

Digitale Kreditklemme verhindern

Wie sich Mittelständler auf die Finanzierung innovativer Vorhaben vorbereiten sollten.

Christian Groschupp
München

Die Digitalisierung ist im Mittelstand angekommen. Nach der Entwicklung einer digitalen Strategie steht die operative Umsetzung an. Spätestens dann ist die Finanzierungsfrage ein zentraler Punkt. Schlägt der Unternehmer ohne die richtige Vorbereitung bei seiner Hausbank auf, so sind die Probleme programmiert. Banken und Sparkassen sind mit der Beurteilung von Digitalisierungsvorhaben schlichtweg noch überfordert, Investitionen in die Digitalisierung

eignen sich nicht für eine Besicherung im herkömmlichen Sinn.

Was muss der Unternehmer tun, damit nicht die digitale Kreditklemme droht? Die Digitalisierung muss zunächst als eine Investition mit Einfluss auf Bilanz und Zahlungsstrom transparent gemacht werden. Entgegen klassischen Investitionen liegt der Schwerpunkt meist in der Qualifizierung von Fachkräften und in Ausgaben für immaterielle Wirtschaftsgüter. Je nachdem, ob die Digitalisierung das Erlösmodell und oder die Wertschöpfung betrifft, muss die Quantifizierung des Outputs abgeschätzt werden.

Dies kann in Form einer Investitionsrechnung oder eines Businessplans erfolgen.

Der Einfluss der Digitalisierung auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens ist von der Branche abhängig. Die strategischen Implikationen können grundlegend verschieden sein. Bei komplexer Wertschöpfung liegt der strategische Fokus der Digitalisierung in einer Vernetzung mit dem Kunden. Neben der quantitativen Abschätzung sind die strategischen Ziele im Kontext der Branchenentwicklung im Businessplan zu bestimmen.

Digitalisierungsansätze weisen je nach Branche unterschiedliche Risikoprofile auf. Dies können Basisthemen zur Generierung und Pflege smarterer Daten, die Implementierung von smarten Prozessen in der Wertschöpfungskette, die digitale Veredelung von Produkten und Services bis hin zu Ansätzen radikal neuer Wert- und Servicekonzepte betreffen. Der Einfluss der Digitalisierung auf das Geschäftsmodell bewegt sich zwischen gradueller Weiterentwicklung und radikaler Erneuerung. Nicht jede Digitalisierung ist für eine Fremdkapitalfinanzierung geeig-

net, die Finanzierung muss sich nach dem individuellen Risiko richten. Neben der Kreditfinanzierung kommen weitere Finanzierungsformen wie Mezzanine Kapital, Private Debt oder eine Stärkung des Eigenkapitals durch Beteiligungskapital infrage. Die passende Mischung verschiedener Finanzierungsclassen ist für den Mittelstand ohne Zugang zum Kapitalmarkt ein wichtiger Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Digitalisierung.

Christian Groschupp ist Experte für Finanzierung bei Dr. Wieselhuber & Partner.