



12. März 2007

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

der wirtschaftliche Jahresbeginn in Deutschland stand ganz im Zeichen der Mehrwertsteuererhöhung. Ich habe mir erlaubt, diesen Begriff etwas umzubauen und für 2007 mein Ziel der Mehrwerterhöhung für Ihre Unternehmenssteuerung definiert. Dafür steht das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND, das ich gemeinsam mit mehreren Kernpartnern gegründet und am 1. März in Backnang vorgestellt habe: eine virtuelle Kompetenzplattform im Zentrum eines regionalen Beratungsnetzwerks, das allen Unternehmen in jeder Entwicklungs- und Lebensphase offen steht und Lösungskompetenz verfügbar macht, die vor allem mittelständische Betriebe nicht selbst vorhalten.

Der Inhalt heute:

- BERATUNGSFORUM MITTELSTAND
- FRM-Telegramm
- Privatplatzierungen
- Neue Mezzanine-Programme von KfW und L-Bank
- FRM-Tipp: Unternehmensexposé
- M&A-Telegramm
- Zitiert

Im vierten Jahr seit der Gründung von Finance Relations Management zeigt sich die Finanzwelt neu organisiert. Basel II, Rating und Kreditklemme, Themen, die die Startjahre meines Unternehmens begleiteten, sind etabliert oder gehören der Vergangenheit an. Banken und Investoren buhlen wieder offen um die Gunst der Unternehmen. Für viele Unternehmer heißt es jetzt plötzlich nicht mehr, wo bekomme ich die Mittel zum Überleben her, sondern wie stelle ich mich jetzt richtig auf, um die Gunst der Stunde zu nutzen und Finanzierungspotenziale für Wachstum zu erschließen.

In dieser Aufbruchstimmung reicht mir die Beschäftigung mit Finanzierungsfragen alleine nicht mehr aus. Unternehmen sind gut beraten, sich in allen Belangen frühzeitig auf die nächste Kapitalverknappung vorzubereiten. Die Zeitschrift FINANCE hält eine solche bereits in einem Zeitraum von 5 Jahren für möglich, also ausgerechnet dann, wenn viele heute abgeschlossene Finanzierungen endfällig werden. (FINANCE, Ausg. Februar 2007, S. 12ff.) Tragfähige Finanzierungslösungen müssen also gerade jetzt mit strategischen, organisatorischen und technologischen Themen abgeglichen werden, um in der Zukunft bestehen zu können. Das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND deckt genau diesen ganzheitlichen Kompetenzanspruch ab, den ich seit meiner Zeit als Banker nicht abgelegt habe.

Daneben gab es in den letzten Wochen aber auch noch genügend andere Themen aus der Finanzwelt, die ich für wichtig genug halte, um auf den folgenden Seiten darauf hinweisen. Ich hoffe, Sie finden auch darin wieder Mehrwert für sich und Ihr Unternehmen.

Herzlichst Ihr



Jürgen Herzig



In eigener Sache: Das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND – eine neue Beratungswelt

Das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND ist eine privatwirtschaftliche Kompetenzinitiative zur Förderung des Mittelstands, ins Leben gerufen von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Rechtsanwälten und unabhängigen Unternehmens- und Finanzberatern im Raum Stuttgart – Göppingen – Rems-Murr. Als Plattform zum lösungsorientierten Dialog auf Augenhöhe bricht das Beratungsforum Mittelstand die Einsamkeit des Unternehmers im Entscheidungsprozess auf und bietet Unternehmern und Experten einen Marktplatz, auf dem entscheidungsrelevantes Managementwissen genau dann zur Verfügung steht, wenn es benötigt wird.

Kernpartner und Sponsoren des BERATUNGSFORUM MITTELSTAND sind die Steuerberatkkanzleien um Klaus Rebmann, Klaus Prendel, Helmut Denzinger, Rainer Trapp und Alfred Ernst in Backnang, Stuttgart und Uhingen, die Contreu Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die Anwaltskanzlei und Notariat Dr. Falkenstein & Partner in Stuttgart, die Eller Consulting Finanz- und Vermögensplanung in Leinfelden, die Horbach Unabhängige Wirtschaftsberatung GmbH in Stuttgart und last not least mein Unternehmen Finance Relations Management.

Die Kompetenzfelder und individuellen Netzwerke der Kernpartner ergänzen sich ideal, weshalb Beratungskompetenz für das ganze Spektrum der Unternehmensführung praktisch „aus einer Hand“ abgebildet werden kann: Steuern und Recht, Finanzen und Finanzierung, Rating und Risikomanagement, Organisation und Prozesse, M&A und Unternehmenstransaktionen, private Vorsorge und Vermögen. Die zeitaufwändige Suche nach themenkompetenten Beratern entfällt.

Der Netzwerkgedanke des BERATUNGSFORUM MITTELSTAND macht den ganzheitlichen themenübergreifenden Ansatz erst möglich. Mit den individuellen Kompetenznetzen der Kernpartner verfügt das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND über Kontakte zu weit über 100 Fach- und Branchenexperten, deren Know-How jederzeit abgerufen werden kann. Die Definition der Beratungsaufgabe, die Beraterauswahl sowie die Prüfung, ob und inwieweit ggfs. staatliche Zuschüsse zu den Beratungskosten verfügbar sind, erfolgen in einem Schritt in einem ausführlichen Initiativgespräch, das den Mandanten der Kernpartner bis auf weiteres kostenlos angeboten wird. Neben der individuellen Beratungsarbeit wird das BERATUNGSFORUM MITTELSTAND außerdem in Vorträgen, Workshops, Seminaren und Round-Table-Gesprächen über aktuelle und wichtige Themen informieren. Für 2007 sind bereits 7 Veranstaltungen fest geplant. Den Veranstaltungskalender sowie weitere Informationen zum BERATUNGSFORUM MITTELSTAND finden Sie im Internet unter www.beratungsforum-mittelstand.de. Schauen Sie doch mal rein (Freischaltung voraussichtlich Ende März)



Kurz und knapp: FRM-Telegramm

Gnadenloser Wettbewerb unter Anbietern von **Factoring** begünstigt Kunden durch attraktive Konditionen. Die Verhandlungsposition von Factoringnutzern war noch nie so günstig wie zurzeit. (FINANCE, Februar 2007)

Volumen an verbrieftem **Mezzanine-Kapital** steigt 2007 auf 4,3 Mrd. €. Der Konkurrenzkampf der Mezzanine-Anbieter ist voll entbrannt. Die Folge: ein harter Preiskampf, der die Produkte auch für bonitätsschwächere Adressen so billig macht, wie sie es wahrscheinlich nie wieder sein werden. (FINANCE, März 2007)

Kreditgeschäft der Banken setzt Dynamik fort. Das Kreditneugeschäft mit inländischen Unternehmen und Selbständigen stieg im letzten Quartal 2006 um 6% gegenüber dem Mittel der Vorquartale an. Damit begleiten die Banken die gute Konjunktur- und Investitionslage mit einem deutlichen Beitrag. Für 2007 wird nochmals ein Wachstum des Kreditneugeschäfts um 3 bis 5% vorhergesagt. (KfW, Newsletter Research, 01.03.2007)

Kreditwürdigkeit der Unternehmen gefestigt. Die Insolvenzanfälligkeit hat sich verbessert, zeigt der Creditreform Risiko Indikator (CRI) an. Er sank auf 2,26 Punkte, das heißt, von 10.000 Unternehmen weisen noch 226 ein Negativmerkmal auf. Die Kreditausfälle gehen ebenfalls zurück. Die Ausfallrate bei den Verbindlichkeiten von Industrieunternehmen im Sub-Investment-Grade ist 2006 auf 1,57% von 1,80% zurückgegangen. Das ist die niedrigste Quote seit 1981. (Risiko-Manager, 26.02.2007)

Die **Zahlungsmoral** deutscher Unternehmen ist im Europavergleich gut bis ausgezeichnet, sagt das aktuelle Zahlungsbarometer der Atradius Kreditversicherung. Nur belgische Unternehmen schnitten besser ab. Am schlechtesten waren die Italiener. Gleichzeitig ist das durchschnittliche deutsche Zahlungsziel mit 27 Tagen im internationalen Vergleich besonders streng. In Großbritannien liegt es bei 37 Tagen, in Belgien bei 40 und in Italien bei 80 Tagen. (FINANCE, März 2007)

Eigenkapitalforum der KfW am 19. April in Düsseldorf. Das Eigenkapitalforum richtet sich an alle Unternehmen, die Beteiligungskapital suchen. Es werden wieder bis zu 250 Investoren erwartet, mit denen Gespräche geführt und Beteiligungskontakte geknüpft werden können. Informationen unter www.kfw-mittelstandsbank.de.

High-Tech Gründerfonds für technologieorientierte Unternehmensgründungen hat bereits 70 Beteiligungszusagen erteilt. KfW berichtet im WirtschaftsObserver online ausführlich über den HTGF. Download unter http://www.kfw.de/DE_Home/Service/Online_Bibliothek/Research/Wirtschaft2.jsp



Streitfall: Privatplatzierungen

Vielleicht erinnert sich der eine oder andere Leser an meinen Infobrief vom Juni 2005, in dem ich unter anderem über das Angebot der Privatplatzierung von Mezzaninekapital einer Göttinger Anwaltskanzlei berichtet habe, die sich auf Emissionen am grauen Kapitalmarkt spezialisiert und in den letzten Jahren zu einer festen Größe der außerbörslichen Kapitalbeschaffung entwickelt hat. Ich habe mich schon damals kritisch zu den Versprechungen dieser Kanzlei geäußert, da mir seinerzeit niemand sagen konnte (oder wollte), wie denn die Platzierungsaussichten für Unternehmen, die auf diese Weise Kapital suchen, tatsächlich sind. Man konnte mir aber sehr wohl sagen, welche Kosten für die Vorbereitung der Transaktion, Prospekte und Verträge anfallen. Jetzt hat auch die Zeitschrift FINANCE diese „Grauzone“ entdeckt und berichtet in ihrer Februar-Ausgabe unter dem Titel „Ausweitung der Grauzone“ ausführlich über die Aktivitäten der Kanzlei Dr. Werner, Dr. Gündel & Co. Fazit: es wird viel versprochen und offenbar wenig gehalten. Der Artikel ist für jeden lesenswert, der sich mit der Kapitalbeschaffung über den grauen Markt auseinandersetzt. (FINANCE, Februar 2007)

Fortschritt: Förderbanken mit neuen Mezzanine-Programmen

KfW und L-Bank haben in den letzten Monaten neue interessante Mezzanine-Programme aufgelegt. Die **KfW** bietet im **Genussrechtsprogramm** in Zusammenarbeit mit akkreditierten Beteiligungsgesellschaften nachrangiges Genussrechtskapital an, das bei den Unternehmen handelsbilanziell Eigenkapital, steuerlich aber Fremdkapital ist. Finanzierungsvolumen von 0,5 Mio € bis 5 Mio € für Unternehmen von 5 Mio € bis 150 Mio € Umsatz und einem Mindestrating von BB-. Infos im Internet unter www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beteiligungsfinanzierung/Later_Stage/KfW-Genussrechtsprogramm/index.jsp

Bei der **L-Bank** sind Tranchen bereits ab 100 T€ als ungesicherte Nachrangdarlehen aus dem neuen Programm **L-MezzaFin** möglich. Damit entspricht die L-Bank dem Bedarf kleiner und mittlerer Unternehmen von 1 Mio € bis 50 Mio € Umsatz. Die Unternehmen müssen allerdings ihren Sitz in Baden-Württemberg haben. Das Darlehen kostet je nach Bonitätsklasse zwischen 5,53% und 8,67% und wird über die Hausbanken ausgereicht. Infos unter www.l-bank.de

FRM-Tipp: Unternehmensexposé

Verhandlungen mit Kredit- und Kapitalgebern wollen gut vorbereitet sein. Dazu gehört immer auch eine ausführliche Unternehmensdarstellung. Eine gute Checkliste, wie ein solches Unternehmens-exposé aufgebaut werden sollte und welche Informationen hinein gehören, finden Sie zum Download



auf der Internetseite der L-Bank (www.l-bank.de > Geschäftsfelder > Wirtschaft > Programme > L-MezzaFin > Mehr zum Antragsverfahren und zum Reporting). Sie machen damit Eindruck auf Ihre Bank(en) und vermitteln Kompetenz. Meine Empfehlung: zumindest die erste Fassung gemeinsam mit einem in diesen Dingen versierten Berater erstellen, z. B. mit jemandem vom BERATÜNGSFORUM MITTELSTAND.

M&A-Telegramm

- 1. Tätige Beteiligung oder Kauf:** Dipl.-Agrarökonom, 45, mit langjähriger Geschäftsführungserfahrung sucht mittelständisches Unternehmen der Lebensmittel- oder verwandter Branche (Herstellung, Veredelung, Handel, Dienstleistung) zwecks tätiger Beteiligung oder Übernahme. Voraussetzungen: guter Marktauftritt und zukunftsfähige Produkte. Ggfs. werden auch Turnaroundsituationen mit positiver Perspektive geprüft. D-Süd, bevorzugt Großraum S, LB, HN.
- 2. Verkauf:** Kleineres mittelständisches Elektronikunternehmen mit internationalem Marktauftritt im Rahmen der Unternehmensnachfolge zu verkaufen. Hoher Kompetenz- und Innovationsgrad in lukrativem Nischenbereich der Steuer, Mess- und Regeltechnik zur Anlagenüberwachung und Prozessautomatisierung mit erheblichen nicht ausgeschöpften Wachstumspotenzialen. D-Süd.
- 3. Beteiligung:** Co-Investor für MBO einer kleinen Spezialfedernfabrik gesucht (Umsatz < 2 Mio €). Das lukrative Unternehmen soll im Zuge der Unternehmensnachfolge an einen fachlich qualifizierten Mitarbeiter verkauft werden. Zur Realisierung wird stille oder offene Beteiligung in Höhe von mind. 250 T€ gesucht.
- 4. Kooperation:** Erfolgreiches polnisches Unternehmen der Textilbranche mit exzellenten Kontakten in die osteuropäischen Nachbarländer sucht zur Diversifizierung seines Geschäftsmodells Kooperation mit deutschem Unternehmen, bevorzugt Kunststoffverarbeitung und Lebensmittelveredelung, zwecks gemeinsamer Erschließung der osteuropäischen Märkte. Das Unternehmen ist bereit, bis zu 1 Mio € als Minderheitsbeteiligung zu investieren.

Zitiert:

„Zurzeit frisst der Kapitalmarkt die Risiken ohne Ende.“ Bastian Frien, Chefredakteur FINANCE zum aktuellen Überangebot an nicht risikoadäquat bepreisten Finanzierungslösungen des Kapitalmarkts.