

Finanzierung ohne Bank – neue Lösungen für den Mittelstand



DR.UM Consulting® GmbH
© 2016

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
I. Rechtliche Hinweise	3
II. Vorwort	3
1. Warum sich Banken zurückhalten	4
2. Leasing und Factoring - klassische Finanzierung ohne Bank	5
3. Zusätzliche Finanzierungsoptionen gefragt	5
4. Neue Lösungen - Private Debt und Mezzanine Finanzierungen	6
5. DR.UM Consulting - Partner bei der Finanzierung ohne Bank	7
5.1 Kundenstimmen zur DR.UM Consulting	8
5.2 Ihr Ansprechpartner	10

I. Rechtliche Hinweise

Das Copyright zu diesem E-Book liegt bei **DR.UM Consulting® GmbH**.
Alle Rechte vorbehalten.

Dieses E-Book darf nicht, auch nicht auszugsweise, ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch den Autor Dr. Udo Mösta kopiert werden. Verstöße werden sofort abgemahnt und rechtlich verfolgt.

II. Vorwort

Trotz der fortgesetzten EZB-Niedrigzinspolitik - mittelständische Unternehmen haben vielfach Probleme, bei ihrer Bank die gewünschte Finanzierung zu erhalten. Noch immer wirkt die Finanzkrise nach und das verschärfte Bankenaufsichtsrecht hat den Kreditzugang sicher nicht einfacher gemacht. Vor diesem Hintergrund gewinnt das Thema „Finanzierung ohne Bank“ für den Mittelstand an Bedeutung.

1. Warum sich Banken zurückhalten

Die Situation erscheint paradox - die EZB bemüht sich nach Kräften, die Banken-Kreditvergabe anzukurbeln, doch im Mittelstand kommt das billige Geld nicht an. Zwar findet die Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen nach wie vor in Deutschland überwiegend über Kreditinstitute statt. Die Unzufriedenheit wächst aber. Fragt man Unternehmen, werden viele Gründe dafür genannt: Härtere Anforderungen beim Rating und bei Sicherheiten, höhere Gebühren und Zinsaufschläge, strengere Kreditauflagen, umfassendere Dokumentation und Überwachung - um die wichtigsten zu nennen.

Nach der Finanzkrise sind viele Institute vorsichtig geworden. Manche Bank hat ihr Engagement bei Unternehmenskrediten und Projektfinanzierungen deutlich zurückgefahren. Erhöhte Anforderungen durch Basel III an Eigenkapitalausstattung und -qualität sowie die Risikodeckung im Bankgeschäft haben die Kreditvergabe zusätzlich restringiert. Basel III stellt dabei nur die Fortsetzung einer Entwicklung dar, die spätestens seit Basel II erkennbar ist. Von daher überrascht es nicht, wenn im Mittelstand nach Möglichkeiten für eine Finanzierung ohne Bank gesucht wird.



2. Leasing und Factoring – klassische Finanzierung ohne Bank

Mittelständischen Unternehmen stehen mit Leasing und Factoring zwei klassische Instrumente zur Verfügung, um Alternativen zur herkömmlichen Kreditfinanzierung zu nutzen. Leasing als Zwischenform von Miete und Kauf ist eine gute Möglichkeit zur Finanzierung von Investitionsgütern, die gleichzeitig bilanzentlastend wirkt. In der Praxis gibt es zahlreiche Ausgestaltungsformen für unterschiedliche Zwecke und Konstellationen. Factoring - der Verkauf von Forderungen - hat sich dagegen vor allem als Instrument der Betriebsmittelfinanzierung und Liquiditätsbeschaffung bewährt. Sowohl Leasing als auch Factoring sind gerade für kleinere Mittelständler hilfreich.

3. Zusätzliche Finanzierungsoptionen gefragt

Größere Unternehmen können ihre Finanzbedürfnisse mit solchen Lösungen aber allenfalls teilweise abdecken. Hier sind andere bzw. zusätzliche Optionen gefragt. Bedarf besteht vor allem zur Finanzierung:

- von Investitionen, um die Wettbewerbsposition zu verbessern;
- des Eintritts in neue Märkte bzw. Entwicklung neuer Produkte;
- im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen / -übernahmen;
- im Rahmen notwendiger Restrukturierungen / Sanierungen.

Betroffen sind in erster Linie mittelständische Unternehmen, die einen überdurchschnittlichen Geschäftsumfang erreicht haben, aber nicht über ein Investment Grade-Rating verfügen oder für die der Gang an den organisierten Kapitalmarkt noch zu aufwändig oder zu teuer ist. Der Markt für Mittelstandsanleihen und Genussrechte - zwei typische Formen der Finanzierung ohne Bank - ist nach einigen spektakulären Insolvenzen belastet. Eine Emission kommt daher für viele Unternehmen nicht in Betracht. Banken sind aber gleichzeitig nicht bereit, die nötigen Finanzmittel zur Verfügung zu stellen.

4. Neue Lösungen – Private Debt und Mezzanine Finanzierungen

In den letzten Jahren hat sich Private Debt als alternativer Finanzierungsweg etabliert. Aus den USA kommend füllt diese Finanzierungsform hierzulande zunehmend die Lücke, die die Zurückhaltung der Banken gerissen hat. Vor allem für innovative und wachstumsstarke Betriebe ist Private Debt eine interessante Finanzierungs-Alternative.

Worum geht es dabei? Es handelt sich im Prinzip um privat gewährte Fremdfinanzierungen von Investoren. In der Regel stehen hinter Privat Debt-Finanzierungen institutionelle Anleger aus dem Nicht-Banken-Bereich - zum Beispiel Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Vermögensverwaltungen oder Family Offices. Sie suchen angesichts des herrschenden Anlagenotstands verstärkt nach rentierlichen

Investment-Alternativen. Private Debt bietet dafür eine Chance und kommt in unterschiedlichen Ausgestaltungen vor:

- als erstrangig besicherte Kreditgewährung (Senior Secured Loans und Unitranche Loans);
- als nachrangig besicherte Finanzierung (Junior Unsecured Loans);
- als Mezzanine-Finanzierung: das sind Finanzierungsformen, die juristisch Fremdkapital darstellen, aber wirtschaftlich Eigenkapitalcharakter besitzen.

Häufig wird für die Umsetzung eine Fonds-Lösung oder ein anderes „Investment-Vehikel“ gewählt. Je nach Ausrichtung will der Investment-Partner dabei über die reine Finanzierung hinaus auch Einfluss auf das Unternehmen ausüben. Das hängt nicht zuletzt von der geschäftspolitischen Ausrichtung und Zielsetzung ab. Bei größeren Finanzierungsvolumina (etwa ab 20 Mio. Euro) schließen sich mehrere Investoren im Rahmen eines sogenannten Club Deals zusammen. Ob Single Deal oder Club Deal - Private Debt-Finanzierungen können für Mittelständler attraktiv sein, bedeuten aber eine anspruchsvolle Lösung.

5. DR.UM Consulting – Partner bei der Finanzierung ohne Bank

Umso wichtiger ist es, einen erfahrenen und kompetenten Partner an der Seite zu haben, der sich mit allen Aspekten und Varianten der Unternehmensfinanzierung auskennt. DR.UM Consulting berät seit vielen Jahren mittelständische Unternehmen ab 5 Mio. Jahresumsatz bei der Konzeption und Umsetzung komplexer Finanzierungslösungen - auch wenn es um die Finanzierung ohne Bank im Rahmen von Private Debt geht.



Kundenstimmen zur DR.UM Consulting

„Wir waren in einer Notlage. Nach wochenlangem Nervenkrieg mit unserer Hausbank genehmigte diese unseren Kreditantrag überraschend nicht. Die Experten von DR.UM Consulting halfen uns mit einem überzeugenden Konzept und sehr schneller Umsetzung. Herzlichen Dank.“

Heiner K. aus Dortmund

„Mit unserem neuen Produkt haben wir den Nerv unserer Kunden getroffen. Wir benötigten Wachstumskapital und wollten in der Finanzierung alternative Wege gehen. So haben wir die DR.UM Consulting angesprochen. Das war ein Glücksfall für uns. Die klare Analyse und die zielstrebige Implementierung in Rekordzeit sprechen für Sie. Die geforderten Sicherheiten blieben erheblich unter unserer Erwartung. Topkonditionen und faire Gesprächs- bzw. Finanzierungspartner runden unsere Erfahrung mit Ihnen ab. Wir empfehlen Sie gerne weiter.“

Josef A. aus München

„Dank Ihrer Rundumbetreuung können wir uns weiter auf unser Geschäft konzentrieren. Man spürt sehr deutlich, daß Sie Ihren Mandanten ein guter Freund sind. Sie sind unser „CFO on demand“. Vielen, vielen Dank für Ihre exzellente Arbeit. Weitere Aufträge werden folgen.“

Petra R. aus Berlin

„Wissen und Erfahrung. Eine fast unbezahlbare Kombination. Wir durften Sie bei Ihnen abrufen. Danke für Ihren persönlichen Einsatz. Wir bleiben sehr gerne im Kontakt.“

Klaus N. aus Hamburg

Kundenstimmen zur DR.UM Consulting

„Uns Schwaben wurde die Sparsamkeit in die Wiege gelegt. Bei Ihnen stimmt das Preis-/Leistungsverhältnis. Auch deshalb fühlen wir uns ausgesprochen wohl bei Ihnen. Vielen Dank für Ihre gute Arbeit. Ade.“

Carmen O. aus Stuttgart

„Wir haben Ihre Leidenschaft für Ihren Mandanten hautnah erlebt. Mit Ihrer Hilfe haben wir unser Ziel erreicht. Dafür sagen wir Dank und freuen uns auf das nächste Finanzierungsprojekt mit Ihnen.“

Gerhard P. aus Leipzig



Wir freuen uns...

...ganz besonders auf Sie. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Gerne auch über unser **Kontaktformular**. Wir zeigen Ihnen gerne gewinnfördernde Finanzierungslösungen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Udo Mösta
Geschäftsführer

DR.UM Consulting GmbH

Brelener Weg 13
58710 Menden

Tel.: +49 (0) 2373 98 19 15 0

Fax: +49 (0) 2373 98 19 15 09

E-mail: info@drumconsulting.de

Homepage: www.drumconsulting.de