

Fokus KMU

MITTWOCH, 17. APRIL 2013 // DIEPRESSE.COM

Darlehen. Auch wenn Experten in Österreich nicht von einer klassischen Kreditklemme sprechen wollen, ist es für kleinere Betriebe schwerer geworden, sich Geld zu leihen. Ein paar Tipps, die es leichter machen. VON STEPHANIE DIRNBACHER

Kredit ganz ohne Klemme

Wenn heimische Klein- und Mittelunternehmen (KMU) Geld brauchen, ist die erste Adresse nach wie vor die Bank. Doch wie leicht ist es für KMU heute, zu einem Kredit zu kommen? Laut Experten der WKO, des Wirtschaftsforschungsinstituts (Wifo) und der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) gibt es in Österreich zwar keine klassische Kreditklemme, „im Einzelfall kann es aber durchaus zu Schwierigkeiten kommen“, relativiert WKO-Experte Erich Kühnelt. Laut Wifo-Konjunkturtest vom Februar 2013 erhielt rund ein Fünftel der KMU, die Bedarf hatten, keinen Bankkredit. Ein Drittel musste nach eigenen Angaben eine geringere Kredithöhe als gewünscht oder schlechtere Konditionen als erwartet akzeptieren. „Kleinere Unternehmen schätzen die Lage tendenziell schlechter ein als große. Es gibt aber schon strukturelle Unterschiede bei der Kreditvergabe an große und kleine Unternehmen“, erläutert Werner Hölzl, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Wifo.

Verschärfte Lage

Die verschärften EU-Eigenkapitalanforderungen an Banken und die Basel-III-Bestimmungen bringen heimische KMU in die Bredouille. Laut Wifo würden vor allem kleinere, regionale Banken ihre Kredite an Unternehmen einschränken und sich dafür auf den Privatbereich konzentrieren, um ihr Risiko zu begrenzen. Darüber hinaus sind die Banken strenger, wenn es um die Bonität potenzieller Kreditnehmer geht, womit KMU einen weiteren Nachteil haben. Denn die Bonität hängt wesentlich von der Eigenkapitalausstattung ab, die in kleineren Unternehmen geringer ist als in großen. Allerdings gibt es hier eine positive Entwicklung. „Die Eigenkapitalquote der KMU ist in den vergangenen Jahren gestiegen und mit durchschnittlich 28 Prozent vergleichsweise hoch“, berichtet Peter Voithofer von der



Ein solider Businessplan und bezüglich der Zahlen mit offenen Karten spielen erhöht die Chance auf einen Bankkredit. [S. Nivens]

KMU Forschung Austria. Außerdem ist Eigenkapital allein nicht alles. Auch Soft Facts wie Managementqualitäten und Zukunftsvisionen beeinflussen die Bonität.

Mit offenen Karten spielen

Kühnelt rät KMU mit Kreditbedarf, zuerst bei der Hausbank anzufragen. „Eine langjährige Geschäftsbeziehung ist förderlich“, weiß der WKO-Experte. Auf das Kreditgespräch sollte man sich penibel vorbereiten, sich über die Bonitätskriterien informieren und die erforderlichen Daten nach dem letzten Stand professionell aufbereiten.

Eine Analyse der Standardkennzahlen und der Soft Facts im Vorfeld kann vor unangenehmen Überraschungen schützen. „Wesentlich ist, dass das KMU das Geschäftsmodell gut erklärt“, sagt Gregor Deix, der bei der Erste Bank den Bereich Firmenkunden leitet. Dazu gehören nicht nur Informationen über Organisation, Produkte, Zahlungsströme, Marktchancen und Strategie, sondern auch über den Umgang mit Risiken. „Man soll ein möglichst realistisches Bild zeichnen und ja nichts vormachen“, warnt AWS-Geschäftsführer Bernhard

Sagmeister. In dasselbe Horn stößt Deix: „Auch wenn es mühsam ist, für aktive Informationspolitik gibt es ein großes Plus.“ Für Jungunternehmer läuft ohne stichhaltigen Businessplan gar nichts. Viele Förderstellen bieten online Hilfe bei dessen Erstellung an. Besonders Ein-Personen-Unternehmen können bei der Vorbereitung auf das Kreditansuchen an ihre Grenzen stoßen. „Ich kann hier nur den Tipp geben, sich frühzeitig helfen zu lassen“, empfiehlt Deix.

Um die Chancen auf einen Kredit zu verbessern, kommen entweder Sicherheiten oder Förde-

rungen infrage, wobei man für viele Förderungen auch einen hohen Eigenmittelanteil braucht. Die Instrumente reichen von zinsgünstigen Krediten über Zuschüsse bis zu Haftungen und Garantien, bei denen der Staat im Ernstfall für den Kredit einspringt. „Haftungen von der öffentlichen Hand sind interessanter geworden“, so Kühnelt. Je nach Bundesland und Branche gibt es verschiedene Förderungen, die auch kombiniert werden können. Man sollte sich nicht scheuen, den Bankberater um Hilfe zu bitten. Beratung gibt es auch bei den Wirtschaftskammern im jeweiligen Bundesland.

Ablehnung ernst nehmen

Wenn eine Bank den Kredit ablehnt, ist das Schicksal keineswegs besiegelt. „Man sollte unbedingt bei mehreren Banken anfragen. Es gibt durchaus Institute, die ein gewisses Risiko eingehen“, so Markus Roth, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Österreich.

AWS-Chef Sagmeister rät KMU jedoch, die Rückmeldungen der Banken und Förderstellen ernst zu nehmen. „Während der Unternehmer vielleicht zum ersten Mal mit einer Fremdfinanzierung zu tun hat, haben diese Stellen das schon hunderte Male gemacht und können qualifiziertes Feedback geben.“

Anlaufstellen

Hilfe und Beratung bei der Vorbereitung von Kreditanträgen bieten etwa:

► Austria Wirtschaftsservice GmbH, 01/501 75-100, www.aws.g.at

► Gründerservice, www.gruenderservice.at

► Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft, 05 77 55-0, www.ffg.at

► Wirtschaftskammer Österreich, 05 90 900, www.wko.at

Nicht nur die Banken haben Geld

Finanzierung. Auch wenn ein Bankkredit illusorisch ist, sind damit längst nicht alle Hoffnungen auf Finanzspritzen dahin. Für Unternehmen mit guten Geschäftsaussichten oder innovativen Ideen gibt es eine Reihe von Alternativen.

VON STEPHANIE DIRNBACHER

Geringe Eigenmittel, keine Sicherheiten oder schlicht noch keine unternehmerischen Erfolge – bei dieser Ausgangslage ist ein klassischer Kredit aussichtslos. KMU und Jungunternehmer haben jedoch noch andere Finanzierungsmöglichkeiten.

Laut einer aktuellen Umfrage im Auftrag der Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS) und der WKO nutzen immerhin neun Prozent der heimischen KMU alternative Finanzierungsformen, rund ein Viertel möchte in Zukunft darauf setzen. „Dieser Trend hat sich schon in den letzten Jahren abgezeichnet“, berichtet AWS-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister. Seiner Einschätzung nach beschreiten vor allem kleine Firmen in frühen Unternehmensphasen Wege abseits des klassischen Bankkredits, um an Geld zu kommen.

Gerade für Start-ups kann es sich auszahlen, einen externen Investor zu suchen, der gegen eine Beteiligung am Unternehmen Kapital zur Verfügung stellt. „Man hat damit wesentlich größere Wachstumschancen“, meint Markus Roth, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft Österreich. Auch die Kreditwürdigkeit des Unternehmens verbessert sich durch das Beteiligungskapital.

Geld gegen Beteiligung

Die Kehrseite der Medaille: Wegen des hohen Risikos für den Financier ist Beteiligungskapital für das KMU wesentlich teurer als ein Kredit. Man muss zwar in der Regel keine Zinsen an den Investor zahlen, dieser erwirbt jedoch mit seiner Finanzspritze Unternehmensanteile. „Die Kosten sind aber sehr gut investiert“, versichert Roth. Bei der Finanzierung über Beteiligungskapital kommen mehrere Finanzierungspartner infrage:

► Business Angels sind oder waren meist selbst erfolgreiche Unternehmer, bringen dem KMU neben Kapital auch Expertise und Kontakte und stehen als Berater zur Verfügung. Vor allem in frühen Unternehmensphasen können Business Angels weiterhelfen. Gewöhnlich schießen sie zwischen 50.000 und 250.000 Euro zu.

► Venture-Capital-Gesellschaften investieren bis zu Millionenhöhe Geld aus Fonds. Um eine Venture-Capital-Gesellschaft zu beeindruckern, muss man sich aber Mühe geben. Denn laut Austrian Private Equity und Venture Capital Organisation wird nur ein Bruchteil der Ansuchen finanziert.

► Inkubatoren helfen Unternehmen mit guten Geschäftsideen zu wachsen. Sie stellen vor allem Infrastruktur, Wissen und Kontakte zur Verfügung.

► Crowdfunding: Hier bekommt das Unternehmen Kapital von vielen Kleinanlegern. Diese Finanzie-

rungsform steckt in Österreich noch in den Kinderschuhen. Zugang bekommt man über entsprechende Internetplattformen.

► Auch große Unternehmen sind laut Roth zunehmend bereit, sich an KMU zu beteiligen – besonders, wenn es um Technologien geht, die ihnen selbst schaden könnten.

Weniger innovative KMU, die in traditionellen Branchen zu Hause sind, haben es schwerer, einen Investor an Land zu ziehen. Doch auch für sie gibt es Alternativen zum Bankkredit. Bei einer anstehenden Investition kann etwa eine Leasing-Finanzierung Abhilfe schaffen. KMU im Waren- und Dienstleistungsbereich können Liquiditätsgenässe mit Factoring überbrücken. Dabei wird ein Teil der Forderungen gegenüber Kunden einer Factoring-Gesellschaft gegen Bargeld überschrieben.

➔ WEITERE INFORMATIONEN UNTER www.junge-wirtschaft.at, www.avco.at, www.aws.g.at

In Kürze

Arbeitsmarkt: Gewerbe und Handel größter Jobmotor

Die Sparte Gewerbe und Handwerk war mit 648.443 unselbstständig Beschäftigten 2012 der größte Arbeitgeber Österreichs, so die KMU Forschung Austria unter Berufung auf WKO-Daten. Davon wurden in den letzten zehn Jahren 105.999 Jobs neu geschaffen, das entspricht einem Plus von 19,5 Prozent und über 45 Prozent aller in der gewerblichen Wirtschaft geschaffenen Arbeitsplätze. Den größten relativen Zuwachs gab es mit 35,5 Prozent im Tourismus. Nach der Sparte Gewerbe und Handwerk folgen der Handel mit 479.144, die Industrie mit 273.112 Jobs. Die größten Verlierer in den Krisenjahren 2009/10 waren die Sparten Industrie und Transport/Verkehr, in denen 26.000 beziehungsweise knapp 16.500 Jobs verloren gingen. Nach einer Trendumkehr in den letzten beiden Jahren bleibt über den Zeitraum 2002 bis 2012 betrachtet ein Minus von 4316 und 11.281 Beschäftigten.