



Perspektiven für den Mittelstand

von Prof. Dr. Diethard Simmert

Der Mittelstand wird in Fachbeiträgen und Büchern und Sonntagsreden gern als „Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft“ beschrieben, meint BBL-Kolumnist Prof. Dr. Diethard Simmert. Zugleich wird aber auch behauptet, dass der Mittelstand immer noch unterschätzt wird. Wie passt das zusammen?



Prof. Dr. Diethard Simmert (ISM, Dortmund).

Es hängt sicherlich mit der öffentlichen Wahrnehmung zusammen, dass der Mittelstand häufig unterschätzt wird. In den Medien konzentriert sich – und das ist nachvollziehbar – das Interesse vor allem auf die großen Konzerne wie VW, Daimler oder Siemens. Mittelständische Unternehmen arbeiten da eher im Hintergrund. Nicht umsonst hat sich der Begriff „Hidden Champions“ für unsere

zahlreichen mittelständischen Weltmarktführer eingebürgert. Und noch weniger Aufmerksamkeit wird den Tausenden von Firmen zuteil, die als Zulieferer, Entwicklungspartner oder Dienstleister in den Wertschöpfungsketten wichtige Funktionen ausüben, ohne dass sie selbst mit spektakulären Endprodukten in Erscheinung treten.

Gleichwohl, Gewicht und Bedeutung der kleinen und mittleren Unternehmen für die deutsche Wirtschaft werden zunehmen. Dies erkennt man zum Beispiel daran, dass sich ihr Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung tendenziell erhöht. Nach neuesten Berechnungen der Monopolkommission haben die 100 größten deutschen Unternehmen derzeit nur noch einen Anteil von gut 15 Prozent an der Wertschöpfung insgesamt – im Jahr 2000 waren es 20 Prozent. Oder anders herum: Mittelgroße und mittelständische Firmen zeichnen inzwischen für annähernd 85 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung verantwortlich.

Hier spiegelt sich vor allem wider, dass die Wertschöpfungsketten immer komplexer werden. An einem attraktiven, international konkurrenzfähigen Produktangebot sind immer mehr Akteure maßgeblich beteiligt – vornehmlich mittelständische Firmen, Spezialisten aus Industrie und Dienstleistungsgewerbe. Ein gutes Beispiel dafür ist der Automobilbau mit seinen langen, tief gestaffelten Zuliefererketten – drei Viertel des Produktionswertes steuern hier die Zulieferer bei. Und bei den Maschinenbauern machen die von anderen Firmen bezogenen Vorleistungen etwa 60 Prozent des Produktionswerts aus. Dem Mittelstand spielt zudem in die Karten, dass die Produktwelt immer vielfältiger wird und das Interesse der Konsumenten an individuellen Produkten

wächst. Ein weiterer Punkt ist, dass generell auch die Nachfrage nach Dienstleistungen zunimmt – und dieses Feld ist nach wie vor eine Domäne des Mittelstands.

Künftige Herausforderungen



Industrie 4.0 wird ganze Produktionsabläufe revolutionieren – ein Umbruch, der nicht in weiter Zukunft liegt, sondern bereits begonnen hat.

(dpa)

Zur Zukunftssicherung hat die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb nur eine Option: Fokussierung auf ein hochwertiges, innovatives Angebot. Und daher gilt auch für mittelständische Unternehmen, dass sie ihre Produkte ständig verbessern, Neuentwicklungen vorantreiben und stets am Ball bleiben müssen, um den steigenden Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Eine besondere Herausforderung ist zudem die zunehmende Digitalisierung der Wirtschaft.

„Industrie 4.0“ ist keineswegs nur ein Schlagwort, sondern wir befinden uns bereits mitten drin in einem Prozess, der zu einer immer dichteren Vernetzung führt sowie erhebliche Produktivitätsfortschritte und neuartige Produkte und Services ermöglicht. Automatisierung und stärkere Nutzung der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien sollten auch bei mittelständischen Firmen ganz oben auf der Agenda stehen.

Für eine solide Finanzierung des künftigen Wachstums werden die Unternehmen ihre Finanzierungsbasis verbreitern müssen. Zwar sind und bleiben Banken und Sparkassen mit ihrem breiten Kreditangebot die wichtigsten Finanziers des Mittelstands. Aber je länger es andauert, je mehr gilt: Wachsende Investitionserfordernisse können es im Einzelfall notwendig machen, zusätzlich auf andere Finanzierungsinstrumente zurückgreifen zu müssen. Je mehr Forschung und Entwicklung eine Rolle spielen, je mehr ein Unternehmen in die Digitalisierung investiert, desto mehr stößt man mit einer reinen Kreditfinanzierung an Grenzen. Zwingend erforderlich wird dann ein verstärkter Einsatz von Eigenkapital. Und wenn die intern erwirtschafteten Mittel nicht ausreichen, liegt es nahe, externes Beteiligungskapital in Anspruch zu nehmen. Entsprechende Angebote sind vorhanden und Jahr für Jahr stellen Beteiligungsgesellschaften dem Mittelstand mehrere Milliarden Euro zur Verfügung. Ein Massengeschäft ist das nicht, aber diese Finanzierungsform stößt keineswegs, wie vielfach vermutet, bei den Firmen generell auf Ablehnung.

Finanzierungsalternativen auf dem Vormarsch

Als Alternative bietet sich immer mehr die Nutzung von Mezzanine-Kapital an. Mezzanine-Kapital hat den Vorteil, dass das Unternehmen – anders als bei einer direkten Beteiligung – nicht ein Stück weit seine Unabhängigkeit preisgibt, denn die Gesellschafterverhältnisse ändern sich nicht. Gleichwohl aber stärken die aufgenommenen Mittel, die sozusagen eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital darstellen, die Risikotragfähigkeit und erweitern die Möglichkeiten einer Kreditaufnahme. Das hat natürlich seinen Preis: Meist zahlt der Kapitalnehmer einen (hohen) fixen Basiszins. Hinzu kommt gegebenenfalls eine Gewinnbeteiligung. Mezzanine Elemente finden sich übrigens auch in einigen öffentlichen Förderprogrammen.

Aber auch eine Direktbeteiligung kann infrage kommen. Diese ist sicherlich die bessere Lösung, wenn – auf die weitere Zukunft gesehen – die vielversprechenden, wenn auch mit Risiken behafteten, Wachstumsspielräume eines Unternehmens nicht ohne eine substantielle Kapitalzufuhr durch einen potenten Investor ausgeschöpft werden können. Positive Nebeneffekte

stellen sich dabei ein, wenn der Beteiligungsgeber unternehmerisches Know-how mit einbringt, wichtige Weichenstellungen initiiert sowie getroffene Maßnahmen aktiv mit begleitet. Ich denke in diesem Zusammenhang nicht nur an Private-Equity-Gesellschaften, sondern auch an strategische Investoren oder Family Offices.

Bleiben Leasing und Factoring im Mittelstand Liquiditätsbringer?



Crowdfunding ist nur für eine relativ kleine Anzahl von Projekten interessant, hat aber dennoch eine Nische im Markt erobert.

(dpa)

Nach wie vor sind die Bausteine Leasing und Factoring sehr wichtige Komponenten im Finanzierungsgerüst. Durch den Einsatz dieser Instrumente, die dezidiert auf bestimmte Finanzierungsanlässe (Ausrüstungsgüter, Forderungen) ausgerichtet sind, diversifizieren die Unternehmen ihre Finanzierung. Sie machen sich unabhängiger vom Bankkredit und halten sich zugleich Kreditspielräume offen, die sie nutzen können, wenn gewichtige

Investitionsvorhaben anstehen. Außerdem schätzen die Firmen das Know-how der Finanzierungsspezialisten, das zum Beispiel bei Leasinggesellschaften in einem begleitenden Serviceangebot (Wartung, Ersatzteilbereitstellung) seinen Ausdruck findet. Dass der Anteil der leasingfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen tendenziell steigt und die Zahl der Factoring-Kunden von Jahr zu Jahr kräftig wächst, ist ein Zeichen für das wachsende Interesse des Mittelstands an diesen Finanzierungsinstrumenten.

Crowdfunding als Finanzierungsalternative realistisch einschätzen

Seit einiger Zeit wird auch die noch recht junge Finanzierungsform des Crowdfunding empfohlen. Sicher, die Entwicklung der Internetwirtschaft hat schon zu vielen Überraschungen geführt und daher wäre es falsch, Crowd-unterstützte Finanzierungen zu unterschätzen. Tatsächlich entwickelt sich diese junge Finanzierungsform sehr dynamisch, wenn auch auf sehr niedrigem Niveau. Als Nutzer kommen vor allem Existenzgründer und junge Unternehmen mit interessanten Produktansätzen infrage, aber auch kleinere Mittelständler, deren Kreditspielraum bei Banken begrenzt ist. Insofern schließt das Crowdfunding Lücken in der Finanzierungslandschaft – aber für den breiten Mittelstand dürfte es vorerst keine Alternative sein.

Für an Crowdfunding interessierte Firmen kommt es zunächst darauf an, eine für das geplante Projekt geeignete Internetplattform unter den inzwischen sehr zahlreichen Anbietern zu finden. Dabei kommen gegebenenfalls auch ausländische Adressen infrage. Der Erfolg einer Finanzierungsanfrage im Netz hängt dann wesentlich davon ab, wie die Geschäftsidee und die handelnden Personen präsentiert werden. Es gilt, durch transparente Aussagen und Informationen das Vertrauen der potenziellen Kapitalgeber zu gewinnen. Die Chancen auf eine Finanzierung steigen, wenn es sich um ein intelligentes, „originelles“ Produkt/Projekt handelt, das die Crowd anspricht.

Fazit

Insgesamt steht dem Mittelstand heute eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung, zumal bei größeren Mittelständlern sogar noch der Zugriff auf Kapitalmarktinstrumente und die Finanzierungsangebote von Kreditfonds hinzukommt. Man kann den Unternehmen nur raten, die volle Breite des Instrumentariums zu nutzen. Denn umso eher sind sie in der Lage, die Investitionen und Innovationen in Angriff zu nehmen, die ihnen die Chance auf weiteres Wachstum eröffnen. Die Hausbanken bleiben – auch wenn Finanzierungen differenzierter und

Finanzierungsquellen zahlreicher werden – die wichtigsten Begleiter der Firmen in allen Finanzierungsfragen. Und als Kreditgeber sind sie ohnehin nach wie vor unverzichtbar.

Autor

Prof. Dr. Diethard B. Simmert ist Studiengangsleiter für den Studiengang „Finance & Management“ (B.Sc.) an der International School of Management (ISM) in Dortmund und Frankfurt/M.



Artikel drucken



Artikel versenden

SparkassenZeitung

Politik
Finanzgruppe
Sparkassen
Geld und Kapital
Dossier
Karriere
Vermischtes

SPARKASSE

Management
Märkte und Kunden
Perspektiven

BBL

Controlling
Rechnungslegung
Vertrieb
Personalmanagement
Organisation
Zahlungsverkehr

Vorstand direkt

Kurzinfo
Argumentationen
Stellungnahmen
Analysen

Services

Abo Service
Newsletter abonnieren
Stellenmarkt
Personalien
Mediadaten
Kontakt
Termine