

„Jetzt oder Nie!“

Historische Chancen nutzen – Liquidität langfristig sichern

In den vergangenen Jahren hat sich das Finanzierungsumfeld für Familienunternehmen äußerst vorteilhaft entwickelt. Nie zuvor war es möglich, Unternehmenswachstum und Investitionen in die Zukunft zu solch vergleichsweise günstigen Konditionen zu refinanzieren.



VON ANDRÉ KNÖLL UND FRANK HOPPE

FOTO: SHUTTERSTOCK

Dies hat verschiedene Ursachen. Seit dem letzten Zwischenhoch vor der Finanzkrise ist das Zinsniveau auf breiter Front gesunken. Neben allgemeinen Leitzinssenkungen hat die europäische Zentralbank zusätzlich unkonventionelle Maßnahmen eingeführt, um die langfristigen Zinsen zu senken und deflationäre Tendenzen zu bekämpfen. Darüber hinaus sorgte ein intensiver Wettbewerb im Firmenkundengeschäft der Banken für sinkende Kreditmargen und hat zu laxeren Kreditstandards geführt. Der anhaltende Verdrängungswettbewerb um Kredite an den deutschen Mittelstand wird weiterhin erbittert geführt, weil es eine von wenigen verbliebenen, nachhaltigen Ertragsquellen für inländische Kreditinstitute ist. Hinzu kommt, dass aufstrebende Fintechs in den Markt mit Firmenkunden drängen und so den Druck auf Banken in ihrem angestammten Geschäft erhöhen. Nach einer Studie von Deloitte aus dem Jahr 2017 sind hierzulande bereits über 70 solcher jungen Unternehmen im Bereich der B2B-Finanzierung aktiv. Das Angebot reicht von der Finanzierung des Umlaufvermögens über Mezzanine und Eigenkapitallösungen bis zum klassischen Fremdkapital. Nicht zuletzt haben auch öffentliche Marktteilnehmer wie die KfW ihre Programme sehr kreditnehmerfreundlich reformiert, sodass günstige Förderkredite für nahezu jeden unternehmerischen Verwendungszweck eingesetzt werden können.

Finanzierungsumfeld verschlechtert sich

Diese Entwicklungen ermöglichen dem Mittelstand derzeit exzellente Finanzierungsbedingungen. Dies kann anhand zweier Beispiele aus unserer Beratungspraxis belegt werden: Ein erfolgreiches Familienunternehmen konnte eine für seine Verhältnisse historisch große Erweiterungs- und Immobilieninvestition für 15 Jahre für 0,85 Prozent pro Jahr realisieren. Ein europäischer Marktführer hingegen konnte die Expansion im Ausland durch Zukäufe für zehn Jahre für gerade einmal ein Prozent pro Jahr umsetzen ohne Stellung von banküblichen Sicherheiten. Aber diese Zeiten werden sich ändern,

denn mehrere Gründe sprechen dafür, dass sich das aktuell günstige Zeitfenster für Finanzierung schließen wird. So haben sich die mittel- und langfristigen Zinsen weitgehend unbemerkt bereits seit Dezember 2017 teilweise mehr als verdoppelt beziehungsweise sind um annähernd 50 Prozent angestiegen, wenngleich auf weiterhin niedrigem Niveau. Ausgehend von der Zinswende in den USA, greift die Tendenz steigender



André Knöll ist Geschäftsführer der Knöll Finanzierungsberatung.

Zinsen zunehmend auf Europa und damit auch den deutschen Kapitalmarkt über. Längst beschlossene und in Umsetzung befindliche Anpassungen der bankregulatorischen Rahmenbedingungen, auch unter den Stichworten Basel III oder Basel IV bekannt, lassen darüber hinaus ein spürbar dämpfenden Effekt auf die Kreditvergabe in den kommenden Jahren erwarten.

Auf den Bankkredit als zentrales externes Finanzierungsinstrument des deutschen Mittelstands wird sich dies in den nächsten Jahren in unterschiedlicher Weise auswirken:

- Die Laufzeit von Krediten wird tendenziell kurzfristiger erwartet.
- Die Besicherungswünsche von Banken werden tendenziell steigen und
- der Zugang zu neuen Krediten wird für mittlere sowie schwächere Bonitäten noch herausfordernder und erfordert viel Geduld.

„Weiche Assets“ schwerer zu bewerten

Steigende Zinsen und stark zunehmende regulatorische Hemmnisse treffen in den kommenden Jahren zeitgleich auf ein Umfeld zunehmender Digitalisierung und Industrie 4.0, mit denen Familienunternehmen konfrontiert werden. Unabhängig davon, was man konkret unter diesen Schlagwörtern versteht, ist doch abzusehen, dass sich die Investitionsschwerpunkte verändern werden. So erhalten insbesondere Investitionen in immaterielle Wirtschaftsgüter oder weiche Assets wie Software, Forschung und Entwicklung sowie Mitarbeiterentwicklung ein immer stärkeres Gewicht. Da diese im Gegensatz zu harten Assets wie Immobilien oder Maschinen durch Banken nicht oder kaum zu bewerten und damit zu besichern sind, sind diese auch nur bedingt durch Bankkredite finanzierbar.

Noch aber befinden sich Familienunternehmen in dem Umfeld der eingangs beschriebenen, sehr günstigen Rahmenbedin-

gungen für die Finanzierung und die Sicherung der Liquidität. Weitsichtig agierende Unternehmer nutzen daher die noch bestehenden guten Rahmenbedingungen, um Vorteile zu sichern. Folgende Ziele können hierbei erreicht werden:

- Zugang zu neuen Finanzmitteln und Sicherung der Liquidität
- Ausrichtung der Gesamtfinanzierung auf eine langfristige Stabilität



Frank Hoppe leitet als Seniorberater die Augsburgischer Niederlassung des Unternehmens.

- Neuordnung und gegebenenfalls Freigabe von Sicherheiten
- Trennung von privatem und unternehmerischem Vermögen
- Anpassung oder Neuverhandlung von „Financial Covenants“
- Prüfung alternativer Finanzierungsquellen

Daraus leitet sich folgender Grundsatz ab: „Geld nimmt man dann, wenn man es bekommt und nicht, wenn man es braucht.“ ■

KURZ VORGESTELLT

„Unabhängigkeit ist finanzierbar!“ Diesem Leitspruch folgt die Knöll Finanzierungsberatung für Familienunternehmen seit 2011 und hat sich seitdem erfolgreich als ein führender Finanzierungsberater für inhabergeführte Unternehmen in Deutschland etabliert. Erst kürzlich wurde das Unternehmen von der „Wirtschaftswoche“ mit dem Best of Consulting Award als bestes Beratungshaus 2017 in der Kategorie „M&A, Finanz- und Risikomanagement“ zum wiederholten Male ausgezeichnet. Knöll bietet sowohl dem Unternehmen als auch der Inhaberkategorie eine individuelle, ganzheitliche und unabhängige Beratung. „Die Anlässe hierfür sind so vielfältig und einzigartig wie jedes Familienunternehmen“, sagt Gründer André Knöll. „Ganz gleich, ob es sich um Wachstum, Zukauf, Veränderung in der Gesellschafterstruktur oder um eine Anschlussfinanzierung handelt.“ Als Navigator führen die Spezialisten durch den gesamten Kosmos der Unternehmensfinanzierung und sorgen mit stabilen und langfristigen Architekturen für eine konsequente und effektive Steuerung des Finanzierungsprozesses. An dessen Ende steht fast immer die erfolgreiche Umsetzung der Finanzierung. Die individuell auf die Kundenanforderungen ausgerichteten Leistungen der Berater decken das komplette Spektrum der Unternehmensfinanzierung ab.

► www.knoell-finance.de