

Lücken schließen ohne Banken

Stetig neue Herausforderungen und zurückhaltende Banken:
Immer mehr CFOs schließen Lücken in der Unternehmensfinanzierung mit bankalternativen Lösungen.

Von Torsten Scheurich

Eine Vielzahl mittelständischer Unternehmen und mittelständisch geprägter Konzerne agiert derzeit in sehr volatilen Märkten. Dies stellt insbesondere die CFOs vor völlig neue Herausforderungen – auch bei der Finanzierung. Hinzu kommen eine weiterhin restriktive und selektive Kreditvergabe der Banken, bedingt beispielsweise durch erhöhte regulatorische Anforderungen (Basel II und III), sowie veränderte Risiko- und Portfoliobereinigungsstrategien. Da wundert es nicht, dass eine möglichst langfristige Sicherung der Liquidität sowie eine lückenlose, diversifizierte und damit nachhaltige Unternehmensfinanzierung zu den am häufigsten genannten strategischen Zielen von CFOs gehören. Aus diesem Grund sollten sie danach streben, die Gesamtfinanzierung ihres Unternehmens auch bankalternativ, bankergänzend und somit lückenlos sicherzustellen.

Eine Diversifikation der Passivseite bietet Unternehmen grundsätzlich mehr Sicherheit. Bankalternative Kapitalgeber sind gegenüber „klassischen Banken“ sowohl was Finanzierungsvolumina als auch was Konditionen angeht durchaus wettbewerbsfähig. Aufgrund geringerer regulatorischer Anforderungen können sie außerdem deutlich flexibler agieren.

Gerade in wettbewerbsintensiven Branchen nutzen marktbestimmen-

de Abnehmer ihre Verhandlungsmacht gegenüber den Lieferanten häufig aus, beispielsweise indem sie längere Zahlungsziele zur Begleichung ihrer Rechnungen verlangen. Die Folge ist eine erhöhte Kapitalbindung im Umlaufvermögen des Lieferanten. Darüber hinaus steigen die zinstragenden Verbindlichkeiten (Total Financial Debt)

>>

Bankalternative Kapitalgeber sind gegenüber ‚klassischen Banken‘ durchaus wettbewerbsfähig.

zur Finanzierung des Umlaufvermögens. Gleichzeitig können sich wesentliche Finanzkennziffern (z.B. die Eigenkapitalquote) und damit das Rating verschlechtern.

Alternativen lohnen sich

Um dieser Situation vorzubeugen, rücken außerbilanzielle und bankergänzende Maßnahmen zur Verbesserung der Zahlungsströme, des Working Capital und somit letztlich auch der Bilanz zunehmend in den Fokus der CFOs. Neben der bankalternativen Optimierung des Working Capital stehen den CFOs auch Einkaufsfinanzierung, Auslage-

rung mit Bilanzeffekten, Asset-based Finance/Project Finance, Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen als adäquate und erprobte Möglichkeiten zur Verfügung. Durch eine konsequente Umsetzung dieser Maßnahmen können CFOs sowohl die Liquidität als auch die Bilanzstruktur und das Rating ihres Unternehmens verbessern. Darüber hinaus ist es möglich, etwaige Finanzierungslücken intelligent und nachhaltig zu schließen.

<<

Um einen besseren Zugang zu unterschiedlichen Kapitalgebern zu ermöglichen, können Unternehmen einen unabhängigen Arrangeur einschalten. Dieser strukturiert und organisiert darüber hinaus geeignete Finanzierungsbausteine und übernimmt das gesamte Transaktionsmanagement. Damit verbunden sind eine hohe Flexibilität und ein entsprechendes Konditionenbenchmarking. Auf diese Weise können kapitalsuchende Unternehmen bessere Verhandlungsergebnisse erzielen und CFOs sind in der Lage, ihre Managementkapazitäten erheblich zu entlasten. ||



Torsten Scheurich ist Director Corporate Finance bei der youmex AG in Frankfurt am Main.

scheurich@youmex.de