

# Chancen für den Mittelstand

Welche Themen sind für KMU derzeit aktuell? Die Redaktion befragt Experten.

**Dr. Oliver Grün**  
Präsident Bundesverband  
IT-Mittelstand



»Ein einheitlicher digitaler europäischer Binnenmarkt ist der Weg zum Wachstum«

In unserer globalisierten Welt sind Menschen und Märkte zusammengerückt. Durch die Digitalisierung werden Produkte grenzüberschreitend online verkauft. Globalisierung und Digitalisierung bieten damit ein großes Wachstumspotenzial für bislang national ausgerichtete Unternehmen. Doch noch kann der Mittelstand dies nicht richtig wahrnehmen.

Es gibt zahlreiche „nationale Champions“, die sogar teilweise Marktführer sind. Diesen Erfolg über die nationalen Grenzen zu transportieren, fällt dem Mittelstand aber schwer. Das Hindernis ist für sie die Zersplitterung der EU in verschiedene Rechts-, Steuer- und Standardisierungssysteme. Egal ob bei e-Commerce oder Produkten zur Digitalisierung der Industrie, durch die unterschiedlichen Voraussetzungen entstehen für KMU Bürokratie und zusätzliche Kosten. Mit einem einheitlichen digitalen europäischen Binnenmarkt, wie ihn die EU nun anstrebt, wird der Weg zum Wachstum für den Mittelstand geebnet. Der IT-Mittelstand kann hier Wegbegleiter der Digitalisierung für den anwendenden Mittelstand sein.

**Dr. Alexander M. Moseschus**  
Geschäftsführer Deutscher  
Factoring Verband



»Factoring ist in den letzten Jahren zu einem wichtigen Finanzierungsinstrument geworden.«

Die Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes haben bereits im ersten Halbjahr 2015 einen Umsatz in Höhe von 100,50 Milliarden Euro erwirtschaftet. Diese Marktdaten sind repräsentativ für den gesamten deutschen Factoring-Markt. Nach jüngsten neutralen Untersuchungen bedienen die Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes über 98 Prozent des verbandlich organisierten Factoring-Volumens. Factoring ist in den letzten Jahren immer mehr zu einem wichtigen Finanzierungsinstrument geworden, besonders in der mittelständischen Unternehmensfinanzierung: Knapp 88 Prozent der Factoring-Kunden liegen bereits im Segment von 0 bis 10 Millionen Euro. Aufgrund dieser Entwicklung hat die Mitgliederversammlung des Deutschen Factoring-Verbandes dieses Jahr beschlossen, sich noch verstärkter auch mittelständischen Factoring-Anbietern gegenüber zu öffnen, um mit einer Stimme für die gesamte Branche zu sprechen. Factoring im Mittelstand wird damit auch in 2016 seinen Beitrag zur finanziellen Unabhängigkeit leisten.

**Marc S. Tenbieg**  
Geschäftsführender Vorstand,  
Deutscher Mittelstands-Bund (DMB)



»Der Digitalisierung kommt eine zentrale Bedeutung zu.«

Erfolgreiche Unternehmen gewinnen Kunden auf der ganzen Welt, arbeiten standort- und länderübergreifend mit Partnerunternehmen zusammen, bauen Niederlassungen oder sogar ganze Produktionsstätten auf. So lassen sich auch entfernte Absatzmärkte mit guten Produkten bedienen und Käufer gewinnen. Kleine und mittelständische Unternehmen hinken da leider noch häufig erheblich hinterher. Daher kommt insbesondere der Digitalisierung eine zentrale Bedeutung zu. Denn nur wer seine Geschäftsprozesse elektronisch abbilden kann, mit Partnern über schnelle und sichere Datenleitungen verbunden und umfassend vernetzt ist, der kann sich als innovatives Unternehmen auch gegenüber großen Anbietern in der ganzen Welt behaupten. Gerade der Mittelstand steht vor der Herausforderung viel mehr Investitionen in diesem Bereich zu tätigen. Aber auch die Politik muss helfen, dass der Aufbau einer zukunftsweisenden digitalen Infrastruktur in kleinen und mittelständischen Unternehmen schneller umgesetzt wird.

## Finetrading – was der Markt braucht



**Clemens Wagner**  
Direktor Beratung und  
Vertrieb bei der WCF  
Finetrading GmbH

**Herr Wagner, WCF hat vor 12 Jahren das Finetrading erfunden. Was macht es für den deutschen Mittelstand so attraktiv?**

Es ist vor allem der flexible Einsatz mit seinen vielen Möglichkeiten als Ergänzung im Finanzierungsmix: vom Saisongeschäft, über die Projekt- bis hin zur temporären Wachstumsfinanzierung. Das wissen unsere Kunden zu schätzen – ebenso wie die Tatsache, dass wir ihre Anforderungen sehr gut kennen und so maßgeschneiderte Lösungen bieten.

**Dabei hat sich der Markt in den letzten Jahren doch erheblich gewandelt.**

Absolut. Vorbei sind die Zeiten der restriktiven Kreditvergabe, heute gibt es wieder Liquidität. Das heißt jedoch nicht, dass Finetrading für den Mittelstand an Attraktivität verloren hätte. Im Gegenteil: Dank der hohen Flexibilität können wir Marktentwicklungen aktiv begleiten und uns auf die immer neuen Anforderungen und Bedürfnisse unserer Kunden einstellen.

Beitrag SPALL.MACHT.MARKE

## »Trauen Sie sich abstoßend zu sein«



**CHRISTOPHER SPALL**  
Geschäftsführer  
Spall.macht.Marke

**Herr Spall, was ist der größte Irrglaube des Mittelstands bei der Suche nach geeignetem Fachpersonal?**

Vergessen Sie die Leier vom demographischen Wandel. Vergessen Sie die Rechtfertigung, dass der Mittelstand die Gehälter von Siemens und Co. nicht mitgehen kann. Das eigentliche Problem: Viele Mittelständler kriegen nicht vermittelt, was Sie als Arbeitgeber auszeichnet. Die meisten wissen es nicht und können es nicht in einem Satz auf den Punkt bringen.

**Was müssten mittelständische Unternehmen konkret tun?**

3 Dinge: Erstens, Schluss mit den ganzen Floskeln! Attraktivität baut man nicht mit Buzzwords wie „dynamisches Team“ oder „vielfältige Karriereoptionen“ auf. Zweitens, fragen Sie sich, was das unverwechselbare an Ihnen ist. Und drittens, arbeiten Sie heraus, was Sie im Kern antreibt. Warum gibt es Sie eigentlich? Wenn Sie das nach außen tragen und intern leben, erzeugen Sie Anziehungskraft.

**Was heißt das aktuell?**

Derzeit sehen wir vor allem eine steigende Nachfrage nach Finanzierungsquellen für Konsignationslager, eine Entwicklung, die wir vor etwa zwei Jahren erkannt und deren Ausbau wir seitdem aktiv vorangetrieben haben. Sehr viele Konzerne erwarten von ihren Zulieferern eine 100-prozentige Bevorratung, damit diese ihren Lieferverpflichtungen jederzeit nachkommen können. Solche Lager will niemand in der Bilanz wissen. Entsprechend gut eignet sich – bei der richtigen Konstellation – Finetrading hierfür.

**Für solche Finanzierungsvorhaben braucht es Vertrauen.**

Und zwar auf beiden Seiten. Deshalb prüfen wir die Bonität unserer Kunden vor Bereitstellung einer Linie sehr sorgfältig und erwarten auch quartalsweise Reportings zur Qualitätssicherung. Andersrum sollten auch die Kunden ihren Partner gewissenhaft aussuchen und im Vorfeld beispielsweise die Volumina prüfen, die ein Finetrader bereitstellen kann. Schließlich streben beide Seiten in der Regel eine langfristige Zusammenarbeit an. Da muss einfach alles passen.

[www.finetrading.de](http://www.finetrading.de)

**Nennen Sie uns ein praktisches Beispiel?**

Nehmen wir eine IT Firma mit 100 Mitarbeitern. Wir haben herausgefunden, dass besonders 2 Faktoren den Unterschied zu anderen Arbeitgebern, wie SAP, ausmachen. Zum einen gehen die Mitarbeiter mit weniger Scheuklappen und unkomplizierter miteinander um. Zum anderen ähnelt das Betriebsklima stark dem einer großen Familie. Wir haben gefragt: Warum macht ihr eigentlich genau das, was ihr macht? Und plötzlich wurde klar: Ihr Antrieb ist es, Probleme zu lösen, die für andere als unlösbar gelten. In diesem Moment wussten wir: Das ist es! So entstand „die authentischste Großfamilie für IT-Versteher – mit Problemlöser-Gen“. Das Ergebnis: Mehr Anziehungskraft, mehr passende Bewerber, weniger Fluktuation.

**Welchen Rat können Sie dem Mittelstand mitgeben?**

Trauen Sie sich abstoßend zu sein. Everybody's darling will niemand. Sprechen Sie nur diejenigen an, die Ihre Werte und Ihren Antrieb teilen. Alle anderen passen über kurz oder lang eh nicht zu Ihnen, oder?