

Mittelstands-Themen

Herausgegeben von Nothers . Schwedler, Steuerberater, Tönisvorst – www.accounttax.com
Ansässig im CONSULTANTS HOUSE – Gut Groß-Lind, Kehner Weg, 47918 Tönisvorst
Jahrgang 2004 - 2. Halbjahr 2004 – Auflage 1.500 – Erscheinungsdatum 30.9.2004



Sehr geehrte Mittelständler,

in den letzten Mittelstandsthemen (31.3.2004) hatte ich angekündigt, das Thema der Finanzierung in der jetzt veröffentlichten Ausgabe in den Blickwinkel zu stellen. Sicher ist die Finanzierung ein zentrales Thema des Mittelstandes. Eine wertneutrale Auseinandersetzung verbietet sich jedoch, da sie nicht hilft. Um in der Sache zu gewinnen, bedarf es einer konstruktiven Auseinandersetzung mit den sich verschärfenden Bedingungen der Kapitalbeschaffung. Dieser konstruktiven Auseinandersetzung stelle ich mich im Interesse unserer Kunden und möchte hier einige Aspekte des Themas beleuchten. Es handelt sich dabei um einen Ausschnitt relevanter Aspekte, den zu ergänzen ich mir für die nächste Ausgabe vorgenommen habe. Zwischenzeitlich wünsche ich Ihnen, auch im Namen meines Partners, ein erfolgreiches Jahresendgeschäft.

Ihr Stephen Schwedler

Inhaltsverzeichnis:

Banken, die ärgern! oder Ärgern die Banken?.....	1
Finanzierungslücken mit öffentlichen Fördermitteln schließen	2
R+V Versicherung verbessert Schutz von mittelständischen Unternehmen vor Forderungsausfällen.....	5
Finanzierung: Die Absage der KfW muss nicht das Ende sein.....	6

Banken, die ärgern! oder Ärgern die Banken?

Basel II zum 1000sten Male?

Ein entschiedenes NEIN!

Dipl.-Betriebsw. Stephen Schwedler, Steuerberater

Der Mittelständler geht zur Bank und möchte zur Finanzierung der Markteinführung seines neuen Produktes Fremdkapital einkaufen. Ein zunächst simpler Vorgang: Nachfrage trifft Angebot.

Kompliziert wird es nun durch die vielen Fragen, die der Verkäufer des Fremdkapitals stellt. Es ist wie mit den spanischen Gitarrenbauern, die aufs Innigste in ihre wunderbaren Gitarren verliebt sind und ihre potentiellen Käufer erst einmal vorspielen lassen, bevor sie dann die Preise für ihre Klangkunstwerke nennen. Gelingt es dem Kaufinteressenten nicht, den Gitarrenbauer von der Virtuosität seines Spiels zu überzeugen, kommt es nicht zum Geschäft. So sitzt nun der Mittelständler bei dem Banker und muss sein Können als Unternehmer unter Beweis stellen: Zeitnah erstellte Jahresabschlüsse, geordnete Unternehmensnachfolge, Planungsrechnungen etc. müssen vorgelegt werden, sonst kommt es nicht zum Geschäft.

Also, dass mit dem zeitnah erstellten Jahresabschluss, das kann der Mittelständler noch verstehen, für die Unternehmensnachfolge fühlt er sich mit 55 Jahren noch zu jung und Planungsrechnungen sind eh Kaffeesatzleserei, also was soll das alles? Na klar, das ist eine Bank, die ihn ärgern will?!

Soweit dieses Kapitel. Worum geht es wirklich?

Die Banken und Sparkassen haben doch Basel II und das, was für den Mittelstand daraus geworden ist doch gar nicht erfunden. Grundsätzlich erfüllen die Banken mit den gestellten Fragen und dem Anfordern von Unterlagen die Maßgaben der Bundesanstalt für die Finanzdienstleistungen. Mit den Antworten und vorgelegten Unterlagen soll, nein muss der Mittelständler belegen, dass er sein Unternehmen unter Beachtung der aktuellen betriebswirtschaftlichen Erkenntnisse führt.

Dazu gehören auch Planungsrechnungen!

Jeder Urlauber weiß, um im nächsten Sommer den schönsten Platz an der Sonne zu bekommen, muss früh gebucht werden. Jeder Mittelständler sollte wissen, um die Eigenkapitalquote, die von der Hausbank immer wieder als zu niedrig kritisiert wird, zu erhöhen, muss zielorientiert geplant, gehandelt und überwacht werden. Wer das nicht versteht, hat ein zunächst unlösbares Problem, wer das nicht kann, hat ein lösbares Problem, wer das macht, hat kein Problem.

Warum hat der, der Planung „macht“ kein Problem? Nun, weil der sein Bankengespräch in Anlehnung an

einen hinreichend bekannten Spot der Branche inszeniert:

- **Mein** Jahresabschluss
- **Meine** Unternehmensnachfolge
- **Meine** Planungsrechnungen

Wie geht Planungsrechnung?

1. Der Planungszeitraum

Jeder Planungszeitraum beginnt immer mit dem nächsten Tag. In der Regel dauert der Grob-Planungszeitraum drei bis fünf Jahre. Dieser Grob-Planungszeitraum wird in 12-Monats-Zeiträume aufgeteilt. Der nächste, bevorstehende 12-Monatszeitraum wird in Halbjahres, Vierteljahres und Monatszeiträume aufgeteilt. Je nach Branche und Unternehmensgröße geht es weiter in Wochen und Tagesabschnitte. Achtung: Es ist ein Fehler z.B. einen Jahresumsatz durch 52 zu teilen und anzunehmen, es ergäbe sich der Planumsatz einer Woche. Saisonale Schwankungen (Sommerpause, Vorweihnachtsboom) sind zu berücksichtigen.

2. Der Planungsumfang

Wichtig: Es ist möglich, ein Unternehmen ohne Ertrag zu führen aber es ist unmöglich, ein Unternehmen ohne Liquidität zu führen. Der wichtigste Plan ist daher der Finanzplan. Die termingerechte Gegenüberstellung von Einzahlungen und Auszahlungen ermittelt Finanzmittelbedarfe oder -überschüsse. Eine Ergänzung des Finanzplanes stellt die Plan-Kapitalflussrechnung dar, die aus Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen und aus Plan-Bilanzen abgeleitet wird.

Bevor der Finanzplan erstellt wird, muss die Ertragsplanung abgeschlossen werden. Sie ist Grundlage aller weitergehenden Planungsrechnungen. Die Eingangsgröße der Ertragsplanung ist die Umsatzplanung. Folgende Kernfragen sind zu beantworten:

Welche Produkte wollen wir in den nächsten 12 Monaten verkaufen?

Welche Stückzahlen werden wir auf dem Markt absetzen?

Welche Preise werden wir dafür erzielen?

Schließlich: Wie hoch werden unsere Umsatzerlöse sein?

Aus diesen Umsatzerlösen werden die Herstellungskosten als wesentliche Komponente der umsatzabhängigen Kosten ermittelt. Sie sind der erste Block der Kostenplanung. Es folgt die Planung der umsatzunabhängigen Kosten. Mit der Planung der Kosten für die Finanzierung und die Steuerbelastung wird die Kostenplanung abgeschlossen.

In die Kostenplanung fließen die Ergebnisse der Investitionsplanung ein. Produktion und Handel werden unterschiedlich stark von Investitionen begleitet. Diese sind jedoch in der Regel von den Umsätzen abhängig und

planbar. In einem geschlossenen Kreislauf bestimmt die Investitionsplanung den Finanzmittelbedarf und die mit der Aufnahme von Fremdkapital verbundenen Finanzierungskosten, die wiederum in der Kostenplanung berücksichtigt werden.

Im Zeitablauf werden Umsätze und Kosten gegenübergestellt und per Saldo der Ertrag ermittelt, womit die Ertragsplanung abgeschlossen wird.

Wie gut auch immer die Planung war, ohne Überwachung wird sie keinen Nutzen entfalten. Die Überwachung der monatlichen Umsätze und die Nachkalkulation der Umsätze und Kosten einzelner Produkte müssen Informationen über die Übereinstimmung von Ist- und Plandaten liefern. Werden die Planumsätze dauerhaft nicht erreicht, die geplanten Kosten jedoch ausgeschöpft, steht ein Ertragsproblem ins Haus! Das Ziel, einen bestimmten Ertrag zu erreichen, um die Eigenkapitalrendite oder die Fremdkapitalquote günstig zu beeinflussen, ist in Gefahr. Es entsteht ein Problem, das einer Lösung zugeführt werden muss: Entscheidungen müssen getroffen werden. Was derart formuliert so schrecklich banal klingt, ist konsequent organisiert nur möglich, wenn Entscheidungsgrundlagen, eben Planungsrechnung sowie Soll/Ist Vergleiche systematisch eingerichtet und gepflegt werden.

Planungsrechnungen, ein Riesenjob?

Nein, bestimmt nicht. Planungsrechnungen folgen nicht dem Ziel, den in seine Arbeit verliebten Betriebswirtschaftler glücklich zu machen. Jedes Unternehmen gebietet in Abhängigkeit von seiner Größe, seiner Branche und weiten Faktoren eine bestimmte Form und einen bestimmten Umfang seiner Planungsrechnungen. Das kann mit einfachen, automatischen Auswertungen aus dem Buchführungsprogramm, wie es DATEV zum Beispiel liefert beginnen und mit einfachen und pflegeleichten Excel Tabellen ergänzt werden.

Wird die Aufgabe komplexer und ist diese mit den personellen Ressourcen im Unternehmen nicht zu bewältigen, zum Beispiel weil die Buchhaltungsabteilung mit dem Tagesgeschäft ausgelastet ist, werden derartige Aufgaben ausgelagert.

Die unternehmensorientierte Steuerberatung Nothers . Schwedler hat für Unternehmen, denen an einer permanenten Unternehmensplanung und -überwachung gelegen ist, bestimmte Produkte entwickelt. Dazu gehören unter anderem die regelmäßige Durchsicht von Buchführungen, die von den Mitarbeitern im Unternehmen gefertigt werden und die unterjährige Steuerplanung. Nothers . Schwedler bietet auch den Service einer ausgelagerten Rechnungswesen- und/ oder Steuerabteilung. Mit diesen Beratungsprodukten verfolgt die unternehmensorientierte Steuerberatung Nothers . Schwedler das Ziel, der Geschäftsführung mittelständischer Unternehmen entscheidungsrelevante Informationen des Rechnungswesens zur Verfügung zu stellen. Ach ja, die Informationen, die nahezu jeder

Mittelständler über sein Unternehmen haben möchte, die möchte seine Bank übrigens auch haben.

Aber Vorsicht: Nicht jeder Banker kann diese Informationen richtig interpretieren. Es ist sinnvoll, diese Informationen zur Vorbereitung eines Bankgesprächs zielgerichtet aufzubereiten. Dabei geht es nicht darum, dem Banker ein X für ein U vorzumachen. Es geht darum, die entscheidungsrelevanten Daten in die für die Entscheidung richtigen Zusammenhängen zu präsentieren. Vor dem Hintergrund, ohnehin von der Bank angeforderter Unterlagen, belegt der Mittelständler damit seine Kompetenz.

Resümee

1. Planungsrechnungen sind existentielle Voraussetzung für planvollen Erfolg!
2. Planungen müssen fortlaufend überwacht werden => Soll/Ist Vergleich!
3. Bei Abweichungen müssen korrigierende Entscheidungen getroffen werden!
4. Planungsrechnungen werden im Unternehmen aufgestellt und überwacht.
5. Bei der Erstellung und Überwachung von Planungsrechnungen helfen externe Berater.
6. Planungsrechnungen begünstigen positive Finanzierungsentscheidungen der Banken.

Dipl.- Betriebsw. Stephen Schwedler, Steuerberater
 Nothers . Schwedler, Steuerberater
 Gut-Groß-Lind, Kehner Weg 144, 47918 Tönisvorst
 Telefon: +49 (0)2156 4 91 91 40
 Telefax: +49 (0)2156 4 91 91 50
 Email: stephen.schwedler@accounttax.com
 www.accounttax.com

Finanzierungslücken mit öffentlichen Fördermitteln schließen

Dipl.-Volksw. Andreas Langner, Projektberater

Unter einer Finanzierungslücke haben Unternehmer eine konkrete Vorstellung. Was jedoch unter Fördermitteln genau zu verstehen ist, bleibt oft im Dunkeln. Dies ist kein Wunder, gab es doch 2003 in der Bundesrepublik knapp 1.000 Förderrichtlinien, welche die Grundlage für ca. 2.800 Förderprogramme darstellen. Von zinsgünstigen Darlehen über verlorene Zuschüsse bis hin zu Bürgschaften und Beteiligungen findet sich hier alles. Diese können benötigt werden, weil ein Unternehmen in eine finanziell prekäre Situation geraten ist oder aber auch, um Expansionen zu ermöglichen. Eine kurze umfassende Übersicht zu geben ist wohl unmöglich, doch können ein paar Grundlagen Licht in das Förderdickicht bringen. Kenntnis über das Gebiet der öffentlichen Förderung wird für Unternehmer ohnehin immer wichtiger, da sich der Markt für Finanzierung verändert – sicherlich vor dem Hintergrund der Eigenkapitalhinterlegungsvorschriften nach Basel II aber auch schlichtweg, weil Banken immer öfter feststellen, dass

mit „normaler“ Kreditvergabe kein Geld mehr verdient werden kann.

Grundsätzlich werden alle Rahmensetzungen zum Gebiete der öffentlichen Förderungen von der EU einheitlich vorgegeben, da es sich um Subventionen handelt. Zusätzlich kommt ein Großteil der Fördermittel aus den Töpfen der EU. Die einzelnen Programme werden dann von den verschiedenen Mitgliedsländern der EU nach den Vorgaben konkret ausgearbeitet.

Unterschieden werden folgende **Förderbereiche:**

- Mittelstandsförderungen; in Abhängigkeit von der Betriebs- und Umsatzgröße sowie der Mitarbeiterstärke
- Gebietsförderung; in Abhängigkeit von der Region
- Personenförderung; Zuwendungen für bestimmte Personenkreise (z.B. Existenzgründer)
- Sachförderung; Zuwendungen für bestimmte Investitionsarten (z.B. der Umweltbereich)
- Projektförderung; Zuwendungen für zielgerichtete Maßnahmen

Diese **Förderarten** gibt es:

Prinzipiell lässt sich die Art der Förderung in fünf verschiedene Zuwendungsgebiete unterteilen:

Förderart	Beschreibung	Häufigkeit der Förderart
Verlorener Zuschuss	der „klassische“ nicht rückzahlbare Zuschuss	ca. 70% aller Programme
Darlehen mit Zinsvergünstigung	Zinskonditionen, die unter den Marktkonditionen liegen, z.B. über KfW-Programme	ca. 15%
Bürgschaft/ Ausfallhaftung	Diese erleichtern den Zugang zum Kapitalmarkt, da sie nicht vorhandene beleihbare Sicherheiten ersetzen	ca. 3 %
Beteiligungskapital	Z.B. die stille Beteiligung, die das Eigenkapital erhöht, ohne unternehmerische Handlungsvollmachten abzugeben	ca. 3%
Kombination (gemischte Förderung)	Eine Mischung der obigen vier Arten (auch in Zusammenhang mit Sachleistungen)	ca. 8 %

Diese Fördervoraussetzungen existieren:

Diese sind immer aus der sog. Förderrichtlinie ersichtlich. Prinzipiell gelten aber einige Grundsätze:

- Zuschüsse werden i.d.R. immer anteilig vergeben; einen Teil der zu finanzierenden Gesamtsumme (mind. 25%) muss der Antragsteller selbst aufbringen
- Die Förderfähigkeit muss gegeben sein, d.h. Ihr Vorhaben muss zur Richtlinie des Förderprogramms passen. Auch wenn auf den ersten Blick oft keine

direkte Übereinstimmung ersichtlich ist, sind Spielräume gegeben.

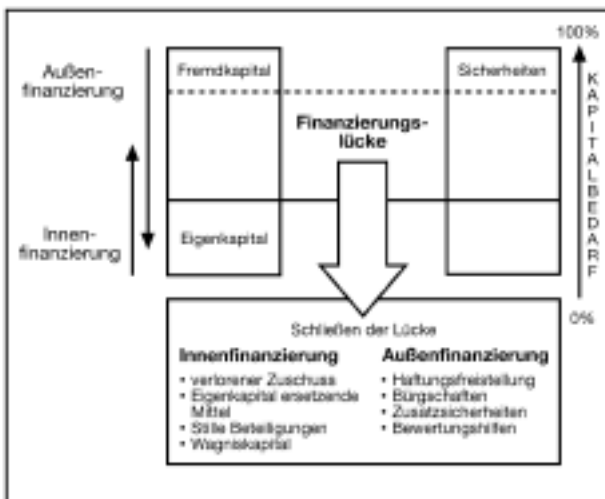
- Im Falle konkreter Projektvorhaben darf mit der Arbeit in den meisten Fällen erst nach Antragstellung der Förderung begonnen werden.

Die Finanzierungslücke in der Finanzplanung

Die Finanzierungslücke in Ihrem Unternehmen entsteht, wenn die banküblichen Sicherheiten weniger als 100% der Finanzierungssumme ausmachen. Das Eintreten einer derartigen Situation sollte bei der Finanzplanung immer eingeplant werden.

Zur Bestimmung der Lücke wird zuerst der Kapitalbedarf ermittelt. Dem Bedarf muss dann das vorhandene Eigenkapital gegenübergestellt werden. Die Differenz bestimmt den Fremdmittelbedarf. Kann dieser nicht mit banküblichen Sicherheiten gedeckt werden, haben Sie eine Finanzierungslücke, die es zu schließen gilt. Können Sie die Lücke nicht schließen, darf die Bank Ihnen kein Geld mehr geben (Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft seit 1.6.2004). Eine Finanzplanung würde bei jedem Institut abgelehnt. Trotzdem ist es aus Erfahrung so, dass sich die große Mehrzahl der Unternehmer im Rahmen von Finanzplanungen erst sehr spät Gedanken über die realistische Umsetzung machen.

Anhand der folgenden Grafik soll die Problematik nochmals verdeutlicht werden.



Die Finanzierungslücke ist hier also als der Finanzierungsanteil definiert, der nach Ausnutzung der Innenfinanzierung und den zur Verfügung stehenden banküblichen Sicherheiten übrig bleibt. Diese Finanzierungslücke kann nun durch verschiedene Maßnahmen geschlossen werden – insbesondere unter Zuhilfenahme öffentlicher Fördermittel.

1. Ausweitung des Fremdkapitals (Außenfinanzierung)

Um Fremdkapital aufnehmen zu können, muss ein Unternehmen bankübliche Sicherheiten nachweisen

können. Sind diese nicht im vollen Umfang vorhanden, ergeben sich folgende Möglichkeiten:

Das am häufigsten nachgefragte Instrument ist sicherlich die **Bürgschaft bzw. Garantien**. Diese werden von privaten Organisationen der Wirtschaft (Bürgengemeinschaften, Kreditgarantiegemeinschaften und Bürgschaftsbanken) sowie vom Staat vergeben. Aber auch im Rahmen der meisten Darlehens-Programme der KfW sind sog. Haftungsfreistellungen möglich. Die Bürgschaftshöhe darf jedoch 80% der gesamten Fremdkapitalsumme nicht überschreiten (Die Kumulation verschiedener Bürgschaften mehrerer Institute ist ausgeschlossen). In Deutschland gibt es in den meisten Bundesländern Bürgschaftsbanken, welche die erste Adresse für Bürgschaften sind. Meist geben diese Bürgschaften und Garantien bis 750 T€ . Das konkrete Darlehen kann dann z.B. über die KfW beantragt werden.

Die sog. **Zusatzsicherheiten** und **Bewertungshilfen** ermöglichen es, die Bewertungsansätze für Sicherheiten und Projekte zu erleichtern. Oft werden Sicherheiten von Kreditinstituten massiv abgewertet und Prognosen deutlich nach unten korrigiert. Zusatzsicherheiten können z.B. kommunale Verwaltungsanweisungen über Zahlungsverpflichtungen über eine bestimmte Laufzeit sein. Rücknahmegarantien von Herstellern für Investitionsgüter erleichtern die Bewertung. Streng genommen handelt es sich hierbei nicht um Förderungen, jedoch setzen diese Maßnahmen ein hohes Maß an Koordination und Planungsübersicht voraus. Um hier richtig vorzugehen, kann auch auf professionelle Beratung zurückgegriffen werden, welche in vielen Fällen ebenfalls gefördert werden kann, z.B. wenn es sich um Unternehmensnachfolgen handelt oder eine Potentialanalyse notwendig wird.

2. Ausweitung des Eigenkapitals (Innenfinanzierung)

Eine andere Möglichkeit liegt im Bereich der Innenfinanzierung, die das Eigenkapital ihres Unternehmens durch verlorene Zuschüsse oder eigenkapitalersetzende Mittel ausweiten.

Bei Eigenkapital ersetzenden Mitteln handelt es sich um Finanzierungsinstrumente, die dem Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, damit dieses die Gelder frei von Rechten Dritter in das Grund- bzw. Stammkapital einbringen kann. Dabei sind die Gelder für die inhabenden Personen (z.B. Gesellschafter) zwar faktisch Fremdkapital, jedoch werden diese Gelder bilanztechnisch als Eigenkapital des Unternehmens angesehen, da der Rückzahlungsanspruch aus dem gezeichneten Kapital nur den Anteilseignern zusteht. Das bekannteste Instrument dieser Finanzierungsart ist das ERP-Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH) des Bundes, welches z.B. über die KfW zu beantragen ist. Hier wird zur Erhöhung des Eigenkapitals dem Unternehmen Kapital zur Verfügung gestellt, das wie oben beschrieben verwendet werden kann. Hiermit können Sie im Maximalfall

ihr Eigenkapital um das 1,67-fache erhöhen.

Der verlorene Zuschuss ist eine nicht rückzahlbare Zuwendung ohne direkte Gegenleistung. Zuschüsse werden überwiegend in der Sach- und Projektförderung sowie der Gebietsförderung gewährt. Sie sind jedoch auch in der Personenförderung üblich. Förderprogramme können zwischen 7,5 und 60 % der anrechenbaren Investitionen bzw. Kosten abdecken. Zuschüsse untergliedern sich in Investitionszuschüsse und Kostenbeteiligungen. Dadurch kann das Eigenkapital u. U. deutlich ausgeweitet werden, bzw. die Kosten werden entsprechend reduziert, was letztendlich den gleichen Effekt hat.

Bei Nachrangdarlehen handelt es sich um im Rang zurückgetretene Darlehen, welche hinter alle anderen Fremdkredite zurück treten. Dadurch entsteht sog. selbsthaftendes Kapital, ähnlich einer stillen Beteiligung. Diese Zwitterstellung wird im derzeitigen Sprachgebrauch der Finanzwelt auch "Mezzaninkapital" genannt.

Oft bleibt aber auch nach dem Einsatz von mehr Eigenkapital und Sicherheiten immer noch eine Lücke übrig, welche – da sie ungesichert ist – Risiko darstellt. Dies kann dann eine weitere Maßnahme notwendig machen: Die Bereitstellung von Beteiligungskapital (Risikokapital), welches streng genommen zur Außenfinanzierung gehört – Mitspracherechte Dritter müssen hier eingeräumt werden. Risikokapital wird zum einen durch die Beteiligungsgesellschaften der öffentlichen Hand, aber auch durch private Gesellschaften zur Verfügung gestellt.

Schlussbemerkung

Sobald das Eigenkapital und die banküblichen Sicherheiten für die Unternehmensfinanzierung nicht ausreichen, kann ein reichhaltiges Spektrum an Fördermitteln helfen, Finanzierungslücken zu schließen. Häufig kann erst mit der Kombination verschiedener Fördermittel die Finanzierung realisiert werden. Dadurch wird eine genaue Kenntnis der Förderlandschaft notwendig. Die deutsch-europäische Förderlandschaft ist hier sicherlich kompliziert und auf Anhieb nicht zu durchschauen. Der Rückgriff auf Berater ist meist unumgänglich. Aber selbst die Beratung ist, wie gesagt, in vielen Fällen förderfähig. Für einen Unternehmer ist es in jedem Fall wichtig, permanent einen Überblick über seine Finanzsituation zu haben und bei Investitionsprojekten frühzeitig die Fördermöglichkeiten in die Planung mit einzubeziehen. Denn eines gilt für alle Programme, die Beantragung der Förderung nimmt Bearbeitungszeit in Anspruch, die von 2 Wochen bis 2 Monate dauern kann.

*Dipl.-Volksw. Andreas Langner, Projektberater
Eckhold & Klingner Unternehmensberatung GmbH (BDU)
Gut Groß-Lind, Kehner Weg 144, 47918 Tönisvorst
Telefon: 49 (0)2156 4 91 91 10
Telefax: 49 (0)2156 4 91 91 20
Email: andreas.langner@eckhold-klingner.de*

R+V Versicherung verbessert Schutz von mittelständischen Unternehmen vor Forderungsausfällen

Markus Röttges, Firmenkundenberater der R+V Versicherung

Die Zahl der Pleiten steigt und steigt. 2003 gerieten fast 40.000 Firmen in die Insolvenz – rund sechs Prozent mehr als im Vorjahr. Besonders kritisch: Beinahe jeder Firmenzusammenbruch zieht weitere Kreise. Gerät beispielsweise ein größerer Kunde in Zahlungsschwierigkeiten, können auch gesunde Betriebe die Folgen zu spüren bekommen. Besonders mittelständische Unternehmen sind hiervon als erste betroffen. So ist jede dritte Insolvenz von mittelständischen Unternehmen auf Forderungsausfälle wegen zahlungsunfähiger Kunden zurückzuführen.

WKV-plus leistet bereits zwei Monate nach Fälligkeit

Auch wenn ausbleibende Kundenforderungen nicht gleich die Insolvenz eines Unternehmens nach sich ziehen müssen, können bereits verspätete Zahlungseingänge die Bonität des Unternehmens doch erheblich verschlechtern. Die WKV-plus-Police der R+V Versicherung versichert alle Forderungen (einschließlich Mehrwertsteuer) aus Lieferungen und Leistungen.

Das besondere Plus der WKV-plus: Im Gegensatz zu allen übrigen Kreditversicherern leistet R+V bereits, wenn der Abnehmer zwei Monate nach Fälligkeit seine Rechnung noch nicht bezahlt hat - nicht erst bei Insolvenz - und nimmt erst im Anschluss an die Schadenzahlung Regress.

Umfassende Grunddeckung mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten

Die Forderungsausfall-Versicherung der R+V Versicherung bietet Ihnen eine Vielzahl an individuellen Gestaltungsmöglichkeiten. Der Versicherungsschutz kann so gezielt auf die Besonderheiten Ihres Unternehmens und Ihrer Kundenstruktur abgestimmt werden.

Bei der Gestaltung Ihres Vertrages sollten daher folgende Punkte Berücksichtigung finden:

- Branche denen Ihr Unternehmen zuzuordnen ist,
- Branchen denen Ihre Abnehmer zuzuordnen sind,
- Struktur Ihrer Forderungen hinsichtlich der maximalen und durchschnittlichen Höhe,
- Anzahl Ihrer Abnehmer,
- eventuelle Forderungsausfälle der vergangenen Jahre,
- Besonderheiten, wie z.B. Fabrikationsrisiken, Auslandsforderungen etc.

Weiterhin stehen Ihnen bei der WKV-plus alternative Mindestselbstbehalte und verschiedene Jahreshöchstentschädigungsleistungen zur Wahl.

Grundlage der Prämienfindung ist der prämierelevante

Umsatz des abgelaufenen Geschäftsjahres, d.h. Ihr Bruttojahresumsatz abzgl. der Barumsätze und Umsätze mit öffentlichen Auftraggebern.

Mit dem Abschluss einer Forderungsausfall-Versicherung kann den möglichen Folgen eines Insolvenzfalles im Kundenkreis sinnvoll vorgebeugt werden. Der Abschluss der WKV-plus hilft, die Liquidität zu sichern und die Bonität zu erhöhen sowie das unternehmerische Risiko zu reduzieren.

Neue Spezialpolice für den Mittelstand

Sicherheit gegen Forderungsausfälle verspricht auch die neue R+V-ForderungsschutzPolice Kompakt – kleine und mittelständische Unternehmen sowie Selbstständige mit einem Jahresumsatz bis zu einer Million Euro können sich versichern. Der Vertrag ist einfach gestaltet und mit einem geringen Verwaltungsaufwand für Sie verbunden.

Kreditexperten überprüfen die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden

Die beiden beschriebenen Produkte der R+V bieten Ihnen vorbeugend professionelle Betreuung für Ihr Unternehmen, da die R+V-Kreditexperten die Kreditwürdigkeit Ihrer Kunden bereits vor Auftragsannahme überprüfen und deren Bonitäts- und Liquiditätslage laufend überwachen. Dadurch verringert sich die Gefahr von Forderungsausfällen schon im Vorfeld.

*Markus Röttges, Firmenkundenberater
R+V Versicherung
Tanusstraße 1, 65193 Wiesbaden
Telefon: +49 (0)611 53 32 319
Telefax. +49 (0)611 53 37 72 319
Email: markus.roettges@ruv.de
www.ruv.de*

Finanzierung: Die Absage der KfW muss nicht das Ende sein.

Dipl.-Kfm. Peter Stonn, Partner und Projektberater

Viele, vor allem junge Unternehmer nutzen die Möglichkeiten zur Finanzierung ihrer Vorhaben mit Hilfe der öffentlichen Fördermittel. Der wichtigste Träger hierbei ist die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), die über die KfW Mittelstandsbank zahlreiche Programme für die unterschiedlichsten Zwecke anbietet. Doch was passiert, wenn ein Antrag abgelehnt wird ?

In Deutschland gilt das Hausbankprinzip. Das bedeutet, dass nur eine Bank oder Sparkasse die Anträge auf Fördermittel bei der KfW stellen kann. Bei Bewilligung schließt die Hausbank einerseits mit dem Antragsteller und andererseits mit der KfW einen Darlehensvertrag ab. Der KfW gegenüber haftet dann die Hausbank, der Bank gegenüber der Unternehmer. Sollte dieser Zins-

und Tilgung nicht mehr leisten (können), so fordert die KfW die Rückzahlung bei der Hausbank ein und letztere muss dann prüfen, wie sie dieses Geld von ihrem Kreditnehmer wiederbekommt. Auf diese Weise hat die Fördermittelbank das Risiko den Hausbanken übertragen, weil man dort wohl besser in der Lage sei, vor Ort die Erfolgsaussichten des Vorhabens zu beurteilen.

Die Hausbank mindert ihr Risiko durch bei ihr hinterlegte Sicherheiten. Bei bestimmten Förderprogrammen kann die Haftung der Hausbank durch obligatorische (z.B. bei Kapital für Gründung) oder zusätzlich beantragte Haftungsfreistellungen (z.B. 40% beim Unternehmerkredit) reduziert werden. Auch beim Mezzaninkapital reduziert sich die Notwendigkeit der Besicherung durch den Gründer.

Nur wer dieses Prinzip und die hieraus resultierenden Konsequenzen verstanden und erkannt hat, kann Problemen bei der Antragstellung vorbeugen oder sie bei einer Ablehnung heilen.

Dies soll an einem Beispiel aus unserer Praxis erläutert werden. Der Fall:

Ein leitender Mitarbeiter eines gesunden Unternehmens strebt dort die Nachfolge an. Es wurde ein Kaufpreis vereinbart und ein Vertragsentwurf für die Übergabe der Anteile erarbeitet. Der Junge Mann verfügt aufgrund seines Werdegangs und Alters noch über kein eigenes, nennenswertes Vermögen. Daher muss der Kaufpreis bis auf 15%, die als Eigenkapital überwiegend aus dem familiären Umfeld stammen, vollständig über Fremdmittel finanziert werden.

Da die Hausbank das Unternehmen und den Nachfolger kennt und das Vorhaben gerne begleiten möchte, wird nur noch nach einem Finanzierungskonzept gesucht. Wegen der oben genannten Haftungsproblematik achtet die Bank selbstverständlich auf eine möglichst weitgehende Besicherung. Einen Teil der Mittel, der über das Kapital für Gründung (früher sog. Eigenkapitalhilfe) finanziert wird, muss der Gründer grundsätzlich nicht absichern. Hier wird die Hausbank obligatorisch aus der Haftung entlassen. Hierauf können in der Regel maximal 25% entfallen, so dass zusammen mit dem Eigenkapital noch 60% des Kaufpreises offen bleiben. Hierfür werden der KfW Unternehmerkredit sowie parallel eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW über 80% dieses Betrages beantragt. Beide Institutionen, KfW und die Bürgschaftsbank bearbeiten die Anträge gleichzeitig.

Der Bürgschaftsantrag wird abgelehnt, weil:

- die Bürgschaftsbank das Unternehmen - mangels sonstiger Informationen - pauschal der Branche „Schlosserei“ zugeordnet hat. Hier führte ein Branchenrating zu einer negativen Beurteilung
- aus der vorgelegten Ertragsvorschau kein Schluss auf die Kapitaldienstfähigkeit möglich war (lediglich eine Seite mit einer in „BWA“-Form erstellten Tabelle mit

Jahreswerten für das laufende und die zwei Folgejahre, versehen mit dem Stempel des Steuerberaters, keine weiteren Kommentare oder Berechnungen)

- eine Abhängigkeit von nur wenigen Kunden gesehen wurde
- ein Haftungsrisiko des Unternehmens wegen Diebstahls durch ehemalige Mitarbeiter beim Kunden vor Ort sowie damit verbundener Verlust einer wichtigen Kundenbeziehung befürchtet wurde.

Jegliche Versuche des Gründers, die Bedenken der Bürgschaftsbank auszuräumen, schlugen fehl. Die Hauptproblematik war die fehlende Bereitschaft, die objektiv falsche Brancheneinschätzung und die vermeintliche Abhängigkeit von den wenigen Kunden zu korrigieren und den Antrag neu zu prüfen.

Das viel größere Problem erwuchs jedoch daraus, dass eine Mitteilung über die Ablehnung - samt Begründung - auch an die KfW erfolgte. Zum einen knüpfte diese ihre Zusage an die Bürgschaft. Zum anderen fiel es schwer, die Argumente der Bürgschaftsbank nicht zu beachten. Somit folgte auch von dort eine Absage.

Ein wichtiger Punkt bei diesem Vorhaben war die (leider nicht selbstverständliche) Unterstützung der Hausbank. Im Allgemeinen werden an dieser Stelle alle Akten geschlossen und der Kunde nach Hause geschickt. Im konkreten Fall empfahl die Bank mit Hilfe eines externen Beraters, den Vorgang bei der KfW neu aufnehmen zu lassen. Ein wichtiger Aspekt dabei war, dass die Bank gezwungen ist, die formellen Wege – in diesem Beispiel über die Zentralbank der Volksbanken (WGZ) – zu nutzen und damit nichts direkt mit der KfW besprochen werden kann. Der Berater dagegen hatte über seine Kontakte zu dem Fördermittelträger die Möglichkeit eröffnet, nach Vorlage entsprechender aufbereiteter Konzeption, den Fall erneut bewerten zu lassen. Hierbei war es wichtig, dass

- die Ertragsrechnung um andere Berechnungen, wie insbesondere Tilgungsplan und Liquiditätsbetrachtung, ergänzt wird,
- einzelne Planungsgrößen plausibel und belegbar erläutert werden,
- eine nachprüfbar Argumentation geliefert wird, warum der spezielle Markt des Unternehmens nichts mit der allgemeinen Lage der hier zum Vergleich herangezogenen Branche zu tun hat,
- die vermeintliche Abhängigkeit von Kunden durch konkrete Umsatzanteile widerlegt wird,
- die erzielte Lösung für das Diebstahlproblem und ihre direkten Auswirkungen auf die Planungsrechnung gezeigt wird,
- die durchleitende Hausbank das Risiko übernimmt, weil andere Wege der Besicherung gefunden werden konnten (hier überwiegend nachverhandelte Bürgschaft des Verkäufers über einen Teilbetrag des Kaufpreises).

Eine derart detailliert und auf die Interessen der KfW

abgestellte Konzeption wurde zunächst dort auf dem direkten Wege abgestimmt. Erst mit der im Vorfeld geübten Entscheidung konnte die Hausbank einen neuen Antrag stellen, der „offene Türen“ vorfand. Mit professioneller Vor- und Aufbereitung konnte die Nachfolge dann dennoch umgesetzt werden.

*Dipl.-Kfm. Peter Stonn, Partner und Projektberater
Eckhold & Klinger Unternehmensberatung GmbH (BDU)
Gut Groß-Lind, Kehner Weg 144, 47918 Tönisvorst
Telefon: 49 (0)2156 4 91 91 10
Telefax: 49 (0)2156 4 91 91 20
Email: peter.stonn@eckhold-klinger.de*

Autoren:

Nothers . Schwedler, Steuerberater
Dipl.-Betriebsw. Stephen Schwedler

Eckhold & Klinger Unternehmensberatung
GmbH (BDU)
Dipl.-Kfm. Peter Stonn, Partner und Projektberater
Dipl.-Volksw. Andreas Langner, Projektberater

R+V Versicherung
Markus Röttges, Firmenkundenberater

Herausgeber:

Nothers . Schwedler Telefon: +49 (0)2156 4 91 91 40
Steuerberater Telefax: +49 (0)2156 4 91 91 50
Gut Groß-Lind Email: info@accounttax.com
Kehner Weg 144 Internet: www.accounttax.com
47918 Tönisvorst

Die Verantwortung für die jeweiligen Beiträge tragen nicht die Herausgeber sondern die Autoren. Die Hinweise und Empfehlungen der Mittelstands-Themen sind allgemeiner Natur und ersetzen nicht den erforderlichen fachlichen Rat im Einzelfall. Rechtsstand der Beiträge ist das Erscheinungsdatum. Insoweit wird jegliche Haftung ausgeschlossen.

Bestellen Sie die

Mittelstands-Themen

als **Newsletter direkt**.

Tragen Sie hier Ihre Email Adresse ein

und faxen diese Seite an die

Bestell-Fax-Nummer: 49 (0)2156 4 91 91 50