

Kreative Ergänzung zum Kredit

Wunderlich & Partner | *Das Umlaufvermögen als Finanzinstrument*

VON DR. TIM MENZEL*

Eine Expansionsfinanzierung eröffnet Unternehmen Wachstumsmöglichkeiten durch Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder. Wachstumsstarke Mittelständler müssen die Ausweitung des Geschäfts auch in Zeiten der Finanzmarktkrise nicht zurückstellen – beispielsweise die Systaic AG mit Sitz in Düsseldorf.

Systaic ist ein erfahrener Anbieter von Photovoltaiktechnologie, der neben der Gebäudeintegration von Solaranlagen insbesondere im Bau und in der Entwicklung von solaren Kraftwerken europaweit tätig ist. Zur Umsetzung und Vorfinanzierung neuer Projekte in Spanien und Italien wurde neues Kapital benötigt. „Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Finanzierungsmöglichkeiten mittelständischer Unternehmen stellen uns vor völlig neue Herausforderungen“, berichtet Michael Pack, Vorsitzender des Vorstands der Systaic. Alternative Finanzierer bieten auch für eine Auslandsexpansion interessante Lösungsmöglichkeiten.

Die Erschließung neuer Märkte im In- und Ausland kostet Unternehmen

in der Wachstumsphase viel Geld. Auch die Finanzierung von Umlaufvermögen wie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe (oder gar eine Absatzfinanzierung) bindet wertvolles Working Capital. Oftmals versuchen mittelständische Unternehmen, die hierfür benötigte Liquidität über Bankendarlehen sicherzustellen. Soweit Banken, insbesondere in der gegenwärtigen Finanzmarktkrise, überhaupt bereit sind, Auslandsexpansionen zu finanzieren, fordern sie zusätzliche Sicherheiten. Auch ergeben sich durch eine Finanzierung mit Fremdkapital Nachteile für Bilanz und Rating.

Die Lücke kann durch bankenunabhängige Finanzierungspartner geschlossen werden, die individuelle Lösungen bieten. Hierzu zählen Projektfinanzierungen aus dem Umlaufvermögen oder immaterieller Wirtschaftsgüter. Systaic entschied sich für den Erwerb von Solarmodulen zum Bau solarer Kraftwerke im europäischen Ausland über eine Projektgesellschaft. „Die Vorteile liegen darin, dass durch kurze Zahlungsziele und den Erwerb größerer Mengen beispielsweise zusätzliche Skonti-Vorteile erzielt werden können“, erklärt Dr. Marc Henning Diekmann, Vorstand der PartnerFonds AG. „Gerade in der stark wettbewerbsgeprägten Photovoltaik-Branche rechnet sich das für unser Unternehmen und ist für uns eine höchst willkommene Ergänzung zur unverzichtbaren klassischen Bankfinanzierung“, so Pack.

Die Finanzierung erfolgte über die PartnerFonds AG, ein auf Wachstumsfinanzierung spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in Planegg bei München. Dabei finanzierte eine eigens zu diesem Zweck gegründete Projektgesellschaft den Erwerb der Solarmodule.

Das Kapital erhielt die Projektgesellschaft als Eigenkapital durch die finanzierende Fondsgesellschaft zu festen Konditionen. Je nach Bedarf überließ die Projektgesellschaft Solarmodule für das jeweilige Bauprojekt. Lager und Verwaltung verbleiben dabei im Unternehmen. Die Verfügbarkeit ist so jederzeit gewährt. Eine Veränderung gegenüber Geschäftspartnern ergibt sich grundsätzlich nicht. Auf diese Weise bleibt mehr Liquidität im Unternehmen, Finanzierungsmöglichkeiten werden erweitert und die Bilanzstruktur kann verkürzt werden. Das operative Geschäft wird nicht angetastet.

Der PartnerFonds stellt Mittel zwischen 1 und 20 Mio. Euro über eine durchschnittliche Laufzeit von fünf Jahren zur Verfügung. „Am wohlsten fühlen wir uns in einer Bandbreite von 3 bis 9 Mio. Euro“, erläutert Diekmann. Voraussetzung für ein Engagement der Kapitalgeber ist mindestens ein BB-Rating für Unternehmen von einer unabhängigen mittelständischen Ratingagentur. Die Konditionen liegen in der Regel etwas über denen eines klassischen Bankkredits. Derzeit sind sie vergleichbar mit einer Mezzanine-Finanzierung oder sogar einen Tick günstiger. Auch die Finanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie Projekten aus den Bereichen Marketing und Vertrieb für die Expansion im In- und Ausland sind möglich.

*Dr. Tim Menzel ist Prokurist und Syndikus bei Wunderlich & Partner GmbH