



Interview

„READY SEIN, AUCH OHNE KONKRETE IPO-PLÄNE“

Die Rahmenbedingungen der Unternehmensfinanzierung haben sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Die Aufnahme von Geld über den Kapitalmarkt rückt stärker in das Zentrum der Aufmerksamkeit – auch bei Mittelständlern. Worauf sich Unternehmen vorbereiten müssen und welche Anforderungen auf sie zukommen, erklärt KPMG-Kapitalmarktexperte Ralf Pfennig.

Frage: Herr Pfennig, wie bewerten sie das aktuelle Kapitalmarktumfeld?

Antwort: Die Bedingungen sind derzeit äußerst günstig. Es verwundert mich daher nicht, dass viele Unternehmen über die Inanspruchnahme des Kapitalmarkts nachdenken. Wichtig ist jedoch: Wer sich über den Kapitalmarkt finanzieren möchte, sollte die Herausforderungen kennen und sich sorgfältig vorbereiten.

Frage: Was bedeutet für Sie Kapitalmarktfähigkeit? Wie kann man diese am besten erreichen?

Antwort: Die Entscheidungskriterien, ob ein Unternehmen kapitalmarktfähig ist, sind vielfältig. Zur Beurteilung ist ein sogenannter Kapitalmarktfähigkeitscheck sinnvoll: Hierbei werden die Anforderungen des Kapitalmarkts mit dem aktuellen Status quo im Unternehmen verglichen. Zu berücksichtigende Aspekte dabei sind beispielsweise: Equity Story, Verfügbarkeit von Finanzdaten, Corporate Governance Aspekte, rechtliche und steuerliche Situation etc. Im Rahmen dieser Bestandsaufnahme werden entsprechende Lücken aufgedeckt. Für ein strukturiertes Vorgehen wird ein detaillierter Maßnahmenplan erstellt, mit dem das Management die notwendige Transparenz über den Stand der „Readiness“ erhält. Bei KPMG geschieht dies mithilfe eines Readiness-Assessments.

Frage: Eignet sich dieses Vorgehen auch für Mittelständler bzw. Familienunternehmen?

Antwort: Eine berechtigte Frage. Und ja, der Readiness-Ansatz lässt sich problemlos skalieren und somit auf die Besonderheiten von mittelständischen Unternehmen anpassen. Auch wenn ein IPO für einige bislang keine Option sein sollte, denken nicht wenige mittelständische und familiengeführte Unternehmen derzeit über andere Finanzierungsinstrumente nach. Unabhängig vom tatsächlichen späteren Kapitalmarktzugang führt ein derartiges Readiness-Projekt erfahrungsgemäß zu einer Optimierung der Abläufe und Annäherung an „Better Practice“-Strukturen.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, ein mittelständisches Unternehmen möchte einen großvolumigen Konsortialkredit aufnehmen. Im Rahmen der Kreditaufgaben wird das Bankenkonsortium verlangen, dass regelmäßig (z.B. quartalsweise) bestimmte Finanzkennzahlen bereitzustellen sind. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass nicht in allen Unternehmen eine ausreichende unterjährige Finanzberichterstattung vorliegt. Gute Vorbereitung ist also essentiell.

Frage: Was empfehlen Sie Mittelständlern, die sich für eine Finanzierung am Kapitalmarkt entscheiden?

Antwort: Auch ohne konkrete IPO-Pläne, empfehle ich mittelständischen Unternehmen ein auf die eigenen Bedürfnisse zugeschnittenes Readiness-Assessment. Neben den genannten Themen im Rahmen der Berichterstattung sind bei Fremdfinanzierungen beispielsweise auch rechtliche und steuerliche Fragestellungen zu würdigen. Regelmäßig stellt sich dabei die Frage nach dem richtigen Finanzinstrument. Professionelle Berater können hierbei effektiv unterstützen. Kurzum: Aus der „IPO-Readiness“ wird dann eine „Finanzierungs-Readiness“. Die Umsetzung der identifizierten Maßnahmen aus dem Readiness-Assessment hilft bei der Entscheidung für oder gegen eines der gängigen Finanzierungsinstrumente – und gibt den Verantwortlichen mehr Handlungsfreiheit und Flexibilität.

// Autor: Ralf Pfennig, Director, Finance Advisory