

Neue Finanzierungswege für die mittelständische Bauwirtschaft

Begrüßungsworte

Problematik: Finanzierung aus Sicht des Mittelstandes

Um neue Finanzierungswege für die mittelständische Bauwirtschaft zu erarbeiten und praktikabel umzusetzen, bedarf es zunächst um Kenntnis der Situation, d. h. Kenntnis um die Problematik der Finanzierung von z. B. Krediten aus der Sicht eines Mittelständlers.

Die schlechte Finanzsituation der Bauwirtschaft der letzten Jahre ist weitgehend bekannt. Es gab ausreichend Negativpresse in allen führenden Tageszeitungen.

Waren die 80er und 90er Jahre satte Jahre, ausgestattet mit hohen Rücklagen und einer guten Eigenkapitalquote, kam die Ernüchterung in den letzten 8 Jahren durch anhaltende Rezessionen.

Das Eigenkapital war aufgezehrt, die Auftragslage mehr als schwach, die Liquidität fiel in den Keller.

Hinzu kam ein neues Bewertungssystem für den Mittelstand, im Zuge von Basel II, das Rating.

Die Bewertung eines Unternehmens an Hand von Kennzahlen führt zu ungünstigen Finanzierungsverhältnissen, abgelöst von der jeweiligen Marktsituation.

Hier gab es eine neue Bewertung, auch noch bankenintern verschieden; Unternehmen wurden nach neuen Richtlinien selektiert und in verschiedene Kategorien aufgeteilt und einsortiert. Der persönliche Bezug zur Bank, die so wichtige Kenntnis eines Sachbearbeiters über die langjährige gute bzw. schlechte Entwicklung der jeweiligen Baufirma gerät ins Wanken; Verluste an Vertrauen auf beiden Seiten.

Die Banken handelten mehr als konservativ, die Not der Firmen am Markt wird übersehen und ignoriert. Ein mittelmäßiges Rating führt automatisch zur Bestrafung, d. h. Erhöhung des Zinssatzes, Rücknahme des Kontokorrents, Ansteigen der Kreditsicherheit bis ins Unermeßliche. Wer Geld möchte, muß verstärkt kreditwürdig sein, wer keines hat, muß um so mehr zahlen.

Das waren und sind harte Zeiten. Die Konsequenz wurde gezogen und neue kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten gesucht, z. B. Finanzierung über Lieferantenkredit.

Das wiederum bedeutete, bei Verlängerung des Zahlungsziels und schlechten Zahlungskonditionen erfolgt Meldung an Kreditversicherer und die Auskunftsteile, Rückmeldung an Bank, noch schlechteres Rating. Irgendwann mußte das Buch zugeklappt werden oder neue fast revolutionäre Wege begangen werden.

Das versuchen Sie mal einer Bank zu erklären. „Revolutionär und auch noch schnell“. Manche Bank wäre froh gewesen, wenn Sie das Engagement mit einem mittelständischen Baubetrieb hätte aufgeben können.

Aber hier schloß sich der Teufelskreis, irgendwann war der mittelfristige Kredit, der mit immer höheren Sicherheiten hinterlegt werden mußte, nur noch ein Notbehelf, aber kein unternehmerfreundliches Instrument um im Geschäftsleben nicht blockiert zu werden.

Die mittelständische Bauwirtschaft lag in allen Punkten des Geschäftslebens am Boden; dabei liegt auch ein Großteil der Schuld im eigenen Haus. Die Zeichen der Zeit wurden nicht anerkannt, dies führte u. a. zu den finanziellen Engpässen.

Was ist passiert?

Hatten wir uns auf unseren Lorbeeren zu lange ausgeruht?

Haben wir weiter auf den Kunden gewartet, an Stelle den Kunden zu suchen? Ihn von der Notwendigkeit der Neuinvestition zu überzeugen?

- Starre Unternehmensführung, dadurch schlechtes Management durch mangelnde Entscheidungsfreiheit
- Unklare Kompetenzverteilung
- Zu hohe Kapitalbindung durch Anlagevermögen, Lagerhaltung Vorräte
- Leistungskontrolle verbunden mit schneller Rechnungsstellung
- Einschränken von Forderungsausfällen
- Verkennen der Lohnsituation durch Einsatz von Fremdfirmen

und vieles mehr!

Aber zurück zum Geld und zur Bank, die vielleicht im Anblick von manch einem schlecht geführten Unternehmen, die Bremse (zu stark, zu voreilig) zog.

Aber der Mittelstand erweist sich immer wieder als Stehaufmännchen. Gerade in Krisenzeiten lassen wir nicht den Kopf hängen, sondern erweisen uns als stark, kämpferisch, kreativ und listig im guten Sinne.

So wurden unter anderem die Kommunen aufgefordert, mit dem Mittelstand gemeinsam neue Wege einzuschlagen.

1. PPP – Projekte

Die Größenordnung von mehrstelligen Millionenbeträgen wurde auf die Anforderungen des Mittelstandes herabgebrochen.

Heute sind PPP – Modelle unter anderem dem Mittelstand angepaßt; sie sind überschaubarer, finanzierbarer (?) und für den Mittelstand besser zu handeln.

2. Neue Finanzierung über die Forfaitierung. Der Kredit konnte zu kommunal-ähnlichen Konditionen erlangt werden. Hierfür ist eine vernünftige, für beide Seiten akzeptable Risikoverteilung, anzustreben.

3. Verbesserte Zinskonditionen über branchenbezogene Kredite der Versicherungen und Bürgschaften.

Was passiert aber, wenn der Vertragspartner keine Kommune, keine öffentliche Körperschaft ist?

Was ist mit unseren „inhouse“ Entscheidungen? Die eigene Projektentwicklung von Objekten, die entweder vermietet und im Bestand gehalten werden, sich über die Miete amortisieren oder verkauft werden.

Hier Zeigen wir zwar Kreativität aber was ist mit unserem Partner, der Bank? Sehen die Banken dies alles auch so erfolversprechend, rentabel auf Grund unserer Modelle zur Finanzierung?

Auch wenn uns Finanzierungsmöglichkeiten, wie der klassische Projektfinanzierungskredit wohl bekannt sind, tun sich die Banken sehr schwer einen Kredit anhand des zu erwartenden Cash-Flows zu bewerten, sondern lassen sich immer noch zu stark von der Bonität des Antragstellers beeindrucken.

Der Teufelskreislauf lässt sich somit nur schwer durchbrechen.

Die notwendige Entwicklung in neue Geschäftsfelder wird der ohnehin geplagten Branche erschwert oder gar nicht erst ermöglicht, dabei würde der Sprung in neue Richtungen sicherlich zur Gesundung der gesamten Branche beitragen.

Das wir zahlender Kunde sind und das nicht zu knapp, bleibt leider meist unberücksichtigt.

Neues Projekt der RG-BAU

Noch erwähnt sei, dass die RG-Bau zur Zeit einen Antrag auf ein interessantes Projekt gestellt hat, dass sich mit diesem Themenkreis auseinandersetzt.

Titel des Forschungsvorhabens ist:

„Alternative Finanzierungsinstrumente für mittelständische Bauunternehmen,“

Mitglieder des Arbeitskreises setzten sich zusammen aus Bankvertretern, Beratern, Vertretern von Ministerien und Bauverbänden, Experten aus dem Versicherungswesen und mittelständischen Unternehmern.

Ziele des Arbeitskreises:

Das Ziel des Projektes "Alternative Finanzierungsinstrumente für mittelständische Bauunternehmen" ist die erfolgreiche Gestaltung und Verbesserung der Finanzierungsstruktur der mittelständischen Bauunternehmen zur Anpassung an den Wandel auf den Finanzmärkten und den Konsequenzen und Folgerungen aus dem Strukturwandel in der Branche. Hierfür sollen praxistaugliche alternative Finanzierungsmöglichkeiten gefunden werden, die sich positiv auf die Finanzlage, die Eigenkapitalquote und die Liquidität eines mittelständischen Bauunternehmens auswirken.

Durch alternative Finanzierungsinstrumente für mittelständische Bauunternehmen soll das Spektrum möglicher Finanzierungsformen über die klassische Kreditfinanzierung hinaus verbreitert werden. Dadurch soll der gegenwärtige Finanzbedarf kleiner und mittlerer Bauunternehmen infolge steigender Projektgrößen und/oder verursacht durch das restriktive Verhalten der Geschäftsbanken und Sparkassen aufgefangen werden.

Durch vergleichende Erkenntnisse aus Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen gegenwärtiger Unternehmensfinanzierung mit alternativen Finanzierungsmodellen werden neue praxistaugliche Modelle zur Finanzierung von Bautätigkeiten für eine ausgewogene Finanzierungsstruktur in den mittelständischen Bauunternehmen entwickelt, die auch den Anforderungen von Basel II gerecht werden.

Zur Erreichung des Ziels hat die Rationalisierungs-Gemeinschaft „Bauwesen“ im RKW einen Arbeitsausschuss „Finanzierung“ gegründet. Die Mitglieder dieses AA arbeiten selbst in den untergliederten Einheiten des AA mit und begleiten das Projekt bis zu seinem Ergebnis. Dabei wird der AA als zeitlich bestehender Projektbeirat fungieren und als Informations- und Wissensplattform dienen. Die gegenwärtige und zu erwartende finanzielle und wirtschaftliche Lage der mittelständischen Bauunternehmen wird somit von verschiedenen Standpunkten betrachtet. Durch die im Projektbeirat vorhandene hohe Problemlösungskompetenz und Wissensbündelung können bessere Ergebnisse

zur Lösung der Finanzierungsprobleme des Baumittelstandes gefunden, bewertet und nach Tauglichkeitsbefund gezielt in die mittelständische Bauwirtschaft umgesetzt werden.