

5.2. Interviews mit Anbietern komplementärer Finanzierungsinstrumente

Interview mit Herrn Dr. Marc Henning Diekmann

Geschäftsführer der Wunderlich & Partner Wirtschaftsberatung für den Mittelstand GmbH



Die Wunderlich & Partner Wirtschaftsberatung für den Mittelstand GmbH hat seinen Schwerpunkt in der Finanzierung mittelständischer Unternehmen und der Konzeption und Vermittlung von Kapitalanlagen. Mit einer mehr als 20-jährigen Erfahrung und einem Netzwerk von Spezialisten und ausgesuchten Kooperationspartnern, betreut Wunderlich & Partner private und institutionelle Anleger. Mit speziellen Produkten wie dem PartnerFonds – Kapital für den Mittelstand – werden aber auch mittelständischen Unternehmen neue Finanzierungslösungen mit neuer Eigenkapitalklasse eröffnet.

Herr Dr. Diekmann, für unser Gespräch möchte ich mich gerne auf den PartnerFonds konzentrieren. Was ist das Besondere dieses Fonds, warum eignet er sich gerade für die Finanzierung im Mittelstand?

Der PartnerFonds „Kapital für den Mittelstand“ beteiligt sich für eine definierte Laufzeit von 5 Jahren an mittelständischen Unternehmen. Die Beteiligung erfolgt im Regelfall nicht am gesamten Unternehmen, sondern an geeigneten Projekten oder Segmenten des Unternehmens. Gegenstand ist die Projektfinanzierung, oft bevorzugt in einer Form der Off Balance-Lösung: Finanzierungsanlässe sind in Forschung und Entwicklung, Unternehmensentwicklung, Marketing und Vertrieb, Innovation und Expansion gegeben. Gerade die Finanzierung nicht aktivierbarer Wirtschaftsgüter oder Leistungen belastet die Bilanz und die GuV eines Unternehmens überproportional, d.h. der Vorteil für die Unternehmen durch die Finanzierungsstruktur des PartnerFonds ist besonders hoch. Durch eine intelligente Finanzierungsstruktur von definierbaren Projektfinanzierungen außerhalb der Bilanz, können sachgerechte Lösungen unter Verbesserung der Bonität und Entwicklung von Zukunftschancen erreicht werden. Der PartnerFonds bietet Eigenkapital zu festen Konditionen. Es erfolgt kein Eingriff in das

operative Geschäft und keine Veränderung der Gesellschafterstruktur. Es ist ein individuelles und flexibles Konzept mit Strukturvorteilen, Synchronisierung von Aufwand und Ertrag in einem Projekt, Verbesserung der Bilanzkennzahlen und damit auch des Ratings.

Wie viele Unternehmen nutzen diese Finanzierung bereits?

In über ein gutes Dutzend an Unternehmen hat der PartnerFonds bereits investiert. Bis Ende 2006 soll in ca. 25 Unternehmen das Konzept realisiert werden.

Wie ist die Kenntnis des Produktes am Markt?

Da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Meiner Auffassung nach kennt die mittelständische Wirtschaft unser Produkt viel zu wenig. Dafür gibt es verschiedene Gründe: Zum einen ist unser Produkt auf den ersten Blick komplex, bietet viele Freiheitsgrade und ist hoch individuell. Dies ist nicht mit ein paar Schlagwörtern zu kommunizieren. Dazu kommt, dass die Unternehmen heute in Prozessen – Markt, Produktions-, Entwicklungsprozessen – denken und nicht in Finanzstrukturen, was aber Voraussetzung ist, um unser Produkt und den Nutzen daraus zu verstehen. Je kompetenter unsere Ansprechpartner sind, und umso bereitwilliger sie sich mit Neuem beschäftigen, umso besser lassen sich alle Eigenschaften der Finanzierungsstruktur vorteilhaft - im Sinne des Unternehmens - nutzen. Leider werden Off Balance-Strukturen, auf die das PartnerFonds-Konzept basiert, aufgrund von nicht vergleichbaren historischen Fällen heute manchmal noch etwas „anrühlich“ gesehen und werden deshalb nur zögerlich als Finanzierungsalternative aufgenommen. Die Marktpenetration des PartnerFonds-Produktes dauert also noch. Die Kommunikationsbereitschaft und Lernbereitschaft der Unternehmen wächst aber – da sie zunehmend die Vorteile erkennen.

Was waren bei Ihren Kapitalnehmern die Auslöser, sich mit komplementären/alternativen Finanzierungsinstrumenten und Ihrem Angebot auseinanderzusetzen?

Auslöser sind mit Sicherheit die zunehmend bekannt gewordenen alternativen Finanzierungsformen. Haupttreiber, sich intensiver mit unserem Konzept auseinander zu setzen, sind ganz klar

1. die Vorteile des Finanzierungskonzeptes und der Off Balance-Strukturen: Bilanzverkürzungseffekte, EBIT-Optimierungsmöglichkeiten, überproportionale Ratingwirkungen.
2. die positiven Wirkungen der Ergebnisübernahmen in den ersten Phasen eines Projektes, das durch den PartnerFonds finanziert wird, mit den entsprechend positiven Wirkungen auf den Cashflow und die Liquidität des jeweiligen Unternehmens.

3. die unternehmerische Unabhängigkeit. Es gibt keine Änderung der Gesellschafter, keine Einflussnahme der Geschäftsführung. Der Unternehmensmehrwert von Projekten bleibt in den Unternehmen. Ziel der Unternehmer war auf jeden Fall auch, mit neuen Finanzierungsmodellen die Bankenabhängigkeit zu reduzieren.

Welche Erfahrungen haben Sie mit mittelständischen Unternehmen gemacht

Ich kann unsere Erfahrung in einer Kernaussage zusammenfassen: Die Qualität der Geschäftsbeziehungen korreliert mit dem Rating des Unternehmens und der Professionalität des Managements bzw. des CFO. In der Konzeptionsphase ist immer Informations- und Überzeugungsarbeit zu leisten, die umso leichter ist, je professioneller das Management ist. Hier kommt noch ein weiterer Aspekt hinzu. Unsere Erfahrung zeigt, je mehr eine Branche unter Druck ist, desto schneller wird der Nutzen unseres Fondskonzeptes erkannt.

In der Vertrags- und Betreuungsphase gilt ebenfalls, je besser das Rating eines Unternehmens, umso leichter und schneller ist alles zu regeln. Ein schlechtes Rating bedeutet meist, dass die einzelnen Prozesse mit überproportional viel Arbeit verbunden sind.

Welche Voraussetzungen/Mindeststandards mussten die Unternehmen für die Bewerbung und den Abschluss der Finanzierung erfüllen?

Für den PartnerFonds ist ein qualitatives Vollrating Grundvoraussetzung für eine Finanzierung. Der PartnerFonds führt darüber hinaus eine eigene Unternehmensbewertung und Prüfung durch, die jedoch nicht den Anspruch einer eigenen Due Diligence erhebt. Natürlich muss das Unternehmen eine klare und überzeugende Präsentation des Unternehmens und des zu finanzierenden Projektes liefern und einen Businessplan. Die Entscheidung über eine Finanzierung fällt nur mit Zustimmung des Anlageausschusses. Der PartnerFonds beteiligt sich maximal bis zu einem Drittel des Eigenkapitals, wobei ein Unternehmen über ein Eigenkapital von mindestens 3 Mio. EUR verfügen muss.

Welche Erfahrungen im Rahmen der Finanzierung mittelständischer Unternehmen bewerten Sie positiv, welche negativ und was waren die ausschlaggebenden Entscheidungskriterien für die Zusage der Finanzierung?

Entscheidend für eine positive Finanzierungszusage sind die Erfüllung der genannten Kriterien und ein überzeugendes Geschäftsmodell. Wir und der Anlageausschuss müssen von den Erfolgsaussichten des Projektes überzeugt sein.

Wir haben durchwegs positive Erfahrungen mit mittelständischen Unternehmen gemacht. Vorteilhaft sind vor allem die kurzen Entscheidungswege in diesen Unternehmen.

Negative Erfahrungen machen wir zum Teil mit Hausbanken. Nicht immer wollen sie, dass die Unternehmen bankenunabhängiger werden.

Welche laufenden Reporting-Pflichten müssen die Unternehmen erfüllen?

Das Reporting basiert auf dem Businessplan des Unternehmens. Die Qualität prüfen wir anhand der Pläneinhaltung. Abhängig von dieser Qualität verlangen wir quartalsmäßige, teils auch monatliche Berichte.

Welchen Covenants mussten die Unternehmen zustimmen?

Lassen Sie mich vorab noch einmal betonen: Der PartnerFonds greift nicht in das operative Geschäft ein. Im Vertrag werden aber solche Punkte explizit aufgenommen, die gravierende Auswirkungen auf die Bonität des Unternehmens haben können, z.B. den Ausschluss eines Ergebnisabführungsvertrages, z. T. auch eines Change of Control und Reportingpflichten.

Wer war im Finanzierungsprozess der Ansprechpartner in den mittelständischen Unternehmen?

In der Regel sind der Finanzvorstand mit dem Leiter des Controlling unsere Ansprechpartner. In 50-60% der Fälle haben diese Personen Corporate Finance- und Bankenerfahrung oder sind Wirtschaftsprüfer. Die Gespräche mit Wirtschaftsprüfer verlaufen nach unserer Erfahrung meist am leichtesten. Ein professioneller Finanzvorstand ist oft dann zu finden, wenn diese Personen bereits in großen Unternehmen Finanzstrukturierungen durchgeführt haben.

Planen Sie in Zukunft weitere Finanzierungsinstrumente für die mittelständische Wirtschaft zu entwickeln und anzubieten?

Diese Frage kann ich ganz eindeutig mit „Ja“ beantworten. Auf der Basis unserer bisherigen Erfahrungen werden wir die bestehenden Ansätze erweitern und auch neue Instrumente anbieten, die wie der PartnerFonds auch IFRS-Anforderungen gerecht werden.

Hat sich durch Ihre Finanzierung für mittelständische Unternehmen ein Nutzen jenseits der Kapitalzufuhr eingestellt?

Wir sehen im PartnerFonds-Konzept einen neuen intelligenten Baustein einer Gesamtfinanzierung für mittelständische Unternehmen, der eine

5.2. Interviews mit Anbietern komplementärer Finanzierungsinstrumente

solide unternehmerischen Finanz- und Bilanzstruktur ermöglicht, mit einer Reihe von Vorteilen: Kennzahlenverbesserung, mehr Bankenunabhängigkeit und gleichzeitig verbesserte Ausgangsbasis für eine Optimierung der Bankenfinanzierung, letztendlich neue Möglichkeiten der Geschäftsmodellerweiterung, die mit herkömmlicher Kreditfinanzierung nicht darstellbar war und ist.

Ihre Empfehlung an die mittelständischen Unternehmen?

Die Unternehmensfinanzierung gewinnt immer mehr an Bedeutung und Gewicht als Wettbewerbsfaktor und als Schlüsselfaktor zum Erfolg. Ich kann jedem Unternehmer nur raten, sich verstärkt mit neuen Finanzierungsmöglichkeiten zu beschäftigen und eine zukunftsfähige Struktur auf der Passivseite der Bilanz aufzubauen und zu erhalten.

Das Interview führte Frau Dr. Maria Zeller am 27. Juni 2006.