

Unternehmensfinanzierung Wenn die Bank Nein sagt

» Interview

Immer wieder geraten Unternehmer in die Situation, dass die Banken – auch ihre eigene Hausbank – „Nein“ zu einem Finanzierungswunsch sagen. *gmbhchef* sprach mit Unternehmensberater Stefan Erberich über Strategien in der Finanzkommunikation und über mögliche Finanzierungsalternativen.



Wie kann man eine Absage der Bank auf einen Finanzierungswunsch schon im Vorfeld vermeiden?

Eine langfristige Strategie macht sich auch hier bezahlt. In dieser sollte das Thema aktive Finanzkommunikation eine zentrale Rolle spielen. Banken mögen es, wenn Unternehmer offensiv mit ihrer Situation umgehen und ihre Partner in guten wie in schlechten Zeiten nicht im Unklaren lassen. Dies macht sich gleich mehrfach bezahlt: Zum einen in einem besseren Rating und zum anderen fällt es deutlich leichter, Geld zu geben, wenn man weiß, was in dem Unternehmen los ist. Daneben gilt es natürlich die Hausaufgaben zu machen: Warum brauche ich frisches Geld oder eine Verlängerung des Darlehens? Was kann ich meinem Partner dafür anbieten? Wie ist die Situation und wie sieht mein Plan aus, die Gelder auch wieder zurückzuzahlen? Das sind zentrale Fragen, die wir uns selbst

bei jeder Form des Investments im privaten Bereich selbstverständlich auch stellen. Leider kommt es manchmal vor, dass der

Unternehmer in letzter Minute bei seinem Ansprechpartner vorstellig wird und ihm die Pistole auf die Brust setzt, nach dem

GmbH	Eigenkapital	Bankkredit	Mezzanine	Förderprogramme	Mikrokredite	Crowdfunding	Private Equity	Venture Capital	Genussscheine	Anleihe	Stille Beteiligung
Zugang	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Sicherheiten erforderlich	-	ja	ja	ja*	-	-	-	-	-	-	-
Businessplan o. ä.	-	ja	ja	ja*	- ³	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Eigen-/Fremdkapital ²	E	F	E	F	F	E	E	E/F	F	E	E
Kurz-/Mittel-/Langfristig	L	L	M	M/L	M	M	K/M	M	M	M/L	L
Abgabe von Anteilen	-	-	-	-*	-	ja	ja	ja	-	-	ja
Mitsprache d. Investors	-	-	ja*	-	-	-	ja	ja	-	-	-
Fälligkeit (laufend/endfällig)	-	L/E	E	L/E	L/E	E	E	E	E	L/E	E

* gemäß Bedingungen

² bilanzielle Bewertung

³ Verwendungszweck



Motto: „Entweder Du gibst oder ich melde Insolvenz an“. Ganz ehrlich, niemand lässt sich gern erpressen und in der Regel sitzt die Bank am längeren Hebel.

Für den Fall, dass es bei der Absage der Bank bleibt, gibt es inzwischen eine Vielzahl von alternativen Finanzierungsformen. Wie finde ich heraus, welche für mein Unternehmen geeignet sind?

Es hilft, sich für die eigene Meinungsbildung einen „Wunschzettel“ zu schreiben, was möchte ich und umgekehrt was möchte ich nicht, um dann diese Punkte zu bewerten. Die Wunschkonstellation passt nur selten auf mehr als eine Alternative. Ein spezialisierter neutraler Berater kann an dieser Stelle dann zielgerichtet helfen, den Markt zu sondieren und dem Unternehmer unabhängig zur Seite zu stehen.

Bei Beteiligungen, in welcher Form auch immer, fürchten viele Unternehmer Machtverlust. Wann sind solche Sorgen berechtigt und wie kann gewährleistet werden, dass der GmbH-Chef die Kontrolle über sein Unternehmen behält?

Solange ich mehr als 75 Prozent der Anteile im eigenen Besitz halte, kann ich als Unternehmer beinahe uneingeschränkt agieren. Das ist natürlich kein Wissen, dass der Unternehmer exklusiv für sich hat, die andere Seite weiß es auch. Deswegen ist die so genannte Sperrminorität meist ein heißer Punkt in Verhandlungen. Grundsätzlich muss man bei der Beteiligung aber auch differenzieren, zwischen der typischen und der so genannten atypischen. Typisch ist die

stille Beteiligung, bei der dem Unternehmen von außen frisches Kapital zugeführt wird und der Kapitalgeber keinerlei operative Mitbestimmung eingeräumt bekommt. Alles was davon abweicht, fällt unter die atypische Beteiligung. Das kann von der operativen Mitbestimmung, zu Posten im Beirat, der Geschäftsführung oder allen anderen Arten der Einflussnahme gehen. Hier muss der Unternehmer zwingend überprüfen, ob er diese Form der Ehe auf Zeit eingehen möchte.

Crowdfunding, oder Schwarmfinanzierung, ist eine relativ neue Finanzierungsform. Für welche Unternehmen eignet sich diese Finanzierungsform?

Crowdfunding ist ein Instrument, das sich vor allem bei Start-Ups größerer Beliebtheit erfreut und genutzt wird. Vor kurzem ist es sogar dazu gekommen, dass eine Anschlussfinanzierung über eine solche Plattform realisiert werden konnte. Der Schwarm ist in erster Linie für Unternehmen interessant, die Endkundenprodukte oder -dienstleistungen anbieten. B2B-Geschäftsmodellen fehlt beim Crowdfunding der große virale Effekt. Ein Multiplikatoreffekt durch die einzelnen Investoren stellt sich fast ausschließlich bei Unternehmen mit B2B-Geschäftsmodellen ein.

Dem Funding sind darüber hinaus in Deutschland rechtliche und regulatorische Grenzen gesetzt, vor allem was die Höhe angeht. In der Regel ist eine Höhe von 100.000 Euro maximal, da sonst ein Börsenprospekt aufgelegt werden muss. Einzelne Anbieter haben von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFIN)

die Erlaubnis bis 250.000 Euro einzusammeln. Der administrative Aufwand und der damit verbundene Publizitätszwang gegenüber den Investoren dürften für viele kleine und mittlere GmbH-Geschäftsführer gute Gründe sein, nicht auf den Schwarm zu setzen und bei klassischen Finanzierungsinstrumenten zu bleiben.

Welche Risiken gibt es?

Auf Seiten der Anleger besteht, im Extremfall, das totale Verlustrisiko, gerade beim Investment in ein Start-Up. Bei der Liquidierung oder Insolvenz der Gesellschaft wird die über Crowdfunding gesammelte Summe wie Eigenkapital behandelt (und wenn überhaupt nur nachrangig bedient).

Der Unternehmer muss sich darüber im Klaren sein, dass sich die Investoren in Summe nicht allein mit guten Worten zufriedengeben und entsprechend des Risikos eine adäquate Verzinsung nach der Haltefrist sehen möchten. Wird die nicht realisiert, kann es zu negativen Effekten kommen, da die Planzahlen verfehlt worden sind. Soweit ist allerdings auf der Zeitschiene in Deutschland noch kein Unternehmen, sodass die Erfahrungswerte fehlen.

Ein weiteres Risiko kann sein, dass sich die Konkurrenz als Mini-Investor betätigt und so Informationen über die eigene Planung und durch das quartalsweise Reporting auch in die laufende Geschäftsentwicklung Einblick nehmen kann. ■

Zur Person



Stefan Erberich ist Gründer und Geschäftsführer der Beratungssozietät Sordo von Avalon in Bonn. Der studierte Betriebswirt berät mit seinem Team von vier Mitarbeitern inhabergeführte Unternehmen in den Themenbereichen

- Unternehmensfinanzierung und -steuerung,
- Marketing und Vertrieb sowie
- Personal und Organisation.

Darüber hinaus engagiert er sich für mehr Unternehmertum im Rheinland, unter anderem beim NUK.

Weitere Informationen finden Sie auf www.sordo.de