

## Banken schnüren ein Gesamtpaket für mehrere Jahre

Strukturierte Finanzierungen werden zu einem Standardinstrument in der Kapitalversorgung des Mittelstands.

**Volkhard Emmrich**  
Düsseldorf

Strukturierte Finanzierungen und Clubdeals stehen bei Unternehmen und Banken derzeit hoch im Kurs: So ist das Unternehmen auf einige Jahre vollständig durchfinanziert und muss nicht mit einzelnen Banken verhandeln. Die arrangierenden Häuser hingegen profitieren bei Vertragsabschluss von hohen Erträgen und können unter Umständen die Finanzierung bilanzschonend ausplatzen. Ist also endlich das ideale Finanzierungsinstrument für den Mittelstand gefunden?

Pauschal lässt sich das nicht mit ja beantworten. Aber strukturierte Finanzierungen decken den situati-

onsspezifischen Finanzbedarf von Unternehmen - und das ganz unabhängig davon, ob es sich um eine Akquisitions-, Cash-Flow- oder bilanzstrukturorientierte Finanzierung handelt. Auch die Finanzierung von Projekten, die Einbindung öffentlicher Fördermittel sowie individuelle Schuldschein-Darlehen können Bestandteil einer strukturierten Finanzierung sein. Kurz: Sie löst den Finanzbedarf ganzheitlich, läuft als Gesamtpaket mit einem Vertrag für mehrere Jahre und Einzelgespräche für Investitionskredite von Kontokorrentlinien oder die zusätzliche Absatzfinanzierung entfallen.

Der Kreditvertrag muss mit dem Geschäftsmodell des Unterneh-

mens korrespondieren, legt er doch die Zulässigkeit von Finanzierungen fest und deckelt Vorgehen, die jahrelang im Unternehmen üblich waren.

Covenants, die den Raum der uneingeschränkten Vertragsgültigkeit definieren, umfassen deshalb meist einen Mix aus Liquiditäts-, finanz- und leistungswirtschaftlichen sowie bilanziellen Kennzahlen. Diese werden aus der aktuellen Unternehmensentwicklung und -planung abgeleitet. Bewegt sich das Unternehmen während der Laufzeit des Kreditvertrags innerhalb der definierten Kennzahlen, ist an der Finanzierung nicht zu rütteln. Werden sie aber gerissen, sieht die Situation anders aus: Zusätzlich zur gebühren-

pflichtigen Fortsetzung des Kreditverhältnisses unter Sonderauflagen, dem „Waven“, wird meist ein Restrukturierungskonzept mit einem engmaschigen Reporting aufgesetzt.

Ein Muss für die Unternehmensseite: Die Entwicklung von Was-wäre-wenn-Szenarien und Sensitivitätsanalysen. Denn anhand einer integrierten Planung und daraus abgeleiteter Kennzahlen werden die Folgen sich verteuender Rohstoffe, des zunehmenden Preisdrucks im Markt, abgesprungener Kunden oder von Konjunkturereinbrüchen transparent. Strukturierte Finanzierungen sind angesichts der zu erwartenden Restriktionen im Bereich der Kontokorrent- sowie der

Langfristfinanzierung Basel III sicher ein geeignetes Mittel, um professionelle mittelständische Unternehmen finanzseitig zu begleiten.

Entscheidend ist, dass sich CFOs oder Unternehmer sowie arrangierende Banken ausreichend Zeit für die Gestaltung der Finanzierungsstruktur, Covenants und den Kreis der Konsorten nehmen. Mögliche Verständnisprobleme sollten offen angesprochen und ausdiskutiert werden, um die Preisfrage im Kontext von Qualität, Professionalität und Belastbarkeit zukunftsfähig zu beantworten.

**Dr. Volkhard Emmrich** ist Managing Partner und als Berater im Management bei W&P tätig.