

BUCHMARKT

Bremsende Banken

In Zeiten der Finanzmarkt-Krise muss sich auch die mittelständische Buchbranche neu orientieren. Strukturwandel und Digitalisierung entfalten aber mehr Dynamik als die Rahmenbedingungen.

Der deutsche Strukturwandel wird nicht gebremst

Gerade in der angelsächsischen Branche werden die Auswirkungen der Finanzkrise aufmerksam verfolgt, weil nicht alle Unternehmen über größere Rücklagen oder gar eine gut gefüllte Kriegskasse verfügen. „Wer auf geborgtem Geld aufbaut und plant, kann Probleme bekommen“, erklärt beispielsweise **Richard Charkin**, Executive Director von **Bloomsbury plc** und derzeit in Personalunion auch für das US-Geschäft verantwortlich: „Vor diesem Hintergrund rechnen wir auf absehbare Zeit mit weniger spektakulären und teuren Akquisitionen.“

Der Hamburger Unternehmensberater **Ehrhardt F. Heinold (Heinold, Spiller & Partner)** fragt, woher Verlage und Buchhandel Geld für Innovationen nehmen können und bringt privates Beteiligungskapital ins Spiel, wie auch der auf Unternehmensfinanzierung spezialisierte Wirtschaftsanwalt **Horst Werner (Göttingen)**. Der fordert Mittelständler auf, auch Mitarbeiter und Geschäftspartner bei der Kapitalakquise stärker einzubinden; Strategische Partnerschaften mit Lieferanten und Kunden seien schließlich in größeren Unternehmenskreisen durchaus verbreitet und enthielten eine Reihe von Vorteilen (s. das Interview auf der linken Seite).

INTERVIEW



»Mitarbeiter und Geschäftspartner beteiligen!«

Der Wirtschafts- und Steueranwalt **Horst Werner (Dr. Werner und Kollegen, Göttingen)** vermittelt Unternehmensfinanzierungen und ist Fachbuchautor.

Was bedeutet die Bankenkrise für die Finanzierung mittelständischer Unternehmen?

Wir haben es mit einer Liquiditätskrise und einer internationalen Vertrauenskrise auch der Banken untereinander zu tun. Das ist nicht förderlich für die Mittelstandsfinanzierung. Die Banken überlegen heute dreimal länger bei jedem Kredit, den sie herausgeben. Sie sind da sehr viel enger gestrickt als noch vor eineinhalb Jahren. Insofern ist die Mittelstandsfinanzierung über die Banken erschwert und die Unternehmen müssen einen noch höheren Eigenkapitalanteil mitbringen.

Hinzu kommen steigende Zinsen?

Das ist ganz aktuell nicht die größte Herausforderung, auch wenn wir tatsächlich mittelfristig von steigenden Zinsen ausgehen müssen. Die großen staatlichen und institutionellen Stützungsaktionen in dreistelliger Milliardenhöhe müssen schließlich auch finanziert werden. Der stärkere Kapitalbedarf – die USA müssen

500 Mrd Euro finanzieren – wird die Zinsen steigen lassen. Das Hauptproblem ist aber, dass es generell schwieriger wird, mithilfe von Banken zu finanzieren.

Auswege?

Da bleibt nichts, als die Finanzierungsmöglichkeiten ohne Bank nutzen: Man kann in einigen Bereichen verstärkt auf Leasing ausweichen, aber auch dort ist ein nicht unerheblicher Eigenkapitalanteil gefordert. Man kann das Factoring verstärken, also seine Forderungen abtreten und so die Liquidität sichern, und man kann sich verstärkt um Fördermittel bemühen. Darüber hinaus gibt es nur die Möglichkeit, privates Beteiligungskapital beispielsweise in Form von stimmrechtlösem Mezzanine-Kapital ins Unternehmen zu holen, größere Mittelständler könnten auch entsprechende Fonds und Angebote von Private-Equity-Gesellschaften nutzen, aber die Chancen sind hier sehr gering.

Welche politischen Signale gibt es zur Mittelstandsförderung?

Die Bundesregierung setzt verstärkt Anreize bei der Mitarbeiterbeteiligung. Dadurch, dass die nach §19a des Einkommensteuergesetzes und nach dem 5. Vermögensbildungsgesetz steuerlich gefördert wird, ergibt sich ein zusätzlicher

Renditehebel. Ob es weitere Mittelstandsförderungsmaßnahmen geben wird, muss man abwarten: Dafür käme ja eigentlich die KfW-Förderbank infrage, aber die ist aktuell bekanntlich selbst in Bedrängnis.

Steckt in der Mitarbeiterbeteiligung Potenzial?

Ja, es ist ohnehin ein naheliegender Weg, betroffene Partner einzubinden. Neben der Mitarbeiterbeteiligung ist die Family-&Friends-Platzierung ein weiteres Stichwort, also zusätzliches Kapital von Geschäftspartnern, ob Lieferanten oder Kunden, zu akquirieren. Das ist nichts Ungewöhnliches und in größeren Unternehmenskreisen durchaus verbreitet, dass man sich auf diese Weise unterstützt und strategische Partnerschaften eingeht.

Worin besteht der Reiz einer solchen Lösung?

Dieser Weg kann relativ kurzfristig beschränkt werden, anders als beim bürokratisch aufwendigen Anstehen nach Fördermitteln, der bis zu einem halben Jahr in Anspruch nehmen kann. Bei Mitarbeitern und Unternehmenspartnern kann man zudem auf Marktkennntnis aufsetzen und es besteht ein wechselseitiges Interesse an der Partnerschaft. In einem Letter of intent bestätigt man sich gegenseitig, dass man bei einer Beteiligung oder einem Kapitalfluss intensiver zusammenarbeitet und sich am Markt bevorzugt behandelt.