

Wie auch die Kleinen Kraft bekommen

VON FRIEDERIKE MEIER-BURKERT

Was klingt wie das kaum zu lösende Rechenexempel eines besonders tückischen BWL-Professors, hat in der Praxis tatsächlich funktioniert: 47 Investoren übernehmen mithilfe von mehr als 80 Finanzinstituten 38,4 Prozent eines Unternehmens, das selbst Beteiligungen an über 100 Firmen hält.

Ende 2009 kauften 47 Stadtwerke und regionale Versorgungsunternehmen gemeinsam für rund 850 Mio. € fast 40 Prozent an Thüga, einem der größten Energieversorger in Deutschland. Die antiligen Kaufpreise wurden durch mehr als 80 Sparkassen und Volksbanken refinanziert. Diese konnten damals deutlich bessere Konditionen anbieten als die Landes- und Geschäftsbanken. „Die großen Häuser waren zu diesem Zeitpunkt extrem vorsichtig“, sagt Tobias Schätzlmüller, von der Beratungsfirma @Visory Part-

ner, die die Transaktion für das Käuferkonsortium begleitet hat. „Wir haben uns deshalb schließlich an die Sparkassen gewandt, deren Eigenkapitalausstattung unter der Krise weniger gelitten hat als die der übrigen Institute.“ Weil einzelne Regionalinstitute eine Transaktion in dieser

Größenordnung nicht allein stemmen konnten, wurde der Kredit schließlich in kleinere Tranchen gestückt und an eine große Anzahl von Banken verteilt. Von Vorteil war in diesem Fall, dass das Käuferkonsortium Standorte in der gesamten Bundesrepublik unterhält. „Damit

konnten wir jeweils den örtlichen Bezug herstellen und so dem Regionalitätsprinzip der Sparkassen Rechnung tragen“, sagt Schätzlmüller. „Auch bei der Finanzierung von Firmenkäufen im mittelständischen Bereich ist eine ähnliche Konstruktion durchaus vorstellbar.“

80 beteiligte Banken, wie beim Thüga-Deal, werden wohl die Ausnahme bleiben, aber die Finanzierung größerer Projekte durch mehrere Kreditgeber hat inzwischen Schule gemacht. Vor allem die von der Krise weniger gebeutelten Sparkassen und Volksbanken kommen dabei zum Zuge. Wenn es sich um Unternehmen mit mehreren Produktionsstandorten oder beispielsweise um Einzelhandelsketten mit Standorten in verschiedenen Städten handelt, kann eine Finanzierung über eine Sparkassengemeinschaft besonders sinnvoll sein.

„Bei größeren Projekten sind heute in der Regel von Anfang an vier oder fünf Banken mit an Bord“, sagt Bernhard Gemmel, Leiter Banking & Finance bei der internationalen Wirtschaftskanzlei Beiten Burkhardt.

Solche sogenannten Club-Deals werden aber nicht nur bei Firmenübernahmen gebildet, auch für die Projektfinanzierung von Immobilien oder größeren Exportgeschäften sind Zweckgemeinschaften inzwischen an der Tagesordnung. Ein Mittelständler, der ein Großprojekt stemmen will, sollte zunächst bei der Hausbank anfragen, rät Gemmel: „Wenn die von vornherein abwinkt, wird es eher schwierig, andere Banken zu überzeugen.“ Oft übernimmt die Hausbank bei einem Club-Deal die Strukturierung des Kredits und die Koordination der Zusammenarbeit mit den anderen Instituten. Sie ist damit die Lead-Bank, auch Arrangeur genannt.

Zunächst wird das Gesamtfinanzierungsvolumen beziffert, der Konditionsrahmen und die Vertragslaufzeit festgelegt. Wenn die Struktur der Finanzierung dem Grunde nach steht, sucht die arrangierende Bank in Absprache mit dem Kunden nach weiteren Banken, die sich an dem Gemeinschaftsdeal beteiligen. Die Mandatierung der Lead-Bank erfolgt auf Basis eines Finanzierungsangebots, dem sogenannten Term Sheet. Dafür wird eine einmalige Gebühr fällig. Ihre Höhe richtet sich nach dem Kreditvolumen, der Komplexität der Transaktion und der Zahl der teilnehmenden Banken.

Meist übernimmt der Arrangeur die Aufgabe, die Finanzierung als sogenannter Agent über die gesamte Kreditlaufzeit hinweg zu managen: Er stellt die Zahlungsströme sicher, verarbeitet alle relevanten Informationen, koordiniert die Kommunikation unter den beteiligten Banken, verwaltet die Sicherheiten und passt bei Bedarf die Kreditstruktur an neue Verhältnisse an. Für diese Dienstleistung wird zusätzlich eine jährliche Managementgebühr fällig, die sich nach dem erwarteten Aufwand richtet. „Letztlich fallen diese Arrangements- und Agentengebühren aber ins-

gesamt nicht allzu sehr ins Gewicht, und man hat als Unternehmer den großen Vorteil, nicht mit mehreren Instituten gleichzeitig verhandeln und kommunizieren zu müssen“, sagt Gemmel.

Die eigentlichen Kreditkosten hängen auch beim Club-Deal letztlich vom Rating des Unternehmens ab und unterscheiden sich nicht grundsätzlich von den sonst üblichen Konditionen. Ist der Deal erst einmal abgeschlossen, wird der Kreditnehmer kaum noch einen Unterschied zum klassischen bilateralen Kreditvertrag feststellen.

Bis es soweit ist, müssen Unternehmen allerdings genug Vorlaufzeit einplanen. Ein Club-Deal eignet sich nicht für kurzfristigen Finanzbedarf, weil sich zunächst einmal die richtigen Kreditinstitute im Club zusammenfinden müssen. Alle beteiligten Banken prüfen dann sämtliche Unterlagen nach ihren jeweiligen internen Vorgaben und erstellen eigene Risikoprofile, die dann dem zuständigen internen Gremium zur Genehmigung vorgelegt werden. Das kostet Zeit und bedeutet für alle Mitspieler einen erhöhten Aufwand.

In dieser Phase kommen gerade mittelständische Kreditnehmer kaum ohne die Begleitung externer Berater aus. Auch deren Honorare kommen zu den Finanzierungskosten noch hinzu. Dennoch sollten Unternehmen den Mehraufwand nicht von vornherein scheuen. Denn: „Club-Deals sind in der aktuellen Situation meist die einzige Möglichkeit, größere Projekte überhaupt zu finanzieren“, sagt Finanzierungsexperte Gemmel.

Club-Deal über 280 Mio. Euro

► Club-Deals eignen sich auch für Exportfinanzierungen, vorausgesetzt, sie sind gut abgesichert und es gibt eine eingehende Beratung.

Im Jahr 2009 finanzierten vier Banken – die Bayerische Landesbank, die Calyon Deutschland, die DZ Bank sowie die ING Bank – ein Geschäft des größten russischen Mienenbetreibers, MMC Norilsk Nickel. Das Unternehmen ist Weltmarktführer in der Herstellung von Nickel und international führend bei der Veredelung von Platin und Kupfer.

Die Transaktion von 280 Mio. € wurde mit einer Euler-Hermes-Ausfuhrbürgschaft der Bundesrepublik Deutschland abgesichert. Das russische Unternehmen verwendete den Kredit, um vier arktistaugliche Containerschiffe der Wismarer Aker Werft zu kaufen. Im vergangenen Jahr gab es nur wenige Neufinanzierungen osteuropäischer Kreditnehmer in dieser Größenordnung. Als Berater fungierten die Wirtschaftskanzlei Beiten Burkhardt und die Sozietät Gide Loyrette Nouel.

FABIAN JOERES

D	D	K	T	I	E	B	R	A	Z	R	U	K	S	R	R
A	L	U	G	N	I	S	A	E	L	A	U	T	E	R	E
R	E	N	A	I	S	R	E	O	B	V	R	V	O	A	R
L	G	D	X	A	M	E	N	S	E	E	R	B	N	C	E
E	R	S	T	T	A	B	A	R	I	E	A	R	E	R	F
H	A	C	S	E	R	T	T	K	S	L	A	K	T	I	E
E	B	H	R	I	Z	E	L	A	I	L	I	F	S	C	I
N	E	A	E	E	B	R	E	N	E	M	R	I	F	H	L
E	R	F	A	H	R	U	N	G	S	W	E	R	T	E	U
K	I	T	I	L	O	P	N	E	I	L	I	M	A	F	Z

WÖRTER SUCHEN: In diese Buchstaben-Wirrwarr haben wir 24 Wörter versteckt. Die Wörter können in jede Richtung laufen, auch diagonal, rückwärts oder von unten nach oben, ebenso können sie andere Wörter schneiden. Die übrig gebliebenen Buchstaben sind – von oben nach unten gelesen – die Buchstaben 20, 21 und 22 der Lösung auf Seite 12

- ABSATZ
- AERAR
- AKTIE
- BARGELD
- BOERSIANER
- BRIEF
- CHEF
- CIRCA
- DARLEHEN
- ERFAHRUNGSWERTE
- FAMILIENPOLITIK
- FILIALE
- FIRMENERBE
- KUNDSCHAFT
- KURZARBEIT
- KUVERT
- LABOR
- LEASING
- NEMAX
- RABATT
- SERVER
- STENO
- STREIK
- ZULIEFERER

„Mein eigener Chef sein.“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Mehr erfahren. Mehr bewegen. Mehr bekommen. Nur bei den Volksbanken Raiffeisenbanken können Sie nicht nur Kunde, sondern auch Mitglied Ihrer Bank werden. Unsere Mitglieder profitieren von umfassender Transparenz, weitgehenden Mitbestimmungsrechten und exklusiven Mehrwerten. Nähere Informationen zur Mitgliedschaft erhalten Sie in jeder Volksbank Raiffeisenbank.

www.vr.de/mitgliedschaft

Volksbanken Raiffeisenbanken

„Mitmischer.“

„Mehr als nur Kunde sein.“

Die Volksbanken Raiffeisenbanken arbeiten im Finanzverbund mit DZ BANK, WGZ BANK, Bausparkasse Schwäbisch Hall, DG HYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank, easyCredit, Münchener Hypothekbank, R+V Versicherung, Union Investment, VR LEASING, WL BANK.

„MEINE EIGENE BANK.“