

Kredit? Kredit!

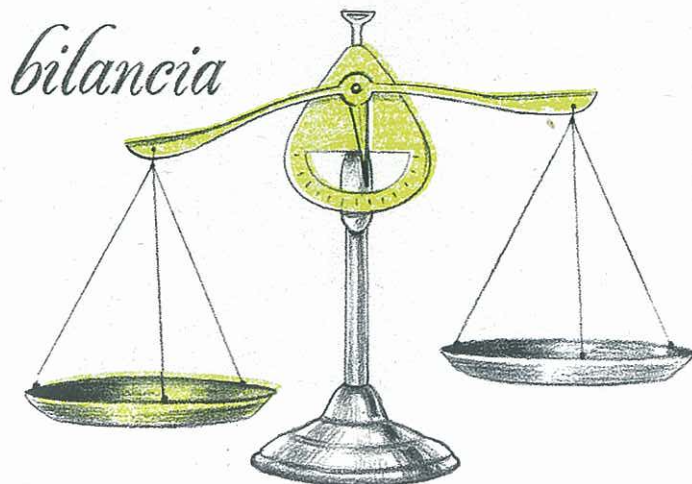
KAPITAL FÜR DEN MITTELSTAND Kaum zieht die Konjunktur an, investieren die Unternehmen wieder – am liebsten per Kredit. Warum das so oft totgesagte Darlehen lebendiger ist denn je

[Text: David Selbach Illustrationen: Anja Stiehler]

Geht's um Finanzen und Finanzierung, ist es sinnlos, Peter Sielmann etwas vormachen zu wollen. Der Diplom-Kaufmann startete seine Karriere bei der amerikanischen Citibank, lernte auf verschiedenen Stationen jede denkbare Spielart der Unternehmensfinanzierung kennen: Die US-Firmen machten Waren schon per Reverse-Factoring zu Bargeld, lange bevor Berater in Deutschland auf solche Ideen kamen. Sie versilberten Maschinen und Anlagen mithilfe von Sale-and-Leaseback-Geschäften. Oder hol-

ten sich aus Fremd- und Eigenkapital gemischtes Mezzanine-Geld in die Firma.

Inzwischen ist Sielmann Finanzchef der Neumann Kaffee Gruppe, der Röster wie Tchibo, Jacobs oder Lavazza mit frischen Kaffeebohnen versorgt. Doch für das Hamburger Familienunternehmen mit rund 2200 Mitarbeitern nutzt er nur ausnahmsweise mal eines der vielen exotischen Instrumente. Wenn Sielmann Geld braucht, geht er schlicht zur Bank. „Wir sind auf Kredite angewiesen“, sagt Sielmann. Er ist davon überzeugt, dass Darlehen im Aufschwung wieder in Mode kommen werden.



Kredit als Kern der Firmenfinanzierung

In der Finanzbranche erzählt man sich, dass Banker Unternehmern sogar raten, in den kommenden Monaten schnell noch einen Kreditvertrag abzuschließen, bevor die Institute anfangen, sich auf die verschärften Eigenkapitalregeln nach Basel III einzustellen, die ab 2013 in Kraft treten sollen. Die dürften Kredite nämlich teurer machen.

Im Moment gilt: „Der Kredit ist und bleibt das wichtigste Finanzierungsinstrument für den Mittelstand.“ Das sagt Hans-Joachim Metternich, von der Bundesregierung eingesetzter Kreditmediator, der Unternehmen helfen soll, die bei der Bank kein Darlehen erhalten. „Viele der in den vergangenen Jahren hochgejubelten alternativen Finanzierungen, mit denen sich Mittelständler Freiraum verschaffen soll-

ten, spielen noch immer keine wesentliche Rolle.“ Tatsächlich belegen Umfragen der KfW Bankengruppe, dass Geldquellen wie Factoring aus Sicht von Unternehmen eine Randscheinung geblieben sind. Standard-Mezzanine-Kapital wird Experten zufolge bis auf Weiteres nur zu deutlich höheren Preisen als Kredite zu haben sein. Und eigene Aktien oder Anleihen an der Börse zu platzieren bleibt eine exklusive Strategie für die oberen Zehntausend, also große Familienfirmen. Einzig das Leasing hat über die Jahre an Bedeutung gewonnen.

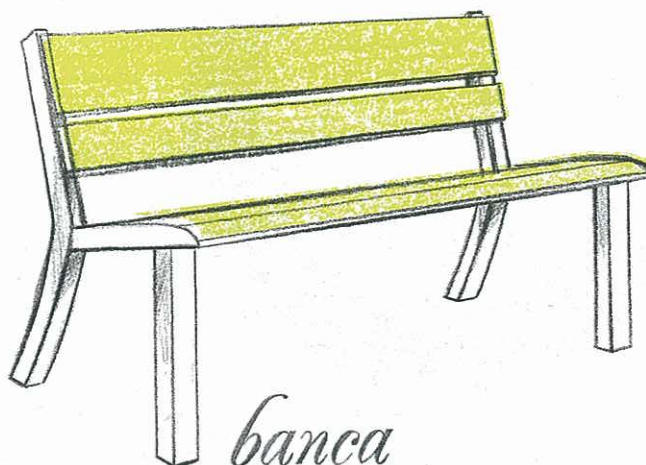
Dass die Darlehen wiederkommen, liegt auch daran, dass der vermeintlich öde Mittelstandskredit längst zum hochmodernen Finanzinstrument geworden ist. Mit den einfachen „crediti“ mittelalterlicher Bankiers in Oberitalien hat er nur noch das Grundprinzip gemein – wenn überhaupt. Die Italiener, deren Fachbegriffe wie „bilancia“ oder „borsa“ bis heute die Finanzwelt prägen, brachten das Fremdfinanzieren in Mode. Bei ihnen galt: Die Bank leiht dem Unternehmer Geld gegen Zinsen. Und sichert sich dafür ein Pfandrecht.

Ganz so einfach ist das heute nur noch auf den ersten Blick. Seit der Finanzkrise schnüren Banken auch mittelständischen Kunden immer häufiger Kreditpakete, die in ihrer Konstruktion weit von einfachen Darlehen entfernt sind. „Die Banken versuchen, auch kleineren Unternehmen moderne Finanzierungen anzubieten“, sagt Christoph Kaserer, Professor für Finanzmanagement an der TU München.

Jeder Sack zählt

So beschafft sich auch Kaffeegroßhändler Neumann sein Geld per Kredit, aber er nutzt eine sogenannte Borrowing-Base-Linie. Statt Maschinen oder Grundstücke zu verpfänden, besichert Sielmann den Kredit ausschließlich mit dem Umlaufvermögen selbst. Genauer: mit rund vier Millionen 60-Kilogramm-Säcken Kaffeebohnen, die zwischen afrikanischen Farmen, Kaffeemühlen und -lagern unterwegs sind, und den offenen Forderungen. Jeden Monat gibt Sielmann seinen Bankern den aktuellen Marktwert des Rohkaffees durch, der stark schwankt. „In den vergangenen zehn Monaten hat sich der Preis mehr als verdoppelt“, sagt Sielmann.

Früher wäre er in einem solchen Fall irgendwann zur Bank gegangen und hätte darum gebeten, die Kreditlinien anzupassen. Schließlich muss er den Rohkaffee bis zu drei Monate finanzieren. Beim Borrowing-Base-Kredit ist das nicht nötig. Hier steigt die Linie automatisch mit dem Wert des Lagerbestands. Aktuell lagern bei Neumann Kaffeebohnen für mehr

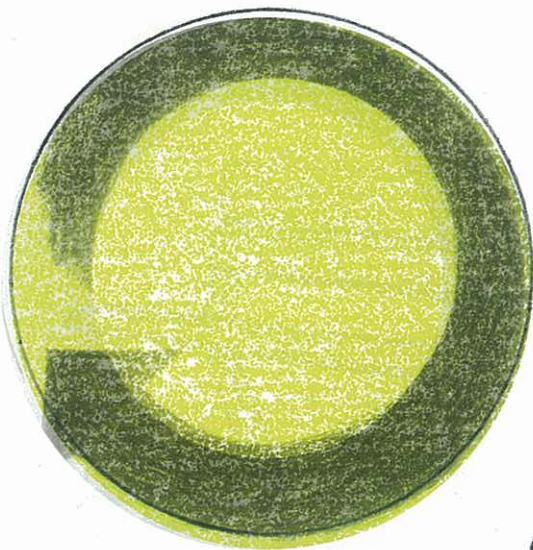


als 1 Mrd. Dollar. Ein solches Umlaufvermögen wäre mit einer herkömmlichen Kreditlinie für den Mittelständler kaum zu stemmen. Sielmann wundert es, dass die „atmenden“ Linien nicht weiter verbreitet sind. Sie eignen sich seiner Meinung nach nicht nur für Rohstoffhändler, sondern auch für andere Unternehmen, zum Beispiel Anlagenbauer. „Die haben immer ein gewisses Vorratsvermögen. Nämlich Metalle, die noch nicht verarbeitet wurden.“

Immer mehr Institute bieten Borrowing-Base-Kredite offensiv an, etwa die Deutsche Bank, die BHF-Bank und die Commerzbank – und das nicht nur im Milliardenbereich, sondern auch 100 Nummern kleiner. Als Sicherheiten lassen sich fertige Waren oder auch offene Forderungen verpfänden. „Unternehmen in Deutschland haben in der Krise schmerzvoll gelernt, wie viel Kapital im Umlaufvermögen gebunden ist“, sagt Kreditmediator Metternich. Viele mussten ihre Lagerbestände drastisch abbauen, um an Liquidität zu kommen, haben konsequent offene Posten eingetrieben.

Die Finanzkrise wirkte wie eine Feuertaufe für Finanzchefs im Mittelstand. Wenn sie jetzt, nachdem sie ihre Betriebe massiv entschuldet haben, mit einem professionellen Cash-Management und guten Bilanzrelationen aufwarten, glaubt Metternich, befinden sie sich in einer ausgezeichneten Startposition, um sich wieder Geld für neues Wachstum zu leihen.

Dabei treffen sie auf Kreditinstitute, denen die Risikofreude eigentlich gründlich vergangen ist. „Sie finden nach der Krise kaum noch Banken, die bereit sind, Kredite über zweistellige Millionenbeträge allein auf die eigenen Bücher zu nehmen“, sagt der Unternehmensberater Dierk Rottmann von Advisory Partners aus Wiesbaden, der Unternehmen >



giro

bei der Finanzierung unterstützt. „Die Institute sind im Moment sehr dankbar, wenn man ihnen andere Banken zur Seite stellt.“

Deshalb kommen nun syndizierte Kredite in Mode – Darlehen also, die von Anfang an in mehrere Tranchen aufgeteilt und von einem ganzen Klub verschiedener Banken getragen

werden. Meist fungiert eines der teilnehmenden Institute als „Lead Arranger“ und führt das Konsortium. „Konsortialkredite nehmen auch deshalb zu, weil Mittelständler nicht mehr von einer einzigen Bank abhängig sein wollen“, ergänzt Finanzmanagementprofessor Kaserer, der kürzlich gemeinsam mit seiner Kollegin Ann-Kristin Achleitner Finanzierungsstrategien von Familienunternehmen untersucht hat.

Auch der Holzmindener Duft- und Aromenhersteller Symrise hat seine neue Kreditlinie über 300 Mio. Euro Ende vergangenen Jahres bei einem Bankenklub finanziert: Sieben Kreditinstitute teilen sich die Last – über eine Laufzeit von fünf Jahren. „Auf diese Art binden wir die Banken auch an uns und bekommen einen direkten Zugang zu ihnen“, sagt Symrise-Treasurer Carsten Gottschlich. Der Kredit bleibt für ihn ein wichtiger Baustein der Finanzierung.

Beim jetzigen Zinsniveau sind Kredite schließlich auch günstig. Anleihen über dasselbe Volumen, wie Gottschlich sie im Herbst 2010 an der Luxemburger Börse platzierte, kommen ihn mit einem Zinskupon von >



An der Zinsschraube gedreht

Die KfW Mittelstandsbank hat ihre Förderprogramme zur Finanzierung von Gründern und Wachstumsunternehmen komplett umbenannt. Und bei dieser Gelegenheit die Preise erhöht. Die wichtigsten Änderungen im Überblick

Vierte Preisrunde in Folge

Zum 15. März hat die KfW die Zinsen für gewerbliche Förderprogramme erhöht, zum Beispiel für das Sonderprogramm Projektfinanzierung, das ERP-Regionalförderprogramm und das Programm „Nachrangkapital für Gründer und Mittelstand“. Die Preisrunde war die vierte Erhöhung in Folge – zuvor hatte der Mittelstandsfinanzier Ende Januar an der Zinsschraube gedreht.

Startgeld wird „Gründerkredit“

Das KfW-Kapital für Arbeit und Investitionen und das KfW-Startgeld wurden im April eingestellt. Das Startgeld heißt jetzt KfW-Gründerkredit, es gibt zwei Varianten: Der „Gründerkredit Startgeld“ ent-

spricht weitgehend dem ausgelaufenen Programm. Immerhin: Die Obergrenze für Betriebsmittelkredite an Existenzgründer, Freiberufler oder kleine Unternehmen, die nicht weniger als drei Jahre am Markt tätig sind, wurde auf 100 000 Euro verdoppelt. Bis zu 80 Prozent Haftungsfreistellung. Zinsen: ab 5,54 Prozent effektiv pro Jahr.

Neu: Gründerkredit Universell

Ein Darlehen bis 10 Mio. Euro für Existenzgründer, Freiberufler und junge Unternehmen wie beim ehemaligen „Unternehmerkredit“. Der wird sozusagen umgetauft. Die KfW vergibt den „Gründerkredit Universell“ nur an kleine und mittlere Unternehmen. Bis zu zehn Jahre Zinsbindung sind möglich. Zinssatz: ab 3,66 Prozent effektiv pro Jahr.

„Unternehmerkredit“ in zwei Teilen

Er gliedert sich in einen Programmteil A für Fremdkapitalfinanzierungen und einen Programmteil B für Nachrangkapital. Beide richten sich an kleine und mittelständische Unternehmen und Freiberufler, die seit mindestens drei Jahren am Markt sind.

Programmteil A

ist ein Betriebsmittelkredit bis 10 Mio. Euro, auch als endfälliges Darlehen mit einer Laufzeit von zwei Jahren. Zinssatz: ab 2,52 Prozent effektiv pro Jahr.

Programmteil B

Hier gibt es bis zu 4 Mio. Euro Mezzanine-Kapital mit einer 50-prozentigen, bis zu sieben Jahre tilgungsfreien Nachrangtranche. Zins: ab 3,85 Prozent effektiv.

4,125 Prozent über sieben Jahre teurer zu stehen. Und der Aufwand für Vorbereitung und Dokumentation ist da noch nicht einmal mitgerechnet. Einen dritten Teil seiner Finanzierung besorgte sich Gottschlich – nicht weniger kompliziert – über ein Private Placement: Er verkaufte Namensschuldverschreibungen direkt an den amerikanischen Lebensversicherer Prudential, diesmal mit zehn Jahren Laufzeit.

Warum Gottschlich sich nicht gleich den ganzen Betrag bei seinem Bankenconsortium geliehen hat? „Erstens wollten wir die Laufzeiten auffächern“, erklärt er, „und zweitens versuchen wir durchaus, unabhängiger von den Banken zu werden.“ Es komme auf die richtige Mischung an. Dass alle drei Finanzierungen – der Kredit, die Anleihe und das Private Placement – als Fremdkapital die Bilanz verlängern und die Eigenkapitalquote senken, scheint Gottschlich nicht weiter zu stören. Symrise kann ja auch eine gute Bonität vorweisen. Seinen Ausflug in die Welt des Mezzanine-Kapitals, das in der Bilanz wie Eigenkapital geführt wird, dafür aber relativ teuer und unflexibel ist, bedendete der Aromahersteller schon 2006.

Das Projekt „Kredit“

Nicht nur Kredite, die sich flexibel an den Geschäftszyklus anpassen, und syndizierte Darlehen – auch die Projektfinanzierung, bisher nur im dreistelligen Millionenbereich verlockend für Banken, hält Einzug im Mittelstand, beobachtet Frank Schwem, Finanzierungsexperte der Anwaltskanzlei DLA Piper in Frankfurt. „Inzwischen gibt es Projektfinanzierungen schon im mittleren zweistelligen Millionenbereich.“ Dabei gliedern Unternehmen ein neues Geschäftsfeld oder ein Projekt für einen Kunden in eine eigene Zweckgesellschaft aus, die sich allein finanzieren muss, meist über einen begrenzten Zeitraum. Auch Schwem sieht gute Chancen für Mittelständler, jetzt wieder mit Krediten zu wachsen.

Leicht, da sind sich die Experten einig, wird es für Unternehmer aber nicht, ans Geld der Banken zu kommen. „Das Geschäft wird komplexer“, sagt Experte Kaserer. „Auch Mittelständler werden mehr Zeit und Personal in das Thema Finanzierung stecken müssen.“

Wer dafür keine Leute hat oder schlicht zu klein ist für Syndikate, Borrowing Base, Schuldscheindarlehen und Projektfinanzierungen, kann die Hilfe des Kreditmediators und seiner zehn Mitarbeiter in Anspruch nehmen. Mehr als 1000 Unternehmen haben sich im ersten Jahr an das Büro in Frankfurt gewandt. Die Vermittler konnten in 800 Fällen helfen.

Im Windschatten des Bundesbeauftragten sind auch private Kreditmediatoren auf den Markt gefolgt. Für Kaserer gehört die neue Dienstleistung zur Professionalisierung der Beziehung von Unternehmen und Banken: „Kleine Unternehmen haben nicht die nötige Erfahrung oder die Leute“, sagt Kaserer, „für die ist ein Kreditmediator eine gute Alternative.“

So können selbst Kleinbetriebe ihren Bankern selbstbewusst entgegentreten. So wie Lothar Rapior, einer von zwei Geschäftsführern der ABI GmbH aus Taunusstein, die seit 2008 eine Internetdatenbank mit Bauvorhaben betreibt – zehn feste und 40 freie Mitarbeiter liefern Baufirmen Informationen über Immobilienprojekte. Er hat mehrere Hundert Kunden, die Hälfte zahlt per Lastschrift.

Als seine Hausbank im Juli 2010 die Geschäftspolitik änderte, freilich ohne Rapior davon in Kenntnis zu setzen, konnte der plötzlich kein Geld mehr überweisen. Das Kreditinstitut hatte beschlossen, die Lastschriftumsätze sechs Wochen zu sperren. So lange haben Kunden Zeit, das abgebuchte Geld wieder zurückzufordern. Ein Risiko, das die Bank nun nicht mehr tragen wollte.

Rapior schaltete den Kreditmediator ein. „Bei der Bank waren die zuerst ziemlich schockiert, als sich der Mediator meldete“, sagt er und grinst. Schließlich gewährte das Institut dem Unternehmer das Lastschrift-Obligo wieder, bis Ende des Jahres zumindest. Im Januar wechselte Rapior zu einer Bank, die ihm das Kundengeld, schriftlich garantiert, immer sofort zur Verfügung stellt. Der Wechsel sei ihm wichtig gewesen, sagt er. „Man muss sich ja nicht alles gefallen lassen.“

