



Finanzierung als unternehmerische Chefaufgabe

Rating – aktueller denn je!

Die KMU-Akademie e.V.
KMU-Fachberater
Unternehmensfinanzierung®

Der Kontokorrentkredit – aber: richtig bemessen?

Neues aus dem Verband
Mitglieder der Fachgruppe
Finanzierung-Rating

Crowdfunding – die andere Finanzierungsform

„Was brauchen Sie denn noch an Unterlagen?“

Finanzierungsmix im Trend

KMU-Berater News

Termine

Bankfinanzierungen – ohne Sicherheiten keine Sicherheit

SEPA – ab 01.02.2014 gelten neue Spielregeln bei Überweisungen und Lastschriften. Beginnen Sie schon jetzt mit den Vorbereitungen. Tipps und Links finden Sie unter www.sepa.wissen.kmu-berater.de.

Finanzierung als unternehmerische Chefaufgabe



Interview mit dem Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im KMU-Beraterverband Carl-Dietrich Sander

News: Welche Bedeutung hat die passende Finanzierung heute für KMU?

Sander: In Zeiten von Basel III, tendenziell risikoscheueren Kreditinstituten und einem gleichzeitig wachsenden Angebot von Finanzierungsdienstleistungen wird die zukunftssichere Finanzierung gerade für KMU immer wichtiger.

News: Agieren die Unternehmer/innen nach Ihren Eindrücken entsprechend dieser zunehmenden Bedeutung?

Sander: Leider noch zu wenig. Oft stehen Aufgaben des Tagesgeschäfts sehr im Vordergrund

und die kaufmännischen Chefaufgaben, wie z. B. die Finanzierung, wird nur angepackt, wenn es bereits eng geworden ist. Dann aber sind die Handlungsspielräume meist schon sehr klein – oder gar nicht mehr vorhanden.

News: Welche Aufgabe hat in diesem Umfeld die Fachgruppe Finanzierung-Rating?

Sander: Die auf Finanzierungsfragen spezialisierten Mitglieder des KMU-Beraterverbandes nutzen hier die Chance, Erfahrungen auszutauschen, gemeinsam Konzepte zu entwickeln und mit Gesprächspartnern aus der Finanzwirtschaft aktuelle Fragen und Entwicklungen zu diskutieren.

News: Wie kann man sich die Arbeit in der Fachgruppe vorstellen?

Sander: Als der Verband 2004 die Fachgruppen ins Leben rief, waren die Finanzierer gleich mit von der Partie. Im Juli 2013 werden wir das 29. Treffen haben. Derzeit sind es drei ganztägige Treffen im Jahr, zu denen Kollegen/innen aus dem ganzen Bundesgebiet anreisen. Auf Basis einer klaren Tagesordnung wird an den definierten Themen gearbeitet. Der Verlauf wird mit Moderationstechnik begleitet und ein Fotoprotokoll gibt den Mitgliedern die Basis für die Umsetzung im Beratungsalltag.

News: Wie geschieht dieser Transfer in die konkrete Beratung?

Jetzt das gesamte Interview lesen:
www.chefaufgabefinanzierung.kmu-berater.de



Rating – aktueller denn je!



Vor etwa zehn Jahren war das Thema Rating in allen Köpfen präsent mit der Frage: Ob und unter welchen Bedingungen und zu welchen Zinssätzen werden Unternehmen noch Kredite erhalten? Heute ist es um das Thema stiller geworden.

Aber: Wurden die Chancen der Ratingverfahren von Kreditinstituten und Unternehmen genutzt? Bei der Frage geht es nicht primär darum, ob mit der Einführung von Basel III eine weitere Verschärfung zu erwarten ist oder ob der Sollzins ratingbedingt ein wenig höher oder niedriger ausfällt.

Vielmehr beantwortet Rating die Frage, ob das Unternehmen „gut aufgestellt“ ist und an welcher Stelle Optimierungspotenziale noch ungenutzt sind. Darüber sollten die Firmenkundenbetreuer mit ihren Unternehmenskunden sprechen. Unternehmer/innen können die Fragen der Banken und Sparkassen zusätzlich zur Eigenanalyse nutzen – z. B. mit der Software „MinD.business“ der Volks- und Raiffeisenbanken.

Nicht zuletzt: Die neuen „Schnell-Ratings“ für kleinere Kreditengagements überprüfen nur noch die Kontoführung und fallen oft schlechter aus als die bisherigen vollwertigen Ratings (Analyse Jahresabschlüsse und Fragenkatalog Unternehmensführung). Auch ein Thema für das Rating-Gespräch.

Außerdem sollten Unternehmen Abhängigkeiten von einzelnen Finanzierungspartnern möglichst vermeiden. Eine Analyse der Finanzierungsstruktur des Unternehmens und seiner Finanzierungsbeziehungen kann dann zu Schlussfolgerungen führen. Dies kann der Aufbau einer weiteren Bankbeziehung oder auch das Rückfordern von nicht mehr benötigten Sicherheiten sein. Voraussetzung dafür: Das eigene Rating kennen und so die eigene Verhandlungssituation realistisch einschätzen können.

Werner Broeckmann

Die KMU-Akademie e.V.

KMU-Fachberater Unternehmensfinanzierung®

Die Themen:

- › Finanzanalyse und Finanzbedarf
- › Jahresabschlussanalyse
- › Risikoklassifizierung und Rating
- › Kreditsicherheiten
- › Finanzierungsinstrumente Banken
- › Eigenfinanzierungsinstrumente
- › Alternative Finanzierungsinstrumente
- › Risikomanagement
- › Steuerliche Aspekte der Unternehmensfinanzierung
- › Unternehmensplanung
- › Anforderung an Finanzierungsunterlagen
- › Finanzkommunikation

Die Referenten des sechstägigen Lehrgangs sind Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating.

Nächster Lehrgang:
Start am 31.10. 2013 in Kassel

Mehr unter: www.die-kmu-akademie.de

Der Kontokorrentkredit – aber: richtig bemessen?



„Viele Unternehmen haben keinen angemessenen Kontokorrentkredit-Rahmen“. Diese Aussage macht Odo Steinmann, Vorstandsmitglied der Volksbank Rhein-Nahe-Hunsrück eG als Gast der Fachgruppe Finanzierung-Rating am 26.02.2013.

Die Ursache dafür liegt an den unterschiedlichen Interessen der Beteiligten:

- › Das kreditnehmende Unternehmen möchte Skonto nutzen und viel „Luft“ in der Linie haben – kann aber oft seinen Bedarf nicht richtig einschätzen.
- › Kunden zahlen höchst unterschiedlich – z. T. auch außerhalb der vereinbarten Ziele.
- › Lieferanten sind mehr oder weniger großzügig bei Vereinbarung von Zahlungszielen.
- › Banken möchten ihr Risiko klein halten.

Schritt 1:

die internen Finanzierungsmöglichkeiten ausschöpfen:

- › Zahlungsvereinbarungen einschließlich Skonto bei Kunden wie Lieferanten verhandeln
- › Stringentes Mahnwesen
- › Reduzierung der Warenbestände und halbfertigen und fertigen Arbeiten soweit möglich.

Schritt 2:

Mit einer klaren Vorstellung der benötigten KK-Linie ins Bankgespräch gehen. Leider gibt es dafür keine „Zauberformel“. Eine überschlägige

Ermittlung geht von den üblichen Zahlungszielen aus: Unternehmen mit Bar- und EC-Kartenkunden benötigen danach einen Monatsumsatz als KK-Linie; bei Kunden mit 30 Tagen Zahlungsziel sind zwei Monatsumsätze sinnvoll.

Genauer kommen Unternehmen an das Thema heran, wenn sie folgende Zahlenreihen über zwölf Monate zusammenstellen (Grundlage ist die monatliche BWA):

- › Monatsumsatz
- › Warenbestand/Halbfertige-, Fertige Erzeugnisse
- › Forderungen Kunden
- › Verbindlichkeiten Lieferanten
- › Bankkontostand zum eingeräumten KK-Kredit

Auf dieser Basis lässt sich der Kontokorrentkreditbedarf begründen. Banken vollziehen üblicherweise so begründete Plausibilitäten nach. Natürlich müssen für eine positive Kreditentscheidung auch die anderen Entscheidungsparameter wie Rating, Kapitaldienstfähigkeit und Sicherheiten stimmen.

Bernd Tovar



Crowdfunding – die andere Finanzierungsform

Für Startup-Unternehmen bietet Crowdfunding eine neue Möglichkeit, sich für private Kapitalgeber zu öffnen. Die Ausgangslage lautet häufig: Die Bank sagt „nein“ und damit stehen auch die öffentlich geförderten Kreditprogramme nicht zur Verfügung (Stichwort: Hausbankprinzip).

Crowdfunding-Plattformen verbinden dann Kapitalgeber und Startup-Unternehmen. Auf der Plattform wird das Unternehmen und sein Projekt präsentiert – nachdem es vom Plattform-Betreiber beurteilt und freigegeben worden ist. Die Investoren schauen sich die angebotenen Projekte an und diskutieren über diese – auch das muss man wollen. Die Chance darin: Das Unternehmen erhält Publicity – das kann auch ein Marketingaspekt sein.

Wenn genügend Zeichner „ja“ gesagt haben, kommen die Verträge zustande. Die Plattformen regeln die Vertragsangelegenheiten und den Zahlungsverkehr.

Die einzelnen Crowdfunding-Plattformen unterscheiden sich in ihren Geschäftsmodellen:

- die Mindestbeteiligungshöhe schwankt aktuell zwischen 5 Euro und 1.000 Euro
- das maximale Volumen liegt meist bei 100.000 Euro



- die rechtliche Ausgestaltung der Beteiligung ist unterschiedlich, z. B. stille Beteiligung, atypische stille Beteiligung oder Genussrechte
- die Verfahrensschritte sind verschieden gestaltet

Eine gute Informationsbasis zum Thema bietet die neutrale Seite www.crowdinvestor24.de.

Im Internet finden sich auch weitere Ansätze zur Kapitalbeschaffung: www.finpoint.de z. B. übernimmt eine Maklerfunktion zwischen Unternehmen und Kreditgebern; www.debitos.de kauft auch einzelne Kundenforderungen an.

Wichtig für Unternehmen: in aller Ruhe vergleichen und das passende Portal auswählen.

Rosalinde Natzschka

Neues aus dem Verband

Die neuen Mitglieder...

... begrüßen wir herzlich im **KMU-Beraterverband** und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch.

Helmut Steltemeier
59556 Lippstadt

Anna-Maria Guth
47804 Krefeld

Werner Voß
58809 Neuenrade

Holger Rotter
91807 Solnhofen

Mitglieder der Fachgruppe

Werner Broeckmann
47625 Kevelaer

Georg Gerdes
26871 Papenburg

Andreas Glandorf
49076 Osnabrück

Reinhard Halbgewachs
71686 Remseck

Beate Kreis
42119 Wuppertal

Rosalinde Natzschka
01744 Dippoldiswalde

Harry Prohaszka
59399 Olfen

Christoph Rasche
57399 Kirchhundem

Carl-Dietrich Sander
41460 Neuss

Winfried J. Schönefuß
46242 Bottrop

Uwe Thiel
30926 Seelze

Bernd Tovar
48317 Drensteinfurt

Sie finden die Mitglieder in der Beraterdatenbank unter www.kmu-berater.de

„Was brauchen Sie denn noch an Unterlagen?“

Diese Frage stellen Unternehmer/innen oft ihren Bankbetreuern, wenn diese anrufen und mitteilen, man möge doch bitte noch dieses oder jenes nachreichen.

KMU-Berater Harry Prohaszka gibt Tipps für die Kommunikation mit Banken und Sparkassen zu den Kreditunterlagen und hat eine Checkliste der wichtigsten Kreditunterlagen zusammengestellt.

Den Beitrag finden Sie auf www.kreditunterlagen.kmu-berater.de



Das Buch zu Finanzierung und Rating:



„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln – Praxisleitfaden zur Bankkommunikation für Unternehmer und Berater“

Autor: Carl-Dietrich Sander, Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im KMU-Beraterverband

NWB Verlag GmbH & Co. KG, Herne, 2012
ISBN 978-3-482-63691-2

Detailinformationen: www.kreditverhandlungen.de

Termine Fachgruppen

- 13.06.2013 Fachgruppe Sanierung in Fulda
- 17.06.2013 Fachgruppe Hotellerie & Gastronomie in Rostock
- 08.07.2013 Fachgruppe Gründungsberatung in Kassel
- 16.07.2013 Fachgruppe Finanzierung-Rating in Kaarst
- 12.08.2013 Fachgruppe Personal in Frankfurt

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei den Fachgruppenleitern/innen und bei Reinhard Feuerherdt, Tel.: 0221-423650-28, E-Mail: feuerherdt@kmu-berater.de und unter www.fachgruppen.kmu-berater.de

Termine Regionalgruppen

- 14.06.2013 Regionalgruppe Nord in Oldenburg i.O.
- 20.06.2013 Regionalgruppe Süd in München
- 27.06.2013 Regionalgruppe West in Hagen

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei den Regionalleitern/innen und bei Matthias Brems, Tel.: 02181-75668711, E-Mail: brems@kmu-berater.de und unter www.regionen.kmu-berater.de

Finanzierungsmix im Trend

KMU-Berater Christoph Rasche erläutert Sinn und Nutzen für KMU



News: Viele KMU stützen ihre Finanzierung seit jeher allein auf ihre Hausbank. Warum ist dies nicht optimal?

Rasche: Das hat mehrere Gründe. Viele Banken sind seit der Finanzkrise risikoscheuer geworden. In der Folge bekommen häufig nur noch Unternehmen Kredite, die über (sehr) gute Bonität und werthaltige Sicherheiten verfügen. Die höheren Anforderungen aus Basel III an die Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung der Kreditinstitute verschärfen diese Entwicklung weiter. Es ist aber nicht allein das Risiko aus der Abhängigkeit zu einer Hausbank, das heute einen Finanzierungsmix erfordert. Klassische Bankkredite sind häufig nicht die beste Lösung für die speziellen Finanzierungsanforderungen von KMU.

News: Welche Anforderungen können alternative Finanzierungsinstrumente besser erfüllen?

Rasche: Hier ist es zentral, die genaue Finanzierungssituation der Mandanten zu analysieren. Wie sieht die Eigenkapitalausstattung aus? Stimmen die Finanzierungsstrukturen langfristig und kurzfristig? Werden die Möglichkeiten der Innenfinanzierung ausreichend genutzt? Strebt das Unternehmen ein starkes Wachstum an? Für spezielle Anforderungen bieten Leasing, Factoring und Co. zunehmend sinnvolle ergänzende Lösungen.

News: Können Sie das an Beispielen erläutern?

Rasche: Gern, auch wenn wenige Beispiele dem breiten Mix an möglichen Finanzierungsalternativen nicht gerecht werden.

Gilt es die Eigenkapitalquote zu erhöhen, sollten Leasing und Factoring geprüft werden. Beide Finanzierungsformen führen zu Bilanzverkürzungen und schonen das Eigenkapital. Für Unternehmen auf steilem Wachstumspfad bietet Factoring eine ideale Form der umsatzkongruenten Finanzierung. Dies können auch junge oder bonitätsschwächere KMU nutzen, da hier die Bonität der Kunden des KMU im Vordergrund steht. Für KMU mit starker Kapitalbindung im Lager und hohem Einkaufsbedarf bietet sich das Finetrading an. Hier agiert der Finetrader zwischen Lieferant und KMU und ermöglicht deutlich längere Zahlungsziele.

News: Wie müssen sich KMU-Berater auf den Wandel in der Finanzierungslandschaft einstellen?

Rasche: Jeder Berater, der sich mit dem Thema „Finanzierung“ beschäftigt, sollte einen Überblick über den möglichen Finanzierungsmix haben. Der Teufel steckt aber im Detail. Insoweit empfiehlt es sich bei speziellen Fragen spezialisierte Finanzierungsfachberater einzubinden.

News: Vielen Dank für das Gespräch.

Bankfinanzierungen – ohne Sicherheiten keine Sicherheit



Banken verlangen von ihren Firmenkunden eine Vielzahl von Informationen wie Bilanzen, betriebswirtschaftliche Auswertungen, Planzahlen, etc. um sich ein Bild über die Bonität der Kunden zu verschaffen. Fällt diese Prüfung positiv aus, ist der nächste Schritt die

Vereinbarung einer adäquaten Absicherung der angefragten Kredite. Beim Thema Kredit-sicherheiten gehen die Sichtweisen der Kunden und der Banken meistens auseinander.

Während Banken den Sicherungsobjekten mit Blick auf eine Zwangsverwertung niedrigen Werte beimessen, sehen Kunden ihre Sicherheiten als viel werthaltiger an.

So liegen bei gewerblichen Immobilien, der Sicherungsübereignung von Maschinen, Einrichtungen, Fahrzeugen etc. die von den Banken ermittelten Sicherungswerte teilweise nur bei 50% der Verkehrswerte. Hierdurch entsteht eine Sicherungslücke, die durch zusätzliche Sicherheiten geschlossen werden muss.

Welche Lösungen können Mittelständler für ihre Sicherheitenlücke nutzen? Für Investitionen

oder Betriebsmittelfinanzierungen gibt es zum Teil haftungsfreie Kredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Landesförderbanken. Bei den Bürgschaftsbanken der Bundesländer kann eine Bürgschaft für die Bankfinanzierung beantragt werden. Die Antragstellung für Standardfälle ist unbürokratischer als man denkt und die Erfolgchancen sind bei grundsätzlich ausreichender Bonität des Kunden und einem wirtschaftlich sinnvollen Vorhaben sehr gut.

Auch über eine Umstrukturierung des Kreditengagements sollten Unternehmer nachdenken. Bürgschaftsrahmen der Banken können durch Versicherer übernommen und damit die Kreditlinien entlastet werden. Zur Reduzierung eines Engagements kann über die Finanzierung der Forderungen via Factoring nachgedacht werden. Auch eine Sale-and-Lease-Back-Konstruktion kann sinnvoll sein.

Grundlage der Überlegungen zu Sicherheiten ist die Bestandsaufnahme, welche Sicherheiten bereits gestellt wurden und wie die Banken diese Sicherheiten bewerten. Nach einer sorgfältigen Ist-Aufnahme kann eine Sicherheitenstrategie erarbeitet werden, die in einem permanenten Sicherheitenmanagement münden sollte.

Georg Gerdes

KMU-Berater News

Die KMU-Akademie e.V.

- 29.08.2013 KMU Fachberater Existenzgründung in Kassel
- 29.08.2013 KMU Fachberater Sanierung in Hannover
- 05.09.2013 KMU Fachberater Unternehmensnachfolge in Kassel

Weitere Informationen unter:

Tel.: 05137 – 909 725, Uwe Thiel
E-Mail: info@die-kmu-akademie.de

Verbandstermine

- 25.-26.10.2013 Herbstfachtagung in Stuttgart – Die Fachgruppen des Verbandes berichten aus Ihrer Arbeit
- 28.03.2014 Mitgliederversammlung in Hamburg
- 28.-29.03.2014 Frühjahrstagung in Hamburg



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Redaktion:

Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle
KMU-Beraterverband
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Ansprechpartnerin:
Petra Lücke

Telefon: 02 11 – 301 56-33
Telefax: 02 11 – 301 56-34
info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de



Layout/Satz: CGW GmbH, Krefeld
Fotos: © Die KMU-Berater