



Aktuelle Entwicklung: Die Bedeutung alternativer Finanzierungsmöglichkeiten für mittelständische Unternehmen wächst.

Bilder: BVMW

KAPITALMARKT TALK |

Mit offenen Karten spielen

Zum vierten Mal diskutierten 70 Experten und Unternehmer im **ZEW Mannheim** die Möglichkeiten einer **bankenunabhängigen Finanzierung**.

Mittelstandsanleihen über den Kapitalmarkt sind eine vergleichsweise neue Form der Unternehmensrefinanzierung. Letztlich handelt es sich um ein in Wertpapier verpacktes Kreditgeschäft. Kritiker sprechen von einem Untergang mit Ansage. „Stimmt nicht“, kontert Hans-Jürgen Friedrich. Der Vorstand der KFM Deutsche Mittelstand AG in Düsseldorf hält den Dialog mit Investoren für eine aussichtsreiche Alternative neben der klassischen Bankfinanzierung.

Dass es viele erfolgreiche Beispiele gibt, verdeutlichte der vierte Kapitalmarkt Talk in Mannheim. Rund 70 Unternehmer, Investoren und Experten diskutierten die Chancen und Risiken einer bankenunabhängigen Strategie. Dabei zeigte sich, wie stark Betriebe und Investoren voneinander profitieren können. „Die Mehrzahl der Unternehmen macht solide Geschäfte“, so der ehemalige Bankdirektor Friedrich im Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW). Eingeladen hatte die Liepolt Stumpf GmbH mit Sitz in Heidelberg.

Ein Strategie- und Kapitalmarktexperte in der Metropolregion Rhein-Neckar.

„Jedes Projekt ist anders und bedarf einer individuellen Strategie“, sagte Gastgeber Peter Liepolt in seiner Keynote. Der Initiator der Business-Event-Reihe hält die Entscheidung zwischen Bankdarlehen und Beteiligungsprojekt nicht für eine Frage des „entweder-oder“. Es gehe darum, eine passgenaue Kombination für die spezifische Unternehmenssituation zu finden. Dass Inhaber und Management von Anfang an mit offenen Karten spielen müssen, war Konsens in der Expertenrunde.

Private Equity als Chance

Eine Mittelstandsanleihe eigne sich als langfristiger strategischer Kurs hervorragend, um unabhängiger und flexibler agieren zu können, so Liepolt. „Ab zehn Millionen Euro ergibt es Sinn.“ Die Eigenkapitalquote sollte nicht unter 20 Prozent liegen. Letztlich zähle bei jeder Emission der Zins-Mix in der Gesamtfinanzierung. Der Kapitalmarkt-Talk bot eine praxisnahe Platt-

form, um aktuelle Entwicklungen zu beleuchten und klassische Finanzierungsfragen perspektivisch auszuleuchten. Derzeit überlegen viele KMU mit Wachstumspotenzial, wie sie ihr Unternehmen für die Zukunft fit machen – sei es durch Investitionen oder durch eine dramaturgisch klar konturierte Nachfolgeregelung. Private Equity bietet eine Chance, um mitten in einer Niedrigzinsphase das nötige Expansionskapital zu beschaffen.

Dass der deutsche M&A-Markt besser sei als sein Ruf, betonte einer, der „gar nicht aussieht wie eine Heuschrecke“, so Liepolt-Geschäftsführer Josef Stumpf augenzwinkernd. Herbert Seggewiß steuert bei der Beteiligungsgesellschaft Pinova Capital in München vor allem Projekte im Bereich Mittelstandsfinanzierung. Er weiß: Das Ansehen der Branche rangiert im Keller. „Zu Unrecht“, so der Insider. Eigenkapitalfinanzierungen sollen den Mittelstand stärken und Wachstumschancen realisieren. „Es geht niemals gegen das Management.“ Seggewiß wehrt sich dagegen, dass ein paar schwarze Schafe das

Image einer ganzen Kaste verdunkeln. Er versteht seine Funktion als Gastfinancier, der starke Unternehmen unterstützt, statt Pflegefälle abzugrasen. „Wir machen aus Angestellten Unternehmer.“

Den Begriff „Gesellschafter“ hört Dr. Ralf Kammermeier in diesem Kontext lieber. Er ist Geschäftsführer der Wieslocher Engelmann Sensor GmbH, ein Spezialist auf dem Gebiet der elektronischen Wärmemengen- und Wasserzähler. Vergangenes Jahr haben die bisherigen Eigentümer im Zuge einer Nachfolgeregelung die Mehrheit an eine Beteiligungsgesellschaft sowie an das Management von Engelmann übergeben. Die neuen Eigentümer planen ein verstärktes Wachstum insbesondere in den europäischen Auslandsmärkten. Ein Unternehmen werde durch solche Strukturen nicht grundlegend verändert, so der Geschäftsführer. Die entscheidenden Stellschrauben sieht er anderswo: „Es gibt gute und schlechte Führungskräfte.“ Man sollte sich aber gut überlegen, worauf man sich im Einzelfall einlässt. Ein offener Dialog sei in jedem Fall Regel Nummer eins.

Einen „gesunden Finanzierungsmix“ empfiehlt Olaf Schreckenber. Der Diplom-Volkswirt leitet den Bereich Alterna-



ZEW Mannheim: Gastgeber Liepolt Stumpf GmbH mit Podiumsgästen und Rednern beim Kapitalmarkt Talk 2015

tive Capital Markets bei der IKB Deutsche Industriebank AG. „Mittelständler tun gut daran, für ihre Passivseite weitere Finanzierungsinstrumente zu aktivieren.“ Eine gesicherte Durchfinanzierung mache den Betrieb erst zukunftsfähig.

Fazit der Talkrunde: Kleine und mittlere Unternehmen müssen umdenken. Eine stabile Finanzierungsarchitektur steht immer auf mehreren Säulen. Neue regulatorische Anforderungen führen zu einer zu-

nehmend selektiven Kreditvergabe der Banken. Der Kapitalmarkt gewinnt für den Mittelstand als zusätzliches Standbein daher rasant an Bedeutung, so Schreckenber. Strukturierte Finanzierungsinstrumente bieten die Möglichkeit, die besonderen Bedürfnisse und Eigenheiten in mehreren Dimensionen zielgenau zu berücksichtigen. Und zwar beim Unternehmen wie auch auf der Seite des Kapitalgebers.

Thomas Tritsch