

Finanzierung im Mittelstand

MITTELSTANDSFINANZIERUNG IN DER PRAXIS



Liquiditätskrise durch Aufschwung

Dr. Heinrich Schimpf und Adrian Frei

Die Reduzierung des Working Capital durch gezielte Maßnahmen, insbesondere den Abbau von Vorräten, ist ein verbreitetes Instrument, um bei sinkender Nachfrage Liquidität freizusetzen. Sobald die Nachfrage steigt, müssen Vorräte wieder aufgebaut werden. Bei mangelnden Vorkehrungen seitens der Unternehmen kann ein Aufschwung bei nicht ausreichend vorhandenen finanziellen Möglichkeiten zu einer Liquiditätskrise, schlimmstenfalls bis hin zur Zahlungsunfähigkeit und damit Insolvenz führen.

Die Bedeutung von Sanierungskonzepten für den Erfolg

Dirk Schulte und Prof. Dr. Diethard B. Simmert

Mittelständische Unternehmen wünschen sich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kreditinstituten – besonders, wenn sie sich in der Krise befinden. Auch Banken haben Interesse daran, neutrale und objektive Informationen über ihre angeschlagenen Kunden zu erhalten. Daher kommt in einer derartigen Sondersituation einem professionell aufbereiteten Sanierungskonzept eine hohe Bedeutung zu.



Wir entwickeln Ihre individuelle Finanzierungslösung.

THORSTEN LETTAU, DZB FINANZ

Der Finanzierungsmix für den Mittelstand.

Von der Spezialbank für den Handel.

Bei der Finanzierung ist es wichtiger denn je, die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden zu berücksichtigen. Einfache Standardprogramme werden dem nicht gerecht. Unser Fünf-Punkteplan für den Mittelstand bietet nicht nur Transparenz. Er nutzt die gegenwärtige Finanzierungskrise als Chance. Sprechen Sie mit uns über Ihren individuellen Finanzierungsmix. Wir bieten Ihnen die passende Lösung.

Ihr Ansprechpartner

Thorsten Lettau
Telefon: 06182 - 928 - 4242

thorsten.lettau@dzb-bank.de
www.dzb-bank.de

Sanierung und Restrukturierung als Chance

Liebe Leserinnen und Leser,

die Zahl der Insolvenzen in Deutschland wird 2010 weiter deutlich steigen. Hauptgründe sind neben der Rezession die eingeschränkte Verfügbarkeit von Finanzmitteln sowie Überkapazitäten. Die Mehrheit der im Rahmen einer Studie von Roland Berger befragten Finanzinvestoren, Insolvenzverwalter und Workout-Banker geht davon aus, dass die Zahl der Insolvenzanmeldungen 2010 mind. um weitere zehn Prozent steigen wird. Als Hauptgrund geben sie die Rezession (85%) an, vor der Knappheit an Finanzmitteln (71%) und Überkapazitäten (63%). Laut den Studienergebnissen ist neben der Automobilbranche insbesondere der Anlagen- und Maschinenbau sowie die Logistik besonders betroffen. Auch und insbesondere für den deutschen Mittelstand steigt das Risiko. Besonders bedrohlich erscheint dabei, dass durch die Finanzierungsprobleme zunehmend auch im Kern gesunde Unternehmen in Schwierigkeiten geraten könnten.

Die Sanierung durch einen Insolvenzverwalter ist im Ernstfall die wahrscheinlichste Fortführungsoption (95%) vor einer kurzfristigen M&A-Transaktion (66%) und der Eigenverwaltung (53%). In der Insolvenz sind laut der Studie somit Zukäufe und Übernahmen (M&A-Transaktionen) eine bedeutende Sanierungsoption. Solche Transaktionen sind derzeit aber nur mit hohem Eigenkapitalanteil möglich. Strategische Investoren sind im Bieterwettbewerb klar im Vorteil gegenüber Finanzinvestoren. Die wichtigsten Erfolgsfaktoren bei M&A-Transaktionen sind die Reputation des Insolvenzverwalters sowie ein effizienter und transparenter Prozess. Die Möglichkeit zur Fremdfinanzierung von M&A-Transaktionen haben sich deutlich verschlechtert: So glauben 90% der Befragten, dass die Wahrscheinlichkeit einer Fremdfinanzierung gesunken ist. Die Befragten rechnen vermehrt mit Eigenkapitalanteilen über 60%. Nur fünf Prozent der Befragten glauben, dass Finanzinvestoren die dominanten Bieter um insolvente Unternehmen sein werden (strategische Investoren: 55%). Die Vorteile strategischer Investoren sehen sie im Erhalt des Unternehmenskerns und der zügigen Umsetzung.

Mit dem Schwerpunktthema Restrukturierung und Sanierung beschäftigt sich auch diese Ausgabe Ihrer Finanzierung im Mittelstand. Lesen Sie im Beitrag „Sanierungsmanagement im Mittelstand“ von *Prof. Dr. Dr. habil. Wolfgang Becker, Patrick Ulrich* und *Benedikt Friedrich* wie die Anforderungen an ein Sanierungsmanagement im Mittelstand aussehen müssen. Die Autoren überführen diese Idee in eine mittelstandsspezifische Konzeption.

Mittelständische Unternehmen wünschen sich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kreditinstituten – besonders, wenn sie sich in der Krise befinden. Auch Banken haben Interesse daran, neutrale und objektive Informationen über ihre angeschlagenen Kunden zu erhalten. Daher kommt in einer derartigen Sondersituation einem professionell aufbereiteten Sanierungskonzept eine hohe Bedeutung zu. *Dirk Schulte* und *Prof. Dr. Diethard B. Simmert* zeigen wie ein Sanierungskonzept aussehen sollte und wie man dieses erfolgreich umsetzen kann.

Der Einzelhandel wird seit Jahren als schwierige und krisengeschüttelte Branche bezeichnet und das betrifft – hochaktuell – sowohl Handelsriesen als auch den freundlichen Laden von nebenan. Die jüngsten Schlagzeilen über Insolvenzen von renommierten Unternehmen machen dies deutlich. Anhand eines Praxisbeispiels zeigen die Autoren *Sigrid* und *Helmut Wies* in ihrem Beitrag „Sanierung – Eine Chance!“ wie es möglich ist, eine Krise zu überleben und gestärkt daraus hervor zu gehen.

Damit es gar nicht erst zu einer bedrohlichen Liquiditätskrise kommt, die schlimmstenfalls bis hin zur Zahlungsunfähigkeit und damit Insolvenz führen kann, zeigen die Autoren *Dr. Heinrich Schimpf* und *Adrian Frei*, wie mittelständische Unternehmen in Zeiten wachsender Nachfrage und vollerer Auftragsbücher durch gezieltes Working Capital-Management frühzeitig eine erforderliche Finanzierung sicherstellen und finanzielle Engpässe vermeiden können.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Ihr FiM-Team
Elke Hartmann & Corinna van der Eerden



Elke Hartmann,
Redakteurin FiM,
fim.redaktion@fachverlag.de



Corinna van der Eerden,
Redakteurin FiM,
fim.redaktion@fachverlag.de

Beiträge

Dr. Heinrich Schimpf und Adrian Frei

Liquiditätskrise durch Aufschwung

S. 3

Die Reduzierung des Working Capital durch gezielte Maßnahmen, insbesondere den Abbau von Vorräten, ist ein verbreitetes Instrument, um bei sinkender Nachfrage, wie etwa infolge einer Wirtschaftskrise, Liquidität freizusetzen. Sobald die Nachfrage steigt, müssen Vorräte wieder aufgebaut werden.

Univ.-Prof. Dr. Gerd Waschbusch, Dipl.-Hdl. Jessica Knoll, Dipl.-Kffr. Nadine Staub

Existenzgründung – Erfolgsfaktoren auf dem Weg in die Selbstständigkeit

S. 6

Eine Existenzgründung kann aber gerade auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten ein Weg sein, um einer (drohenden) Arbeitslosigkeit zu entgehen und sich eine neue berufliche Existenzgrundlage aufzubauen.

Jan Pörschmann

Wie viel ist mein Unternehmen wert? – Das Dilemma zwischen Preis- und Wertvorstellung

S. 12

Discounted-Cash-Flow-Methode, Multiples, Kapitalverwässerung: Eine Unternehmensbewertung ist eine komplexe Angelegenheit. Eine solide und nachvollziehbare Bewertungsmethodik schafft eine adäquate Gesprächs- und Verhandlungsbasis und überwindet Differenzen bei Preis- und Wertvorstellungen.

Dr. Nicolas Himmelmann

Gestufte Unternehmensverkauf: Neue Wege der Fungibilität für nicht börsennotierte Unternehmen

S.16

Die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise haben den Markt für Unternehmensverkäufe quasi zum Stillstand gebracht. Der Beitrag zeigt neue Wege auf, die Fungibilität von nicht börsennotierten Unternehmen zu erhöhen.

Prof. Dr. Dr. habil. Wolfgang Becker, Patrick Ulrich und Benedikt Friedrich

Sanierungsmanagement im Mittelstand

S. 18

Dirk Schulte und Prof. Dr. Diethard B. Simmert

Die Bedeutung von Sanierungskonzepten für den Erfolg

S. 22

Sigrid und Helmut Wies

Sanierung – Eine Chance! Erfahrungen aus der Handelspraxis

S. 24

Informationen

Meldungen

S. 26

Bücher

S. 29

Seminar- und Veranstaltungshinweise

S. 31

Impressum

S. 32