

## Presse-Information

17/09/05/ Moduf

---

### Moderne Unternehmensfinanzierung

#### Neues DGQ-Seminar für Geschäftsführer und Finanzverantwortliche

Frankfurt, 14. September 2005 - Sucht ein Unternehmen einen neuen Kapitalgeber oder einfach nur eine bessere Zusammenarbeit mit dem gegenwärtigen Financier, so lohnt es sich, im Zeitalter von Basel II Finanzierungsstandbeine und -prozesse zu modernisieren. Um gezielt Finanzierungspartner anzusprechen, ist es wichtig, strategische und operative Klarheit im Finanzierungsprozess des Unternehmens aufzuweisen. Die notwendige Systematik dazu und praktische Hinweise gibt das Seminar „Moderne Unternehmensfinanzierung - Die Kunst, einen Kapitalgeber nach Maß zu finden“ der Deutschen Gesellschaft für Qualität (DGQ). Wie ein Unternehmen dabei systematisch unter Berücksichtigung aller harten und weichen Faktoren vorgehen kann, stellen mit Dr. Hans-Werner Grunow und Dr. Stefanus Figgner zwei Experten mit ausgewiesener Erfahrung in der Betreuung institutioneller Investoren vor. Analyse- und Bewertungsmethoden, Finanzierungs- und Kommunikationsinstrumente sowie Verhandlungsgeschick mit Kapitalgebern sollen der Zielgruppe - in erster Linie Geschäftsführer und Finanzverantwortliche aus Unternehmen - wertvolle Hinweise und einen perfekten Überblick geben.

Für eine erfolgreiche Finanzierung empfehlen die Referenten sieben Phasen. Es handelt sich um strategische und operative Schritte für Firmen, um als Kapitalnehmer souverän aufzutreten. Phase 1: **Marktposition bestimmen** ermittelt die Außenwirkung des Unternehmens und den Anlagebedarf sowie die Erwartungshaltung potenzieller Kapitalgeber. So entsteht ein Chance-Risiko-Profil. Phase 2: **Ziele und Konzept festlegen** prüft die zur Verfügung stehenden Mittel und internen Rahmenbedingungen. Auf Basis einer jeweils drei- bis fünfjährigen Rückschau und einer möglichst weit reichenden Prognose der Unternehmensentwicklung werden Finanzierungsziele einschließlich einer Umsetzungsstrategie und des dazugehörigen operativen Konzeptes festgelegt. In Phase 3: **Credit und Equity Story schreiben** ordnen die teilnehmenden Geschäftsführer und Finanzmanager die jüngsten Ergebnisse in die langfristige Credit und Equity Story ein. Dieses „Finanzierungsbuch“ avanciert zur Visitenkarte des Unternehmens in allen Finanzierungsverhandlungen. In Phase 4: **Instrumente auswählen und umsetzen** gilt es, nach Auswahl des passenden Finanzierungsinstrumentes den Finanzierungsprozess zu steuern und zu betreuen. Die transparente interne und externe Kommunikation und ein effizienter Einsatz von Infrastruktur und Ressourcen sichern den störungsfreien Ablauf. Phase 5: **Ziele verfolgen** fragt, ob die angestrebten Finanzierungsziele zu den gewünschten Konditionen und in beabsichtigtem Umfang erreicht wurden.

Falls nicht, sind Korrekturmaßnahmen z.B. durch ein ergänzendes Instrument oder Änderungen im operativen Geschäft zu veranlassen.

Phase 6: **Erfolg bewerten** untersucht die Auswirkung der getroffenen Maßnahmen auf Bonität, Attraktivität und die operativen Prozesse. Entscheidend: Wie effizient waren die Finanzierungsmaßnahmen? Eine Ursachenanalyse bei nicht erfüllten Erwartungen ist für Verbesserungen unerlässlich. Phase 7: **Der zweite Anlauf** ist nach gescheiterten Finanzierungsverhandlungen eine höchst sensible Phase, um doch noch das benötigte Kapital zu erhalten. In der Regel gewährt der Markt lediglich eine Chance, das heißt einen Versuch, Mittel aufzunehmen oder auch nur seinen Finanzierungswunsch in seinen Details und Hintergründen dazulegen. Dem gegenüber besteht jedoch in der Praxis oftmals die Gelegenheit, potentiellen Geldgebern sein Anliegen ein zweites Mal vorzutragen. Dabei dürfen dann aber keine Fehler mehr unterlaufen.

Das Seminar findet statt am 1. und 2. Dezember 2005 und am 19. und 20. Oktober 2006 jeweils in Oberursel sowie am 27. und 28. April 2006 in Nürtingen. Die Seminargebühr beträgt EUR 890,- inklusive "Handbuch Moderne Unternehmensfinanzierung" der beiden Referenten.

Ansprechpartner: DGQ, Claudia Nauta, Projektmanagerin, Tel. 069/ 9 54 24-2 09, E-Mail: [nc@dgg.de](mailto:nc@dgg.de), Internet: [www.dgg.de](http://www.dgg.de) (Aus- und Weiterbildung/Seminare).

#### Was ist neu, anders und modern an obigem Seminar?

NEU ist die erheblich gewachsene Bedeutung des Risikos in Finanzierungsfragen und die Gegenüberstellung mit den korrespondierenden Chancen. Die Usancen in allen Kapitalvergabebehandlungen gleichen sich zunehmend den Gepflogenheiten an den Anleihe- und Aktienmärkten an.

ANDERS sind die Methoden und Verfahren zur Messung jener Risiken. Hier wird aktuell immer weniger mit Daten aus der Vergangenheit gearbeitet als vielmehr mit prognostischen Elementen, welche die zukünftige Unternehmensentwicklung indizieren sollen. Anders ist somit der nach vorn gewandte Blick, nicht die Retrospektive – gerade auch in Kreditfragen.

MODERN ist schließlich die intelligente Nutzung des Gestaltungsspielraums, den ein Unternehmen in Finanzierungsfragen besitzt.

Von zentraler Bedeutung ist dabei künftig die Optimierung der Chance-Risiko-Relation eines potentiellen Investments, nämlich des Unternehmens. Die möglichst vorteilhafte Gestaltung eines entsprechenden Profils ist eine der wichtigsten Aufgaben in der modernen Unternehmensfinanzierung. Denn eine attraktive Chance-Risiko-Relation senkt Finanzierungskosten oder ermöglicht überhaupt erst Zugang zu Geldmitteln.