

## Mittelstands-Check

# Erfolg ist kein Zufall!

» *Gemeinsam mit dem Check „Guter Mittelstand“ der Offensive Mittelstand bringen wir Sie und Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs.*

**Telefon Aktion:**  
 Johannes Müller beantwortet Ihre  
 Fragen zu diesem Thema  
 unter 05223 / 13144  
 am Mittwoch, 20. April 2011 von  
 15:00 bis 17:00 Uhr.



*Unternehmensberater  
 Johannes Müller*

„Was zeichnet erfolgreiche Unternehmen aus?“ „Wie bringe auch ich mein Unternehmen auf einen noch erfolgreicheren Kurs?“ Wenn auch Sie diese Fragen beschäftigen, dann sind Sie hier genau richtig!

Als Berater und Partner der Offensive Mittelstand verfolgen auch wir das Ziel, den Mittelstand zu fördern und für die Zukunft zu stärken. Hierzu wurde ein Mittelstands-Check ausgearbeitet, der Ihnen hilft, Potenziale zur Verbesserung in Ihrem Unternehmen aufzuspüren. Er unterstützt Sie, gut durch die Krise

zu kommen und die Herausforderungen, vor denen Sie stehen, aktiv anzugehen und zu meistern – und dies mit Erfolg!

Der Check „Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall“ ist ein wahrer Werkzeugkoffer, denn er umfasst insgesamt elf Themenfelder, deren Bearbeitung unabhängig voneinander ist: Strategie, Liquidität, Risikobewertung, Führung, Kundenpflege, Organisation, Unternehmenskultur, Personalentwicklung, Prozesse, Beschaffung und Innovation.

Dreh- und Angelpunkt bei diesem Check ist der Unternehmer selbst – also SIE. Sie haben die Zügel in der Hand. Sie schätzen die einzelnen Situationen ein. Sie entscheiden, ob und welche Maßnahmen mit welcher Priorisierung verfolgt werden.

Nachdem Sie den Check durchgeführt haben, wissen Sie, wie Ihr Unternehmen in den einzelnen Themenbereichen dasteht und wo Sie Verbesserungsmöglichkeiten haben. Ein Leitfaden sowie zahlreiche Praxishilfen unterstützen Sie bei der Umsetzung der Maßnahmen in die betriebliche Praxis.

Packen Sie das Thema jetzt an. Denn: Es gibt nichts Gutes, außer man tut es. ■

# Finanzkommunikation ist wichtig für mittelständische Unternehmen

„DER STELLENWERT DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT IM FINANZBEREICH DER MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN WIRD KÜNFTIG STEIGEN, DA SICH SOWOHL DER KAPITALMARKT VERSTÄRKT FÜR DEN MITTELSTAND ÖFFNE UND SICH AUCH DIE FINANZMÄRKTE GEWANDELT HÄTTE“

**I**n der Veranstaltung am 7. April 2011 im Lessinghaus in Bielefeld erklärte Johannes Müller von der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) Bünde: „Der Stellenwert der Öffentlichkeitsarbeit im Finanzbereich der mittelständischen Unternehmen wird künftig steigen, da sich sowohl der Kapitalmarkt verstärkt für den Mittelstand öffne und sich auch die Finanzmärkte gewandelt hätten“.

„Die Kapitalgeber müssen das Geschäftsmodell verstehen können“, so der gelernte Sparkassenbetriebswirt mit jahrzehntelanger Berufserfahrung. Die Kommunikation mit den Kapitalgebern ist nach vorliegenden Studien der Ruhr-Universität Bochum (Prof. Dr. Stephan Paul) von beiden Seiten verbesserungsbedürftig.

## Das Konzept

Ein professionell aufbereitetes Konzept kann sehr viel bewirken. Noch immer ist der Umgang mit Kapitalgebern, den Banken, privaten Gesellschaftern oder Beteiligungsgesellschaften, durch rationale und emotionale Vorbehalte geprägt. Nur jedes zweite Unternehmen informiert seine Kapitalgeber gerne, 40 Prozent empfinden dies einer aktuellen Studie zufolge eher als lästig. Viele Unternehmen meinen, dagegen sogar, dass sie schon optimal informieren, während die Banken ganz anderer Ansicht sind.

## Vorteile bei der Kapitalbeschaffung

Um einen leichteren Zugang zu Kapital und besseren Konditionen zu bekommen, ist eine optimale Finanzkommunikation unabdingbar, was für den eher



zurückhaltenden Mittelstand meist eine große Herausforderung darstellt. Umfangreiche Dokumentationen von Vorhaben, Strategien und Planungen sowie betriebswirtschaftliches Know-how sind erforderlich. Die reine Übermittlung von Zahlen reicht längst nicht mehr aus, denn Entscheidungen der Banken nur anhand von zurückliegenden Jahresabschlüssen und unterjährigen BWA's gehören längst der Vergangenheit an.

Zu hoch sind die Kreditrisiken und -ausfälle in der Vergangenheit gewesen. Neben dem Zwang zu Kostensenkungen haben sich die aufsichtsrechtlichen Regelungen verschärft und auf die Anforderungen des Kreditgewerbes ausgewirkt. Heute benötigt man zum einen einen fun-

dierten Unternehmensplan und zum anderen aussagekräftige Informationen, die von der Produkt- und Dienstleistungspalette, Marktanalyse über die Finanzdaten bis hin zur Risikoanalyse reichen.

#### **Kommunikation gerade in Krisenzeiten**

„Man sollte sich nicht scheuen, die reale Situation in Krisenzeiten darzustellen“, empfiehlt Johannes Müller und sprach sich dabei für eine offene Kommunikation auch bei negativer Unternehmensentwicklung aus. Eine aktive Informationspolitik bezeichnet er als die Voraussetzung für Vertrauen.

Damit kann auch in schwierigen Zeiten eine konstruktive Begleitung durch die Kapitalgeber sichergestellt werden.

---

#### **JOHANNES MÜLLER**

JOHANNES MÜLLER WIRTSCHAFTSBERATUNG (BDU)  
FINANZKOMMUNIKATION UND UNTERNEHMENSSTEUERUNG  
(FOTO: PRIVAT)

---

Finanzierungsmöglichkeiten für den Mittelstand

## Fälliges Mezzanine-Kapital fordert individuelle Lösungen

» Die Mezzanine Programme aus den Jahren 2004 bis 2007 werden ab Mai dieses Jahres fällig. Für knapp 80 Prozent der insgesamt ca. 700 betroffenen Unternehmen wird die Rückzahlung des Kapitals zu Liquiditätsengpässen führen. Experten gehen sogar davon aus, dass zahlreiche Unternehmen von der Insolvenz betroffen sein werden.



Unternehmensberater  
Johannes Müller

Der Charme des Mezzanine-Kapitals liegt in dem Eigenkapitalcharakter begründet. Frisches Kapital wird zunächst nicht als Verbindlichkeit, sondern als Eigenkapital verbucht, was zu einer win-win-Situation führt: Die Eigenkapitalquote kann gesteigert, die Fremdkapitalquote reduziert und die Konditionen für zusätzliche Verbindlichkeiten gedrückt werden.

Doch spätestens ein Jahr vor Fälligkeit verliert Mezzanine seinen Eigenkapitalcharakter. Anstatt dessen wird es bei den Banken als Fremdkapital verbucht. Die vorherige win-win-Situation dreht sich um 180 Grad in eine äußerst ungünstige Entwicklung: der Verschuldungsgrad steigt und die Eigenkapitalquote sinkt.

Aufgrund der Wirtschaftskrise ist nur eine geringe Anzahl an Unternehmen in der Lage gewesen, Lösungsstrategien zu entwickeln. Zu viele Unternehmen waren in den vergangenen 18 Monaten damit beschäftigt, ihr Unternehmen am Laufen zu halten. Der Zeitpunkt der jetzt anstehenden Rückzahlungen ist insofern extrem ungünstig.

Dennoch sollten die Betroffenen jetzt handeln, oder wie Bill Clinton zitiert wird: „Wir können nicht alles tun, aber wir müssen tun, was wir können.“ Sollten Sie zu denjenigen gehören, die noch an einer Lösungsstrategie für das Mezzanine-Kapital arbeiten oder grundsätzlich an innovativen Finanzierungsmöglichkeiten interessiert sind, möchten wir Ihnen unsere Veranstaltung „Innovative Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen“ empfehlen. ■

Der Event findet am 7. April um 14 Uhr im Lessinghaus in Bielefeld statt.

Bitte senden Sie bei Interesse eine E-Mail an:  
[caroline.richert@mueller-beratung.de](mailto:caroline.richert@mueller-beratung.de).