



WAS KRISENGEWINNER ANDERS MACHEN

ANTIZYKLISCH HANDELN Nicht wenige Unternehmer investieren gerade jetzt. Manche profitieren bei ihrer Finanzierung sogar von den Symptomen der Krise

Frühjahr 2009: Ganz Deutschland befindet sich im kalten Griff der Rezession. Ganz Deutschland? Ein Maschinenbauer aus Böblingen zumindest wirbt bundesweit in großen Zeitungsanzeigen für das Gegenteil. „Erfolgreiche Unternehmen investieren antizyklisch!“, lautete die freche Botschaft, die Matthias von Krauland, Chef der Eisenmann AG, im März in Wirtschaftsmagazinen abdrucken ließ. „Wir verfolgen diese Strategie“, erklärt der Unternehmer recht stolz. „Und wir möchten unsere Kunden motivieren, die Lage ebenso zu sehen.“

Auch in der größten Wirtschaftskrise der Nachkriegsgeschichte finden sich Unternehmer wie Krauland, die nicht über Umsatzeinbrüche klagen. Sondern gerade jetzt in Marketing und Vertrieb investieren, den Betrieb umbauen und Innovationen vorantreiben. „Krisengewinner“, sagt der Münchner Berater und Experte für Familienbetriebe Norbert

Wieselhuber, „gehen jetzt noch mehr auf Kunden zu, stärken ihr Unternehmen.“

Das Geld dazu liegt bei den Mittelständlern auf der hohen Kante. „Wer jetzt zu den Gewinnern zählt, hat eine vernünftige Eigenkapitalquote und hohe Liquidität“, weiß Wieselhuber.

Beispiel Eisenmann: Der Spezialist für Oberflächen- und Umwelttechnik verfügt über 30 Prozent Eigenmittel und hat schon in den vergangenen Jahren meist unabhängig von Fremdkapital investiert. Chef Krauland bündelt alle liquiden Mittel der Tochterfirmen zentral. Aus diesen gemeinsamen Ressourcen können sie dann bei Bedarf schöpfen. „Wir sind ein solide aufgestelltes Unternehmen“, versichert der Chef – auch in der Krise.

Nun gehört der Böblinger Anlagenbauer mit 2400 Mitarbeitern eher zum großen Mittelstand. Krisengewinner gibt es aber auch unter kleineren Betrieben: Wie die Firma Holtzmann Creativ Wer-

bemittel in Saarbrücken. Inhaber Jens Holtzmann ist Chef von 27 Mitarbeitern, berät Industriekunden bei der Auswahl der richtigen Werbegeschenke für Messen – und will im Krisenjahr 2009 kräftig Geld in den Betrieb stecken.

Geplant ist die Renovierung des kompletten Computersystems. Außerdem hat Holtzmann zum ersten Mal seit Jahren wieder Auszubildende eingestellt, gibt allein 20000 Euro für ein neues Fortbildungsprogramm aus. Und das, obwohl auch er Umsatzeinbußen von 10 bis 15 Prozent einkalkuliert.

„Ich habe jetzt die Zeit, mich auf den nächsten Aufschwung vorzubereiten“, erklärt der Unternehmer. Und weil er stets einen Großteil der Gewinne in die Firma gesteckt und nur in kleinen Schritten investiert hat, liegt die Eigenkapitalquote bei satten 50 Prozent.

Immer wieder hat der Unternehmer sich in den vergangenen Jahren von Kon-



kurrenten sagen lassen müssen, er sei zaghaft und verpasse Gelegenheiten. „Heute haben diese Firmen Probleme, und die Banken wären froh, wenn sie mit uns zusammenarbeiten dürften.“ Der Werbemittelfachmann lässt Finanzinstitute regelrecht um ihn buhlen: „Und dann prüfen wir: Wer hat die besten Ideen und Konditionen?“

Genau wie Eisenmann-Chef Krauland trotz Holtzmann der Krise, weil er in Boomzeiten seine Hausaufgaben gemacht und sich nicht übernommen hat. Doch Unternehmer können die Symptome von Börsencrash und Rezession sogar direkt nutzen: „Vor allem, indem sie ihr Umlaufvermögen geschickt optimieren“, sagt Berater Wieselhuber.

So können Chefs von den derzeit extrem niedrigen Zinsen profitieren und den Ertrag verbessern. Peter Anterist, Chef der Treuhandgesellschaft Intergest, die weltweit tätige Mittelständler bei Controlling, Buchhaltung, Rechnungswesen und Forderungsmanagement unterstützt, rät Firmen, jetzt umzuschulden: „Zehn Millionen Euro haben vor einigen Jahren 550 000 Euro Zinsen pro Jahr gekostet“, rechnet Anterist vor. „Heute fällt der Posten um 130 000 Euro niedriger aus.“ Voraussetzung fürs Umschulden: ein gutes Verhältnis zur Bank. Anterist hat gemeinsam mit dem Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft die Initiative „Krise, nein danke“ ins Leben gerufen. Er weiß: „Es werden zwar schwache Unternehmen vom Markt verschwinden, aber auch neue Märkte frei, die es rechtzeitig zu besetzen gilt.“

Für Mittelständler, deren Finanzen im grünen Bereich sind, kann das auch heißen, Konkurrenten zu übernehmen. Der Markt für Firmenkäufe stagnierte 2008 zum ersten Mal seit fünf Jahren, Unternehmen werden im Vergleich zum Höhepunkt des Booms nur noch mit der Hälfte bewertet. „Günstig zu haben sind natürlich Betriebe, bei denen Insolvenz droht“, erklärt Tobias Schätzmüller, Direktor der Beratungsfirma Advisory Partners, die Mittelständler beim Kauf und Verkauf von Betrieben begleitet. „Aber auch Finanzinvestoren stehen jetzt vermehrt unter dem Druck zu verkaufen.“

Viele Beteiligungsgesellschaften bringen ihren Inhabern nämlich nicht mehr die versprochenen Renditen, der Abzug

SO NUTZEN SIE DIE LAGE

Anlegen Banken brauchen immer noch dringend Einlagen. Wer geschickt mit ihnen verhandelt, bekommt Zinsen auf Tagesgeldkonten, die deutlich über den Geldmarktzinsen liegen und so helfen, die Einnahmen des firmeneigenen Liquiditätsmanagements zu erhöhen. Zum Vergleich: Der Euribor-Referenzzins beträgt derzeit etwa 1,55 Prozent.

Verhandeln Jetzt ist die Zeit, um mit Lieferanten langfristige Verträge abzuschließen und den Preis für Lieferungen auf dem extrem niedrigen Niveau festzusetzen.

Einsteigen Immer mehr Finanzinvestoren sind gezwungen, ihre Firmenbeteiligungen zu verkaufen, weil ihre Geldgeber nicht die versprochenen Renditen sehen und Kredite für sie kaum zu bekommen sind. Wer das nötige Geld hat, findet gute Kaufgelegenheiten.

von Geldern droht. „Also müssen sie Teile ihres Portfolios zu Geld machen“, sagt Schätzmüller. Dabei kämen oft kerngesunde Firmen auf den Markt.

Wer das nötige Eigenkapital für eine Firmenübernahme nicht mitbringt, dem rät Schätzmüller, in Raten zu zahlen. Oder zunächst Eigenkapital einzusetzen in der Hoffnung, dass es bald wieder

Kredite für Akquisitionen gibt, um umzuschulden. Auch Minderheitsbeteiligungen lohnen, die derzeit für recht wenig Geld zu haben sind. Schätzmüller: „Nach der Krise, wenn Käufer wieder Geld bekommen, können sie sich weitere Anteile sichern.“

David Selbach, Sarah Sommer
spezial@impulse.de



Maßgeschneiderte Lösungen für Leasing weltweit.

Unsere maßgeschneiderten Finanzierungskonzepte erleichtern Ihnen die Investition in die Zukunft. Ob Transportmittel zu Lande, zu Wasser oder in der Luft, Maschinen für drinnen oder draußen oder modernste IT- und Energietechnik – mit dem Mobilienleasing-Programm der SüdLeasing sind Sie bestens aufgestellt und arbeiten erfolgreich mit neuestem Equipment.

 **SüdLeasing**
Man least viel Gutes über uns.

www.suedleasing.com · info.de@suedleasing.com