

Strategisch vorgehen

FAMILIENUNTERNEHMEN: NOCH LÜCKEN BEI WACHSTUMSFINANZIERUNG

Eine aktuelle Finanzierungsstudie zeigt: Familienunternehmen sind bislang gut durch die Krisenjahre gekommen. Dennoch gibt es viel zu verbessern, da Finanzierung meist nicht integraler Bestandteil der Inhaberstrategie ist.

VON ANDRÉ KNÖLL

Auch fünf Jahre nach Beginn der globalen Wirtschaftskrise bleibt die Finanzierung eine der zentralen Herausforderungen für Unternehmen. Es wird klar, dass sich die Praxis der Unternehmensfinanzierung in einem andauernden Transformationsprozess befindet. Banken durchlaufen einen langwierigen Strukturwandel und erleben seit Jahren unterschiedliche Zyklen von Finanzkrisen, die ihrerseits neue Regulierungswellen (Basel III) nach sich ziehen. Folglich konfrontieren sie Unternehmen mit schärferen Rahmenbedingungen. Die Folge: vertraute Finanzierungsgewohnheiten und -modelle erweisen sich nicht mehr als tragfähig oder umsetzbar. Gemeinsam mit Intes haben wir eine Studie durchgeführt, um herauszufinden, ob sich die Finanzierungssituation für Familienunternehmen in den vergangenen Jahren geändert hat, welche Lehren daraus gezogen wurden und wie sich die Unternehmen strategisch auf die Finanzierungserfordernisse einstellen.

WIE SICH UNTERNEHMEN EINSCHÄTZEN

Die Mehrheit der Befragten (59 Prozent) schätzt die Bedeutung der Finanzierung als „sehr wichtig“ ein. Angesichts anhaltender Unsicherheiten an den Finanzmärkten überrascht jedoch, dass 41 Prozent der Befragten das Thema Kapitalbeschaffung als „eher unwichtig“ bezeichnen. Hier haben die Ereignisse der Finanzkrise scheinbar wenig Spuren hinterlassen. Möglicherweise sind sich aber viele Familienunternehmen der direkten und indirekten Folgewirkungen der Finanzkrisen auf ihre Firma nicht bewusst. Nahezu alle Unternehmen kennen inzwischen ihr Bankenrating. Bemerkenswert ist, dass knapp 75 Prozent der Befragten angeben, dass ihr Rating von den Kapitalgebern mit „sehr gut“ oder „gut“ beurteilt wird. Hier sehen sich viele Unternehmer zu positiv, beurteilen Banken doch ihre Firmenkunden im Schnitt eher mit der Note „befriedigend“.

BANKKREDITE NACH WIE VOR STARK GEFRAGT

Die Anzahl der Finanzierungsmöglichkeiten ist in den vergangenen zehn Jahren, auch für kleinere Unternehmen, spürbar gestiegen. Intensiv genutzt werden neben der Selbstfinanzierung (93%) vor allem Bankkredite (87%), Leasing (65%) und Fördermittel (42%), also die klassischen Instrumente (s. Abb. 1). Alle anderen Optionen werden von Familienunternehmen selten in Anspruch genommen. Dies gilt insbesondere für Kapitalmarktinstrumente wie Anleihen und für alle Formen der Eigenkapitalstärkung durch Dritte. Die Gründe hierfür liegen in der Publizitätswirkung von Kapitalmarktinstrumenten, die Familienunternehmen ablehnen, sowie in dem Ziel, ihre unternehmerische Unabhängigkeit zu erhalten. Aber gerade eine breitere Nutzung von mehr Quellen und Instrumenten schafft Unabhängigkeit und Freiräume für Wachstumsfinanzierung. Dies wirft die Frage auf, ob es Familienunternehmen bei der Umsetzung von Finanzierungen an Konsequenz mangelt oder der Bank- und Finanzmarkt noch nicht oder nicht mehr die passenden Finanzierungslösungen bereitstellt. Abbildung 2 zeigt, dass das wichtigste Kriterium für die Auswahl von Finanzierungsinstrumenten eine möglichst geringe Mitwirkung externer Kapitalgeber ist, dicht



André Knöll ist Gründer und Geschäftsführer von Knöll Finanzierungsberatung.

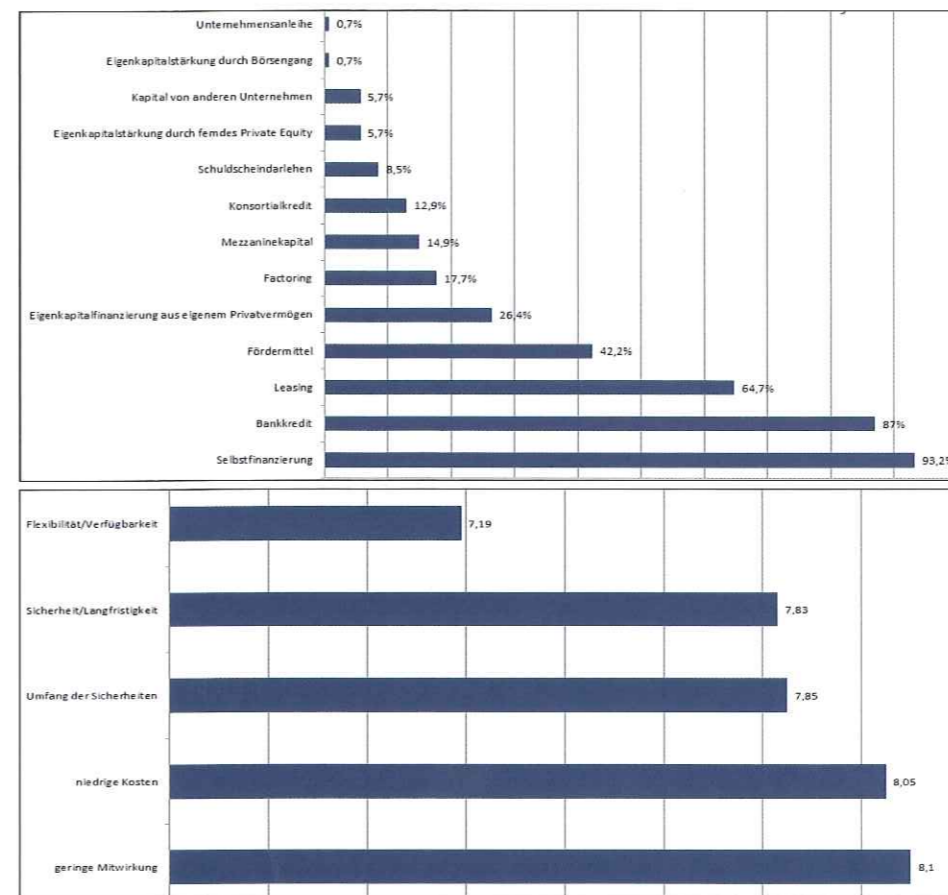


Abbildung 1: Diese Finanzierungsinstrumente werden derzeit in den untersuchten Familienunternehmen genutzt (Mehrfachnennungen).

Abbildung 2: Bedeutung, die Finanzierungszielen beigemessen wird auf einer Skala von 1 (sehr unwichtig) bis 10 (sehr wichtig).

gefolgt von möglichst geringen Finanzierungskosten. Beides erklärt die weiterhin starke Nutzung von Bankkrediten. Auch andere Ziele haben einen hohen Stellenwert. Um diese aber erreichen zu können, brauchen Familienunternehmen eine klare Priorisierung ihrer Ziele im Rahmen einer Finanzierungsstrategie, denn kein Finanzierungsinstrument allein kann alle Erwartungen erfüllen.

FEHLENDE STRINGENZ BEI ZIELUMSETZUNG

Gefragt nach den künftigen Herausforderungen der Finanzierung, hat für etwa zwei Drittel der Unternehmen die Finanzierung des weiteren Wachstums Priorität, gefolgt von der Verbesserung der Eigenkapitalquote. Etwa ein Drittel der Unternehmen, die künftig Wachstum finanzieren wollen, streben gleichzeitig eine Verbesserung der Eigenkapitalquote an, was sie vor besondere Herausforderungen stellen wird. Der künftige Kapitalbedarf soll insbesondere durch Gewinnthesaurierung finanziert werden. Gleichzeitig will die Mehrheit der Unternehmen offensichtlich auf eine Außenfinanzierung verzichten. So können sich nur 38 Prozent vorstellen, den künftigen Bedarf über den Ausbau von Bankkrediten zu finanzieren. Noch weniger ziehen einen Ausbau der alternativen Finanzierungsinstrumente wie Mezzanine (17 Prozent) oder eine stärkere Nutzung von Kapitalmarktprodukten oder Private Equity (weniger als fünf Prozent) in Betracht. Mit Blick auf das Ziel „Erhalt der Unabhängigkeit“ erscheint dies zunächst klar. Unklar bleibt hingegen, wie Wachstum und/oder Stärkung des Eigenkapitals finanziert werden sollen. Daher stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, Klarheit und Stringenz in ihrer Finanzierungsstrategie zu schaffen. ■

KURZ VORGESTELLT

Die „KNÖLL Finanzierungsberatung“ wurde 2011 von André Knöll gegründet und ist vom Standort Hamburg aus bundesweit tätig. „Familienunternehmen brauchen speziell auf ihre besondere Situation abgestimmte Finanzierungsstrategien und individuell auf sie zugeschnittene Finanzierungsinstrumente“, sagt André Knöll. Leitmotiv ist die Sicherung und der Erhalt der finanzwirtschaftlichen Stabilität und Unabhängigkeit der Familienunternehmen. Um dieses Ziel zu erreichen, werden für die Klienten passgenaue Finanzierungskonzepte durch ein erfahrenes Team erarbeitet. Diese Konzepte müssen der Unternehmensstrategie, den Unternehmenszielen und den daraus resultierenden Finanzierungszielen entsprechen. Dabei steht insbesondere die erfolgreiche Umsetzung der Finanzierungsstrukturen im Zentrum des Handelns. So werden individuelle Strukturen zum Erhalt von Stabilität und Unabhängigkeit – und damit ein solides Fundament für Existenzsicherung, Wachstum und Rentabilität – geschaffen. Schwerpunkte der Knöll-Finanzierungsberatung sind unter anderem:

- Wachstumsfinanzierung und Akquisitionen
- Finanzierung von Gesellschafterwechseln und Nachfolgeregelungen
- Refinanzierungen
- Finanzierungsstrategien
- Financial-Governance-Konzepte

► WWW.KNOELL-FINANZIERUNGSBERATUNG.DE