

# MITTELSTANDS-FINANZIERUNG

RHEINISCHE POST  
FREITAG, 22. SEPTEMBER 2017

E1



Wettrennen: Alle starten von der gleichen Linie, doch die einen laufen den anderen davon. Auch in der Wirtschaft performen einige Unternehmen besser als andere. Eine aktuelle Studie zeigt wichtige Erfolgsfaktoren. Zu ihnen zählt auch eine solide Finanzierung. Worauf es dabei ankommt, erklären weitere Beiträge in diesem Extra „Mittelstandsfinanzierung“.

FOTO: THINKSTOCK/JACOB LUND

## ERFOLGSFAKTOREN

# So wachsen Unternehmen am schnellsten

Man staunt oft, wie aus einem kleinen Unternehmen plötzlich ein allseits bekannter und schnell weiter wachsender Riese wird. Eine aktuelle Studie zeigt, welche Faktoren dazu beitragen. Aber auch, dass gerade die Wachstumsunternehmen auf solide und innovative Finanzierungen angewiesen sind.

VON JÜRGEN GROSCHE

Erfolgreiche, schnellwachsende Unternehmen sind für die wirtschaftliche Entwicklung von besonderer Bedeutung. Was macht eigentlich Mittelständler erfolgreich? Die Förderbank KfW hat Einflussfaktoren identifiziert, die Wachstum ermöglichen. Danach zeichnen sich Wachstumsunternehmen in Deutschland durch einige Merkmale aus, die sie vom Rest der Unternehmenslandschaft unterscheiden: Zu den Spit-

zenreitern beim Wachstum zählen – so die KfW – Unternehmen, die Akademiker beschäftigen, die sich frühzeitig international ausrichten und die ein auf Forschung und Entwicklung (FuE) basierendes Geschäftsmodell aufweisen. Auch das Alter des Inhabers spielt eine erhebliche Rolle: Unternehmen mit jungen Chefs seien im Vorteil. Dies sind die zentralen Ergebnisse einer aktuellen Studie von KfW Research auf der Basis des KfW-Mittelstandspanels. „Schnell wachsende Unter-

Anzeige

Neue  
Freiräume  
für Unternehmer.

nehmen sind die Speerspitzen der wirtschaftlichen Entwicklung und die Garanten von

neuen, zukunftssicheren Arbeitsplätzen“, unterstreicht KfW-Chefvolkswirt Dr. Jörg Zeuner die Bedeutung von Wachstumsunternehmen.

„Unsere Analyse zeigt: Offene Märkte, die Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Fachkräften in Kombination mit einer auf Forschung und Entwicklung basierenden Innovationsstrategie sind der Schlüssel zu ihrem Erfolg. Für Deutschland ist es eine zentrale Herausforderung, diese Rahmenbedingungen zu schaffen, zu erhalten und zu fördern.“

Die Wahrscheinlichkeit, ein schnell wachsendes Unternehmen zu sein, steigt laut der Studie für Firmen mit Hochschulabsolventen in der Belegschaft um zwei Fünftel gegenüber solchen ohne. Auch in der Breite des Mittelstands zeigt sich mittlerweile deutlich: Das Fehlen von Fachkräften hat gravierende Folgen für das Unternehmenswachstum und damit für die gesamte Volkswirtschaft. Wenn ab Mitte des nächsten Jahrzehnts verstärkt die „Baby-Boomer“-Generation aus dem Erwerbsleben aus-

mangel resultiert, fordern die Experten.

Die Wahrscheinlichkeit, zu den schnell wachsenden Unternehmen zu zählen, steigt um gut ein Drittel bei Unternehmen, die Auslandsabsätze aufweisen, gegenüber Unternehmen mit lediglich regionalem Absatz. Grund hierfür ist neben der erhöhten Nachfrage nach eigenen Produkten und Dienstleistungen und den damit realisierten Größenvorteilen auch der günstigere Zugang zu Vorleistungen sowie zu neuem Wissen aus dem Ausland. Die Unterschiede zwischen regional und deutschlandweit aktiven Unternehmen sind dagegen vernachlässigbar.

Unternehmen, die Forschung und Entwicklung betreiben, weisen ferner eine um 45 Prozent höhere Wahrscheinlichkeit auf, zu den schnell wachsenden Unternehmen zu zählen, als Unternehmen ohne eigene Forschung und Entwicklung. Wachstumsunternehmen sind, so die KfW, vor allem kleine und junge Unternehmen, die auch von jungen Inhabern geführt werden. Die höchste Wahrscheinlichkeit, ein Wachstumsunternehmen zu führen, haben mit 4,2 Prozent Unternehmer, die jünger als 40 Jahre alt sind. Diese Wahr-

Anzeige

Digital-schafft-  
Perspektive.de



scheinlichkeit sinkt bis zu einem Alter von über 60 Jahren auf 1,1 Prozent.

Die KfW-Analyse zeigt indes auch, dass Wachstumsunternehmen häufig eher schwache Bonitäten aufweisen – ein Ausdruck des zurückliegenden, ausgeprägten Wachstums. Das stellt die Unternehmen häufig vor Finanzierungshürden, der Zugang zu Finanzierungsalternativen zum Bankkredit ist für sie wesentlich. „Wachstumsunternehmen brauchen ein ausreichendes Angebot an Wagniskapital und beteiligungskapitalähnlichen Finanzierungen“, sagt KfW-Chefvolkswirt Zeuner. „Die aktuelle Weiterentwicklung der KfW Beteiligungsfinanzierung wird einen signifikanten Beitrag dazu leisten, die Finanzierungsbedarfe dieser Unternehmen zu decken.“

## Mittelstand packt Digitalisierung an

(RPS) Der deutsche Mittelstand stellt sich der digitalen Transformation. Das ist einer der wichtigsten Erkenntnisse der Studie „Digitaler Reifegrad im Mittelstand 2017“, die die TÜV Rheinland Consulting GmbH gemeinsam mit der Lüdenk & Hossenfelder GmbH erarbeitet hat. Demnach richtet sich der Mittelstand zurzeit neu aus und ist sich der gegenwärtigen Transformation sehr wohl bewusst: 60 Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen erwarten starke Veränderungen für die eigenen Geschäfts-

modelle. „Bei den befragten mittelständischen Unternehmen war das digitale Reifegradniveau sogar recht hoch – was bedeutet, dass diese Unternehmen die Entwicklung aktiv gestalten und nicht einfach nur passiv abwarten“, resümiert Prof. Dr. Kai Höhmann, Geschäftsführer der TÜV Rheinland Consulting GmbH. 67 Prozent der Unternehmen rechnen darüber hinaus mit organisatorischen Veränderungen, unter anderem durch eine neue Verteilung der Führungsverantwortung für Unternehmensberei-

che. Die Studie steht unter [www.digitalisierung-gestalten.de](http://www.digitalisierung-gestalten.de) zum kostenlosen Download bereit.

Rund 30 Prozent der Studienteilnehmer sind „Digitale Pioniere“, 14 Prozent „Digitale Verfolger“ und 24 Prozent „Digitale Nachzügler“. Am Ende der Skala sind mit 32 Prozent die „Analoge Bewahrer“, die deutliche Digitalisierungsrückstände aufweisen. Der digitale Reifegrad der Organisationen wurde anhand mehrerer Aspekte ermittelt: der Bedeutung der Digitalisierung, der Planungen, des Umset-

zungsgrads von Strategien sowie des Modernisierungsgrads von Prozessen und Systemen in den Unternehmensbereichen.

Zielgruppe der branchenübergreifenden Online-Befragung waren Geschäftsführer und Führungskräfte von insgesamt 110 Mittelständlern mit mehr als 50 Mitarbeitern. Um den digitalen Reifegrad der Organisation zu bestimmen, mussten mehr als 70 Fragen aus allen Unternehmensbereichen beantwortet werden. Die Fragen waren nach Punkten gewichtet.

Anzeige

Dank  
digitalen  
Prozessen  
bis zum  
Steuerberater.

scheidet, müssen die dadurch entstehenden Lücken im Erwerbspersonenpotenzial dringend geschlossen werden, damit der Rückgang nicht in einem dramatischen Fachkräfte-

## Kooperation mit Start-ups funktioniert bedingt

Tradition und Innovation – passt das zusammen? Studien haben sich damit befasst und differenzierte Ergebnisse hervorgebracht.

VON JÜRGEN GROSCHE

In Zeiten rasanten Wandels sollte es von Vorteil sein, wenn altgestandene Mittelständler mit innovativen Start-ups zusammenarbeiten. Erstere sollten vom Schub neuer Ideen profitieren, letztere von den Erfahrungen bewährter Unternehmen. Wie es tatsächlich darum steht, zeigen aktuelle Untersuchungen. „Kooperieren Mittelständler mit innovativen Gründungen, können beide Seiten davon profitieren“, heißt es in einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Und eine Analyse des Beratungsunternehmens Deloitte vom April beantwortet die Frage, ob dies funktioniert, mit einem „klaren Ja...aber“.

Die Vorteile zeigt das IfM Bonn auf: „Im besten Fall erhalten die Gründungen branchenspezifisches Knowhow sowie Zugang zu Ressourcen und einem großen Netzwerk. Mittelständliche Unternehmen können mit Hilfe modernster Technologien und dem Wissen von hochqualifizierten Fachkräften beispielsweise die Digitalisierung ihres eigenen Geschäftsmodells weiterentwickeln und dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern.“

Voraussetzung für eine erfolgreiche Partnerschaft sei jedoch, dass sich sowohl die Vertreter des mittelständischen Unternehmens als auch der innovativen Gründung intensiv mit dem jeweils anderen Partner beschäftigen: „Die potenziellen Kooperationspartner müssen sich auf Augenhöhe und mit der notwendigen Offenheit begegnen. Vor allem

mittelständische Unternehmen haben jedoch oftmals Vorbehalte und ein vergleichsweise stark ausgeprägtes Sicherheitsdenken. Für innovative Gründer besteht die Herausforderung hingegen darin, die komplexeren Entscheidungsmechanismen des mittelständischen Unternehmens zu akzeptieren. Zudem müssen sie den spezifischen Nutzen ihres Vorhabens für den Mittelständler deutlich machen können“, erklärt Prof. Dr. Friederike Welter. Unter ihrer Leitung hatten Wissenschaftler des IfM Bonn und der Universität Siegen Interviews mit Unternehmern, Investoren und Verbandsvertretern geführt.

„Prinzipiell stehen interessierten Kooperationspartnern verschiedene Formen der Zusammenarbeit zur Verfügung – vom formlosen Unterstützungsmittel bis hin zum Investitionsmodell. Die Ausgestaltung und Intensität der Kooperation ist letztlich abhängig von den Zielen, die beide Seiten verfolgen. Aber auch Aspekte wie die Unternehmerpersönlichkeit, regionale Distanz oder bestimmte Branchenspezifika spielen hierbei eine Rolle“, berichtet die Präsidentin des IfM Bonn, die zugleich einen Lehrstuhl an der Universität Siegen inne hat. Ein Problem stelle zudem noch immer der Weg dar, wie mittelständische Unternehmen und innovative Unternehmen zueinanderfinden, selbst wenn es



Wenn Start-up-Unternehmer und Mittelständler zusammentreffen, kann dies beide Seiten befruchten, aber es kann auch zu Enttäuschungen kommen.

FOTO: THINKSTOCK/JACOB AMMENTORP/LUND

bereits Netzwerkveranstaltungen und Matching-Formate gibt.

Nach der Deloitte-Studie „Kooperationen zwischen Mittelstand und Start-ups“ beurteilen beide Seiten die bisherigen gemeinsamen Projekte teilweise sehr unterschiedlich und haben oft voneinander abweichende Erwartungen. So versprechen sich mittelständische Unternehmen vor allem frischen Wind in Gestalt von Innovationen und digitalen Geschäftsmodellen von den Newcomern, während diese bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee von der Größe und dem Marktzugang der Etablierten profitieren wollen.

„Da beide Partner unterschiedliche Zielsetzungen mit der Kooperation verknüpfen, fällt die letzte Bewertung wenig überraschend unterschiedlich aus“, heißt es in einer Mitteilung von Deloitte. Mittelständler zeigen sich hier deutlich zufriedener mit dem Ergebnis als junge Gründer. „Früher stand vor allem der Mittelstand im Ruf, besonders innovativ zu sein, weil er gegenüber Großkonzernen agiler wirkte. Heute haben ihm die Start-ups zumindest in dieser Hinsicht den Rang abgelaufen. Durch Kooperationen wollen beide Seiten nun von den Stärken des jeweils anderen profitieren. Das läuft in der Praxis aber keineswegs immer konfliktfrei“, erklärt Lutz Meyer, Partner und Leiter Mittelstand bei Deloitte.



Mittelständische Unternehmen müssen sich noch mehr mit dem Thema Digitalisierung befassen. Sie können dabei auf Unterstützung durch KfW-Mittel setzen.

FOTO: THINKSTOCK/MONSIOT

### FINANZIERUNGSUNTERSTÜTZUNG

## Digitalisierung mit KfW-Förderung

Für den Mittelstand ist die Digitalisierung eine der großen Herausforderungen der kommenden Jahre. Unter bestimmten Bedingungen können zur Finanzierungsunterstützung Garantien der KfW in Anspruch genommen werden.

VON MARTIN AHLERS

Selten zuvor hat man Politiker so oft den Begriff Digitalisierung nennen hören wie in diesem Bundestagswahlkampf. Besonders konkret sind die meisten von ihnen dabei allerdings nicht geworden. Etwas anders stellt sich dies bei den Betroffenen, wie etwa dem deutschen Mittelstand, dar. So steht die Digitalisierung laut der jüngsten Mittelstandsumfrage der DZ Bank bei der Mehrheit der kleinen und mittleren Unternehmen für die nächsten Monate auf der Liste

mit noch offenen Punkten. Lediglich drei von zehn Firmen, die an der Befragung teilgenommen haben, sehen hier noch keinen direkten Handlungsbedarf. Je größer die Gesellschaften sind, als desto zeitkritischer betrachten sie tendenziell die Notwendigkeit für eine weitere Digitalisierung. Beispielsweise würde nur ein Fünftel der Mittelständler mit mehr als 200 Beschäftigten mittelfristig keine weiteren Maßnahmen in dieser Richtung planen, wie Thomas Löcker, Bereichsleiter Firmenkunden West bei der DZ Bank sagt, „bei Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten ist es dagegen fast die Hälfte“.

Dabei sehen die mittelständischen Unternehmen die Chancen und Risiken der Digitalisierung durchaus differenziert, führt Löcker weiter aus. „Auf der einen Seite erwarten sich die Befragten für ihr Unternehmen eine einfachere Auftragsbearbeitung (54 Prozent) sowie eine gezieltere Kundenansprache, etwa durch Online-Marketing (40 Prozent).“ Etwa jeder vierte Teilnehmer der Umfrage rechnet zudem mit einer Erweiterung des Marktgebiets, Einsparungen bei den Personalkosten sowie höheren Umsätzen. Gleichzeitig werden aber auch die Nachteile gesehen. Hier wurden in aufsteigender Reihenfolge insbesondere die Konkurrenz durch neue Wettbewerber, ein erhöhter Fachkräftebedarf, Schwierigkeiten beim Datenschutz und mit 55 Prozent an erster Stelle zusätzliche Kosten bei der Umsetzung der Digitalisierung genannt.

In diesem Zusammenhang weist Löcker unter anderem auf den „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ hin, mit dem die KfW seit dem 1. Juli gezielt die digitale Transformation und die Innovationsfähigkeit des Mittelstands im Rahmen neuer Förderprogramme unterstützt. Förderfähig sind laut KfW die Digitalisierung von Produkten, Produktionsprozessen und Verfahren. Auch Maßnahmen zur Ausrichtung der Unternehmensstrategie beziehungsweise Unternehmensorganisation auf die Digitalisierung hin können begleitet werden. Gedacht ist das Programm für etablierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freiberufler in Deutschland mit einem jährlichen Gruppenumsatz von bis zu 500 Millionen Euro. „Kernelement der Förderung ist dabei eine optionale Haftungsfreistellung in Höhe von 70 Prozent der aufgenommenen Kredite an Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern“, wie es in

den Informationen der Förderbank weiter heißt. Die Konditionen sind aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Bundeshaushalts verbilligt. „Beantragt werden können entsprechende Finanzierungsmittel über die Hausbanken, wie etwa die Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort“, so Löcker.

Zwar muss die Timingfrage für notwendige Investitionen von jeder Geschäftsleitung individuell beantwortet werden, mit zunehmender Zeitdauer dürfte sich der Druck von Kunden, Lieferanten und auch der Konkurrenz aber merklich verschärfen. Letztendlich wird damit kaum ein kleines oder mittleres Unternehmen darum herum kommen, sich mit dieser und anderen Finanzierungsmöglichkeiten anstehender Digitalisierungsvorhaben eingehend auseinanderzusetzen.

„Beantragt werden können die Finanzierungsmittel über die Hausbanken“

den Informationen der Förderbank weiter heißt. Die Konditionen sind aus Mitteln des ERP-Sondervermögens und des Bundeshaushalts verbilligt. „Beantragt werden können entsprechende Finanzierungsmittel über die Hausbanken, wie etwa die Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort“, so Löcker.

Zwar muss die Timingfrage für notwendige Investitionen von jeder Geschäftsleitung individuell beantwortet werden, mit zunehmender Zeitdauer dürfte sich der Druck von Kunden, Lieferanten und auch der Konkurrenz aber merklich verschärfen. Letztendlich wird damit kaum ein kleines oder mittleres Unternehmen darum herum kommen, sich mit dieser und anderen Finanzierungsmöglichkeiten anstehender Digitalisierungsvorhaben eingehend auseinanderzusetzen.



Thomas Löcker, Bereichsleiter Firmenkunden West bei der DZ Bank

FOTO: DZ BANK

Wir fördern  
das Gute in NRW.



Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Krafftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzcredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke



extra  
Mittelstandsfinanzierung

**Verlag:**  
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf  
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen)

**Druck:**  
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

**Anzeigen:**  
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

**Redaktion:**  
Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters, Mitarbeit: Dr. Martin Ahlers, Ingo Kiesel, Anja Kühner, Matthias von Arnim

Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

## REFORM DER BETRIEBSRENTE

# Neue Anreize für den Mittelstand

Ab 2018 werden die Hürden für branchenweite Altersvorsorge-Modelle gesenkt. Das sogenannte Betriebsrenten-Stärkungsgesetz soll helfen, die Betriebsrente in kleineren und mittleren Unternehmen zu verbreiten.

VON MATTHIAS VON ARNIM

Private Altersvorsorge ist keine Option, sondern ein Muss. Denn die gesetzliche Rente allein reicht in der Regel nicht aus. Doch die Botschaft kommt nicht überall an. Das liegt auch daran, dass manche Modelle zu kompliziert oder mangelhaft sind. So gilt auch die betriebliche Rente in ihrer jetzigen Form als Stiefkind der Altersvorsorge. Obwohl sie steuerlich gefördert wird, stagniert nach Angaben des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft die Zahl derer, die über den Betrieb zusätzlich für den Ruhestand vorsorgen. Die Bundesregierung hat deshalb eine Reform der betrieblichen Altersvorsorge auf den Weg gebracht. Mit dem sogenannten Betriebsrenten-Stärkungsgesetz sollen die Hürden für branchenweite Vorsorge-Modelle gesenkt werden. Das Gesetz soll ab Anfang 2018 gelten und helfen, die Betriebsrente in kleineren und mittleren Unternehmen zu verbreiten.

„Beschäftigte in Unternehmen können verlangen, dass Teile ihres Gehalts oder der Einmalzahlungen in Pensionsfonds, betriebliche Pensionskassen oder in Direktversiche-

rungen fließen“, sagt Robert Mayr, Vorstandsvorsitzender der Genossenschaft Datev, die Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte mit verschiedenen Dienstleistungen unterstützt. Der Staat fördert diese sogenannte Entgeltumwandlung, indem er die Beiträge für das Vorsorgekonto zum Teil steuer- und abgabenfrei stellt. Ab Januar 2019 gilt nun: Arbeitgeber sind bei Neuverträgen dazu verpflichtet, bei einer Entgeltumwandlung die gesparten Sozialversicherungsbeiträge an die Arbeitnehmer oder die Versorgungseinrichtungen weiterzuleiten. Für bestehende Verträge gilt die Regelung ab 2022.



Dr. Robert Mayr, Vorstandsvorsitzender der Datev eG FOTO: DATEV

Die wichtigste Neuerung ist wohl, dass Unternehmen, Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften auf der Grundlage von Tarifverträgen zusätzlich zu den bisherigen Vorsorgemodellen eine sogenannte Zielrente einführen können. Diese funktioniert so: Unternehmer garantieren nicht mehr die Höhe der späteren Rentenzahlung, sondern nur noch eine bestimmte Beitragshöhe. „Der Arbeitgeber muss seinen Angestellten also keine bestimmte Rentenhöhe mehr zusagen, sondern nur sicherstellen, dass die Sparbeiträge ordnungsgemäß zurückgelegt und verwaltet werden“, so Mayr. Die Zielrente hat für Arbeitgeber einen enormen Vorteil: Sie werden von Haftungsrisiken für Betriebsrenten entlastet. Zuschüsse und Steuerförderungen sollen dafür sorgen, dass sich auch mehr Geringverdiener für das neue Rentenmodell entscheiden. Konkret: Arbeitgeber erhalten einen direkten Steuerzuschuss von 30 Prozent, wenn sie Beschäftigten mit weniger als 2200 Euro brutto eine Betriebsrente anbieten. Dafür müssen Arbeitgeber Beiträge zwischen 240 und 480 Euro jährlich zahlen. Zudem profitieren Geringverdiener auch



Beschäftigte insbesondere kleinerer Unternehmen sollen vom neuen Betriebsrenten-Stärkungsgesetz profitieren. Der Staat fördert die Vorsorge. FOTO: THINKSTOCK/RAWPIXEL LTD

noch im Alter. Denn bisher mindert jeder Euro an privater Vorsorge eine mögliche in Anspruch genommene staatliche Grundsicherung. Künftig verzichtet der Gesetzgeber bis zu einem Betrag von 202 Euro darauf, die Bezüge auf die Grundsicherung anzurechnen.

Die Beiträge für eine Betriebsrente werden entweder von den Mitarbeitern allein aufgebracht oder von beiden Seiten gemeinsam. „Die Aufwendungen, die Arbeitgeber haben, sind steuerlich komplett als Betriebsausgaben abzugsfähig“, erklärt Robert

Mayr. Wie und wo das gesparte Geld angelegt werden kann, ergibt sich meist aus den Tarifverträgen. Grundsätzlich kann jedes Produkt gewählt werden.

**„Die Aufwendungen, die Arbeitgeber haben, sind steuerlich als Betriebsausgaben abzugsfähig“**

Dafür gibt es verschiedene Wege. So handelt es sich bei der Direktversicherung entweder um eine Kapitallebens-

oder Rentenversicherung oder um eine fondsgebundene Lebensversicherung. Zum Laufzeitende wird entweder eine lebenslange Rente oder einmalig das angesparte Kapital ausgezahlt. Die Pensionskasse dagegen ist eine selbstständige Altersversorgungseinrichtung, die ebenso wie eine Unterstützungskasse von Unternehmen selbst gegründet werden kann oder der ein Unternehmen als sogenanntes Trägerunternehmen beitreten kann. Beim Pensionsfonds wiederum handelt es sich um einen selbstständigen Versorgungsträger. Arbeit-

geber können die Ansprüche ihrer Arbeitnehmer auf Pensionsfonds auslagern. Die Direktzusage, auch als Pensionszusage bezeichnet, ist eine unmittelbare Versorgungszusage. Das bedeutet: Mit der Direktzusage verpflichtet sich der Arbeitgeber, dem späteren Ruhestandler bestimmte Leistungen direkt auszuzahlen.

Fazit: Die Reform schafft neue Anreize für die Betriebsrente und bietet insbesondere für mittelständische Unternehmen mit der Zielrente eine neue Option, die weniger Risiken birgt.

## E-Rechnungen boomen

Unternehmen können durch digitale Rechnungserstellung, -versand und -archivierung Kosten in Milliardenhöhe sparen. Europäische Standards entstehen gerade.

VON ANJA KÜHNER

Papier-Rechnungen verursachen enorme Kosten. Inzwischen gibt es kaum noch ein Unternehmen, das seine Buchhaltung in Aktenordnern und Papierform erledigt. Statt dessen kommt Buchhaltungs- und Rechnungserstellungs-Software zum Einsatz. Doch noch immer werden dann die in elektronischer Form erstellten Rechnungen ausgedruckt, in Umschläge gesteckt, frankiert – und beim Empfänger wird dann der Umschlag manuell geöffnet und die Rechnung eingescannt. Deutsche Unternehmen schreiben jedes Jahr rund 32 Milliarden Rechnungen, schätzt die Bundesregierung. Mehr als 90 Prozent davon werden in Papierform gestellt. Das sind bei einer Seite pro Rechnung rund 144.000 Tonnen Schreibpapier, was der Ladung von etwa 48 komplet-

ten Güterzügen entspricht. Das Einsparpotenzial beim kompletten Bearbeitungsprozess beläuft sich allein in Deutschland auf Milliardensummen im Jahr. Dennoch liegt der Anteil elektronischer Rechnungen aktuell noch im einstelligen Prozent-Bereich. Eine Umfrage der Wirtschaftsjunioren Deutschland zeigt das Potenzial: Nur neun Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen versenden ausschließlich elektronische Rechnungen, 37 Prozent nutzen ausschließlich die Papierform, 48 Prozent beide Versandwege. „Daher suchen immer mehr Unternehmen nach Möglichkeiten, Rechnungen elektronisch zu stellen, zu übertragen und zu verarbeiten. Dieses ‚E-Invoicing‘ senkt Kosten signifikant“, sagt Prof. Dr. Georg Rainer Hofmann, Leiter der Kompetenzgruppe E-Commerce im eco-Verband der Internetwirtschaft. „Damit die digitale Transformation im E-Invoicing gelingt, ist es notwendig, auf europäischer Ebene offizielle und damit verlässliche Standards zu definieren. Auf deren Basis lassen sich offene Systeme konstruieren, mit denen elektronische Rechnungen universell erstellt, übertragen, empfangen, verarbeitet

und archiviert werden können“, so Hofmann weiter. Die meisten papierlosen Rechnungen werden derzeit im PDF-Format erstellt und per Anhang an eine E-Mail versandt. Größere Unternehmen nutzen den internationalen Standard Edifact. Zudem haben sich in einigen Branchen separate Lösungen etabliert, etwa der Standard VDA 4938 des Verbandes der deutschen Automobilindustrie (VDA). Ein Vorschlag für hybride Rechnungen ist das Format ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland). In hybriden Rechnungen sind die Daten in zwei Komponenten gespeichert, in strukturierter Form als XML-Daten und parallel als direkt lesbare ikonische PDF-Daten. Ausgerechnet bei elektronischen Rechnungen prescht der öffentliche Sektor voran. Im Juni legte das Bundesinnenministerium einen Gesetzentwurf vor, der für öffentliche Auftraggeber die Möglichkeit und die Pflicht zu E-Rechnungen vorsieht. Ab Herbst 2018 soll dann entweder das deutsche Format XRechnung oder der neue Standard der Europäischen Norm EN 16931 (CEN TC 434) gelten.



# Fortschritt ist einfach.



Weil unsere Experten Ihr Unternehmen mit der richtigen Finanzierung voranbringen.

Deutsche Leasing



Nach wie vor landen Rechnungen häufig noch in Papierform auf den Schreibtischen. Neue Standards sollen der elektronischen Rechnung zum Durchbruch verhelfen. FOTO: THINKSTOCK/ROSTISLAV\_SEDLACEK

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht



KREDITINSTRUMENTE

## Die Finanzierung über Schuldscheine boomt

Der Schuldschein feiert seine Renaissance. Noch nie sammelten Unternehmen so viel Geld per Schuldschein ein wie 2016. Er lohnt sich schon ab einem Volumen von zehn Millionen Euro.



Einig - Unternehmen und Banken vereinbaren immer häufiger Finanzierungen per Schuldschein. Das Finanzierungsinstrument ist auch für Mittelständler geeignet. FOTO: THINKSTOCK/LUMINASTOCK

VON ANJA KÜHNER

Was haben Unternehmen wie Qiagen aus Hilden und Hoch-Tief aus Essen gemeinsam? Sie alle haben Anfang 2017 Schuldscheine herausgegeben. Mit diesem Finanzierungsinstrument können auch Mittelständler ihre Investorenbasis erweitern und neben Euro auch andere Währungen – wie zum Beispiel US-Dollar – aufnehmen. Ganz aktuell befindet sich übrigens das Düsseldorf-Verpackungsunternehmen Gerresheimer mit einem weiteren Schuldschein in der Vermarktung.

Ein Schuldschein ist eine Art standardisierter, privat platzierter Kredit, den in der Regel Banken übernehmen. Doch auch institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen sind an dem Kauf der Titel interessiert. Damit sind Schuldscheindarlehen eine Alternative zur Finanzierung per Kredit oder der Emission von Unternehmensanleihen.

Allein 2016 nahmen Unternehmen mit der bisher höchsten Anzahl von 120 Schuldscheinen die Rekordsumme von 27 Milliarden Euro auf –

rund fünfmal so viel wie vor zehn Jahren. Im ersten Halbjahr 2017 waren es zwölf Milliarden Euro. Im ersten Halbjahr 2017 erfolgten bereits 69 Emissionen, was den ungebrochenen Boom belegt.

Die Emission von Schuldscheinen rechnet sich für Unternehmen bereits ab einem Volumen von zehn Millionen Euro. Bei Großkonzernen kann das Volumen einer Emission auch bei bis zu einer Milliarde Euro liegen. Auch ein aktives Management der Verbindlichkeit ist mit diesem Instrument möglich. Wasser und Gas Westfalen nutzte 2016 die Möglichkeit, einen früheren Schuldschein in einen neuen mit längerer Laufzeit umzutauschen. Hierbei wurde ein Volumen von mehr als 50 Millionen Euro gehandelt.

Schuldscheine stellen geringe Bürokratie-Anforderungen. „Der Vertrag ähnelt einem Kreditvertrag und muss nicht länger als 20 Seiten sein“, beschreibt Ingo Nolden, der bei HSBC in Deutschland das Fremdkapitalmarktgeschäft für Unternehmen leitet. Ein anschließender Handel am Finanzmarkt ist nicht vorgesehen. Obwohl es mittlerweile

Online-Plattformen gibt, auf denen Schuldscheine weitergehandelt werden, bleibt der Titel in der Regel bis zur Rückzahlung beim selben Gläubiger.

Auch ausländische Investoren interessieren sich zunehmend für dieses einsteige Maerblümchen des deutschen Kreditwesens. Im ersten Quartal 2017 gingen 44 Prozent der ausgegebenen Schuldscheine, bei denen die HSBC involviert war, an Investoren aus Asien. Auch wenn die HSBC besonders stark bei asiatischen Investoren vertreten ist, wächst der Anteil ausländischer Gläubiger generell. Ihr Anteil lag 2016 bei 57 Prozent – im ersten Halbjahr dieses Jahres waren es bereits 66 Prozent.

Mittelständler und Familienunternehmen schätzen am Finanzierungsinstrument Schuldschein, dass keine Prospektspflicht besteht. Sie müssen zwar ihre Finanzzahlen vorlegen, aber diese bekommen nur potenzielle Investoren zu sehen. Durch den Schuldschein können sich Emittenten diskret Kapital verschaffen, sie müssen nicht fürchten, dass vertrauliche Informationen beim Wettbewerb landen.

Und sogar für nachhaltige Investoren kommen Schuldscheine in Betracht. Der Windanlagenbauer Nordex hat im vergangenen Jahr als erstes Unternehmen weltweit einen grünen Schuldschein mit einem Volumen von 550 Millionen Euro aufgelegt. Mit dem Kapital finanzierten die Hamburger die Übernahme des spanischen Windanlagenbauers Acciona Windpower. Der grüne Schuldschein war ein zentraler Baustein für die Finanzierung des Deals im Februar 2016. Für die Emission war ein Bankenkonsortium zuständig, zu dem auch HSBC zählte. Der Schuldschein mit vier Tranchen von drei, fünf, sieben und zehn Jahren Laufzeit wurde „grün“, weil sich Nordex dazu verpflichtete, die Standards der Climate Bonds Initiative (CBI) zu erfüllen. CBI zertifizierte auf der Grundlage eines Gutachtens, dass die Mittel des Schuldscheins einen positiven Beitrag zum Klima- und Umweltschutz leisten.

Auch das war ein Novum, denn davor wurden ausschließlich Anleihen zertifiziert. Nur so konnte Nordex sogenannte ESG-Investoren gewinnen, die bei ihren Entscheidungen auf die Einhaltung von Umwelt- (environment), Sozial- und Governance-Standards Wert legen und zum Beispiel darauf achten, dass ihre Investments CO2-Emissionen senken oder die Energieeffizienz erhöhen. Bei Nordex machen sie rund ein Viertel der Schuldscheinzeichner aus.



Ingo Nolden, Leiter Fremdkapitalmarktgeschäft in Deutschland bei HSBC FOTO: HSBC



Güterumschlag im Hafen: Die Wirtschaft brummt im Rhein-Kreis Neuss. FOTO: MICHAEL REUTER

## Mittelstand im Rhein-Kreis Neuss boomt

Auf das vierte Allzeithoch in Folge ist das regionale Geschäfts- und Konjunkturklima im Rhein-Kreis Neuss im Sommer 2017 gesprungen. Der Fachkräftemangel dämpft indes die Euphorie.

(RPS) Zum zehnten Mal haben der Rhein-Kreis Neuss, die Sparkasse Neuss und Creditreform Neuss eine repräsentative Umfrage zur konjunkturellen Lage des Mittelstands im Rhein-Kreis Neuss vorgelegt. Die Initiatoren feiern nicht nur das Jubiläum, sondern zugleich die Hochform der regionalen Wirtschaft. Für das Mittelstandsbarometer Rhein-Kreis Neuss wurden von Mitte Juli bis Mitte August insgesamt 500 Unternehmen in den acht Kommunen des Kreises telefonisch befragt.

Das regionale Geschäftsklima springt im Sommer mit 138 Punkten auf ein neues Allzeithoch und übertrifft den Bundeswert deutlich – Tendenz während der Umfrage weiter zunehmend (+ 6 Punkte). Geschäftslage und Geschäftserwartungen der Unternehmen werden durchgehend positiver als vor Jahresfrist beurteilt. Wie im Vorjahr sind die Erwartungen für die mittlere Zukunft nochmals positiver als die aktuellen Lageurteile.

Eine spürbare und nachhaltige konjunkturelle Eintrübung ist weiterhin nicht in Sicht, der aktuelle Klima-Index zeigte im zeitlichen Verlauf der Umfrage sogar einen leichten Aufwärtstrend. Alles in allem seien die aktuellen Ergebnisse Ausdruck des vorhandenen konjunkturellen Optimismus in der regionalen Wirtschaft, so die Ini-

tiatoren. Zudem spiegelte der insgesamt positive Trend des Personalklimas auch die aktuelle Entwicklung am regionalen Beschäftigungsmarkt.

„Das aktuelle Konjunkturklima übertrifft die Höchstwerte der letzten drei Vorjahre und auch der Boomjahre 2010 und 2011 nochmals deutlich. Derzeit bewerten zwei von drei Unternehmen im Rhein-Kreis Neuss ihre aktuelle und künftige Auftragslage mit einer sehr guten oder guten Schulnote“, so Edgar Roumen, Geschäftsleiter Creditreform Düsseldorf Neuss. „Die regionale Wirtschaft steht offensichtlich unter Volldampf. Eine spürbare und nachhaltige konjunkturelle Eintrübung ist weiterhin nicht in Sicht, der aktuelle Klima-Index zeigte im zeitlichen Verlauf der Umfrage sogar einen leichten Aufwärtstrend.“

Die Wirtschaft in allen acht Kommunen des Rhein-Kreis Neuss verbleibt deutlich im positiven Bereich und somit in einer konjunkturellen Boomphase. Das „Konjunkturwetter“ sei in diesem Jahr in Korchenbroich, Dormagen und Grevenbroich am positivsten, heißt es weiter. Die Zugewinne seien in Grevenbroich und Dormagen zudem deutlich überdurchschnittlich. Nur Kaarst verzeichnet in diesem Sommer, von hohem Niveau aus, einen Rückgang des Geschäftsklimas.

Besonders stolz ist man in der Region auf die Wertschätzung des Unternehmensstandortes Rhein-Kreis Neuss. Im Sommer 2017 würde eine große Mehrheit der regionalen Unternehmen den Rhein-Kreis Neuss anderen Unternehmen als „Unternehmensstandort empfehlen“, heißt es in der Studie. Die ehemals sehr hohe Weiterempfehlungsquote nehme nochmals auf nun 95 Prozent zu (+ 5 Punkte).

Das Thema Fachkräftemangel habe indes im Vergleich zu den letzten Umfragen weiter an Bedeutung gewonnen. Derzeit beklagt mehr als jedes zweite regionale Unternehmen (51 Prozent; + 2 Punkte), dass der Mangel an qualifizierten Mitarbeitern die Wachstums- und Entwicklungschancen des eigenen Unternehmens behindert. Zum Vergleich: Bundesweit klagten im Frühsommer 2017 laut Deutschem Industrie- und Handelskammertag (DIHK), wie im Rhein-Kreis Neuss, rund 51 Prozent der deutschen Unternehmen (2016: 48 Prozent) über einen Mangel an qualifizierten Mitarbeitern. In ganz Nordrhein-Westfalen liegt der Anteil bei 43 Prozent. Nach überschlägigen Hochrechnungen sind demnach 2017 wie im Vorjahr rund 10.000 Unternehmen im Rhein-Kreis Neuss von einem Mangel an Fachkräften betroffen.

## Digitales Rechnungswesen zahlt sich aus

(RPS) Bei Unternehmen, die im Rechnungswesen auf digitale Lösungen setzen, verbessern sich laut einer aktuellen Erhebung häufig Datenqualität und -konsistenz. Zudem erhöht sich meist die Schnelligkeit im Reporting. Überraschend wenige Unternehmen setzen derzeit im Rechnungswesen schon auf Cloud-Lösungen. Das sind wesentliche Erkenntnisse aus einer gemeinsamen Umfrage von KPMG und der Ludwig-Maximilians-Universität München unter knapp 150 deutschen Unternehmen zur Digitalisierung im Rechnungswesen.

Wie die Umfrage zeigt, ist die Digitalisierung des Rechnungswesens Chefsache: Bei 28 Prozent der Unternehmen wird sie vom CFO (Chief Financial Officer, also Finanzvorstand) verantwortet und bei

weiteren 50 Prozent vom Leiter Rechnungswesen – und nicht etwa von der IT-Abteilung.

Die Mehrheit der Unternehmen befindet sich mitten im Prozess der Digitalisierung des Rechnungswesens (66 Prozent). Lediglich 22 von 146 Unternehmen (15 Prozent) lassen sich als „digitale Pioniere“ bezeichnen. Bei ihnen sind zahlreiche digitale Lösungen im Rechnungswesen implementiert, deren Einsatz gezielt geplant und auch gesteuert wird. Bei 74 Prozent der Unternehmen haben sich Datenqualität und -konsistenz durch die Digitalisierung des Rechnungswesens eigenen Angaben zufolge verbessert. Bei 71 Prozent hat sich die Geschwindigkeit des Reportings erhöht. 62 Prozent der Befragten geben zudem an, dass sich das Leistungsspektrum des Rech-

nungswesens erweitert habe. Der Einsatz von Cloud Computing spielt derzeit lediglich bei sieben Prozent der Unternehmen im Rechnungswesen eine Rolle. Und auch nur jedes fünfte Unternehmen (21 Prozent) denkt zumindest teilweise daran, Cloud Computing-Lösungen in den kommenden zwei Jahren einzusetzen.

Markus Kreher, Head of Finance Advisory bei KPMG Deutschland: „Dieses Ergebnis ist bemerkenswert, da beispielsweise die neuesten marktführenden ERP- und Datenbanklösungen nur noch in einer Cloud-Variante zur Verfügung gestellt werden. Offenbar haben sich viele Unternehmen noch nicht abschließend mit den Vor- und Nachteilen von Clouds im Rechnungswesen der Zukunft auseinandergesetzt.“

## Fachkräftemangel: Schleppende Stellenbesetzung belastet Mittelstand

Der drohende Fachkräftemangel könnte den Mittelstand 50 Milliarden Euro kosten, doch die Unternehmen nutzen häufig ineffiziente Instrumente zur Personalsuche. Zu diesem Ergebnis kommt eine Erhebung des Düsseldorfer Personalunternehmens JobTender24.

(RPS) Laut einer aktuellen Umfrage von JobTender24 bei über 100 Personalverantwortlichen erkennen rund 90 Prozent einen akuten oder drohenden Fachkräftemangel. Die von Unternehmen genutzten Instrumente zur Personalsuche seien indes oft ineffizient und

die Rekrutierungsprozesse langwierig, sagt Tonio Riederer von Paar, Geschäftsführer der JobTender24 GmbH, anlässlich der diesjährigen Messe „Zukunft Personal“ in Köln: „Die Beschleunigung der Prozesse und die Optimierung der Suchinstrumente sind mehr als überfällig, und das nicht nur aufgrund des Fachkräftemangels. Der Personalbereich muss im Unternehmen mehr Kompetenzen einfordern“

Während Unternehmen ihre Prozesse in der Produktion und im Kundenservice in den

vergangenen Jahren zunehmend automatisiert und digitalisiert hätten, laufe die Personalrekrutierung vielfach noch nach herkömmlichem Schema ab. So vergehen von dem Start einer Suche bis zur Besetzung der Stelle laut der JobTender24-Blitzumfrage oft sechs Monate und mehr. Gemäß dem „Mittelstandsbarometer 2017“ des Beratungsunternehmens Ernst & Young kostet die Nichtbesetzung von Positionen allein den Mittelstand jährlich rund 50 Milliarden Euro durch entgangenen Umsatz.

Das Unternehmen JobTender24 setzt hingegen auf sein digitales Ausschreibungsport-

tal, über das die Unternehmen ihre Suchmandate online an ein Netzwerk von über 6000 Headhuntern und Researchern in 28 Ländern aufschreiben können.

„Erheblich mehr Reichweite, mehr Kandidatenauswahl und schnellere Besetzungen werden durch die Nutzung unserer digitalen Instrumente und Netzwerktechnologien möglich. Dies wiederum führt – in Kombination mit der Optimierung unternehmensinterner Prozesse – zu einer deutlichen Beschleunigung der Rekrutierung und somit zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil“, ist Riederer von Paar überzeugt.

85 Prozent der über JobTender24 ausgeschriebenen Positionen hätten bislang in durchschnittlich vier Monaten besetzt werden können.

MITTELBRUF

## Konjunktur treibt Bedarf an Förderung

Dank der guten Konjunktur rufen mittelständische Unternehmen so viele Fördergelder ab wie selten zuvor. Die NRW.Bank bietet eine breite Palette an Unterstützung – und die Bedingungen der Förderprogramme werden immer wieder an die Bedürfnisse der Unternehmen angepasst.

VON INGO KIESEL

Unternehmen an Rhein und Ruhr haben im ersten Halbjahr 2017 so viel Förderung von der NRW.Bank erhalten wie noch nie. In ihrem Förderfeld „Wirtschaft“ reichte das Institut 21 Prozent mehr Gelder aus als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Insgesamt stieg das Fördervolumen auf 1,9 Milliarden Euro.

„Diese deutliche Volumensteigerung ist unter anderem auf die zuversichtliche Wirtschaft zurückzuführen: Wie das NRW.Bank.ifo-Geschäftsklima in den vergangenen Monaten gezeigt hat, sind die Unternehmer optimistisch – das wirkt sich auch auf ihr Investitionsverhalten aus“, sagt Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.Bank.

Besonders stark nachgefragt wurde der NRW.Bank.Universalkredit. Dessen Volumen verdoppelte sich fast im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und stieg auf mehr als 900 Millionen Euro. Stölting erklärt: „Der Universalkredit bietet maximale Flexibilität und lange Laufzeiten. Das Programm passt sich genau an die Bedürfnisse unserer Fördernehmer an und zahlt damit auf unser Ziel ein, für jeden Bedarf das richtige Förderinstrument zu bieten. Denn Förderung ist

mehr als reine Zinssubvention.“

Auch die Bedingungen des Universalkredits wurden im vergangenen Jahr angepasst und aktualisiert. Seither können längere Laufzeiten von bis zu 20 Jahren vereinbart werden. „Angesichts des Niedrigzins-Umfelds ist den Kreditnehmern wichtig, sich die derzeit günstigen Konditionen so lange wie möglich zu sichern“, weiß Stölting.

Im Juli erst wurde das Förderprogramm erneut erweitert. Inzwischen umfasst der Universalkredit die Möglichkeit, optional eine bis zu 80-prozentige Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW im gleichen Antragsverfahren zu beantragen. Verbürgt werden können Förderdarlehen zwischen 25.000 Euro und rund 1,5 Millionen Euro.

Stölting begründet diese Zusammenarbeit der beiden Banken: „Mit der optionalen Bürgschaft wird der Universalkredit insgesamt noch attraktiver für unsere Kunden, weil sie nun alles aus einer Hand bekommen.“

Unterstützung durch die NRW.Bank hat sich auch die Aachener Gebäudereinigung Lissowski geholt. Als der Sohn des kleinen Reinigungsbetriebs Böhme sein Studium des Facility Managements ab-



Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.Bank  
FOTO: NRW.BANK/CHRISTIAN LORD OTTO

schloss und in den väterlichen Betrieb einsteigen wollte, stand fest: Um das Geschäft von Glas- und Gebäudereinigung auf komplexes Facility Management auszuweiten, muss sich das Unternehmen deutlich vergrößern. Genau zur gleichen Zeit stand Mitbewerber Lissowski aus persönlichen Gründen zum Verkauf. Die Steuerberater der beiden Firmen setzten sich zusammen, die Zahlen passten und die Übernahme des viel größeren Konkurrenten wurde beschlossen. Böhmes Hausbank



Das Hildener Unternehmen „Ihr Bäcker Schüren“ hat ein Energiekonzept entwickelt, das auf erneuerbare Energiequellen setzt. So werden eigene Elektro-Lieferfahrzeuge überwiegend mit Strom aus der eigenen Photovoltaik-Anlage geladen. Die NRW Bank unterstützte die Investitionen.  
FOTO/ARCHIV: CHRISTOPHER MICK

riet dazu, den Kauf mit Unterstützung der NRW.Bank zu finanzieren. Gesagt, getan – und inzwischen kümmern sich bei Lissowski rund 70 Mitarbeiter und etliche Auszubildende um die Sauberkeit in Büro- und Geschäftsgebäuden in und um Aachen.

Auch „Ihr Bäcker Schüren“ konnte auf die Unterstützung der NRW.Bank zählen. Da sich das Hildener Familienunternehmen vorgenommen hatte, die erste Bäckerei in Deutschland zu werden, die sich mit CO2-neutraler Energie aus ei-

gener Kraft versorgt, passten hier die Fördermittel aus dem ERP-Umwelt- und Energieeffizienzprogramm der KfW, die die NRW.Bank ausreicht. Damit die Auslieferungsfahrzeuge mit Strom betankt werden können, hat das Unternehmen in Hilden, Mettmann und Langenfeld Ladesäulen errichtet. Die Carports an den Ladestationen und die Photovoltaikanlage förderte die NRW.Bank mit Mitteln aus dem NRW.Bank.Green Bond.

Und wenn ein Unternehmen statt Kredit mehr Eigenkapital braucht, dann sind die Fonds der NRW.Bank das Richtige. Ende 2016 hatte sie durch ihre Fonds rund 212,6 Millionen Euro als Beteiligungskapital investiert. Auch hier legten die Investitionen deutlich zu – um zehn Prozent. Das Besondere: Mit jedem Euro, den die NRW.Bank investiert, werden bis zu 4,50 Euro weiteres Kapital von Co-Investoren zur Verfügung gestellt. So sorgt die Förderbank dafür, dass an Rhein und Ruhr keine gute Geschäftsidee an der Finanzierung scheitert.

## Bankenmarkt: Konzentration verteuert Kredit

(RPS) Die Struktur des Bankenmarktes hat entscheidenden Einfluss auf die Kreditkosten des Mittelstands. Das zeigt ein aktuelles Arbeitspapier der Europäischen Zentralbank (EZB) mit dem Titel „Sources of the small firm financing premium: evidence from euro area banks“, aus dem der Genossenschaftsverband zitiert. Kontrolliert die kreditgebende Bank in einem bestimmten Land große Teile des Marktes, werden Mittelstandskredite verglichen mit Finanzierungen für Großunternehmen teurer.

Die Studienautoren folgern daraus, dass große Banken ihre Marktmacht besonders dann zulasten des Mittelstands ausnutzen, wenn die Wirtschaftslage schlecht ist. Kleine Institute dagegen versuchten in Rezessionen nicht, erhöhte Zinsen beim Mittelstand durchzusetzen, heißt es in der Studie.

Trotz der negativen Folgen, die eine zu starke Konzentration der Bankenmärkte hat, nimmt diese in Europa seit Jahren zu. In Deutschland dagegen besitzen die fünf größten Banken lediglich einen Marktanteil von 31 Prozent, da kleine, regionale Kreditinstitute eine bedeutende Rolle auf dem Bankenmarkt spielen. Trotzdem werde es für diese immer schwieriger, unabhängig zu bleiben, heißt es in der Mitteilung des Genossenschaftsverbandes.

Die Ursache sei die mangelnde Proportionalität bei vielen neuen regulatorischen Vorgaben und Meldepflichten, die kleine Banken überdurchschnittlich belasten.

## Weniger Unternehmen zahlungsunfähig

Die Zahl der Unternehmensinsolvenzen ist im ersten Halbjahr weiter zurückgegangen. Der positive Trend ist der guten Konjunktur geschuldet. In der Region profitieren Stadt Düsseldorf und Rhein-Kreis Neuss gleichermaßen davon.

(RPS) „Die Konjunktur in unserer Region ist – trotz ‚Trump‘ und ‚Brexit‘ – ungebrochen gut bis ausgezeichnet“, teilte der Wirtschaftsauskunftsdienst Creditreform Düsseldorf im August mit. Das regionale Geschäftsklima sei in den vergangenen Monaten „von Hoch zu Hoch“ geeilt und Sorge nun offensichtlich auch durchgängig für Entspannung bei den regionalen Firmenpleiten. Ihre Zahl verringerte sich in den ersten sechs Monaten des Jahres laut Creditreform sowohl in der Landeshauptstadt Düsseldorf als auch im Rhein-Kreis Neuss merklich.

„Offensichtlich wurde der internationale Handelsstandort Düsseldorf weniger stark durch die ‚unruhige‘ Weltwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen als befürchtet“, so Creditreform weiter. Ähnliches gilt für die Lage im Rhein-Kreis Neuss, dessen Wirtschaft allerdings bereits seit Mitte 2015 von einer starken Regionalconjunktur beflügelt wurde. Die Entwicklung der regionalen Unternehmensinsolvenzen zeige sich derzeit und wohl auch im Jahresverlauf merklich positiver als in Bund und im Land NRW.

Die Zahlen von Creditreform im Einzelnen: Die Anzahl der

Unternehmensinsolvenzen ist in der Stadt Düsseldorf im ersten Halbjahr 2017 um 35 auf 199 Firmenkonkurse gefallen (minus 15 Prozent) und liegt für diesen Zeitraum auf dem niedrigsten Stand seit Mitte 2009. Und auch im Rhein-Kreis Neuss hat die Anzahl mit 107 Unternehmensinsolvenzen deutlich abgenommen (minus zwölf Prozent).

In den vergangenen zehn Jahren hat der Wirtschaftsdienst (nach 2007) nur 2014 einen leicht besseren Wert für die acht Kommunen des Rhein-Kreises Neuss gemessen. „Angesichts der vielversprechenden Konjunkturprognosen für die nächsten Monate bleibt der Entwicklungstrend auch für das Gesamtjahr 2017 nach eigenen Hochrechnungen deutlich positiv“, heißt es weiter. So werde die Zahl der

**„Wir können froh sein, dass es der regionalen Wirtschaft offensichtlich so gut geht“**

Unternehmensinsolvenzen voraussichtlich sowohl im Rhein-Kreis Neuss als auch in der Stadt Düsseldorf durch eine weitere Abnahme im zweiten Halbjahr 2017 weiter zurückgehen.

Im Rhein-Kreis Neuss werde sich die Zahl der Firmenpleiten im Jahresverlauf demnach auf rund 166 Firmenpleiten (minus 13 Prozent) verringern. Sie liege damit nur noch wenig über dem „Tiefpunkt“ im Jahr 2001 (141 Insolvenzen). In der Stadt Düsseldorf werden im Gesamtjahr 2017 voraussichtlich noch 394 Unternehmen in eine Insolvenz geraten (minus zwölf Prozent). In der Stadt

Düsseldorf finden sich auch im ersten Halbjahr 2017 weiterhin die meisten Insolvenzen in den Bereichen Finanzdienstleistung (unter anderem Beteiligungsgesellschaften, Finanz- und Immobilienberatung), Handel und Gastronomie.

Die anteilmäßigen Veränderungen sind hier im Vergleich zum Vorjahr nur sehr gering. Im Rhein-Kreis Neuss spiegelt sich eine ähnliche Struktur mit Schwerpunkt Handel. Eher leichte Rückgänge verzeichnen aktuell insbesondere die Branchen Handel und Bau – leichte Anstiege die Segmente Transporte und Gastronomie. Prominentes Beispiel aus der Region: Das bekannte Gastronomie-Unternehmen Stockheim aus Düsseldorf hat Mitte Mai Insolvenz angemeldet. Die Stockheim-Gruppe, nach eigenen Angaben Spezialist für Messe- und Eventgastronomie sowie Systemgastronomie, erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von rund 70 Millionen Euro und beschäftigt rund 750 Mitarbeiter.

Die gesamtwirtschaftlichen Aussichten sind weiter positiv: „Eine merkliche Eintrübung der Konjunktur für die deutsche und regionale Wirtschaft ist derzeit nicht in Sicht“, heißt es im Bericht. Der aktuelle ifo-Geschäftsklimaindex kletterte Ende Juli 2017 auf Rekordhoch. Edgar Roumen, Geschäftsleitung Creditreform Düsseldorf Neuss, bleibt dennoch für die nächsten Monate vorsichtig: „Wir können froh sein, dass es der regionalen Wirtschaft offensichtlich so gut geht. So hat sich auch die Zahlungsmoral der Unternehmen in der Stadt Düsseldorf und im Rhein-Kreis Neuss im Jahresverlauf weiter verbessert.“

Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

# MITTELSTANDS PARTNER

Unsere Initiative für den Mittelstand:  
individuelle Lösungen und Produkte.

Expertise für Ihren Markt, Finanzlösungen für Ihr Portfolio, Inspirationen für Ihr Investment. Profitieren Sie von den Leistungen der DZ BANK für den Mittelstand. Als Spitzeninstitut der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken bündeln wir nicht nur Finanzlösungen für mittlere Unternehmen, sondern auch das Fachwissen der genossenschaftlichen Spezialisten für Ihren Erfolg. Erfahren Sie mehr unter [dzbank.de](http://dzbank.de)

DZ BANK  
Die Initiativbank

NACHFOLGE

## „Bei einem Verkauf ist das Timing entscheidend“

Auch wenn die Zinsen bei der Geldanlage niedrig sind: Wer eine externe Nachfolge durch Verkauf erwägt, findet jetzt beste Gelegenheiten vor. Die erzielbaren Preise für Unternehmen sind so hoch, dass sie die fehlende Rendite auf den Verkaufspreis mehr als ausgleichen.

VON PATRICK PETERS

Die Zeiten für Unternehmensverkäufer sind gut. Nationale und internationale Wettbewerber und Investoren sind regelmäßig auf der Suche nach gut geführten Unternehmen, sei es, um das eigene operative Geschäft zu erweitern und Synergien zu heben, sei es, um Rendite über den Sachwert zu erwirtschaften. „Deshalb bietet sich der Unternehmensverkauf gerade auch für Eigentümer an, die eine Exit-Strategie für den unternehmerischen Ruhestand suchen. Aber viele Unternehmer lehnen diese Option ab – die niedrigen Zin-

sen lassen grüßen“, sagt Christian Grandin, Partner und Geschäftsführer der internationalen M&A-Beratung Livingstone in Düsseldorf, aus Erfahrung. „Die Haltung: Das unternehmerische Vermögen lässt schließlich laufende Ausschüttungen zu, und im Vergleich dazu ist die Anlagerendite auf einen Verkaufspreis nicht interessant. Früher hätte es sich ja noch gelohnt zu verkaufen, da war die Rendite deutlich höher, aber heutzutage nicht mehr.“

Dieses Argument erscheint im ersten Moment sogar schlüssig, lasse aber weitere wichtige Faktoren außer Acht, betont der Transaktionsexperte. Denn: „Mit der Reduktion der erzielbaren Rendite am Kapitalmarkt haben sich mehrere positive Effekte eingestellt, die einen so erheblichen Einfluss auf den Wert einer unternehmerischen Beteiligung haben, dass sie den (temporären) Renditeverlust aus der Wiederanlage voraussichtlich überkompensieren.“ Dies hänge damit zusammen, dass die Profitabilität eines Großteils der mittelständischen Unternehmen mit der in den zurückliegenden Jahren erfreulichen Wirt-

schaftsentwicklung überproportional gestiegen sei.

Durch die niedrigen Zinsen seien die Investitionskraft der Unternehmen und die Nachfrage gestiegen – „das führt zu einer höheren Ertragskraft und einem gesteigerten Cashflow und damit einem insgesamt höheren Wert des Unternehmens. Der Preis steigt also – und das zum Teil ganz erheblich“, sagt Christian Grandin. Das Berechnungsprinzip dahinter: Die Bewertung kann vereinfachend über Multiplikatoren auf das nachhaltige Unternehmensergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) ausgedrückt werden. Steigt das Ebitda um zehn Prozent, erhöht sich unter der Annahme gleicher Bewertungsmultiplikatoren auch der Unternehmenswert entsprechend.

„Sehr zum Vorteil von Unternehmensbeteiligten haben sich diese Multiplikatoren in den vergangenen Jahren ähnlich gut entwickelt wie viele Gesellschaften. Unternehmen und Investoren wollen ihre Liquidität möglichst gewinnbringend anlegen: So wie Angebot und Nachfrage die Börsenkurse und Immobilienprei-



Derzeit sind die erzielbaren Preise für Unternehmen so hoch, dass sich ein Verkauf selbst bei schwächeren Alternativ-Renditen am Kapitalmarkt lohnen könnte.

FOTO: THINKSTOCK/MONSIJ



Christian Grandin, Partner und Geschäftsführer bei Livingstone  
FOTO: ALOIS MÜLLER

situation positiv beeinflussen, sind auch die Preise für Unternehmensbeteiligungen sprunghaft angestiegen. Wer vor vier oder fünf Jahren für ein mittelständisches Unternehmen in einer nach der letzten Wirtschaftskrise wieder stabilisierten Konjunktursituation für das Fünffache des nachhaltigen Ebitda verkaufen konnte, wird in der heutigen Konjunk-

tursituation deutlich höhere Multiplikatoren erzielen können, die nicht selten über dem Faktor acht oder gar darüber liegen.“ Daraus folgt für Christian Grandin: „Trotz niedriger Rendite auf den Verkaufserlös ergibt ein Unternehmensverkauf in der aktuellen Situation absolut Sinn. Auf einen heute bereits vereinnahmten hohen Verkaufspreis kann auch eine

temporär niedrigere Rendite verschmerzt werden – zumal die Niedrigzinsphase nicht unendlich andauern wird.“ Dazu komme ein weiterer Punkt. Auch wenn es aktuell nicht nach einer Abschwächung der Konjunktur aussieht, werde eine Abkühlung natürlich zu geringeren Preisen führen – und zwar schon frühzeitig, weil vor allem Investo-

ren Zukunftsprognosen immer einpreisen. Das Resümee des Livingstone-Partners: „Wer eine externe Nachfolge durch Verkauf erwägt, sollte alle Aspekte gut abwägen und nicht nur niedrige Alternativrenditen bei der Bewertung der Optionen im Auge haben. Wie an der Börse ist das Timing bei einem Verkauf entscheidend – und das ist aktuell sehr gut.“

## Keine Angst vor den Heuschrecken mehr

Laut einer aktuellen Umfrage sehen Familienunternehmer Beteiligungsgesellschaften nicht mehr als Bedrohung. 83 Prozent können sich die Beteiligung eines Finanzinvestors sogar vorstellen. Die Mittelständler hätten Vorurteile abgebaut, wird als ein Grund genannt.

(RPS) Familienunternehmen verlieren ihre Scheu vor Private-Equity-Investoren. Das zeigt eine Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC unter mehr als 300 deutschen Familienunternehmen. „Erstaunliche 83 Prozent der befragten Unternehmen können sich inzwischen eine Beteiligung von Finanzinvestoren vorstellen“, heißt es in einer Mitteilung des Beratungsunternehmens. Zum Vergleich: Bei einer ähnlichen PwC-Umfrage vor sechs Jahren waren es gerade einmal 18 Prozent. Dazu passe das positive Gesamtbild, das viele Familienunternehmen mittlerweile von Private Equity haben. So sind laut PwC 72 Prozent der Ansicht, dass Finanzinvestoren die von ihnen übernommenen Firmen „operativ verbessern“. 61 Prozent billigen den Beteiligungsgesellschaften überdies zu, „den nachhaltigen Unternehmenserfolg zum Ziel zu haben“.

Die Gründe hierfür sieht Steve Roberts, Leiter Private Equity bei PwC, „zum einen im Abbau von Vorurteilen“. Zum anderen trage die Beteiligungsbranche aber auch viel dazu bei, dass sie heute positiver beurteilt wird als vor fünf oder zehn Jahren: „Im Gegensatz zu früher entwickeln die meisten Finanzinvestoren ihre Portfoliounternehmen inzwischen nämlich wirklich operativ, statt sich in erster Linie allein auf den Hebeleffekt der Fremdfinanzierung zu verlassen und die Finanzkennzahlen zu optimieren.“

Dass sich immer mehr Familienunternehmer intensiv mit Private Equity beschäftigen, erkenne man – so PwC – auch daran, dass zwei von drei Befragten angeben, sie wüssten genau, was der Begriff bedeutet, weitere 26 Prozent meinten, sie hätten zumindest eine ungefähre Ahnung. Auch dies ist ein deutlicher Anstieg im Vergleich zu 2011. Damals konnte nach eigener Aussage nur jeder elfte Familienunter-

nehmer exakt sagen, was Private Equity überhaupt ist. Aus Sicht der Berater ebenfalls bemerkenswert: Nur 37 Prozent glauben, dass die einst als „Heuschrecken“ verunglimpften Fonds heute in der Öffentlichkeit noch einen schlechten Ruf haben. Befragt nach ihrer persönlichen Meinung zu Finanzinvestoren, meinten sogar nur 32 Prozent, sie hätten ein schlechtes Bild von der Branche.

Gleichwohl werfen 41 Prozent den Beteiligungsgesellschaften weiterhin mangelnde Transparenz vor. Und sogar 50 Prozent sind der Meinung, Private-Equity-Fonds seien immer noch zu kurzfristig orientiert und dächten in erster Linie an den eigenen Erfolg. „Natürlich gibt es kulturelle Unterschiede zwischen Familienunternehmen auf der einen und Finanzinvestoren auf der anderen Seite – das muss aber überhaupt nicht von Nachteil sein“, sagt Peter Bartels. „Es geht nicht darum, dass Familienunternehmer und Betei-

gungsbranche gleich ticken. Sondern darum, die Stärken des jeweils anderen zu nutzen.“

Tatsächlich zeigt laut PwC die Umfrage, dass sich viele Familienunternehmen dem Thema Private Equity nicht mehr ideologisch, sondern pragmatisch nähern. So fürchten zwar 49 Prozent, beim Einstieg eines Finanzinvestors Entscheidungshoheit abgeben zu müssen, und 36 Prozent warnen vor den möglichen Folgen für das soziale Klima im Unternehmen. Zugleich erhoffen sich aber 61 Prozent von einer Partnerschaft mit Private Equity einen verbesserten Zugang zu Kapital, 47 Prozent lockt die Aussicht auf ein breiteres Netzwerk und 45 Prozent versprechen sich von möglichen Kooperationen eine Professionalisierung der Geschäftsführung. „Unternehmer nehmen Finanzinvestoren heutzutage in erster Linie als kompetent wahr – und darauf kommt es an“, sagt Steve Roberts.

### IHR WACHSTUM IST GLOBAL. WIE INDIVIDUELL SIND IHRE LOKALEN FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN?

Wenn Sie global wachsen, bietet Ihnen HSBC innovative Lösungen für Ihre strategischen Finanzierungsbedürfnisse. Mit genauer Kenntnis des Zielmarkts. Denn unsere Experten in Deutschland und vor Ort verstehen die Märkte und ihre Besonderheiten – in 67 Ländern und 144 verschiedenen Sprachen.

Was können wir für Sie tun?  
hsbc.de

Düsseldorf · Baden-Baden · Berlin · Dortmund · Frankfurt · Hamburg  
Hannover · Köln · Mannheim · München · Nürnberg · Stuttgart



Finanzinvestoren sind heute für Familienunternehmer kein Schreckgespenst mehr.  
FOTO: THINKSTOCK/KLAUS TIEDGE