

# Mittelstand bleibt gelassen

MICHAELGNEUSS | DÜSSELDORF

Die Beraterbranche hofft auf mehr Aufträge aus dem Mittelstand. Das Kalkül: Die Unternehmen sorgen sich wegen der Finanzkrise um die Kreditvergabe - und suchen Hilfe von außen. Bisher ist die Rechnung der Consultants allerdings noch nicht aufgegangen: „Eine Furcht vor einer Kreditklemme ist nicht zu beobachten“, sagt Hans-Jürgen Ziegenbein, Partner Mittelstand bei Deloitte.

Doch das könnte nur eine Momentaufnahme sein. Viele Betriebe arbeiten zunächst ihre Aufträge ab und wenden sich erst dann an Unternehmensberater, wenn sie bereits in eine schwierige Situation geraten sind. Und damit rechnet die Consulting-Branche fest. Sie ist vorbereitet - und bietet eine ganze Reihe von Beratungsansätzen, mit denen Betriebe ihre Finanzierung auf sichere Beine stellen können.

Das Beratungsunternehmen Pricewaterhouse Coopers (PwC) beispielsweise bietet sogenannte „Business Recovery Services“ an - für Unternehmen, die auf eine Insolvenz zusteuern. Die Beratungsfirmen haben dafür Sanierungsspezialisten, doch viele Consultants würden lieber in guten Zeiten vorausschauend die Weichen stellen.

Die Aufträge dafür fehlen indes. Stattdessen suchen Mittelständler eher Beistand für Wachstums- oder Projektfinanzierungen. Dass die Unternehmen derzeit so selten um Unterstützung im Finanzierungsmanagement nachsuchen, bedauern die Berater. „Das Thema wird unterschätzt“, sagt Bernd Papenstein, der sich bei PwC mit der strategischen Finanzierungsberatung im Mittelstand beschäftigt.

Ein weiteres Problem: Zunehmend werden Kreditzusagen an Wohlverhaltensregeln gebunden. Beispiele dafür sind die Relationen von Zinsaufwand und Ergebnis, Eigenkapitalquote oder Verschuldungsgrad. „Auf Basis der gegenwärtig guten Kennzahlen gibt es aktuell keine Probleme. Aber wenn sich im Abschwung die Kennzahlen negativ entwickeln, könnte es vielfach kritisch werden“, sagt Papenstein.

Dass vielen Banken bei zu hohem Risiko Kreditlinien einfach einschränken werden, daran zweifelt kein Berater. Schon jetzt seien einige mündlich erteilte Zusagen einfach gekippt worden, sagt Thorsten Braun, Geschäftsführer der Intevo Gesellschaft für integrierte Unternehmenssteuerung in Mannheim. Braun hat noch keine Anrufe wegen der Bankenkrise erhalten - aber auch er ist

Noch fragen kleine und mittelgroße Firmen nicht nach externer Beratung zur Sicherung ihrer Finanzierung - das könnte sich aber in naher Zukunft schon ändern



Die Zeichen stehen auf Abschwung: Berater empfehlen Mittelständlern, sich auf schlechte Zeiten vorzubereiten.

fest davon überzeugt, dass diese bald kommen werden.

Als die Banken vor sechs Jahren wegen der strengeren Eigenkapitalverordnung Basel II die Zügel strafften, sammelte Braun bereits genügend Erfahrungen mit dem strengen Vorgehen der Kreditinstitute. „Damals mussten wir mitunter Sicherheiten nachweisen, die höher als die geliehenen Beträge waren. In diese Richtung kann es wieder gehen“, sagt der Experte.

Die Anforderungen an die Kommunikation mit den Banken steigen. Der Mittelstand sei bereits sehr viel transparenter gegenüber den Kreditgebern geworden, müsse das Be-

wusstsein für die Finanzierung aber noch weiter schärfen, sagt Norbert Wieselhuber, Geschäftsführer der Mittelstandsberatung Wieselhuber & Partner. „Finanzierungsstrategien sollten eine höhere Priorität bekommen.“

Wieselhuber sieht den Beginn eines Abschwungs als geeigneten Zeitpunkt an, um mit dem Thema an die Betriebe heranzutreten. „Auch in guten Zeiten sollten Unternehmen prüfen, ob sie alle Potenziale der Innenfinanzierung ausschöpfen“, sagt der Experte. Im Aufschwung und durch die Globalisierung habe in vielen Firmen die Sortimentskomplexität zugenommen. Das steigere den Liquidi-

tätsbedarf beträchtlich, sagt Wieselhuber.

Wenn der Mittelstand auch noch nicht um Hilfe bei der Finanzierung gebeten hat, so profitieren die Berater dennoch von der Krise. Deloitte-Experte Ziegenbein hat beobachtet, dass jetzt Firmen Rat suchen, die zum Großteil an Kunden in den USA und Großbritannien liefern. „Diese Unternehmen registrieren schon jetzt Umsatzdellen.“ Sie reagierten mit Einsparungen - allerdings nicht beim Personal, sagt Ziegenbein. „Die Unternehmen wissen, wie schwer es sein wird, im nächsten Aufschwung die Belegschaft wieder um qualifizierte Kräfte aufzustocken.“