

Freiheiten durch Fremdkapital

Seit der Einführung von Basel II ist die Beschaffung liquider Mittel ein zentraler Punkt für mittelständische Betriebe. Klaus Weick informiert über Möglichkeiten des Leasing und der Finanzierung für die Kran- und Bühnenbranche.

■ **KB:** Herr Weick, Sie beraten Mittelständler im Gespräch mit Banken. Wie gesund ist denn der Mittelstand?

■ **Weick:** Zunächst gilt es festzulegen, welche Unternehmen sind „Mittelstand“? Dazu gehören meiner Ansicht nach Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 250.000 Euro bis 20 Millionen Euro. Kommen wir nun zum Gesundheitszustand des Mittelstandes. Kleine und mittlere Unternehmen profitieren seit 2005 verstärkt von der konjunkturellen Erholung. Trotzdem entspricht zum Beispiel die Eigenkapitalsituation bei den meisten Firmen nicht den Vorstellungen der Banken. Dies erschwert den Kreditzugang für viele kleine und mittlere Unternehmen und steigert den Druck, sich alternative Finanzierungsquellen zu erschließen und die Eigenkapitalbasis zu stärken.

■ **KB:** Sie beraten auch im Bereich Factoring, einer Art der Unternehmensfinanzierung, deren moderne Form ihren Ursprung in den USA hat und früher schon von den Fuggern praktiziert wurde. Liquiditätseingpässe aufgrund mangelnder Zahlungsmoral sind keine Seltenheit. Was kann davor schützen?

■ **Weick:** Wir empfehlen dem Unternehmer, sich mittels Fremdkapital via Leasing und Factoring unabhängiger von seinen Hausbanken zu machen. Dadurch verbessert er seine Chancen, die Kontokorrentlinien und Betriebsmittelkredite ausreichend anzupassen. Factoring kann den kurzfristigen Finanzierungsbedarf eines Unternehmens, der durch die Höhe des Umlaufvermögens – also Vorräte und Kundenforderungen – bestimmt wird, durch den sofortigen Ankauf der Forderungen decken. Gleichzeitig ist der Forderungsausfall zu 100 Prozent abgesichert. Dies stabilisiert die Liquiditätssituation zusätzlich. Wird dann noch Leasing für die Investition in mobile Wirtschaftsgüter wie Arbeitsbühnen, Krane oder Baumaschinen eingesetzt, ist der Unternehmer immer in der Lage, die eigenen finanziellen Verpflichtungen termingerecht zu erfüllen.



Klaus Weick

■ **KB:** Werden Leasing und Factoring vom Mittelstand stark genutzt?

■ **Weick:** Für den Mittelstand ist Leasing mittlerweile eine Standardfinanzierung, auf die er nicht mehr verzichten will und auch nicht kann. Beim Factoring sieht das noch völlig anders aus. Wir haben hier die Situation wie beim Leasing vor 15 oder 20 Jahren. Deutschland steckt hier noch in den Kinderschuhen; erst rund 3600 Unternehmen in Deutschland nutzen diese Finanzierungsform. Die Wachstumsraten der Factoring-Branche in den letzten Jahren zeigen jedoch, dass Factoring auch in Deutschland auf dem Vormarsch ist. Unsere europäischen Nachbarländer wie Großbritannien, Italien und Frankreich nutzen Factoring übrigens deutlich intensiver.

■ **KB:** Die rechtlichen Rahmenbedingungen erfordern bei der Ausgestaltung von Leasing-Verträgen umfassendes Knowhow. Wie kann der mittelständische Unternehmer da den Überblick behalten?

■ **Weick** (grinst): Mit uns ...! Nein, im Ernst: In diesem unübersichtlichen Leasingmarkt ist ein Überblick fast nicht möglich. Wir selbst haben mehrere Analyse- und Beobachtungsjahre benötigt, um heute die wichtigsten Leasinggeber und deren Marktaussagen zu kennen. Da benötigt der Unternehmer gutes externes Know-how.



■ **KB:** Wie kann man sich die Beratung durch ein externes Beratungsunternehmen vorstellen? Sind Unternehmen wie Ihres nicht oft die letzte Hoffnung, um an liquide Mittel zu gelangen, oder denken Sie, dass man in Zeiten von Basel II sehr wohl gelernt hat, sich frühzeitig mit Finanzierungskonzepten zu beschäftigen?

■ **Weick:** Hier sprechen Sie ein grundlegendes Problem des Mittelstands an. Denn das rechtzeitige Handeln ist nicht jedermanns Stärke. Oft wartet der mittelständische Unternehmer so lange, bis ein akutes Liquiditätsproblem entsteht. Es kommt zu Konto-Überziehungen bei der Hausbank; die Bankauskunft verschlechtert sich und eine Kreditlinienerweiterung wird abgelehnt; bei den Lieferanten kommt es regelmäßig zu Zielüberschreitungen; die Büroauskunft verschlechtert sich.

Nach dem Motto „Wer alles macht, macht meist nicht alles richtig und darum geht man zum Spezialisten“ kommen heute immer mehr Unternehmen auf uns zu. Gerade am Anfang eines Jahres haben wir viel beratend zu tun. Wir beurteilen heute schon vorab die Bonität des Kunden für kommende Investitionen, besprechen mit ihm und eventuell mit dem Steuerberater die Finanzierungsmöglichkeiten aufgrund vorhandener Unternehmenszahlen. **K&B**

Klaus Weick ist
Geschäftsführer der KLB
Leasing mit Sitz in Mannheim.

Kran & Bitime



Kontakt: Dipl.-Ing. Hans Bliedung
Amselstrasse 10 D-24558 Henstedt-Ulzburg - Tel: 04193/3443 - 0172/4117768
Fax: 04193/93826 - E-mail: hans.bliedung@mobil-krane.de



ORMIG S.p.A. PIAZZALE ORMIG
P.O. BOX 63 - 15076 OVADA (AL) ITALY
TEL. (+39) 0143.80051 r.a. - FAX (+39) 0143.86568
E-mail: mktg@ormigspa.com - sales@ormigspa.com
www.ormig.com - www.pickandcarry.com

