



P R E S S E - I N F O R M A T I O N

AssCompact
September 2004

**Neue Geldquellen für den Mittelstand:
»GEIZIGE« KONSUMENTEN MACHEN ZUKUNFTSINVESTITIONEN SCHWIERIGER**
Michael Jeinsen, Geschäftsführer Kommunikate GmbH



Eigentlich - ja, eigentlich ist Geld genug da. Allein die Bereitschaft zum Ausgeben fehlt. Zwar vermeiden die Wirtschaftsforschungsinstitute die Tendenz zu freundlicherem Konjunkturklima für Deutschland, doch solange hierzulande das Sparfieber grassiert, stottert der Wirtschaftsmotor weiter. Jetzt soll an der Zinsschraube, gedreht werden. Lange haben sich die Chef-Volkswirte der Großbanken und die Europäische Zentralbank (EZB) in Frankfurt gegen eine Leitzinssenkung gestellt. Nun sollen günstigere Finanzierungsbedingungen die Lage verbessern. Doch kann billigeres Geld den allgegenwärtigen »Geiz-ist-geil«-Trend brechen?

Noch vor Jahren hat Aldi fast völlig auf Werbung verzichtet und Papi hat nur bei Fielmann »keinen Pfennig dazube-

zahlt«. Heute jedoch sitzen die allgegenwärtigen Geizbotschaften der Werbeprofis den Konsumenten wie Blei in den Knochen. Da erklärt eine Kette, dass sogar das - angeblich - ausgewiesene Sparbrötchen Dieter Bohlen nur bei ihnen kaufe, weil es dort so billig sei. Ein anderes Unternehmen finanziert seit drei Jahren ein Großprojekt zur Preissenkung: Mit einem Vollmacho und seiner resoluten Mutter verfolgt der Konzern seine geschundenen Mitarbeiter, um diese ruhelos zu immer größerem Preisdumping anzustachein. Nun setzt ein Discounter dem Ganzen die Krone auf: »Wenn Sie einen Artikel woanders billiger finden, geben wir Ihnen diesen Preis und darauf noch einmal 200 % ...« Na, wenn das nichts ist, denkt sich der gewöhnliche Schnäppchenjäger und wartet ab, bis er demnächst an der Kasse noch etwas ausgezahlt bekommt. Shop here, pay less and get 10 € free.

Für EZB-Chef Jean-Claude Trichet geht es um den entscheidenden Wertewandel in den Köpfen der Verbraucher: »Wir müssen unser Konjunkturbild überprüfen, wenn der private Verbrauch nicht



P R E S S E - I N F O R M A T I O N

wie erwartet anzieht«, sagte er kürzlich in Frankfurt. In der Tat, wenn jeder auf das nächste Schnäppchen wartet und hofft, morgen, übermorgen oder bei Ebay noch billiger an das begehrte Gut zu kommen, dann kann die Konjunktur kein Frühjahrserwachen erleben. Beim Mittelstand jedenfalls kommt davon noch sehr wenig an: Nachdem im Jahr 2003 knapp 40.000 Unternehmen vor dem Insolvenzgericht landeten, droht in diesem Jahr ein neuer Negativrekord mit 42.000 Firmenpleiten, sagt Helmut Rödl, Geschäftsführer der Wirtschaftsauskunftei Creditreform. Insbesondere der eigenkapitalschwache Mittelstand ist von der Pleitewelle betroffen. Bitter für den Wirtschaftsstandort Deutschland, denn im Mittelstand sind rund 80 % aller Beschäftigten angestellt.

Doch die eigentliche Achillesferse des Mittelstands ist mangelndes Eigenkapital, meint Steven Wilkinson von der Buchanan Capital Group: »Es gibt viele exzellente Unternehmen in Deutschland - aber in ganz Europa fehlt Eigenkapital. Und Deutschland ist am schlimmsten dran.« Darüber hinaus wird es für Unternehmen zunehmend schwieriger, frisches Geld zu bekommen. Das Volumen der ausgereichten Kredite ist der Deutschen Bundesbank zufolge seit Mitte 2002 rückläufig. »Wir erleben radikale Einschnitte in unsere Unternehmenslandschaft«, so Rödl. Durch die neuen Eigenkapitalrichtlinien wird die Bonität der Kunden noch stärker berücksichtigt. Und das hat Folgen: Laut einer Schätzung der Universität Mannheim kann mehr als die Hälfte aller Mittelständler nur noch mit Krediten zu ungünstigen Konditionen bis zu 5,5 Prozentpunkten rechnen.

Neue Wege zum Kapital

Das alles zwingt den Markt, neue Finanzierungsmöglichkeiten zu entwickeln, die dem Mittelstand aus der Liquiditätskrise helfen können. Dass Mittelständler durchaus eigene Stärken haben, bekommen die Unternehmen von anderer Seite bestätigt: Insbesondere auf so genannte »hidden Champions«, kleinere und mittlere Unternehmen, die wenigen bekannt sind, aber eine wirtschaftliche Nische als Marktführer besetzen, schwört der Unternehmensberater und frühere Universitätsprofessor Hermann Simon.

Um den Beschäftigungsmotor Mittelstand mit dringend notwendigem Kapital zu versorgen und gleichzeitig Anlegern gute Renditen zu bieten, entwickelte die Colinvest GmbH gemeinsam mit der Wunderlich & Partner Wirtschaftsberatung für den Mittelstand GmbH aus Planegg bei München den PartnerFonds »Kapital für den Mittelstand«. Der Fonds investiert in namhafte Mittelständler und »hidden Champions« mit einem Finanzbedarf zwischen 1 und 10 Mio. € Anders als bei Private-Equity-Fonds geht es bei unserem Fonds nicht um einen lukrativen Exit durch Börsengang oder Verkauf des Unternehmens sondern um laufende Kapitalrückflüsse. Deshalb investieren wir gezielt in Mittelständler mit erkennbar langfristigem Zukunftspotenzial«, sagt Gerhard Baumeister, Geschäftsführer von Wunderlich & Partner. Der PartnerFonds soll nicht nur den Anlegern zugute kommen: »Die Mittel aus dem PartnerFonds stellen wegen ihres eigenkapitalähnlichen Charakters eine sinnvolle Ergänzungsfinanzierung auf der Passivseite der Bilanz dar«, ist Baumeister überzeugt. Als Besonderheit der Fondsbeteiligung ist die individuelle und unternehmensspezifische Ausgestaltung hervorzuheben. »Wichtig ist für die Unternehmen auch, dass der PartnerFonds im Gegensatz zu vielen Private-Equity-Finanzierungen als Geldgeber weder in das operative Management



P R E S S E - I N F O R M A T I O N

noch in die Gesellschaftsstruktur des Unternehmens eingreift«, betont Baumeister. Damit kommt der PartnerFonds Unternehmen sehr entgegen, die keine Änderungen im Gesellschafterkreis wünschen und die auch nicht vorhaben, das Unternehmen mit neuen Gesellschaftern, die an einem profitablen Exit interessiert sind, zu veräußern.

Breiter gestreut sind die Angebote der staatseigenen KfW. »Das Problem der niedrigen Eigenkapitalquoten können wir nicht lösen, aber wir können und müssen als Förderbank Unterstützung beim Aufbau einer größeren Eigenkapitaldecke im Mittelstand bieten«, betont Hans Reich, Vorstandssprecher der KfW. Beim Thema Private Equity hat die KfW zwei Modelle: Sie finanziert Wagniskapitalgeber mit Darlehen und beteiligt sich über ihre Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft direkt oder über Fonds. Das Programm »Unternehmerkapital« richtet sich daher an junge Unternehmen. Die werden für eine bestimmte Zeit von der Tilgung befreit und erhalten günstige Zinsen.

Und es gibt weitere Finanzierungswege: »Schuldscheindarlehen halten wir insbesondere für gut finanzierte Mittelständler für eine attraktive Finanzierungsalternative zum herkömmlichen mittel- und langfristigen Bankkredit«, findet etwa Kurt Groth, Finanzwesen-Leiter beim Kaffeefilterproduzenten Melitta. Schuldscheindarlehen haben einen geringeren Dokumentations- und Vorbereitungsaufwand. Schuldscheine können ab 10.000 € begeben werden. Bei Summen ab 200.000 € seien dagegen Unternehmensanleihen die bessere Variante, sagt Jörg Patzenhauer von der Dresdner Kleinwort Wasserstein. Die Kosten im Vorfeld einer Anleiheemission sind jedoch nicht zu unterschätzen: Inklusiv Bonitätsprüfung können leicht 100.000 € zusammenkommen. Und die jährlichen Rating-Kosten belaufen sich laut Jens Schmidt-Bürgel von Fitch Ratings auf rund 50.000 €. Genussscheine und Commercial Papers werden als weitere Alternativen gehandelt. Auch mit innovativen Leasing-Modellen wie »sale and lease back« lassen sich die Kapitaldecke und das Ratingergebnis verbessern. Marktbeobachter glauben inzwischen, dass sich der Investitionsstau 2004 noch auflösen könnte. Beispielsweise würden Kredite wieder vermehrt nachgefragt.