

23.02.2010

**Geldbeschaffung****Mittelständische Ideen gegen die Kreditklemme**

Von: Mareike Scheffer und Georgia Hädicke



**Zoom** Ohne genügend Eigenkapital läuft derzeit nichts im Bankgespräch  
 © Getty Images/Sharon Dominick  
 Photography 2009

**Wenn die Hausbank als Kreditgeber ausfällt, ist Fantasie gefragt. Das Beispiel eines Kleinunternehmers aus dem Münsterland zeigt, welche Möglichkeiten kleineren Firmen bleiben - und was sie kosten.**

Zu wenig Eigenkapital - kein Bankkredit: Thomas Möbus kennt das Problem. Ende 2008 funkt der Geschäftsführer von Hommel Pharma SOS: Der Mittelständler aus dem Münsterland, der mit 15 Mitarbeitern jährlich 5 Millionen Euro umsetzt, kann aus eigener Kraft nicht mehr wachsen. Die Kreditlinien bei der Hausbank sind ausgereizt, das Eigenkapital ist zu gering. "Unsere Bank war nicht bereit, weiteres Fremdkapital zur Verfügung zu stellen", erinnert sich Möbus, der Arzneimittel und dermatologische Kosmetika an niedergelassene Therapeuten vermarktet.

Mehr Eigenkapital in Zeiten der gefühlten oder echten Kreditklemme: So wie Möbus sind derzeit viele Mittelständler - die Basis der deutschen Wirtschaft - auf der Suche nach neuen Kapitalquellen. Einerseits schmilzt wegen der Krise ihr Eigenkapital. Andererseits tun sich viele Hausbanken, die mit eigenen Problemen kämpfen, immer schwerer, schwach kapitalisierten Firmen, deren Umsatz und Kreditwürdigkeit schrumpfen, frisches Geld nachzuschießen - ein Teufelskreis.

**Mittelstand geht neue Wege****Zum Thema****Risiko Kreditklemme:**

Landesbanken fallen für  
 Firmen als Geldgeber aus

**Mein größter Fehler - Hans**

**Riegel:** "Nie mehr Schulden  
 bei einem Kreditinstitut"

**Planung:** Pi mal Daumen  
 beim Mittelstand

**Mittelstand:** Hausbanken  
 bremsen  
 KfW-Kreditprogramm aus

**Finanzierung:** Mehr  
 Kleinkredite für  
 Selbstständige

An die Stelle der klassischen Hausbank treten zunehmend Beteiligungsgesellschaften, Mittelstandsfonds, aber auch Beteiligungstöchter der Banken - Deutschlands Mittelstand geht neue Wege. "Wir spüren erheblichen Bedarf", sagt Peter Güllmann, der für die Beteiligungen der NRW-Bank verantwortlich ist. Die Bereitschaft der Mittelständler, neue Geldgeber ins Boot zu nehmen, sei größer geworden, weiß auch die staatliche Förderbank KfW, die sich auf Umfragen bei Mittelständlern stützt.

"Besonders dann, wenn es den Unternehmen an Eigenkapital mangelt, sind Banken kritischer und immer weniger bereit, weiteres Fremdkapital bereitzustellen", sagt Norbert Winkeljohann, Mittelstandsexperte der Wirtschaftsprüfer von PricewaterhouseCoopers (PwC). Eine Umfrage der Berater von Ernst & Young zeigt: Jeder fünfte Mittelständler klagt über Finanzierungsprobleme. Die Kreditzusagen der Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Commerzbank oder Deutschen Bank über

ihren neuen Mittelstandsfonds ändern einstweilen wenig an der Klemme.

Zur allgemeinen Kreditnot kommt ein spezielles Problem hinzu: Viele Mittelständler hatten ab 2004 ihr Eigenkapital mit standardisierten Mezzanine-Darlehen aufgepeppt - relativ teure Kredite mit Eigen- sowie Fremdkapitalcharakter, aber ohne große Mitspracherechte der Kapitalgebenden Banken, die ab 2011 verlängert oder umgeschuldet werden müssen. Um insgesamt 4,3 Milliarden Euro geht es, und von den Banken ist kaum Hilfe zu erwarten. Denn sie können die Kredite nicht mehr an Investoren weiterverkaufen, weil der Verbriefungsmarkt brachliegt. An eine Neuauflage von Standard-Mezzanine glaubt niemand mehr.

Eine Alternative könnten individuell vereinbarte Mezzanine-Finanzierungen sein, die steuerlich und bilanziell genau an den Mittelständler angepasst werden. "Besonders wenn es um die Refinanzierung der standardisierten Programme geht, wird individuelles Mezzanine-Kapital an Bedeutung gewinnen", sagt NRW-Bank-Experte Güllmann.

### **Bei Mezzanine zählt die Größe**

Ein Allheilmittel ist Mezzanine-Kapital aber nicht: Zum einen sind die Kosten noch höher als bei Standard-Mezzanine-Programmen. Zudem müssen die Unternehmen groß genug sein, damit sie für die Investoren attraktiv sind. "Der Löwenanteil der Mittelständler ist einfach zu klein für diese Art von Finanzierung", sagt etwa Frank Wallau vom Institut für Mittelstandsforschung in Bonn. Die Firmen müssen sich einer genauen Überprüfung unterziehen und zukunftsfähig sein - an schwachen haben auch Beteiligungsgesellschaften und Mittelstandsfonds kaum Interesse. Nur wenige Spezialfonds können sich dort Beteiligungen vorstellen, weiß der Verband der deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK).

Möbus hat inzwischen einen neuen Geldgeber und Finanzierer von Individual-Mezzanine gefunden - dank eines Gratistipps seiner Hausbank: Die 55 Millionen Euro große, bankenunabhängige Fondsgesellschaft Midas aus Köln, die seit 2000 vorwiegend in den deutschen Mittelstand investiert, hat über eine stille Beteiligung das Eigenkapital von Hommel Pharma mit 800.000 Euro gestärkt. Als stiller Einleger und damit Nachranggläubiger wird Midas bei einer Hommel-Insolvenz später als andere Kapitalgeber bedient und muss auch etwaige Verluste des Unternehmens mittragen. Dafür kassieren die Kölner Geldgeber hohe Zinsen - 12 bis 17 Prozent. Operativ bei Hommel einmischen darf sich der Fonds nicht, gewisse Mitspracherechte hat er aber. So darf Möbus' Unternehmen vom Midas-Geld zwar Betriebsmittel kaufen, nicht aber Altkredite ablösen - wie genau die Kreditbedingungen ausgestaltet sind, ist Verhandlungssache.

Möbus ist zufrieden, Hommel Pharma kann weiter wachsen. Dass ihn der Midas-Kredit vergleichsweise viel kostet, kann er verschmerzen. Denn mit mehr Eigenkapital im Rücken und gestärkter Bonität, so hofft der Mittelständler, traut er sich wieder zu seiner Hausbank, um abermals über einen Kredit zu verhandeln - dieses Mal mit etwas besseren Aussichten.

© 2010 ftd.de

### **IHRE MEINUNG**