruppe als Kerngeschäft definiert. Die Zielunternehmen profitieren vom unverändert scharfen Bankenwettbewerb in diesem Segment und davon, dass es inzwischen reichlich alternative Finanzierungsmöglichkeiten gibt. Die Ergebnisse der Studie können – mit Einschränkungen – aber durchaus auch zur Überprüfung der Finanzierungsstrategie kleiner und mittlerer Unternehmen verwendet werden:

- An die Stelle der Hausbank treten mehrere Kernbanken, die mit Kredit zur Verfügung stehen und unter denen das Unternehmen sein Geschäft aufteilt.
- Keine Kernbank muss alles können. Die Bankengruppe muss aber die Bedürfnisse insgesamt abdecken. Spezialfinanzierer besetzen Nischen.
- Das über die Bankbilanz refinanzierte Kreditgeschäft bleibt der dominante Finanzierungsfaktor. Kapitalmarktprodukte werden ergänzend eingesetzt.
- Cross Selling ist unverzichtbar. Der Kredit ist das Einstiegsprodukt in die Geschäftsbeziehung. Der Druck auf die Kreditmargen verlangt nach Zuweisung von zusätzlichem Geschäft.
- Unternehmer erwarten langfristige Verlässlichkeit sowie fachliche und soziale Kompetenz ihrer Banker. Die Banken sehen ihre Zukunft daher als Berater rund um die Kundenbilanz.
- Sicherheiten treten in den Hintergrund. Stattdessen zählt vor allem der zukünftige Cash-Flow des Kunden, wenn es um Finanzierungszusagen geht.
- Der enorme Wettbewerb im deutschen Bankenmarkt (um den gehobenen Mittelstand) wird anhalten. Auf den Markt drängende Auslandsbanken sowie immer neue Spezialfinanzierer sorgen für einen Käufermarkt in diesem Segment.

(Quelle: FINANCE-Studien, <http://www.finance-magazin.de/research/index.php>)

---

### **Unternehmen: Mittelstandsstudie der Universität Hohenheim**

Dass viele mittelständische Unternehmen und ihre typischen Beratungsdienstleister (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte) Defizite in der Unternehmensfinanzierung und im Umgang mit dem Wandel im Bankenmarkt haben, hat jetzt eine von der Universität Hohenheim in Auftrag gegebene Studie zu „Unternehmensfinanzierung und Unternehmenstransaktion“ nochmals bestätigt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die Unternehmen zwar „vielfach mit diesen Themen auseinandersetzen, dabei allerdings noch selten von neuen und innovativen Formen der ... Unternehmensfinanzierung Gebrauch machen.“ Auch „die klassischen Dienstleister des Mittelstands erweisen sich diesen Anforderungen häufig noch nicht gewachsen“.



---

Seite 3

Die Studie legt die Finger in viele Wunden bei Unternehmen und Beratern und gibt am Ende Lösungsempfehlungen für beide. Die wichtigsten Kernaussagen sind:

- Unternehmer und Berater müssen ihr eigenes Finanzierungs-Know-How dringend ausbauen
- Die Kooperation mit unabhängigen Finanzierungsspezialisten wird zum Erfolgsfaktor
- Finanzierungsalternativen müssen besser genutzt werden
- Verbände und Kammern müssen Unternehmer bei der Beraterauswahl unterstützen.

Ich finde, die Studie gehört auf den Schreibtisch eines jeden Unternehmers und Beraters. Sie soll bis zum Ende des Monats im Internet unter [www.unternehmenstransaktionen.de](http://www.unternehmenstransaktionen.de) veröffentlicht werden. Wenn Sie nicht so lange warten wollen, können Sie sie als pdf-Datei zuvor schon bei mir anfordern.

---

### **Neu: Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen mit Vertiefung Unternehmensplanung und Corporate Finance, projektiertes Pilotvorhaben der Berufsakademie Stuttgart**

Die Berufsakademie Stuttgart hat in Zusammenarbeit mit dem Industrieverein für den Raum Backnang ein neues Vertiefungsstudium für den Bereich Wirtschaftsingenieurwesen projektiert, das die Ergebnisse der Studie der Universität Hohenheim berücksichtigt und die Brücke zwischen der im Mittelstand üblicherweise dominierenden Technik und dem Finanz- und Finanzierungswesen schlägt. Die Absolventen sollen als Führungsnachwuchs insbesondere an den Schnittstellen technischer, betriebs- und finanzwirtschaftlicher Fachbereiche zum Einsatz kommen und sich dort auch mit Unternehmenstransaktionen und der Unternehmensfinanzierung beschäftigen. Bei genügend großer Nachfrage soll der Studiengang, der eine Lücke in der Führungsnachwuchsausbildung für den Mittelstand schließt, im Wintersemester 2007 starten. Den vorläufigen Studienplan können Sie bei mir anfordern.

---

### **Know-How-Tipp: Haufe Business Tool „Rating & Finanzierung“**

Sie brauchen aber nicht so lange zu warten, bis Sie den ersten BA-Absolventen mit diesen Fähigkeiten im Hause haben. Der Haufe-Verlag bietet Unternehmern und Leitenden in Finanz- und Rechnungswesen in seiner Reihe Business Tools unter dem Titel „Rating & Finanzierung – Der beste Weg zur passenden Finanzierung“ jetzt ein softwaregestütztes Kompendium zum Finanzierungs- und Bonitätsmanagement mit folgenden Inhalten an:

- > Finanzierungs-Steckbriefe informieren über die gängigen Finanzierungsformen.
- > Unterstützung beim Ratingprozess durch Fachbeiträge und Arbeitshilfen.
- > Excel-Tool zur Erstellung eines Ratings nach den Richtlinien von Basel II
- > Lexikon zu Finanzierung, Rating, Bankgesprächen, Unternehmensplanung und Risikomanagement
- > Checklisten, Muster und Tools wie z.B. der Kapitalflussrechner



---

Seite 4

Das Instrument hilft seinen Anwendern, das Wissen über Finanzierungsinstrumente und –zusammenhänge zu verbessern und sich mit eigenen Finanzierungsstrategien auseinander zu setzen. Ich habe es getestet und halte es für ein gutes Nachschlage- und Impulswerk für jeden, für den Unternehmensfinanzierung mehr ist als „Kredit gegen Sicherheiten“. Allerdings macht die Software alleine aus ihrem Nutzer noch keinen Finanzierungsstrategen. Hier empfiehlt sich auch in Zukunft die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Berater. Schlussendlich kann das Werk auch das Wichtigste einer Finanzierung nicht liefern: den Finanzierungspartner. Den muss der Unternehmer auch in Zukunft auf klassische Weise finden: durch persönlichen Kontakt und Überzeugungskraft. Trotzdem mit einem Preis von 79,00 € keine Fehlinvestition.

Mehr dazu unter <http://www.rechnungswesen-office.de/SID203.eGwoHESFcxM/shopHome>

---

### **Finanzierungsberatung: Zuschuss zu Beratungskosten möglich**

Denken Sie bitte daran: die Erstellung bzw. Überprüfung der Finanzierungsstrategie kann unter bestimmten Umständen im Rahmen des Coaching-Programms des Landes Baden-Württemberg mit einem Zuschuss zu den Beratungskosten gefördert werden. Die Förderung ist möglich, wenn die Finanzierungsstrategie ein wesentlicher Bestandteil folgender Coachingschwerpunkte ist:

- Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder eines Spin-Offs
- Technologieorientierte Ausgründung aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- Existenzfestigung bis 5 Jahre nach Beginn der Selbständigkeit
- Umsetzung eines konkreten Innovationsvorhabens
- Expansion eines bestehenden Unternehmens durch Erschließung neuer Technologie- und Dienstleistungsfelder
- Abwehr einer Krisensituation, von der unmittelbar Arbeitsplätze bedroht sind.

Ist eines dieser Kriterien erfüllt und fällt das Unternehmen unter die KMU-Definition der EU (weniger als 250 Beschäftigte und Vorjahresumsatz von max. 50 Mio € oder Vorjahresbilanzsumme von max. 43 Mio €) kann ein Beratungszuschuss von 350,00 €/Tag (für max. 30 Tage) beantragt werden. Nicht zuschussfähig sind gutachterliche oder ähnliche Stellungnahmen wie z. B. die Erstellung eines externen Ratings. Wenn Sie in Finanzierungsfragen einen Berater hinzuziehen wollen, lohnt sich in jedem Fall eine Prüfung der Förderfähigkeit. Die Antragstellung erfolgt ausschließlich über die vom Land autorisierten Beratungsgesellschaften RKW, BWHM und DEHOGA. Mehr dazu gerne, wenn Sie mich anrufen.



---

Seite 5

### **Praxistipp: Ratingcheck durchführen**

In den nächsten Wochen werden wieder viele Jahresabschlüsse fertig gestellt, an die finanzierenden Banken verschickt und im Anschluss daran die Bankgespräche geführt. Wie gut sind Sie bzw., wenn Sie Berater sind, Ihre Mandanten für diese Gespräche gerüstet? Wissen Sie, wie sich der neue Jahresabschluss auf das Rating auswirken wird? Welche Fragen werden Ihnen von ihrer Bank gestellt werden? Lassen Sie sich nicht überraschen, sondern überraschen Sie Ihre Bank, indem Sie das Gespräch mit einem Ratingcheck vorbereiten und dadurch auch gegen kritische Fragen der Bank gewappnet sind. Außerdem halte ich es für wichtig, die Bank in diesen Gesprächen aus der Reserve locken und die jeweilige Ratingbewertung gezielt hinterfragen zu können. Ich führe in diesen Tagen wieder zahlreiche solcher Checks durch, sowohl als Kompaktcheck der Bilanz- und GuV-Daten wie auch als Komplettindikation mit einer Einschätzung der qualitativen betrieblichen Faktoren. Der Aufwand dafür ist nicht groß, der Nutzen dafür umso mehr, wie die Gesprächsergebnisse zeigen.

---

### **FRM-Vortrag: Mittelstandsfinanzierung 2006**

Die Bankenwelt und das Finanzierungsumfeld für Unternehmen haben sich verändert. Haben Sie tatsächlich? Was alles anders geworden ist, habe ich in meinem aktuellen Vortrag „Mittelstandsfinanzierung 2006 – Chancen und Risiken, Perspektiven und Grenzen“ zusammen gefasst. Den Vortrag, den ich im Mai im Rahmen der Beraterfortbildung des Wirtschaftsministeriums gehalten habe, können Sie als pdf-Datei unter der folgenden Adresse herunterladen (klicken Sie dort auf Vortrag Nr.7): <http://www.wm.baden-wuerttemberg.de/sixcms/detail.php/120099>

---

### **Veranstaltungstipp: 3. Mittelstandsforum Baden-Württemberg**

In diesen Tagen werden die Einladungen zum Mittelstandsforum „Banken und Sparkassen im Dialog mit Unternehmen“ am 19. Juli 2006 im Kultur- & Kongresszentrum Liederhalle in Stuttgart verschickt. Es wird, getragen vom Land Baden-Württemberg und den führenden hier ansässigen Banken, wieder die ganze Bandbreite der Unternehmensfinanzierung vertreten sein. Die Teilnahme ist kostenfrei. Sollten Sie keine automatische Einladung erhalten haben, können Sie sich unter [www.convent.de](http://www.convent.de) über die Inhalte informieren und sich dort auch gleich online anmelden. Lassen Sie sich diese hochkarätige Veranstaltung auf keinen Fall entgehen. Ich werde auf jeden Fall auch dort sein. Vielleicht sehen wir uns.