

FINANZIEREN IM MITTELSTAND



Pionierarbeit: Der Hamburger Chemiehändler Biesterfeld, der auch die Luftfahrtindustrie beliefert, gehört zu den ersten Firmen, die ESG-linked Forderungsverbriefungen nutzen. Foto: Industrieblick/AdobeStock

Nachhaltige Finanzierung mit zusätzlichem Anreiz

Eine Belohnung für bessere Nachhaltigkeit, eine kleine Strafe, wenn sich die ökologischen Standards verschlechtern – dieses Prinzip setzt sich in der Unternehmensfinanzierung zunehmend durch. *Von Günter Heismann*

Ein Gutteil der Firmenkredite, Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen haben heute eine Nachhaltigkeitskomponente: Die Zinsen sind daran gekoppelt, ob die Unternehmen bestimmte ökologische oder auch soziale Ziele erreichen. Ein Kreditnehmer verpflichtet sich zum Beispiel dazu, den Ausstoß von Kohlendioxid innerhalb von drei Jahren um 25 Prozent zu reduzieren. Gelingt ihm dies, gewährt die Bank für die Restlaufzeit des Darlehens einen kleinen Zinsrabatt. Eine solche Koppelung, die als ESG-Link bezeichnet wird, hat den Vorteil, dass die Firma die aufgenommenen Mittel frei verwenden darf. Sie muss lediglich die bindend vereinbarten Ziele erreichen.

Verbrauch natürlicher Ressourcen drosseln

Dieses Modell wird jetzt auch bei Spezialfinanzierungen angewandt, die im Mittelstand eine große Rolle spielen – von Leasing über Factoring bis zur Forderungsverbriefung. So bietet die Firma SüdLeasing aus Stuttgart seit Juni 2023 eine Leasing-Finanzierung an, bei der die Konditionen an die Nachhaltigkeit des Kunden geknüpft sind. Verbessert sich diese während der Vertragslaufzeit, muss das Unternehmen fortan etwas geringere Leasing-Gebühren zahlen. Verschlechtert sich die Nachhaltigkeit jedoch, werden höhere Gebühren fällig. Der Kunde hat also einen klaren finanziellen Anreiz, sorgfältiger mit den natürlichen Ressourcen umzugehen und zum Beispiel den Energieverbrauch zu drosseln. Sinken die Emissionen von Kohlendioxid, sinken auch die Leasing-Kosten.

Doch wie wird die Nachhaltigkeit gemessen? SüdLeasing hat sich für eine umfassende Bewertung entschieden. Hierbei spielen nicht nur Klima- und Umweltschutz eine Rolle; diese Ziele werden im ESG-Konzept mit dem Buchstaben E für Environment bezeichnet. Eine andere Dimension sind soziale

Standards wie etwa gute Möglichkeiten zur Weiterbildung der Mitarbeiter oder eine geringere Zahl von Betriebsunfällen. Hierfür steht der Buchstabe S. Mit G wird schließlich die gute Unternehmensführung, englisch: Corporate Governance, bezeichnet. Neben der Bekämpfung von Korruption gehört hierzu beispielsweise auch die Förderung von Frauen in Führungspositionen.

Um Leasing mit einer ESG-Koppelung nutzen zu können, müssen sich die Unternehmen von einer sogenannten ESG-Ratingagentur durchleuchten lassen, die die Nachhaltigkeit der Firma umfassend ermittelt. „Ein eigenes ESG-Rating kann von jedem Unternehmen beauftragt werden“, erläutert ein Sprecher von SüdLeasing. Die Ratingagentur, die der Kunde für den Öko-Check ausgewählt hat, muss allerdings von der Leasing-Gesellschaft akzeptiert sein.

Längst gibt es ESG-Links auch beim Factoring. Ein solches Produkt bietet etwa die Bonner Firma PB Factoring an, eine Tochter der Deutschen Bank. Anders aber als beim Modell von SüdLeasing wird die Nachhaltigkeit hier nicht mithilfe eines umfassenden ESG-Ratings gemessen. Für eine solche Bewertung werden unzählige Daten benötigt, über die Mittelständler oft gar nicht verfügen. PB Factoring hat sich daher für ein anderes Konzept entschieden, nämlich materielle Kennziffern, mit denen sich bestimmte Größen exakt messen und vergleichen lassen. Dies kann zum Beispiel der CO₂-Ausstoß sein. Alternative Kriterien sind die Mengen an Abwasser und Abfällen, die ein Unternehmen erzeugt. Solche Kennziffern werden in der Fachwelt als Key Performance Indicators (KPIs) bezeichnet. „Die KPIs werden regelmäßig überprüft und berichtet (vorzugsweise von qualifizierten Drittanbietern) und können Einfluss auf die Preisgestaltung haben, sollten die KPIs anspruchsvoll genug sein“, heißt es bei PB Factoring.

Die finanziellen Vorteile, die die Factoring-Kunden genießen können, sind

allerdings recht gering. In der Regel bestehen Bonus und Malus aus einigen wenigen Basispunkten, also einigen Hundertstel Prozent. Die eigentlichen Anreize bestehen in „Soft Factors“: Mit ESG-Linked Factoring könne sich ein Unternehmen als Vorreiter in seiner Branche profilieren, heißt es bei SüdFactoring in Stuttgart. Eine solche Finanzierung stärke das Image bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. Auch die Banken wissen es zu schätzen, wenn ein Unternehmen sich für ein solches Instrument entscheidet. Damit signalisiert der Bankkunde, dass er es ernst meint mit der ökologischen Transformation.

Erste Kunden für grüne Forderungsverbriefung

Eine Alternative zum Factoring ist die Forderungsverbriefung. Auch hier kauft der Finanzierungspartner offene Rechnungen an. Allerdings werden die Forderungen nicht in die eigenen Bücher genommen, sondern in eine Zweckgesellschaft ausgelagert. Diese finanziert sich am Kapitalmarkt mit der Ausgabe von Wertpapieren, sogenannten „Asset Backed Commercial Papers“ (ABCP). „Seit einigen Jahren sind die Themen ESG-linked und Green fester Bestandteil unserer Kundengespräche“, sagt Sascha Chevalier, Verbriefungsexperte der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW). Seit 2022 bietet das Institut Forderungsverbriefungen mit einer ESG-Koppelung an. Als einer der ersten Kunden nutzt der Hamburger Chemiehändler Biesterfeld dieses Angebot. Ein zweiter Pilotkunde ist die Firma AGL aus Hannover, die sich auf das Leasing von E-Bikes für Unternehmen spezialisiert hat.

Die LBBW und ihre Tochtergesellschaften SüdFactoring und SüdLeasing gehören bei Spezialfinanzierungen mit einem ESG-Link hierzulande jeweils zu den Pionieren. Außerdem ist das Institut stark engagiert bei nachhaltigen Krediten, Anleihen und Schuldscheindarlehen.



Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Machen Sie den Wandel zur Chance: mit umfassender Beratung und der passenden Finanzierung. Mehr dazu: sparkasse.de/unternehmen



In Partnerschaft mit:

Deutsche Leasing |

Weil's um mehr als Geld geht.



Nachfolgefinanzierung in Krisenzeiten

Deutschland steckt in einer Wirtschaftskrise. Wer sich aktuell mit dem Gedanken trägt, ein Unternehmen als Nachfolger zu übernehmen, muss sich genau überlegen, wie er sein Unterfangen am besten finanziert. Fragen dazu beantwortet Mark Miller, Managing Partner der Investmentbank Carlsquare.



Foto Carlsquare

Herr Miller, gibt es für die Unternehmensnachfolge eine perfekte Lösung?

Die meisten Firmenchefs schauen sich zuerst in ihrer Familie um. Findet sich hier ein Nachfolger, müssen allerdings erbschaftssteuerliche Klippen umschiffen werden und andere Familienmitglieder ausgezahlt werden. Schlaue Chefs bauen im Unternehmen schon früh potenzielle Nachfolger auf. Die können sich dann einkaufen, wenn die Familie bereit ist, Firmenanteile abzugeben. Dann stellt sich allerdings die Frage, ob der Nachfolger den Kaufpreis wuppen kann.

Wie bewerten Sie aktuell die Firmenwerte im Mittelstand?

Das hängt von der Qualität des Unternehmens und der Stärke des Finanzprofils sowie von den Branchenaussichten ab. Die Finance Multiples liegen meist beim Fünf- bis Achtfachen des Ergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT). Momentan sinken die Multiplikatoren etwas – ein Vorteil für die Käufer. In besonders dynamischen Branchen, beispielsweise Software und Energie, werden auch zweistellige EBIT-Multiplikatoren erzielt. Außergewöhnliche Unternehmen, die stark wachsen oder überwiegend Abo-Umsätze aufweisen, werden sogar auf

Basis von Umsatz-Multiplikatoren bewertet.

Welche Finanzierungswege bieten sich an?

Zunächst einmal die Eigenmittel des Käufers. Oft reichen dessen Mittel aber nicht aus, sie lassen sich mit einer Bankfinanzierung aufstocken. Erste Anlaufstelle dafür ist die Hausbank des Unternehmens. Sie kennt den Betrieb am besten und ist für ein drei- oder vierfaches EBIT gut. Allerdings sind die Banken bei der Kreditvergabe aktuell viel restriktiver als noch vor zwei Jahren. So fassen sie etwa Finanzierungen von Firmen der Konsumgüterbran-

che nur mit sehr spitzen Fingern an. Für größere Summen kommen als Alternative spezialisierte Debt Fonds oder Anleihen infrage. Derzeit ist beispielsweise der Nordic Bond ein beliebtes Instrument, um internationale institutionelle Investoren als Fremdkapitalgeber zu gewinnen. Häufig werden auch Förderkredite der KfW genutzt. Wenn diese beiden Elemente nicht ausreichen, gibt der Verkäufer auch oft noch ein Darlehen, bietet eine Zahlung in mehreren Jahrestriechen oder einen Earnout an, der erst später bei erfolgreicher Performance gezahlt werden muss.

Wie kann weiteres Eigenkapital aufgebracht werden?

Wenn das Unternehmen mehr als zwei Millionen Euro EBIT verdient, kommen auch Finanzinvestoren mit Eigenkapital infrage. Die kaufen das Unternehmen gemeinsam mit dem Nachfolger – ein Management-Buy-out. Häufig bringen Finanzinvestoren auch den Nachfolger mit oder suchen sich einen. In der Regel erwarten sie für einen geordneten Übergang, dass der abgehende Unternehmer noch ein oder zwei Jahre an Bord bleibt, aber auch loslassen kann, wenn der Nachfolger auf Touren kommt. Die Finanzinvestorenszene in Deutschland ist mittlerweile sehr ausdifferenziert, nach Größe der Investments, Branchenfokus, Anlagehorizont und Intensität der Beteiligungsführung. Player sind Private Equity Fonds, Family Offices, Industrie-Holdings, Staatsfonds, mittelständische Beteiligungs-

gesellschaften und Fonds aus dem Sparkassen- und Genossenschaftsbanken-Sektor. Beim Einwerben von Eigen- und Fremdkapital kann man auf spezialisierte Corporate-Finance-Berater zurückgreifen.

Was sind die häufigsten Gründe des Scheiterns einer Nachfolge?

Wenn das Unternehmen zu sehr auf den Unternehmer zugeschnitten ist und ohne ihn nicht funktioniert, werden sich potenzielle Gesellschafter schwertun, einen ordentlichen Kaufpreis zu bezahlen. Weitere Dealbreaker sind Abhängigkeiten von wenigen Kunden oder wenigen Lieferanten oder die mangelnde Fähigkeit der Firma, technologische Veränderungen mitzugehen. Auch ein unsicheres Branchenumfeld lässt so manchen Interessenten erst einmal Abstand nehmen. Schlussendlich muss sich für den Nachfolger das Potenzial ergeben, erwartbare Rückflüsse auf sein Investment und die Steigerung des Unternehmenswerts zu erreichen – ähnlich einer Aktie, die man ja nur kauft, wenn sie ebendieses erwarten lässt. Wichtig ist auch, dass der Nachfolger, unterstützt durch seine Finanzierungspartner, die richtigen Kompetenzen für eine erfolgreiche Fortschreibung der Unternehmensgeschichte mitbringt. Dazu gehören die Produktentwicklung, Stärken im Vertrieb und bei Zukäufen via M&A wichtige Management Skills. Der wichtigste Grund für das Scheitern einer Nachfolge aber ist, dass das

bestehende Unternehmen und Nachfolger nicht zusammenkommen.

Was empfehlen Sie den Beteiligten?

Beide Seiten müssen initiativ werden. Der Unternehmer sollte bestrebt sein, in den Jahren vor der geplanten Übergabe Führungskräfte zu entwickeln, die möglicherweise in die Rolle des zukünftigen Chefs hineinwachsen können. Wenn der Nachfolger von außen kommen soll, ist es sinnvoll, das Branchennetzwerk zu nutzen, Verbände, Messen und Geschäftspartner oder den Einsatz eines Headhunters. Außerdem gibt es Nachfolgebörsen, die Unternehmen und Nachfolger strukturiert zusammenbringen. Wer sich mit dem Gedanken trägt, ein bestehendes Unternehmen zu übernehmen, sollte nicht darauf warten, dass ihm eines in den Schoß fällt. Warum nicht einfach Firmen in der Region anschreiben, sich vorstellen und ein Gespräch initiieren? Bei dieser Akquise gilt: Je mehr Leads, desto besser. Auf diese Weise sind beispielsweise Florian Dibbern und Matthias Sauer Nachfolger bei Aqua Free geworden, einem Hersteller von Wasserfiltern für den medizinischen und nichtmedizinischen Bereich. Digitalunternehmer Albert Schwarzmeier ist bei einer Nachfolgebörse auf das Lüneburger Unternehmen Musterhaus.net gestoßen und dort, unterstützt von Privatinvestoren, eingestiegen.

Das Interview führte Jürgen Hoffmann.

Profi-Investoren erwarten Aufschwung am Private-Equity-Markt

Trotz der konjunkturellen Herausforderungen sind die Aussichten für Unternehmen, sich über Beteiligungskapital zu finanzieren, gar nicht so schlecht. Branchen wie Gesundheit, Pharma und IT stehen im Fokus. Von Gian Hessami

Private-Equity-Gesellschaften haben ihren Schrecken verloren. Während sie früher das Image hatten, schwächelnde Unternehmen rücksichtslos zu übernehmen, um sie innerhalb kurzer Zeit mit maximalem Profit zu verkaufen, wird das Beteiligungskapital der Private-Equity-Investoren zunehmend als normales Finanzierungsinstrument gesehen. Dies hängt auch damit zusammen, dass Finanzinvestoren länger an Beteiligungen festhalten und auch bereit sind, auf Mehrheitsbeteiligungen zu verzichten.

Außer der Finanzierung erbringen die Investoren in vielen Fällen auch Beratungsleistungen. Ziel der Beteiligungsgesellschaften ist es, das Wachstum der Unternehmen zu fördern und am Ende auch daran zu partizipieren. Gleichwohl gibt es kritische Stimmen, die zum Beispiel darauf verweisen, dass Private-Equity-Häuser sich zu stark auf Kostensenkungen konzentrieren, anstatt die Mitarbeiter der Firma buchstäblich mitzunehmen. Alles in allem erscheint es aber wenig hilfreich, alle Beteiligungsgesellschaften über einen Kamm zu scheren. So können sie für Firmen als Kapitalgeber ein wichtiger Partner werden, um – auch nach einem Verkauf – wieder erfolgreich zu wirtschaften.

Im vergangenen Jahr hat sich der Markt abgekühlt

Der Markt für Private-Equity-Deals hat sich im deutschsprachigen Raum zuletzt allerdings deutlich abgekühlt. Während die Branche 2021 einen regelrechten Höhenflug erlebte, hat der Krieg in der Ukraine den Aufschwung vorerst beendet. Durch den Mix aus hoher Inflation, anziehenden Zinsen und einer angespannten Wirtschaftslage sind die Aktivitäten der Beteiligungsgesellschaften insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2022 eingebrochen. Zu diesem Ergebnis kommt der „Private Equity Trend Report 2023“, für den PwC Deutschland 250

Private-Equity-Firmen befragt hat. In Deutschland, Österreich und in der Schweiz gab es 2022 insgesamt 437 Private-Equity-Deals – rund ein Drittel weniger als im Vorjahr, als es 679 Transaktionen gegeben hatte.

Der Grund: Die Investoren fokussierten sich mit Blick auf das schwierige gesamtwirtschaftliche Umfeld sowie die fehlende Finanzierungsbereitschaft der Banken eher auf das bestehende Portfolio, um die Wertsteigerung voranzutreiben. Die Studie zeigt zugleich Verschiebungen bei den Schwerpunkten der Investoren: Das pandemiebedingte hohe Interesse an Technologieunternehmen ebbt ab. Stattdessen nehmen die Beteiligungsgesellschaften immer häufiger Ziele aus den Branchen Energie, Logistik und Infrastruktur ins Visier. Auch der Konsumgüterbereich wird immer beliebter: 40 Prozent der Befragten wollen in den kommenden zwei bis drei Jahren in diesen Sektor investieren.

Für die überwältigende Mehrheit der befragten Investoren ist die Digitalisierung ein zentraler Hebel für die Wertschöpfung: 99 Prozent wollen weiter in diesem Bereich investieren. Dabei spielt insbesondere die Datenanalyse eine wichtige Rolle: 78 Prozent planen, Geld in diesen Bereich zu stecken. Datenanalysen kommen häufig für die Prüfung und Bewertung von Unternehmen zum Einsatz, immer häufiger aber auch für die Identifikation potenzieller Zielunternehmen.

Auch bei einem weiteren Thema gab es laut der PwC-Untersuchung Übereinstimmung: Ausnahmslos alle Befragten äußerten, dass sie über eine Richtlinie für verantwortungsvolle Investitionen verfügen sowie die Werkzeuge, um diese umzusetzen. 2021 lag dieser Anteil erst bei 77 Prozent. Knapp zwei Drittel (64 Prozent) nutzen bereits ESG-spezifische Kennzahlen für alle ihre Portfolio-Unternehmen. Dazu zählen etwa der CO₂-Fußabdruck und der Wasserverbrauch oder Kennzahlen zu Diversität und Inklusion. 2021 lag die-

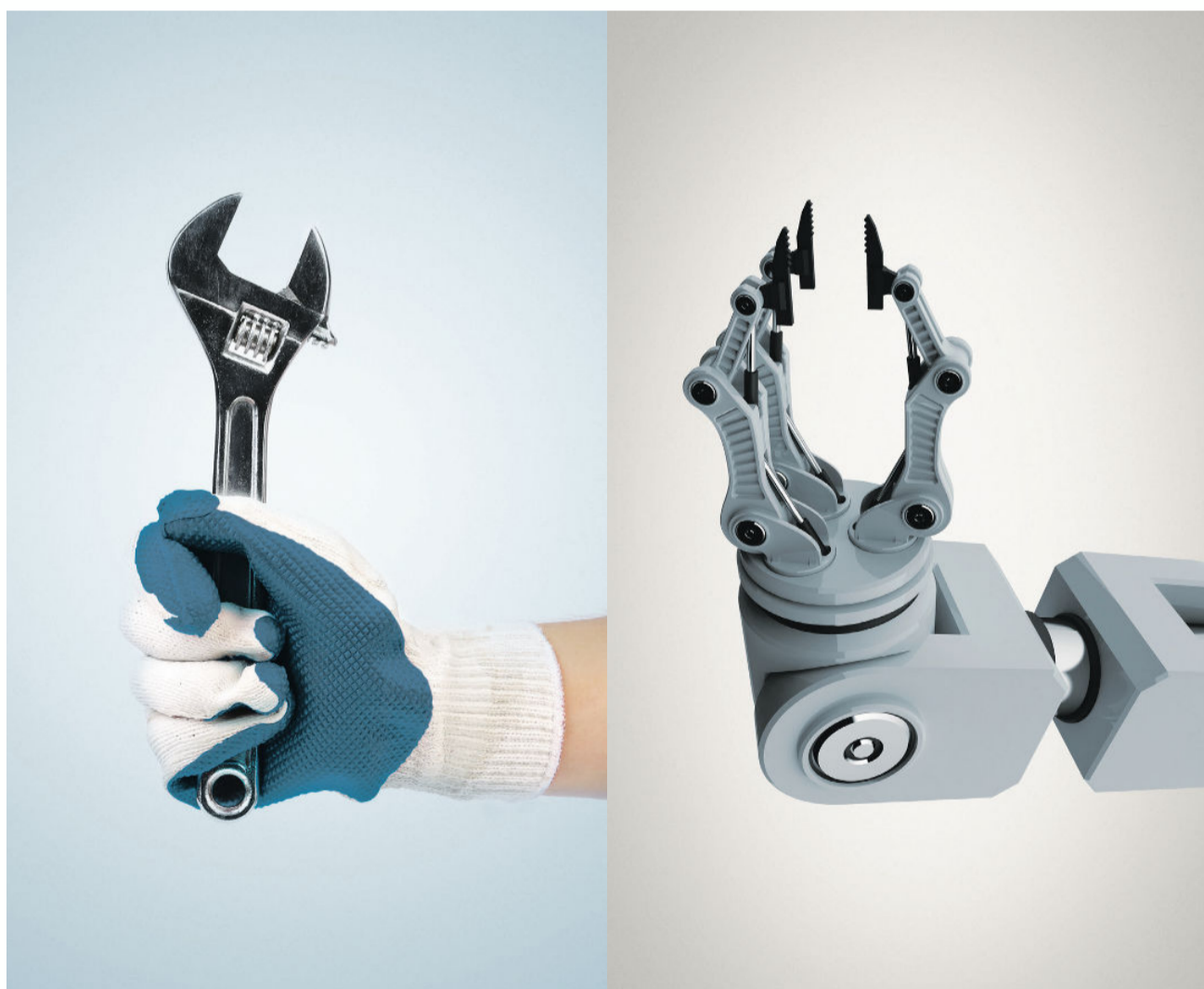
ser Anteil erst bei 17 Prozent. Gleichzeitig wächst die Überzeugung, dass der Fokus auf Umwelt, Soziales und Governance (ESG) auch der finanziellen Performance eines Unternehmens zuträglich ist: 71 Prozent stimmen der Aussage zu, dass der Return on Investment (ROI) von ESG die Kosten übersteigt. Im Vorjahr waren lediglich 36 Prozent der Befragten dieser Meinung.

Die Branchen Gesundheit und IT sind besonders attraktiv

Entgegen der jüngsten Entwicklung erwarten Investoren, dass der Private-Equity-Markt bis 2024 in Nordamerika und Europa wieder anzieht. Dies geht aus dem „Global Private Equity Barometer“ des Londoner Beteiligungshauses Collier Capital hervor. Demnach sehen Investoren vor allem die Branchen Gesundheitswesen und Pharma als attraktiv an. „Der Appetit der Investoren auf Fonds für private Kredite zeigt keine Anzeichen für ein Nachlassen“, sagt Michael Schad, Partner und Leiter von Collier Credit Secondaries.

In den vergangenen Jahren haben die Investoren der Untersuchung zufolge ihren Prüfungsaufwand erhöht, wobei dies unter den europäischen Limited Partners (LPs) für einen höheren Anteil gilt als unter denjenigen aus Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Limited Partners ist der Fachbegriff für Pensionskassen, Family-Offices, Staatsfonds, Versicherungen und Versorgungswerke, die in die Private-Equity-Fonds investieren.

Die Deutsche Beteiligungs AG, die in mittelständische Unternehmen investiert, rechnet für dieses Jahr mit einer Zunahme des Geschäfts. Aus ihrer Sicht ist der IT-Services- und Software-Sektor sehr attraktiv. Dies liege unter anderem an der Resilienz, den Möglichkeiten zur Skalierung der Kapitaleffizienz und der messbaren Resultate. Zudem würden zweistellige Wachstumsraten in den relevanten Zielmärkten prognostiziert.



WIR FÖRDERN TRADITION UND INNOVATION

Bayerns Mittelstand ist stark in seiner Vielfalt. Als Förderbank für Bayern unterstützen wir traditionelle Betriebe genauso wie Start-ups und innovative Hightech-Unternehmen. Gerne beraten wir Sie kostenfrei, wie Sie unsere Fördermöglichkeiten optimal nutzen können. Tel. 089/21 24 - 10 00

www.lfa.de

Beratung.
Finanzierung.
Erfolg.



Kapital vom Staat



Impulse für Innovationen

Der Innovationsdruck war selten größer als heute. Mittelständler müssen sich dem digitalen Wandel anpassen und ihr Geschäftsmodell zugleich auf Nachhaltigkeit trimmen. Um die nötigen Investitionen zu finanzieren, helfen Fördergelder.

Von Benjamin Kleemann-von Gersum

Geht es um bundesweite Förderprogramme für deutsche Mittelständler, ist „ZIM“ meist einer der ersten Namen, die fallen. Das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand ist ein technologie- und branchenoffenes Förderprogramm, mit dem der Bund Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen stärken will. Mit mehreren Tausend geförderten Projekten pro Jahr gehört ZIM zu den erfolgreichsten Förderprogrammen für kleine und mittlere Unternehmen. Attraktiv ist es durch die gewährten Zuschüsse für Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Umso bedauerlicher war es, als das Programm im Herbst 2021 plötzlich ausgesetzt wurde. Aufgrund der hohen Nachfrage seien die Mittel ausgeschöpft, teilte das Bundeswirtschaftsministerium damals mit. Seit gut einem Jahr können Mittelständler wieder Anträge einreichen und für 2023 wurde das ZIM-Förderbudget noch einmal aufgestockt – auf insgesamt 700 Millionen Euro. „Zudem wurden die Konditionen deutlich verbessert“, berichtet Katja Theunissen, Leiterin der Fachgruppe Fördermittelberatung beim Verband „Die KMU-Berater“. „So können seitdem Einzelprojekte mit bis zu 550.000 Euro Projektvolumen kalkuliert werden – statt zuvor 380.000 Euro. Und in strukturschwachen Gebieten profitieren junge Unternehmen von einer um 5 Prozent erhöhten Förderquote.“



Zuschüsse für digitale Technologien

Immer mehr mittelständische Unternehmen erkennen, welche wirtschaftlichen Chancen ihnen die Digitalisierung eröffnet. Um ihnen die Umsetzung im eigenen Betrieb zu erleichtern, hat das Bundeswirtschaftsministerium vor ein paar Jahren das Förderprogramm „Digital jetzt – Investitionsförderung für KMU“ in Leben gerufen. Es bietet finanzielle Zuschüsse und soll Firmen dazu anregen, mehr in digitale Technologien sowie in die Qualifizierung ihrer Beschäftigten zu investieren. Es werden also auf der einen Seite Investitionen in Soft- und Hardware unterstützt. Auf der anderen Seite werden Maßnahmen gefördert, um Beschäftigte im Umgang mit digitalen Technologien weiterzubilden. „Die maximale Fördersumme beträgt 50.000 Euro pro Unternehmen und bei Wertschöpfungsketten sogar bis 100.000 Euro“, erklärt Torsten Volkmann, Vorstand der Förderberatung Spitzmüller AG. „Interessierten Firmen bleibt allerdings nicht mehr viel Zeit, denn die Antragsfrist läuft nur noch bis Ende 2023.“ Die Förderquote ist nach der Größe des Unternehmens gestaffelt und reicht von 30 Prozent der Investitionskosten für Firmen mit bis zu 499 Mitarbeitern bis 40 Prozent für kleine Betriebe, die nicht mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen.



Darlehen der KfW-Förderbank

Neben Zuschüssen sind Förderkredite ein weiteres Instrument der staatlichen Förderpolitik. Für Mittelständler, die auf der Suche nach einem Darlehen sind, bietet die staatliche KfW unter anderem den „Förderkredit KMU“ und den „Förderkredit großer Mittelstand“ an. Wie der Name schon sagt, richtet sich das erste Angebot an kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten sowie höchstens 50 Millionen Euro Jahresumsatz. Sie können im Rahmen dieses Programms einen Kredit über bis zu 25 Millionen Euro erhalten und Investitionen ebenso finanzieren wie laufende Kosten oder eine Unternehmensnachfolge. Beim „Förderkredit großer Mittelstand“ sind die maximale Darlehenshöhe und die Möglichkeiten der Verwendung identisch. Jedoch steht das Programm nur Unternehmen mit mindestens 250 Beschäftigten sowie einem Jahresumsatz von bis zu 500 Millionen Euro offen. „Die KfW-Kredite werden von den Hausbanken aber wegen unattraktiver Margen nicht präferiert herausgegeben“, kritisiert Fördermittelexpertin Katja Theunissen. „Zudem ist die Vorteilhaftigkeit dieser Kredite schwer zu erkennen, da weder ein subventionierter Zins noch eine Haftungsfreistellung angeboten werden und daher eine bankübliche Sicherheit wie bei allen Darlehen darzustellen ist.“



Den Energieverbrauch reduzieren

Auch Unternehmen können einen Beitrag dafür leisten, den Energieverbrauch von Immobilien zu senken, und werden dabei mit Steuergeldern unterstützt. Die energetische Sanierung von „Nichtwohngebäuden“ fördert der Bund beispielsweise über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. Finanziell unterstützt werden Einzelmaßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz des Gebäudes, wie beispielsweise Fenster, Türen oder die Dämmung der Außenwände und des Daches. Aber auch Investitionen in die Heizungstechnik können bezuschusst werden. Die Fördersätze richten sich nach der eingesetzten Technik. Während der Fördersatz beim Einbau von Biomasseheizungen zehn Prozent beträgt, sind es bei Solarkollektoren, Wärmepumpen oder einer stationären Brennstoffzellenheizung 25 Prozent. „Auch die KfW bietet ein Förderprogramm für die Sanierung von Nichtwohngebäuden an. Im industriellen Bereich ist es jedoch oftmals wirtschaftlich nicht zielführend oder technisch überhaup t möglich die Anforderungen zu erfüllen. Daher wird hier eher auf das BAFA-Programm mit Einzelmaßnahmen zurückgegriffen, welches eine noch vertretbare Förderquote bietet“, berichtet Förderexperte Torsten Volkmann.



Vorreiter in der Spitzenforschung

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die in der Spitzenforschung aktiv sind, können von „KMU-innovativ“ profitieren, einer Förderinitiative des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). Mit dem Programm will das BMBF die Beantragung und Bewilligung von Fördermitteln für KMU vereinfachen. Ein zentraler Lotsendienst soll bei allen Fragen weiterhelfen und verbindliche Bearbeitungsfristen sollen den Unternehmen Planungssicherheit geben. Das Programm gibt es bereits seit 2007 und es wirbt auf seiner Internetseite mit einer vereinfachten Bonitätsprüfung. „Was Förderquote und mögliche Projektsummen angeht, bietet das Programm attraktive Bedingungen, ist aber doch sehr spezifisch und wirklich nur für technologisch führende KMUs geeignet“, erklärt Torsten Volkmann von der Spitzmüller AG. „In der Praxis sind die langen Vorlaufzeiten über das zweistufige Verfahren manchmal das Hemmnis, dort einen Antrag zu stellen.“ Auch die Fördermittelexpertin Katja Theunissen berichtet über hohe Hürden: „Im Gegensatz zu eher positiven Tendenzen beim ZIM machen Interessenten und Projektteilnehmer bei der Programmfamilie KMU-innovativ ernüchternde Erfahrungen. Offenbar sind immer weniger Mittel verfügbar, Bewilligungen werden schwieriger und Verwendungsnachweise werden pingeligst geprüft.“

Bilder Icons-Studio/AdobeStock

Klumpenrisiken bei Lieferanten und Finanzierern vermeiden

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einer multiplen Krise: Inflation, Zinsen und Energiekosten sind hoch, die Konjunktur schwächelt. Viele Mittelständler halten sich mit Investitionen zurück. Von Jürgen Hoffmann

Hinzu kommt die Verärgerung der Wirtschaft über hohe Steuerlasten und überbordende Bürokratie sowie eine allgemeine Unsicherheit angesichts internationaler Krisen, etwa des Kriegs in der Ukraine oder des Konflikts mit China. Kein Wunder, dass die Stimmung in den Chefetagen in Deutschland schlecht ist: Laut einer Umfrage des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) beurteilen 62 Prozent der kleinen und mittleren Betriebe die derzeitige wirtschaftliche Lage Deutschlands als „schwierig“, 26 Prozent sogar als „sehr schlecht“. Die Konjunkturzahlen belegen das: Im ersten Quartal 2023 ist das Bruttoinlandsprodukt um 0,3 Prozent gefallen, im zweiten Quartal stagnierte es. Für das Gesamtjahr erwartet das ifo-Institut einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,4 Prozent. Das führt dazu, dass ein Gespenst umgeht in Deutschland – das Gespenst der Rezession. Und tatsächlich: Im ersten Halbjahr mussten rund 8.400 Unternehmen Insolvenz anmelden – 16 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Und es dürfte noch schlimmer kommen: Der Kreditversicherer Allianz Trade erwartet bis zum Jahresende etwa 17.800 Unternehmenspleiten – 22 Prozent mehr als 2022. Besonders groß ist die Gefahr im Einzelhandel, in der Immobilienbranche, bei den Autozulieferern sowie im Bereich Verkehr und Logistik.

Persönlichkeit des Unternehmers ist in der Krise entscheidend

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) hat analysiert, wie viele kleine und mittlere Betriebe gegen Krisen gewappnet sind und sogar gestärkt daraus hervorgehen. Das Ergebnis: nur rund ein Fünftel. Fast zehn Prozent des Mittelstands überstehen demnach eine ernsthafte Krise nicht ohne Schaden oder gar nicht. Die Widerstandsfähigkeit eines Betriebes hängt entscheidend von der Unternehmerpersönlichkeit und deren Handeln ab, so hat das Institut für Mittelstandsforschung

(IfM) ermittelt. Bewältigt der Chef eine plötzlich auftretende Situation? Sein Verhalten fährt ab, er lebt seinen Mitarbeitern vor, wie die eigenen Stärken sinnvoll genutzt werden.

Wie muss sich ein Unternehmen aufstellen, um resilienter zu werden, also so anpassungsfähig, dass es Krisen überwindet und neue Chancen nutzt? Zu dieser Frage hat das IfM eine klare Antwort: Widerstandsfähige Betriebe zeichnen sich sowohl durch Flexibilität in ihrer Arbeitsweise und Bewältigungsstrategien als auch durch Lösungs-, Ziel- und Chancenorientierung aus. Diese Attribute wirken sich positiv auf die betrieblichen Entscheidungs-, Veränderungs- und Innovationsprozesse aus. Vorausschauende Chefs warten auch nicht, bis das Kind in den Brunnen gefallen ist, sondern betreiben ein solides Risikomanagement, mit dem sich Gefahren begrenzen lassen können.

Was empfiehlt der BVMW? Chefvolkswirt Dr. Hans-Jürgen Völz verweist zunächst auf die DNA der kleinen und mittleren Betriebe: „Sie sind flexibler als die ganz Großen, schneller und wendiger und können sich deshalb besser auf wechselnde Rahmenbedingungen einstellen.“ Nichtsdestotrotz sollten die Unternehmen alle Möglichkeiten ausloten, ihre Resilienz zu stärken – auch um sich nicht mit dem Rezessionsvirus zu infizieren. Konkret beginne das bei der Zahlungsfähigkeit. Die Betriebe sollten ihre Liquidität stärken und sich dabei auf mehrere Finanzierungsbeine stellen, etwa auch Angebote von Fintechs nutzen: „Niemand sollte sich allein auf seine Hausbank verlassen.“ Völz berichtet von einem Mittelständler, der durch den Ausfall seines Russlandgeschäfts starke Umsatzrückgänge erlitt. Seine Bank kürzte daraufhin die Kreditlinie und verdreifachte die Zinshöhe: „Auf einem Bein allein steht man wackelig.“ Deshalb rät Völz Unternehmen auch, ihre Kunden- und Lieferantenbasis breiter aufzustellen und so Klumpenrisiken zu vermei-

den. Dieses empfehlen auch andere Fachleute: Eine zu starke Abhängigkeit von einzelnen Kunden oder Lieferanten kann zu schwerwiegenden finanziellen Problemen führen, wenn sich deren Situation ändert oder sie ausfallen.

Kostentreiber überprüfen, um Resilienz zu steigern

„Oder man bildet Einkaufsgemeinschaften, um bessere Konditionen zu bekommen“, schlägt Thomas Retzlaff, Partner bei der Corporate-Finance-Boutique Ipontix, vor. Zur Resilienz könne auch beitragen, einen zusätzlichen finanzstarken Gesellschafter an Bord zu holen, Fixkosten zu senken und unprofitable Geschäftsfelder abzustoßen. Stichwort: Cost-Cutting. Um langfristig finanziell stabil zu bleiben, überprüfen kluge Unternehmer regelmäßig ihre Ausgaben und investieren nur in notwendige Bereiche. Hans-Jürgen Völz hat schließlich noch einen weiteren Tipp: „Neue Absatz- und Beschaffungsmärkte in Verbindung mit einer beschleunigten Internationalisierung können Mittelständlern helfen, unternehmerisch sicherer dazustehen.“ Hilfe beim Sprung auf ferne Märkte bietet der BVMW, der 77 Auslandsbüros weltweit betreibt. Auch bei den Auslandshandelskammern erhalten deutsche Firmen mit Fernweh Unterstützung.

Impressum

Finanzieren im Mittelstand
Verlagsspezial der Süddeutsche Zeitung GmbH
Verantwortlich für den Inhalt:
Fazit Communication GmbH, 80289 München
Geschäftsführung: Hannes Ludwig,
Jonas Grashey
Redaktion: Benjamin Kleemann-von Gersum,
Christina Lynn Dier (verantwortlich)
Anzeigen: Jürgen Maukner (verantwortlich)
und Ingo Müller, REPUBLIC Marketing &
Media Solutions GmbH, Mittelstraße 2-4,
10117 Berlin, www.republic.de
Druckerei siehe Impressum dieser Zeitung.

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

ANTRIEB ZUKUNFT

Unter Nachhaltigkeit verstehen wir, heute die Leistungsfähigkeit von morgen zu sichern.

Nachhaltigkeit braucht gezielte Anstöße, damit sie langfristig wirkt. Wie bei einem Perpetuum mobile, das sich nach einem ersten Impuls von außen immer wieder selbst antreibt. Dieses ist zwar fiktiv, dient uns von der DZ BANK aber als Vorbild und Handlungsgrundlage. Wir denken in Kreisläufen und unterstützen unsere Kunden dabei, nachhaltige Veränderungen anzustoßen. Dabei haben wir immer die langfristigen Auswirkungen unseres Handelns im Blick. So sichern wir gemeinsam die Zukunft durch nachhaltige Leistungsfähigkeit. Erfahren Sie mehr über unsere Haltung unter: [dzbank.de/haltung](https://www.dzbank.de/haltung)

DZ BANK
Die Initiativbank