

Die Zukunftsformel für Firmen: Innovation plus Marketing plus Finanzierung

Der Konjunkturrhimmel hat sich für viele Branchen deutlich aufgehellt. Sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch im Export entwickelt sich die Nachfrage sehr positiv. Viele mittelständische Unternehmen haben jedoch harte Jahre hinter sich. Diese Firmen müssen auf dem Weg in die noch den schweren Rucksack mit der Schuldenlast der Vorjahre tragen.

Wie gelingt diesen Firmen der Sprung in die Zukunft? Erfolg versprechend ist die Kombination aus einer optimalen Strategie auf der Marktseite und einer Optimierung der Finanzierung. „Liquidität geht vor Rentabilität“, diese Leitformel gilt auch heute noch uneingeschränkt. Eine illiquide Firma ist bewegungs- und handlungsunfähig. Wer jedoch zahlungsfähig bleibt, kann Maßnahmen zur Steigerung der Rentabilität ergreifen.

Langfristige Erfolge gibt es nur mit Innovationen

Ganz entscheidend ist hierfür, dass das Produktportfolio auf die wachsenden Segmente des Marktes zugeschnitten ist. Wer mit Standardprodukten in schrumpfenden Märkten arbeitet, ist dem Preisdruck und Globalisierungsrisiken viel schärfer ausgesetzt als Firmen, die mit innovativen Produkten auf Wachstumsmärkten agieren können. Das geht nicht mit alten Produkten. Neue Produkte müssen jedoch erst entwickelt werden. Firmen, die dies nicht leisten können, sollten sich einen Partner suchen.

Wertvolle Unterstützung bietet hier das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR). Es bietet verschiedene Kooperationsmodelle für die Zusammenarbeit an, so genannte Chancen-/Risikopartnerschaften. 5.600 Mitarbeiter an 13 Standorten in Deutschland verfügen über vielseitige Kompetenzen in den Forschungsbereichen Luftfahrt, Raumfahrt, Energie und Verkehr, die vor allem für die Produktentwicklung genutzt werden können. Die Zusammenarbeit beginnt bereits bei der Analyse der Zukunftsmärkte und reicht bis zur erfolgreichen Produkteinführung.

Wenn auf der Marktseite bereits attraktive Chancen winken, dem Unternehmen aber die Liquidität fehlt, dann sollten unbedingt moderne Finanzierungsalternativen berücksichtigt werden. Das ist auch deshalb sinnvoll, weil die Risikobereitschaft vieler Banken auf Grund der Finanzkrise an den Kreditmärkten deutlich zurückgegangen ist.

Leasing auf neuen Wegen

Ein bewährter Weg ist das Leasing. Gerade für wachsende Unternehmen ist es ein praktikabler Weg, um die neue Maschinen und Anlagen ohne Beanspruchung von Liquidität und Kreditlinie sofort nutzen zu können. Die weit reichenden Möglichkeiten, die

Leasingfirmen darüber hinaus heute bieten, sind vielen Mittelständlern jedoch noch gar nicht bekannt. Eine ganz neue Option ist das Leasing immaterieller Güter in Form von Patenten, Markenrechten oder selbst erstellter Software. Dinge, die auf keinen Fall in fremde Hände gelangen sollen. Hierfür hat die Münchner Firma Comprendium neue Angebote entwickelt. Mit ihrem „Sale-and-Lease-Back“-Programm kann bisher gebundenes Kapital für einen begrenzten Zeitraum freigesetzt und anderweitig eingesetzt werden, ohne dass der Zugriff verloren geht. Später fallen die Rechte wieder an die Firma zurück. Mit Hilfe dieser verflüssigten Mittel verwirklicht das Unternehmen strategisch wichtige Entwicklungen, die Erschließung neuer Märkte oder auch die Umfinanzierung problematischer Kredite.

Verkäufe mit Factoring schneller zu Geld machen

Gerade in Exportmärkten oder im Umgang mit Handelsunternehmen sind lange Zahlungsziele marktüblich. Wer jedoch seine Rechnung erst nach sechs Wochen statt nach 14 Tagen bezahlt bekommt, braucht eine dreimal höhere Kreditlinie zur Absatzfinanzierung. Eine Alternative ist die Nutzung des Factorings. Hierbei erhält die Firma unmittelbar nach Rechnungsschreibung ihr Geld. Volker Ernst, Geschäftsführer der Ernst factoring GmbH und Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Factoring im Mittelstand, bringt die Vorteile auf den Punkt: „Wenn Sie bereits bei der Geschäftsanbahnung wissen, dass die zukünftigen Umsätze von der Factoringfirma sofort in Liquidität umgesetzt werden, können Sie neue Aufträge problemlos annehmen. Sie können sich auf den Verkauf und die Fertigung konzentrieren, anstatt sich schlaflose Nächte über die Liquidität machen zu müssen.“

Mit Private Equity professionelles Know-how gewinnen

Gerade bei Firmen mit innovativen Neuprodukten sind die Marktchancen oft erheblich größer als die aktuellen Finanzierungsmöglichkeiten. Wenn der Wachstumssprung für die Kapitaldecke zwei Nummern zu groß ist, dann sollte sich die Geschäftsführung ernsthaft Gedanken über die Aufnahme eines zusätzlichen Investors machen. Nach der Heuschrecken-Debatte wird die Private-Equity-Branche jedoch von Vielen argwöhnisch beobachtet. Oft zu unrecht, stellt Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner von der Technischen Universität München (TUM) in einer Studie für die Stiftung Familienunternehmen fest: „Die gängigen Debatten beziehen sich fast ausschließlich auf Mehrheitsbeteiligungen und einzelne spektakuläre Transaktionen. Minderheitsbeteiligungen moderaterer, häufig inländischer Private-Equity-Gesellschaften bleiben in der öffentlichen Diskussion oft unbeachtet.“

Sie weist darauf hin, dass der Finanzierungsbedarf nicht das einzige Argument für diesen Schritt sein muss. Gerade Familienunternehmer könnten auf diesem Weg neben der

Verbesserung der Kapitalstruktur auch eine Professionalisierung der Unternehmensführung erreichen. Argumente, die für das Unternehmen viel wertvoller als ein reiner Bankkredit sein können. Entscheidend ist auch hier, dass der Unternehmer rechtzeitig handelt. Ist die Firma erst illiquide, dann bleibt oft wirklich nur noch der Verkauf an die berüchtigten Firmenjäger – dann ist nach dem Geld auch noch das Know-how für immer verloren.