



12. Dezember 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Geschäftspartner und Freunde von Finance Relations Management.

2006 war nicht nur wegen der Fussball-WM ein gutes Jahr. Außer dem DFB haben auch die meisten Unternehmen, die ich kenne, wirtschaftlich gut abgeschnitten. Für nicht wenige meiner Mandanten ist aus dem „Sommermärchen“ ein ganz reales Erfolgswort geworden. Nach 2005 wird 2006 somit zum zweiten Mal in Folge ein gutes Bilanzjahr werden und plötzlich heißt es wieder: „Advantage Companies“, wenn es um das Verhältnis der Unternehmen zu ihren Finanzierungspartnern geht.

Der Inhalt heute:


- Wachstumskurs: Kreditmarkt
- Erfolgskurs: Eigenkapitalforum
- Schlingerkurs: Rating und IFRS
- Kursbuch: IFD-Ratingskala
- Rating in China
- Kooperationspartner TSC (Asia)
- Innovationsfinanzierung
- M&A-Telegramm
- Danke Kunden und Partner

Mit den besseren Ratings der Unternehmen gehen auch die Banken, die lange zurückhaltend waren, wieder in die Vertriebsoffensive. Allerdings hat der Bankkredit jetzt Konkurrenz durch die in den letzten Jahren entwickelten Mezzanine-Produkte bekommen. Die kluge Bank bietet beides an und der ebenso kluge Unternehmer deckt sich jetzt mit den notwendigen Mitteln zu Finanzierung künftigen Wachstums ein, solange der Markt noch so breit ist wie zurzeit.

Ich bin mir ziemlich sicher, dass diese für Unternehmen günstige Situation nicht sehr lange anhalten wird. Viele Banken verkaufen ihre Kredite zurzeit nämlich wieder über den Preis. Im harten Wettbewerb um gute Bonitäten fallen die Kreditmargen praktisch um die Wette. Mezzanine-Produkte, die ja Quasi-Eigenkapital sind, kosten oft nicht sehr viel mehr als ein langfristiger Kredit. Die Kehrseite der Medaille ist die Tatsache, dass die Risikobetrachtung häufig auf der Strecke bleibt. Damit sind künftige Ausfälle und die Rückkehr zu höheren Margen und restriktiverer Kreditvergabe praktisch wieder vorprogrammiert. Besonders gravierend werden sich Ausfälle auf die vielen über den Kapitalmarkt refinanzierten Mezzanine-Fonds auswirken. Die zwangsläufige Konsequenz wird sein, dass der Zutritt zu diesen Produkten in Zukunft wieder schwerer werden wird. Es weiß zurzeit nur niemand, wann die Märkte damit anfangen werden.

Mein Rat an alle Unternehmer, die auch in den kommenden Jahren die Finanzierung ihres Wachstums sicherstellen wollen, ist daher, die Gunst der Stunde und die besseren Ratings aus dem Geschäftsjahr 2006 zu nutzen. Das heißt, sich die in Zukunft erforderlichen Mittel bereits jetzt und heute zu besorgen und nicht so lange zu warten, bis schwächere Bilanzjahre kommen. Immerhin haben einer Studie zufolge deutsche Mittelständler, die den klassischen Bankkredit mit einer Mezzanine- oder Hybrid-Finanzierung kombinierten, in den Jahren 2002 – 2004 ein um 5,7 Prozentpunkte höheres Umsatzwachstum erzielt als jene, die allein auf den Bankkredit setzten (Quelle: Droege & Comp. GmbH, Düsseldorf).

Herzlichst Ihr



Jürgen Herzig



Seite 2

Wachstumskurs: Der Kreditmarkt

Der deutsche Kreditmarkt präsentiert sich gefestigt, schreibt die KfW in ihrem Kreditmarktausblick vom November 2006. Danach legte das Neugeschäft für inländische Unternehmenskredite um 3% zu. „Der Kreditmarkt profitiert ... weiter von der regen Investitionstätigkeit und der guten konjunkturellen Lage“, schreibt die KfW. Für das 4. Quartal 2006 geht sie von einem geschätzten Zuwachs im gewerblichen Kreditneugeschäft von mindestens 4% aus. Die Voraussetzungen für Unternehmen waren lange nicht mehr so gut wie zurzeit. Mein Rat: stellen Sie einen strategischen Finanzierungsplan für die kommenden Jahre auf und verhandeln Sie die erforderlichen Mittel bereits heute.

(Quelle: KfW-Newsletter 05.12.2006)

Erfolgskurs: Das Deutsche Eigenkapitalforum

Im November fand wieder das von der Deutschen Börse und der KfW Mittelstandsbank bereits zum zehnten Mal veranstaltete Deutsche Eigenkapitalforum in Frankfurt statt. Es ist laut KfW inzwischen die größte Kapitalmarktveranstaltung für Eigenkapitalfinanzierung in Europa. Mehr als 250 Unternehmen nutzten die Plattform, um sich vor über 4.000 Private-Equity-Managern, Fondsmanagern, Analysten, Bankenvertretern und Corporate Finance Experten zu präsentieren. Die KfW berichtet in ihrem Newsletter, dass sie allein in den letzten beiden Jahren über 600 Mio € an Beteiligungskapital zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen zugesagt hat. Positiv ist die Botschaft der KfW für alle kleinen und mittleren Unternehmen mit geringerem Kapitalbedarf: sie entwickelt derzeit ein Eigenkapitalprodukt auf der Basis von Genussrechten. Ich bin gespannt darauf. Das nächste Eigenkapitalforum findet im Frühjahr 2007 statt und richtet sich vor allem an Early-Stage-Unternehmen. Ich beabsichtige, mich dort für meine Kunden nach neuen Lösungen umzuschauen und nehme dazu gerne auch Ihre konkreten Fragestellungen mit.

Schlingerkurs: Rating und Rechnungslegung. (Keine) Angst vor IFRS?

Im Zusammenhang mit der Diskussion um die Ausdehnung internationaler Rechnungslegungsvorschriften (International Financial Reporting Standards – IFRS) auf mittelständische Unternehmen besteht die Sorge, dass Unternehmen, die weiter nach HGB bilanzieren, künftig schwerer Kredite bekommen könnten. Das ist unbegründet, schreibt der Bundesverband Deutscher Banken in der Oktober-Ausgabe der Zeitschrift FINANCE. Es wird daran erinnert, dass es keine entsprechend lautende Basel-II-Vorschrift gibt. Die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens beruht auf dessen Fundamentaldaten, deren Prüfung unabhängig von der gewählten Bilanzierungsform erfolgt.



Seite 3

„Die Banken haben kein Interesse daran, von Mittelständlern einen IFRS-Abschluss zu verlangen“, heisst es in diesem Artikel weiter. Es gibt also Entwarnung: Unternehmen haben durch die Entscheidung für einen bestimmten Rechnungslegungsstandard weder Vor- noch Nachteile bei der Kreditvergabe. (Quelle: FINANCE, Ausgabe November 2006)

Kursbuch IFD: so werden Ratingsysteme vergleichbar

Wie vergleichbar sind eigentlich die Ratingergebnisse, die Unternehmen von ihren Banken bekommen. Was bedeuten zum Beispiel die Noten „3,0; iBB+; 8; 4; BK2; 7; 6; pBB+ oder 2b“? So seltsam das klingt: in diesem Fall alle dasselbe, nämlich eine mittlere Bonität knapp unter dem Investment-Grade, mit der Banken zurzeit wieder gerne arbeiten. Damit sich Unternehmen im Kauderwelsch der Ratingresultate künftig zu Recht finden und ihre eigene Position besser einschätzen können, hat die Initiative Finanzstandort Deutschland jetzt eine bankübergreifende Ratingskala mit den Noten I (beste Bonität) bis VI (schwächste Bonität) veröffentlicht. Ich stelle diese Übersetzungshilfe, die in Zukunft jedem Unternehmer geläufig sein sollte, hier gerne zur Verfügung.

Die IFD-Ratingskala										
IFD-Rating-stufe	COMMERZBANK	Deutsche Bank	Dresdner Bank	HypoVereinsbank	kfw	Risk Solutions	S	Postbank	DZ BANK	Ausfallwahrscheinlichkeit
I	1.0 – 2.4	iAAA – iBBB	1 – 5	1+ – 3-	BK1	1 – 5	1 – 3	pAAA – pBBB	0+ – 1d	bis 0,3%
II	2.6 – 2.8	iBBB- – iBB+	6, 7	3- – 4-	BK2	5 – 7	3 – 6	pBBB – pBB+	1e – 2a	0,3 bis 0,7%
III	3.0 – 3.4	iBB+ – iBB-	8	4- – 5-	BK2 – BK3	7 – 9	6 – 8	pBB+ – pBB	2b – 2c	0,7 bis 1,5%
IV	3.6 – 3.8	iBB- – iB+	9 (ggf.10)	5- – 6	BK4 – BK5	9 – 11	8 – 10	pBB – pB+	2d – 2e	1,5 bis 3%
V	4.0 – 4.8	iB+ – iB-	(ggf.10) 11	6 – 7	BK5 – BK6	11 – 13	10 – 12	pB+ – pB	3a – 3b	3 bis 8%
VI	ab 5.0	ab iB-	12 – 14	7	BK6	13 – 15	12 – 18	ab pB-	3c – 3e	ab 8%

Quelle: IFD

Mehr über die Initiative Finanzstandort Deutschland erfahren Sie im Internet auf deren Homepage www.finanzstandort.de. Dort steht Ihnen neben anderen lesenswerten Dokumenten auch die IFD-Ratingbroschüre mit der obigen Grafik zum Download zur Verfügung.

Auf Auslandskurs (1): Rating im Reich der Mitte

Die Prof. Dr. Schneck Rating GmbH hat ihre Ratingsoftware R-Cockpit, mit der ich seit Jahren für meine Mandanten arbeite, jetzt auch in China vorgestellt. Die chinesische Regierung misst der Förderung eines stabilen Wachstums des chinesischen Mittelstands große Bedeutung zu. Interesse besteht insbesondere an einem Bewertungssystem, mit dem Wachstumsperspektiven von Unternehmen beurteilt, Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken abgebildet und die Wirkung staatlicher Förderleistungen überprüft werden können. China ist also dabei, auch im Finanzierungs- und Risikomanagement aufzuholen. Ein weiterer Beweis, dass Rating im Mittelstand auch



Seite 4

international aus dem Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen und Banken nicht mehr wegzudenken ist. Wundern Sie sich also nicht, wenn Sie von Ihren chinesischen Geschäftspartnern demnächst nach Ihrem Rating gefragt werden.

(Quelle: Prof. Dr. Schneck Rating GmbH)

Auf Auslandskurs (2): FRM goes Asia / Neuer Kooperationspartner TSC in Singapur

Wenn mittelständische Unternehmen den Weg nach Asien planen und gehen, müssen auch die sie begleitenden Berater über entsprechende Kompetenzen und Partner in den Zielländern verfügen. Ein solcher Kooperationspartner von FRM ist das Beratungsunternehmen TSC (Asia) in Singapur.

TSC (Asia) ist auf die Betreuung und Beratung deutscher mittelständischer Unternehmen spezialisiert und kann insbesondere im Bereich der Finanzdienstleistungen auf langjährige solide Kontakte zurück greifen. Außerdem betreut TSC (Asia) asiatische Unternehmen, die deutsche/europäische Technologiepartner suchen. TSC (Asia), das sind die beiden deutschen Ex-Manager Gerhard Loos und Frank Siegfried, die seit vielen Jahren in Asien leben und arbeiten.

Das Dienstleistungsangebot von TSC (Asia) umfasst die Bereiche

- Finanz-/Finanzierungsservice
- Business Development Services
- Corporate Training

Kernländer, in denen TSC (Asia) tätig ist, sind Singapur, Malaysia, Indonesien und die Vereinigten Arabischen Emirate. Wenn Sie oder Ihre Geschäftspartner Markterschließungsmaßnahmen in diesen Ländern planen, sprechen Sie mich bitte mit Ihren konkreten Fragestellungen an. Ich stelle dann gerne jederzeit den Kontakt für Sie her.

Schwieriger Kurs: Finanzierung von Innovationen

Das Land braucht Innovationen, aber wer finanziert sie? Nach wie vor haben es vor allem junge technologieorientierte Unternehmen schwer, die erforderlichen Finanzmittel zu bekommen. Dabei brauchen gerade sie die notwendigen finanziellen Spielräume, um ihre Ideen zügig in marktfähige Produkte und Verfahren umzusetzen. Entgegen der landläufigen Meinung bietet der Markt innovativen Unternehmen diese Spielräume. Allerdings zu Bedingungen, die sich zum Teil gravierend von der Finanzierung etablierter Unternehmen unterscheiden und mit wesentlich geringerer Transparenz. Die Suche nach den richtigen Finanzierungspartnern erfordert mitunter detektivisches Geschick, weshalb sich in diesen Fällen die Zusammenarbeit mit einem versierten Berater empfiehlt. Nachdem ich immer wieder auf dieses Thema angesprochen werde, habe ich die wesentlichen



Seite 5

Kriterien der Innovationsfinanzierung in einem Aufsatz zusammen gestellt und für Kunden und Partner auf meiner Internetseite www.herzig-firm.de zum Download eingestellt. Schauen Sie doch mal rein und geben Sie mir gelegentlich gerne ein Feedback dazu.

M&A-Telegramm:

Ich habe zurzeit zwei Beteiligungs-/Kaufgesuche als MBI-Anfragen vorliegen. Gesucht werden

1. Tätige Beteiligung bzw. Kauf. Ziel: Kleineres mittelständisches Unternehmen bis 10 Mio € Umsatz mit gutem Marktauftritt und zukunftsfähigen Produkten (keine Branchenfestlegung). Ggfs. auch Turnaroundsituation mit positiver Perspektive. D-Süd. Interessent ist Betriebswirt und Elektromechanikermeister/Elektroniker und zurzeit als Vertriebs- und Marketingleiter bei einem Elektronikunternehmen tätig.

2. Tätige Beteiligung bzw. Kauf. Ziel: Unternehmen bis 100 Beschäftigte, bevorzugt Bereich Elektrotechnik/Elektronik mit gutem Marktauftritt. D-Süd. Interessent ist Elektrotechniker und Kommunikationselektroniker und zurzeit als Geschäftsbereichsleiter Marketing und Produktmanagement bei einem Elektronikunternehmen tätig.

Mein nächstes M&A-Radar mit weiteren Gesuchen und Angeboten erscheint in Kürze.

Danke Kunden und Partner

Im Jahr 2006 haben meine Partner und ich zahlreiche Finanzierungs-/Finanzmanagementprojekte bei Unternehmen in folgenden Branchen erfolgreich begleitet:

- Elektrotechnik/Elektronik/Elektrohandwerk
- Kunststofftechnik
- Baustoffhandel/Bauhandwerk/Bauunternehmen
- KfZ-Handel und –Handwerk
- Maschinenbau und Metallverarbeitung

Ich bedanke mich an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Kunden und Partnern für die vertrauensvolle Zusammenarbeit im zurück liegenden Geschäftsjahr und freue mich auf die gemeinsamen Projekte des Jahres 2007.

Mit den besten Wünschen für die bevorstehenden Weihnachtsfeiertage und den Jahreswechsel bin ich ganz herzlichst Ihr

Jürgen Herzig