

DAS PROGRAMM

9 Uhr Einlass und Registrierung
10 Uhr 1. Etappe

Forum 1 durch Deutsche Bank AG
Finanzierung von der Krise hin zum Wachstum

Forum 2 durch HypoVereinsbank
Der revolutionäre Forderungsankauf – eine alternative Finanzierungsform jenseits des klassischen Kredits – umsatzkongruent und bilanzschonend!

Forum 3 durch Sparkassen-Finanzgruppe Baden-Württemberg
Eigenkapitalfinanzierung für den Mittelstand – Krisenhelfer, Risikopuffer, Innovationsmotor und Wachstumskapital

Forum 4 durch Klein & Coll
Unternehmensverkauf und -kauf erfolgreich gestalten – Was ist mein Unternehmen wirklich wert und wer ist der Käufer?

Forum 5 durch CMS Hasche Sigle
Rechtsanwälte Steuerberater Unternehmensfinanzierung aus einem Guss – Möglichkeiten und Stolpersteine auf dem Weg zum optimalen Finanzierungsmix

11.15 Uhr 2. Etappe
Forum 6 durch Commerzbank AG
Intelligente Finanzierung des Aufschwungs – verschiedene Kreditvarianten passgenau kombinieren

Forum 7 durch Volks- und Raiffeisenbanken in Baden-Württemberg
Unternehmensnachfolge, private Finanzplanung und Vermögensanlage – Herausforderungen für den mittelständischen Unternehmer

Forum 8 durch Baden-Württembergische Bank
Währungen und Rohstoffe erfolgreich managen. Bewährte Strategien eines führenden Herstellers von Teamsporthelmen

Forum 9 durch Beiten Burkhardt
Der M&A-Markt im Aufschwung – was gibt es Neues?

Forum 10 durch Kepler Capital Markets
Alternative Finanzierungsinstrumente für mittelständische Unternehmen: Welche Möglichkeiten bieten Private Equity, Mezzaninekapital oder Mittelstandsanleihen?

13.30 Uhr Plenum mit dem Ministerpräsidenten des Landes Baden-Württemberg Winfried Kretschmann
14.45 Uhr 3. Etappe

Forum 11 durch DZ Bank AG
Vom Landwirt zum Energieversorger mit Direktvermarktung: Ein mögliches Erfolgsmodell in der Energiewende

Forum 12 durch Bürgerschaftsbank/MBG Baden-Württemberg, L-Bank
Liquidität und Wachstum – Förderangebote für mittelständische Unternehmen

Forum 13 durch RWT-Gruppe
Steuerrisiko Nr. 1 für das international verbundene mittelständische Unternehmen: Steuerliche Verrechnungspreise und Funktionsverlagerungen

Forum 14 durch Deutsche Post AG
Dialogmarketing 2011: „Wie Sie Ihre Kunden im 360-Grad-Blick kommunikativer erreichen!“ – Vom klassischen und elektronischen Brief bis hin zum Suchmaschinenmarketing.

Die Lehren der Finanzkrise

Der Mittelstand hat gelernt, sich nicht nur allein auf die Banken zu verlassen

Die deutschen Unternehmen blicken optimistisch wie selten zu zuvor in die Zukunft. „Deutschlands Großunternehmen sind in punkto Geschäftslage und Optimismus Weltmeister. 84 Prozent der Unternehmen schätzen die Aussichten für die deutsche Wirtschaft positiver ein als vor einem halben Jahr – so viele wie in keiner anderen großen Volkswirtschaft“, hat die Beratungsgesellschaft Ernst & Young bei einer Umfrage herausgefunden.

Die deutsche Wirtschaft hat alle Chancen, auch 2011 deutlich über drei Prozent zu wachsen und die europäische Konjunkturlokomotive zu bleiben. Was für die Großunternehmen gut ist, nutzt auch dem Mittelstand. Viele Mittelständler zwischen Rhein, Donau, Neckar und Kocher sind als Zulieferer für Großunternehmen tätig und profitieren vom Boom. Wachstumstreiber ist vor allem der Export. Doch auch die Binnenkonjunktur entwickelt sich gut, weil der Zuwachs an Beschäftigung auch ein Mehr an Konsum bedeutet.

Und so freuen sich viele Familienunternehmen aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung und freien Berufen im Südwesten derzeit über gut gefüllte Auftragsbücher. Die Familienbetriebe haben vom Krisenmodus auf Expansion umgeschaltet. Konjunkturrell hat der Mittelstand die Wirtschafts- und Finanzkrise hinter sich gelassen. Kaum ist die Phase der Kurzarbeit vorbei, wird allenthalben schon wieder über drohenden Fachkräftemangel geklagt.

Gleichzeitig werden im Mittelstand die Lehren aus der Finanz- und Wirtschaftskrise gezogen, vor allem was die Unternehmensfinanzierung angeht. Viele Mittelständler, auch solche, die in den Jahren vor der Krise solide gewirtschaftet haben, standen im Jahr 2009 zeitweise vor dem Ende. Kreditklemme hieß der hässliche Begriff, der damals in Unternehmerkreisen die Runde machte.

Heimische Institute haben einen guten Ruf

In der Wahrnehmung vieler Mittelständler haben sich damals vor allem ausländische Großbanken „vom Acker gemacht“, als es darum ging, für die Krisenbewältigung existenziell notwendige Kredite zu gewähren. Bessere Noten beim Mittelstand bekamen hingegen die regional verwurzelten Banken, die traditionell langjährige Geschäftsbeziehungen zu ihren Kunden unterhalten. Wie bewältigt der Mittelstand derzeit die finanziellen Herausforderungen?

„Der Mittelstand achtet heute genauer als vor der Krise auf Liquidität. Ich beobachte, dass viele unserer Mandanten mit Erweiterungsinvestitionen derzeit sehr vorsichtig sind, damit sie keine neuen Bankkredite aufnehmen müssen. Man versucht, die Aufträge erst einmal mit den vorhandenen Lagerbeständen und Produktionskapazitäten zu erledigen, um finanzielle Risiken, die sich durch Erweiterungsinvestitionen in einer Boomphase ergeben, zu begrenzen. Das ist die Lehre aus dem ersten Halbjahr 2008,



Gute Aussichten für den Mittelstand

Foto: Mierendorf

als viele Firmen noch kräftig Kapazitäten erweiterten, um nur einige Wochen später nach dem Zusammenbruch der US Bank Lehman Brothers festzustellen, dass die Umsätze dramatisch wegbrochen“, erläutert Steuerberater Albrecht Krimmer, Partner der RTS Steuerberatungsgesellschaft, die mit 160 Mitarbeitern an zehn Standorten in der Region Stuttgart kleine und mittelständische Familienbetriebe berät. „Generell ist festzustellen, dass die Erträge des letzten Geschäftsjahres in den Unternehmen bleiben und kaum ausgeschüttet werden, um die Liquidität und die Eigenkapitalsituation zu verbessern. Die Mittelständler verringern so ihre Abhängigkeit von Fremdkapital“, erklärt Krimmer. „Eine Eigenkapitalquote von

20 bis 25 Prozent sollte je nach Branchenzugehörigkeit mindestens vorhanden sein, um für den nächsten Konjunkturabschwung gerüstet zu sein“, meint der Steuerberater. Wer als Unternehmer auf Bankdarlehen angewiesen sei, achte auf lange Kreditlaufzeiten, „weil die Zinsen für Firmenkredite momentan noch günstig sind.“ Auch das Rating und die damit verbundene Bonität spielen heute eine wichtigere Rolle als noch vor einigen Jahren. „Die Unternehmer sind sich im Klaren darüber, dass ein schlechtes Rating die Bepreisung von Krediten beeinflusst und achten daher sehr genau auf ihre Bonität, um keine finanziellen Nachteile zu erleiden“, so der Experte. Eine Möglichkeit, die Eigenkapitalsituation und

damit das Rating zu verbessern, sei die Heirinnahme von externem Beteiligungskapital, wie es zum Beispiel von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg (MGB) angeboten werde.

Auf der Suche nach Finanzierungsalternativen

Auch der gehobene Mittelstand sucht nach Finanzierungsalternativen. „Es ist zu beobachten, dass sich Unternehmen bei der Finanzierung breiter aufstellen und auf der Fremdkapitalseite einen ausgewogenen Mix anstreben“, erläutert Roman Becker, Rechtsanwalt und Finanzierungsexperte bei der Stuttgarter Anwalts- und Notarkanzlei Meindl Bezler. Viele Firmen hätten in der Finanzkrise die Erfahrung gemacht, dass Kreditverhandlungen mit Banken wenn überhaupt, dann nur sehr schleppend gelaufen

Anzeige

8. Mittelstandsforum Baden-Württemberg

21. Juli 2011
Neue Landesmesse Stuttgart



sind. „Die Kreditürden sind zwischenzeitlich zwar etwas gesunken, aber nach wie vor stellen Banken sehr hohe Anforderungen an die Bonität und Besicherung. Basel III wird die Bedingungen für die Mittelstandsfinanzierung nicht erleichtern“, schätzt Becker. Im Gegensatz zu kleinen und mittleren Firmen steht Unternehmen, die mehr als 250 Millionen Euro Jahresumsatz machen, inzwischen der Kapitalmarkt offen. Im Marktsegment Bondm der Stuttgarter Börse können Mittelständler Unternehmensanleihen begeben und sich so Fremdkapital besorgen. Allerdings müssen sie den Anlegern dafür hohe Zinskupons bieten. Eine weitere Finanzquelle seien so genannte Schuldenscheindarlehen, „die auch nach der Finanzkrise weiter an Bedeutung zunehmen“, beobachtet der Anwalt. Bonitätsstarke Mittelständler besorgen bei dieser relativ unbürokratischen Finanzierungsart Kreditmittel bei Versicherungen, Pensionsfonds und anderen institutionellen Anlegern. André Schneider

IMPRESSUM

Redaktion: STZW Sonderthemen
Ingo Dalcolmo
Verkaufsleitung: Werner Swoboda
☎ 07 11 / 72 05 - 16 20

DIE AUSWIRKUNGEN VON BASEL III



Gastautorin Christine Müller-Haberland ist Leiterin Kleine und Mittlere Unternehmen bei der HypoVereinsbank Regionalbereich Südwest

Trotz der Turbulenzen rund um die Staatsschuldenkrise sind die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen überraschend gut. Analysten erwarten für 2011 ein globales Wirtschaftswachstum von mehr als vier Prozent. Besonders eindrucksvoll ist der deutsche Weg aus der Krise: Deutschland – allen voran Baden-Württemberg – hat den scharfen Einbruch überwunden, das Bruttoinlandsprodukt des Landes lag schon Anfang 2011 wieder auf Vorkrisenniveau. Die deutsche Wirtschaft, und hier vor allem der Mittelstand, ist gestärkt aus der Krise hervorgegangen. Die Unternehmen sind besonders in international stark wachsenden Branchen gut aufgestellt. Die logische Konsequenz des Erfolges: Es besteht – insbesondere in produktionsstarken Regionen wie Baden-Württemberg – hoher Investitionsbedarf, um das Wachstum auch langfristig zu sichern. Folglich wird die Kreditnachfrage im Laufe des Jahres steigen.

Kreditversorgung sichergestellt

Gleichzeitig wird die Kreditvergabe-fähigkeit der Bankenbranche vor allem durch die deutlich höheren Eigenkapitalanforderungen (Basel III) tendenziell abnehmen. Es stellt sich die Frage, ob die Banken mittelfristig in der Lage sein werden, die Unternehmen ausreichend zu finanzieren. Man kann davon ausgehen, dass die Kreditversorgung auch in Zukunft sicher gestellt ist. Eine Kreditklemme gab es nicht und wird es auch mittelfristig nicht geben. Aller-

dings haben sich die Rahmenbedingungen geändert: Weniger stark kapitalisierte Banken werden zu Kapitalerhöhungen gezwungen sein oder aber ihre Kreditvergabe einschränken müssen. Unternehmen können diesem Trend am Besten entgegenwirken, indem sie sich gut kapitalisierte Kernbanken suchen, die auch in Zukunft in der Lage sein werden, Investitionen mit entsprechenden Finanzierungen zu begleiten.

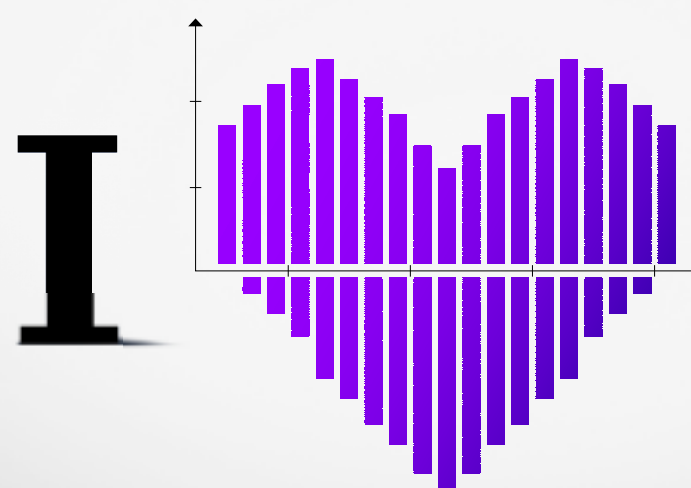
Bankkredite werden tendenziell teurer

Zukünftig schauen also nicht mehr nur die Banken auf die Eigenkapitalausstattung ihrer Kunden. Auch die Kunden achten auf die finanzielle Situation ihrer Bank. Das ist eine sehr grundlegende Veränderung. Damit rückt die effiziente Kapitalallokation für Banken noch stärker in den Mittelpunkt. Für Kunden von Banken hat dies zwei Folgen: Zum einen werden Bankkredite tendenziell teurer. Wie stark sich dies bei einzelnen Unternehmen bemerkbar macht, hängt von deren wirtschaftlicher Situation ab: Für die Beurteilung sind neben der Zahlenbasis unter anderem das Geschäftsmodell sowie die Zukunfts- und die Managementfähigkeiten von zentraler Bedeutung. Wer sich hier gut positioniert, wird auch zukünftig Kredite bekommen – und zwar zu attraktiven Konditionen.

Zweitens: Viele Institute sind nur dann zur Kreditvergabe bereit, wenn ihnen der Kunde auch eigenkapitalschonendes Provisionsgeschäft zuweist. Die Zeiten, in denen sich der Kunde für jedes Produkt den günstigsten Anbieter sucht, sind passé. Der Trend geht klar zu weniger, dafür aber engeren Kernbankbeziehungen. Und das ist auch sinnvoll: Denn eine stabile, nachhaltige und langfristige Zusammenarbeit zwischen Banken und Unternehmen wird für beide Seiten immer wichtiger. Nicht zuletzt, weil das Wirtschaftsumfeld immer schnellerlebig und die Anforderungen für alle Marktteilnehmer immer höher werden.

FÜR GRÜNDER SIND WIR DER ANLASSER – FÜR ETABLIERTE DER TURBO.

→ Unternehmen, die auf die Überholspur wollen, brauchen die nötige finanzielle Zugkraft. Die L-Bank unterstützt mit Förderprogrammen und zinsgünstigen Darlehen Betriebe auf dem Weg zum Erfolg. Was wir sonst noch unter der Haube haben: www.l-bank.de/wirtschaftsfoerderung



Aus Liebe zum Land

L-BANK
Staatsbank für Baden-Württemberg