

„Wir haben eine Bonitätsklemme“

> **Manfred Schwärzer, Finanzierungsberater**

Unternehmer sollten gerade in der Krise Finanzfragen aktiv angehen und das Gespräch mit der Bank suchen, sagt der Finanzierungsberater Manfred Schwärzer. Er empfiehlt den Einsatz von öffentlichen Fördermitteln.



Zur Person

Manfred Schwärzer gründete 2004 die Gesellschaft Schwärzer & Partner mit Sitz in Düsseldorf und München. Er gilt als ausgewiesener Experte bei Finanzierungsfragen im Mittelstand. Das Unternehmen berät inhabergeführte Firmen. Der Anspruch: Hohe Professionalität mit dem Blick für das Machbare zu verbinden.

inside B> Herr Schwärzer, Sie haben ursprünglich bei einer Konzerntochter einer deutschen Großbank gearbeitet und beraten nun Unternehmen in Finanzierungsfragen. Können Sie über all die Jahre eine Konstante beobachten?

Manfred Schwärzer> Ich war 14 Jahre bei einer Tochtergesellschaft der Deutschen Bank mit Schwerpunkt Mittelstandsberatung. Hier habe ich auch an der Entwicklung der ersten Ratingsysteme mitgearbeitet. Leider rangieren bei vielen Unternehmen Fragen der Finanzierung weit hinten. Im Vordergrund steht das operative Geschäft. So wird das Rating von vielen nicht ernst genommen. Das rächt sich gerade in Krisenzeiten.

inside B> Inzwischen müssen sich Firmenchefs aber damit beschäftigen. Denn es ist schwierig geworden, Kredite zu bekommen. Gibt es eine Kreditklemme?

Manfred Schwärzer> Kreditklemme ist ein schlechtes und unpassendes Wort. Denn im Grunde ist derzeit genug Geld da, um Kredite zu vergeben. Ich würde eher von einer Bonitätsklemme sprechen, die die Unternehmensfinanzierung derzeit erschwert. Wissen Sie, zu uns kommen viele Unternehmen, bei denen die Welt im ersten Halbjahr 2008 noch ganz in Ordnung war. Ihre Umsätze sind aber im zweiten Halbjahr eingebrochen. Da haben viele der Unternehmer sofort gegengesteuert und Maßnahmen eingeleitet. Sie haben beispielsweise Kurzarbeit eingeführt oder Mitarbeiter reduziert. Dennoch dauert es eine Zeit, bis sich die Maßnahmen auf die Zahlen auswirken.

inside B> ... die Bilanzen sehen also auch für 2009 trotz der Maßnahmen negativ aus?

Manfred Schwärzer> Genau. Denn die Verluste verschlechtern die Eigenkapitalsituation und damit die Ratings. Damit kommen Unternehmen, die vom Wirtschaftseinbruch getroffen werden, und obwohl sie ihre Hausaufgaben gemacht haben, in die Bredouille. Denn die Banker schauen heutzutage vor allem auf die Bilanzen und damit auf die Vergangenheit. Mögliche Entwicklungen in der Zukunft spielen eine untergeordnete Rolle. Auch sanfte Faktoren gehen nur mit zehn bis 20 Prozent in die Bewertung ein.

inside B> Was raten Sie den Unternehmen, die mit zwei schlechten Bilanzen zur Bank gehen müssen und Geld brauchen?

Manfred Schwärzer> Der zentrale Rat, den ich wirklich allen geben kann, ist, die öffentlichen Förderprogramme zu nutzen. Sie wurden aufgelegt, um die Liquidität zu stärken. Hier gibt es bundesweite Angebote von der KfW aber auch länderspezifische Programme von der L-Bank sowie der Bürgschaftsbank. Das Spektrum reicht von Akutkrediten über Investitionshilfeprogramme bis hin zu Betriebsmittelkrediten. Die Konditionen sind deutlich besser als bei einem herkömmlichen Bankkredit.

inside B> Aber diese Programme müssen doch auch über die Hausbank beantragt werden. Wenn also der Bankberater einer Firma schlechte Chancen gibt, wird womöglich nicht einmal versucht, die Förderung zu beantragen?

Manfred Schwärzer> Um diese Situation zu vermeiden, raten wir dazu, selber an die Förderinstitute heranzutreten und die Chancen einschätzen zu lassen, bevor man zur Bank geht.

inside B> Geht das denn überhaupt?

Manfred Schwärzer> Natürlich ist das möglich. Und es entlastet die Bankberater, die eine Finanzierung leichter befürworten können, wenn klar ist, dass eine Förderung steht.

inside B> Ist es denn sehr aufwändig, so einen Antrag zu stellen?

Manfred Schwärzer> Natürlich braucht es Zeit, die Unterlagen zusammenzustellen und richtig aufzubereiten. Aber Unternehmer müssen hier ohnedies in Zukunft mehr Aufwand treiben. Sie sollten erheblich besser vorbereitet sein, wenn sie in ein Bankgespräch gehen, als das früher der Fall war.

inside B> Was müssen Unternehmer denn zum Bankgespräch mitbringen?

Manfred Schwärzer> Wichtig ist eine ausführliche Dokumentation der Geschäfte in den vergangenen drei Jahren. Für die kommenden zwei Jahre sollten ebenfalls ausführliche Planungen vorliegen. Dazu zählt eine gründliche Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfelds. Die Ausarbeitungen müssen die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens eindeutig belegen.

inside B> Und was halten Sie von Beteiligungsgesellschaften? Sind Private Equity oder Mezzanine eine Alternative?

Manfred Schwärzer> Mezzanine können Sie weitestgehend vergessen, wenn Sie zwei Jahre in Folge Verluste vorweisen müssen. Zudem eignen sich manche Formen von Beteiligungskapital vor allem für Unternehmen, die sehr stark wachsen. Längerfristig gewinnen eher Family Offices an Bedeutung. In vielen Bundesländern gibt es Initiativen der Industrie- und Handelskammern, wo Ausschüsse Beteiligungen prüfen. Wermutstropfen: Während Unternehmer Beteiligungen von weniger als 25 Prozent suchen, werden oft nur Mehrheitseinstiege geboten. Unterm Strich sollten sich Unternehmer, die Partner suchen, Zeit nehmen und nicht unter Druck Verträge abschließen.

inside B> Welche alternativen Finanzierungsformen können Unternehmer denn noch nutzen?

Manfred Schwärzer> Für Unternehmen gibt es häufig noch Optimierungsmöglichkeiten im Bereich Working-Capital. Häufig hilft es, möglichst wenig Geld zu brauchen und wirklich alles nochmal durchzurechnen. Natürlich hilft es auch, Bestände zu senken, sein Mahnwesen zu optimieren und Rechnungen schneller einzutreiben. Factoring, also der Verkauf von Forderungen, kann in manchen Branchen Druck rausnehmen. Die Kosten variieren hier allerdings stark und richten sich ebenfalls nach der Bonität. In manchen Branchen wie dem Baugewerbe ist nach wie vor Factoring unüblich.

inside B> Oft ist es derzeit schwierig, Investitionen mit Krediten zu finanzieren. Ist da Leasing ein Lösungsweg?

Manfred Schwärzer> Auch die Leasing-Gesellschaften sind

von der Finanzkrise betroffen. Sie können sich nicht mehr so leicht finanzieren wie in den Boomzeiten. Deswegen schauen auch sie genauer auf die Bonität ihrer Kunden. Hier haben sich die Bedingungen verschlechtert. Vor zwei Jahren war es deutlich einfacher, einen Leasing-Vertrag abzuschließen.

Dörte Jochims

Finanzierung: Professionelle Beratersuche auch fürs Ländle

In Sachen Finanzierung können sich Berater rasch bezahlt machen. Doch gerade hier tummeln sich viele schwarze Schafe. Wie Unternehmer die Spreu vom Weizen trennen.

Wie fließen die Informationen aus dem Bankgespräch ins Rating meines Unternehmens ein? Wie finde ich alternative Finanzierungspartner und wie kann ich systematisch die Eigenkapitalquote stärken? Durch die Einführung von Basel II ändert sich dauerhaft der Informationsbedarf der Banken. Die Finanzkrise verschärft oft die Situation. Um Kundenberatern dauerhaft auf Augenhöhe zu begegnen, kann es sich lohnen, Berater hinzuziehen, die wissen, wie die Banker ticken.

„Wir bereiten Unternehmer auf Bankgespräche vor und begleiten sie auf Wunsch, wenn sich die Situation mit dem Kundenberater verhärtet hat. Oft entspannt allein die Einschaltung eines Externen die Lage“, sagt Manfred Schwärzer, der gemeinsam mit zwei Partnern nach langjähriger Berufserfahrung das Beratungsunternehmen Schwärzer & Partner gegründet hat. Finanzierungsberatung zählt zu den Hauptkompetenzen seiner Büros in München und Düsseldorf.

Seriöse Unternehmensberater zu finden, ist schwierig – auch in der Region. Viele neue Büros schießen aus dem Boden. Viele bieten neuerdings auch Finanzierungsberatung an. Doch Vorsicht: Der Beruf unterliegt keiner Standesordnung. Jeder kann daher auf diesem Markt tätig werden – unabhängig von der Qualifikation. Um Klienten vor schwarzen Schafen zu schützen, wurde der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater gegründet. Wer hier Mitglied ist, muss gewisse Standards einhalten. So wird nur aufgenommen, wer mindestens fünf Jahre Berufserfahrung hat und eine fachliche Befragung der Verbandskommission besteht. Danach unterliegt er der Aufsichtspflicht des Verbandes.

Unternehmer können auf der Website des Verbandes www.bdu.de checken, ob bekannte Berater dort Mitglied sind, selber nach Beratern suchen oder kostenlos spezifische Projektanfragen starten. Auch Musterverträge sind abrufbar.