

VORBEUGEN, ABSICHERN, AUSGLEICHEN:

EIGENKAPITAL ALS WACHSTUMSMOTOR FÜR DEN MITTELSTAND

VON HERMANN DITTMERS

<FOLIE 1>

Eigenkapital als Wachstumsmotor für den Mittelstand

Sehr geehrte Damen und Herren,

<FOLIE 2>

Einleitung

Sehr oft ist in diesen Tagen das **Attribut „global“** zu lesen und zu hören. Meist soll es klar stellen, dass **kein Unternehmen, keine Region und kein Staat allein dafür verantwortlich ist**, wenn es bergab geht.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist eben global – und damit eine **Art höhere Gewalt**. Wenn es allen

auf der Welt schlecht geht, werden wir wohl auch klagen dürfen.

Ich glaube: Die globale Sichtweise kann den Blick auf regionale Chancen verstellen.

In den **Denkfabriken der Konzerne und Verbände** ist die aktuelle Krise fast bereits schon wieder Vergangenheit. Hier entwerfen Experten längst Szenarien für die Zeit danach.

Das Gute daran: Sie beschäftigen sich konstruktiv mit Perspektiven.

Das Schlechte: Noch sind worst-case-Szenarien im Spiel. Wer seriös plant, zieht eine anhaltende weltweite Depression ebenso ins Kalkül wie eine geläuterte und stabilere Marktwirtschaft.

Wichtig ist festzustellen: **Wachstum findet noch statt.** Auf nationaler Ebene sind es bestimmte Branchen und Unternehmenstypen, die sich in rauen Zeiten robust zeigen. Das ist es, was mir in der **täglichen Arbeit** begegnet.

➔ Folie 3

Es lohnt sich also, den Blick statt auf das für mich nicht definierbare Grau der globalen Krise auf das **Schwarz - Weiß lokaler und branchenbedingter Unterschiede** zu richten. Denn die Auswirkungen der Krise finden immer lokal statt: Dort wo **Unternehmen Geld verdienen oder verlieren**. Wo **Unternehmen Menschen einstellen oder entlassen**.

In der **Pharmabranche** wird vergleichsweise unaufgeregt weiter verdient - und das nicht nur wegen der Auswirkungen durch die „**Schweinegrippe**“. Auch die **Medizintechnik** zeigt sich von der Krise unbeeindruckt. Und im **Mittelstand** werden sich in **engen Nischen** die durchsetzen, die ertragsstark waren und jetzt Mitbewerber verdrängen.

Aber für viele Unternehmen gilt: **Umsätze brechen ein, die Marktaussichten sind ungewiss, und viele Banken zeigen sich restriktiv in der Zusage oder Verlängerung von Krediten**. Viele strategische Weichenstellungen gibt es in dieser Lage nicht. **Verschlinken oder Wachsen** sind die zwei Hauptrichtungen.

Für das Verschlanen brauchen diese Unternehmen keine Finanzdienstleister. **Wir sehen uns zuständig für das Wachsen.**

→ Folie 4

<FOLIE 4>

Eigenkapitalquote

Eigenkapital hatte in Deutschland **lange keine große Bedeutung**. Kredite waren **leicht zu haben**. Ein **knappes Drittel** der deutschen Mittelständler besitzt **weniger als 10 %** haftendes Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme. Diese Unternehmen gelten damit als unterkapitalisiert. **Nur knapp 24 % erreichen eine Quote von mehr als 30 %**. Und erst ab dieser Größenordnung gilt die Eigenkapitaldecke als ausreichend.

Spätestens seit **Basel II** hat sich das Blatt gewendet. Mancher Wunsch nach einem Kredit scheitert am Rating. Die Banken und Sparkassen sind verpflichtet, Kredite nur nach **Maßgabe der Bonität** zu vergeben. Und dieses Rating hängt neben der **Fähigkeit zur Erbringung des Kapitaldienstes** sehr stark auch von der Qualität der Eigenkapitalausstattung ab.

Jetzt heißt es nicht mehr: **Finanzierung durch Kredit oder Eigenkapital**. Stattdessen sollte jedes Unternehmen eine bestimmte **Eigenkapitalquote** in seiner Bilanz ausweisen, um sich **weitere Finanzierungsquellen** erschließen zu können.

Eigenkapital zieht weiteres Kapital nach sich. Diese **Schlüsselfunktion** macht es in Zeiten wie diesen so wichtig. Die Beteiligungsgesellschaft in Freiburg stellt Unternehmen solches Eigenkapital zur Verfügung.

Lassen Sie mich ein paar Worte zu **unserem Hintergrund** sagen:

➔ **Folie 5**

<FOLIE 5>

Corporate Finance Kompetenz der Sparkassenfinanzgruppe

Die **Sparkassen - Finanzgruppe Baden-Württemberg** – sie erreicht je nach Sparte einen Marktanteil von **50 bis 70 v.H.** - versorgt Unternehmen mit **innovativen Produkten und Dienstleistungen**. Diese sind so aufeinander abgestimmt, dass wir Unternehmer in jeder Situation, von der **Gründung bis zur Nachfolgeregelung**, maßgeschneidert unterstützen können. Der Überbegriff lautet **Corporate Finance**. Dazu gehören auch **13 Sparkassenbeteiligungsgesellschaften** und eine enge Kooperation mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG, Stuttgart). Für umfangreichere Projekte stehen uns Verbundpartner wie die Landesbank Baden-Württemberg, die Deutsche Leasing und andere Partner (wie bspw. die L - Bank) zur Seite.

Zurück zum **Eigenkapital** als „Wachstumsmotor für den Mittelstand“.

Ich behaupte, dass Eigenkapital nicht nur **weiteres Geld** nach sich zieht. Es signalisiert zusätzlich das **Vertrauen** des Investors und **des Unternehmers in sein Unternehmen**. Nirgends als hier arbeitet es sinnvoller und fruchtbarer. Es ermöglicht zu investieren und zu wachsen. Und nicht zuletzt macht es ein **Unternehmen in Krisenzeiten** robuster.

➔ **Folie 6**

<FOLIE 6>

Wege zum Wachstum

Eine **Studie von Ernst & Young** hat gezeigt, dass Mittelständler, die nur auf klassische Fremdfinanzierung setzten, in den letzten **drei Jahren um knapp drei Prozent geschrumpft** sind. Andererseits legten Unternehmen, die zusätzlich innovative, **kapitalmarktnahe Finanzierungsformen**, wie Mezzanine-Kapital und Private Equity einsetzten, um **mehr als acht Prozent** im Vergleichszeitraum zu. Experten schätzen, dass die **Wirtschaft jährlich um mehr als einen halben Prozentpunkt** zusätzlich wachsen könnte, wenn die Unternehmen künftig **differenzierte Finanzierungsstrategien** wählen würden.

→ Folie 7

<FOLIE 7>

Klein- und mittelständische Unternehmen brauchen Eigenkapital

Der Begriff um den es dabei geht, ist der **der Liquidität**. Beteiligungskapital hat i.d.R. eine **längere Laufzeit** als Kredite und **muss nicht getilgt** werden. Geld, das nicht in die Tilgung fließt, kann in Forschung, Entwicklung Maschinen und Material investiert werden. Und das ist es doch, was Unternehmen wachsen lässt. Hier liegt ein Geheimnis des **Wachstumsschubs durch Eigenkapital**.

Das **zweite Geheimnis** ist eigentlich gar keines. Denn selbstverständlich ist es **ökonomisch sinnvoller**, Umsatz und Konjunkturdellen mit Eigenmitteln auszugleichen statt mit Fremdkapital (wenn man es derzeit überhaupt noch zur Verlustfinanzierung erhält!).

Aus dieser Konstellation folgt eine auf Geschäftspartner und Kreditgeber **unwiderstehliche Außenwirkung**. Denn Kunden oder Auftraggeber, die

wissen wollen wie es um ein Unternehmen steht, blicken heute in dessen Bilanz. Dort können sie die **Potenz** ihres möglichen Lieferanten oder Geschäftspartners ablesen. Steht dort **substanzielles Eigenkapital** des Unternehmers, so signalisiert das gleich dreierlei: **Zum ersten** sieht er offensichtlich sein Kapital dort gut angelegt. **Zum zweiten** ist er offensichtlich bereit, mit dieser haftenden Einlage das Unternehmensrisiko mitzutragen. Das Vertrauen des Unternehmers stärkt so das Vertrauen seiner Geschäftspartner. **Zum dritten** schließlich bedeutet dieses Eigenkapital auch einen Liquiditätspuffer, der Zahlungsausfälle verkräftbarer macht.

Kein Zweifel, dass dies **objektiv und subjektiv** den Unternehmenswert steigert. Spätestens bei Verkäufen oder Fusionen (**Stichwort Nachfolgeregelungen**) wird darauf die Rede kommen.

➔ **Folie 8**

<FOLIE 8>

Verzinsliches Beteiligungskapital hat Vorteile

Beteiligungskapital ist ergänzend notwendig, weil es gar nicht so leicht ist, seinen Gewinn in Eigenkapital zu überführen. Tatsächlich sorgen nicht nur unsere **Steuervorschriften** dafür, dass immer nur ein **Bruchteil des Ertrags als (liquides) Eigenkapital** auf dem Konto bleibt.

Leichter ist es daher, über die **Hereinnahme von Beteiligungskapital** die Eigenkapitalquote zu heben. Im Gegensatz zu einer Gewinnthesaurierung bedeutet hier **100 v.H. Eigenkapitalzuführung** sogar auch **100 v.H. mehr Liquidität**.

Ich will Ihnen hier die **Vorteile und Eigenschaften** unseres **verzinslichen Beteiligungskapitals** aufzeigen:

- es handelt sich um **wirtschaftliches bis haftendes Eigenkapital**,
- dieses Kapital ist grundsätzlich im **Insolvenzfall nachrangig**,
- **keine Verwässerung der Eigentümerstrukturen**; der Unternehmer bleibt „Herr im Haus“,
- **mittelstandsgerechte Tranchen** von 50 TEUR bis zu 2,5 Mio. EUR,
- die Beteiligung ist auf 7- 15 Jahre, also **langfristig** angelegt,
- **Kapital ohne Sicherheiten**.

Das eingesetzte Kapital **refinanzieren wir aus Mitteln unserer Muttersparkasse**. Und weil diese unsere Kunden über Jahre hinweg kennt, können wir auf eine **teure externe Bonitätseinschätzung** verzichten.

Wir engagieren uns mit Beteiligungen bewusst langfristig. Das unterscheidet uns übrigens von **Beteiligungsfonds mit klarer Exitstrategie**. Die müssen ihr Geld nach bspw. **sieben Jahren** wieder aus dem Unternehmen herausnehmen, um den **Fonds schließen** zu können. Die mittelstandsorientierten und sparkassennahen Beteiligungsgesellschaften sind dagegen mit sogenannten „**Ever-green Fonds**“ vergleichbar. Zwar legen auch wir Laufzeiten fest, aber wir tun es stets mit der **Möglichkeit für den Unternehmer, den Vertrag bei Ablauf zu verlängern**.

Die Vorteile gegenüber Mitbewerbern bzw. höhere Renditen für Sparkassengruppe Freiburg sind gegeben, da über die Bereitschaft den Mittelstand **mit bilanziell höherwertigen Produkten** zu versorgen auch **höhere Margen** (im Vergleich zum Kreditgeschäft bei ähnlicher Risikolage) generiert werden (Zielrichtung Wachstumsfinanzierung).

➔ **Folie 9**

<FOLIE 9>

Krisensicher mit Eigenkapital

Vorbeugen, absichern, ausgleichen habe ich meinen Vortrag überschrieben. So wie gute **Ernährung und ausreichend Vitamine** den eigenen Körper fit halten, **macht Eigenkapital ein Unternehmen robust.**

Wer Verluste aus eigener Kraft ausgleichen kann, ist unabhängiger von Geldgebern und Konditionen. Die **Fähigkeit zum Verlustausgleich** bannt bei zeitweisen Ertragseinbrüchen die Gefahr, in die **Überschuldungsfalle** zu treten. Der resultierende **Imagegewinn** liegt auf der Hand: Ein Unternehmen, das mit negativen Erlebnissen selbst fertig wird, **erwirbt leichter Vertrauen.**

Es lohnt sich also, rechtzeitig für eine **gesunde Eigenkapitalausstattung** zu sorgen.

Ich bin davon überzeugt, dass die **meisten unserer Geschäftspartner in der Krise gewinnen.** Wenn die Märkte enger werden, können sie dank **guter Eigenkapitalausstattung** ihre Stärken ausspielen

und Marktanteile gewinnen. In schwierigen Zeiten nicht tilgen zu müssen, verschafft ihnen einen **Liquiditätsvorsprung** – und damit die Chance, aus der Krise gestärkt hervor zu gehen.

➔ Folie 10

<FOLIE 10>

Bei Ebbe (...)

Bei Ebbe sieht man (...)

Ich will dieses Zitat **nicht weiter kommentieren**. Nur noch darauf hinweisen, dass es von einem renommierten und erfolgreichen Finanzexperten stammt.

Auch die nächste Ebbe kommt bestimmt; schauen Sie, dass Ihre Kunden **gut angezogen** sind.

Buffett selbst fasst die Charakteristiken eines lohnenden Investitionszieles immer wie folgt zusammen:

„Wir investieren nur in ein Unternehmen, wenn wir (1) die Geschäfte verstehen, (2) die langfristigen Aussichten des Unternehmens gut sind (bewiesene Ertragskraft, gute Erträge auf das investierte Kapital, keine oder nur geringe Verschuldung, attraktives Geschäft), (3) das Unternehmen von kompetenten und ehrlichen Managern geleitet wird und (4) sehr attraktiv bewertet ist.“

<FOLIE 11>

(„Ich freue mich auf die Diskussion mit Ihnen“)