

Die Entfremdung von der Bank

Das eheähnliche Verhältnis – in guten wie in schlechten Zeiten – zwischen Banken und Mittelstand haben die Banken spätestens mit der Finanzkrise gekündigt.



Mark van den Arend
Geschäftsführender
Gesellschafter

WIR Finanzierer GmbH

Mitglied im IBWF Institut für
Betriebsberatung,
Wirtschaftsförderung und
-forschung e.V.

www.wirfinanzierer.de

Banken agieren aus der Perspektive des Mittelstands zunehmend erratisch. Heute zugesagte Kredite werden morgen wieder infrage gestellt oder schlicht kassiert. Der Firmenkundenberater ist längst zum Spielball sich überschlagender, zentral gesteuerter Strategiewechsel mutiert. Hierin manifestiert sich der steigende Druck, der auf den Banken lastet und der die Beziehung zum Mittelstand nachhaltig verändern wird. Wenn sich das Pfund einer verlässlichen Partnerschaft, mit dem die Banken lange Zeit gewuchert haben, verflüchtigt, geht ein zentrales Alleinstellungsmerkmal vis-à-vis neuer, alternativer Financiers verloren. Verstärkt wird die resultierende Bereitschaft des Mittelstands, sich versuchsweise auf neue Finanzierungsanbieter einzulassen, auch dadurch, dass sich knapp 40 Prozent der Unternehmen überwiegend oder überhaupt nicht fair und objektiv von ihrer Bank beraten fühlen (laut KMU-Banken-Barometer 2016).

Angesichts niedriger Zinsen, steigender Kapitalanforderungen und eines eingetrübten makroökonomischen Ausblicks ist gemäß der jüngsten EZB-Umfrage im vierten Quartal 2016 mit weiter anziehenden Kreditstandards zu

rechnen. Dies wird der Bedeutung bankergänzender Finanzierungsbausteine weiteren Auftrieb verleihen.

Und so verwundert es nicht, dass neben den klassischen, bankergänzenden Finanzierungsbausteinen wie Factoring und Leasing, auch eine Vielzahl neuer Finanzierungsanbieter auf den Plan treten. Die Angebote reichen von der Finanzierung des Umlaufvermögens durch FinTechs wie zum Beispiel Creditshef, über FineTrading, einer Form der Handelsfinanzierung, durch Anbieter wie zum Beispiel der DFT Deutsche Finetrading AG, bis hin zu langfristigen Finanzierungsbausteinen mit freier Mittelverwendung, wie zum Beispiel die KMU-Anleihe der WIR Finanzierer Gruppe. Dass über diese Plattformen vielfach Gelder internationaler institutioneller Investoren investiert werden, die die Finanzierung des Mittelstands zu Recht als attraktive Assetklasse für sich entdeckt haben, ist dabei mehr als eine Randnotiz wert. Diese neuen Finanzierungsangebote stärken Unternehmen auch für ihre Bankverhandlungen den Rücken, denn: Eine diversifizierte Finanzierung macht unabhängig und verschiebt die Verhandlungsgewichte zu Gunsten des Unternehmens. ■

4 Gründe, warum Unternehmer vom Bankkredit abhängig sind

Eigenkapitallücke von 30 Milliarden Euro schränkt Neukreditvergabe ein

EU-Kommissar Jonathan Hill weiß um die volkswirtschaftlichen Risiken einer Kausalkette aus strengerer Bankenregulierung und Verknappung der realwirtschaftlichen Kreditversorgung.



Abzulesen ist diese ungesunde Entwicklung auch am „KMU-Banken-Barometer 2015“. Gegenüber 2014 hat sich die Zusammenarbeit mit den Banken aus Sicht der Unternehmen in nahezu allen Punkten verschlechtert. Wegen der ungesunden Bankenabhängigkeit auf der einen und der großen volkswirtschaftlichen Bedeutung des Mittelstands auf der anderen Seite macht sich die

EU-Kommission für einen kapitalmarktbasiereten Finanzierungszugang des Mittelstands stark.

Mit der nachstehenden Typisierung laden wir zur Selbstreflektion ein. Erkennen die Entscheider, dass sie selbst Teil des Problems sind, warum ihr Unternehmen immer noch von Banken abhängig ist?

1. Hohe Leidensbereitschaft – häufig gepaart mit mangelndem Veränderungswillen

Sie haben sich mit der Bankenabhängigkeit arrangiert, sie als notwendiges Übel akzeptiert. Die nicht immer wettbewerbsfähigen Kreditkosten fallen dann doch nicht zu sehr ins Gewicht (so trösten sie sich), und Bedingungen wie die private Haftung – das wurde nun mal so vereinbart.

Unser Rat: Das Thema Finanzierung bei den Optimierungsbestrebungen nicht mehr ausklammern. „Unternehmen, die auch moderne Finanzierungsinstrumente nutzen, wachsen schneller“, stellt Ernst & Young fest. Den wesentlichen Unterschied macht dabei die Geisteshaltung und nicht, welche Finanzierungsbausteine genutzt werden.

Private Haftung vermeiden! Das bereits im Unternehmen gebundene Vermögen ist oft schon ein ausreichendes finanzielles Engagement. Mit Finanzierungsbausteinen, die ohne Besicherung auskommen (wie zum Beispiel eine KMU-Anleihe), gewinnen Unternehmer eine ergänzende Manövriermasse, um das Ende der privaten Haftung mit Banken zu verhandeln. Hier geht es um private Risikoabschirmung.

Die „Goldene Bilanzregel“ beachten: Langfristiges Anlagevermögen langfristig finanzieren. Auch und gerade dafür ist die KMU-Anleihe geeignet, sie stabilisiert die Unternehmensfinanzierung nachhaltig.

2. Abhängigkeit noch nicht erkannt oder gar negiert – häufig gepaart mit einer Prise Hochmut

Oft geht die Bedeutung einer drohenden Verschärfung an der Kreditfront im Alltagsgeschäft unter. Zwar gibt es Klagen von Mittelstandskollegen über schwergängige Kreditverhandlungen, aber dies scheint speziellen Marktmechanismen für Mittelstandskredite geschuldet zu sein.

Unser Rat: Rechtzeitig informiert sein. Dabei gilt für die Beschaffung von Finanzierungen dieselbe

Grundregel wie für jede andere Ressource: „Abhängigkeiten sind zu vermeiden – ganz gleich, ob sie sich auswirken oder rein faktisch bestehen.“ Auch bei der Bonitätsbeurteilung gibt es für bankabhängige Finanzierungen Maluspunkte. Daher ist es grob fahrlässig, sich bei der Unternehmensfinanzierung überwiegend auf Banken zu verlassen. Gerade in Zeiten, in denen sich Banken bei der Kreditvergabe noch von ihrer großzügigen Seite zeigen, sollte die Unternehmensfinanzierung auf ein breiteres Fundament gestellt werden.

3. Kein Ausweg aus der Bankenabhängigkeit in Sicht? – häufig gepaart mit Unkenntnis

Es scheint so, als würde sich kein bankergänzender Finanzierungsbaustein empfehlen.

Unser Rat: Schlau machen! Mit einer KMU-Anleihe im Betrag von 500.000 bis 10 Millionen Euro steht Unternehmen ein attraktiver Finanzierungsbaustein zur Verfügung – und dies langfristig und unbesichert.

4. Ambitionen und Visionen sind auf das Maß zusammengeschrumpft, das die Banken vorgeben – häufig gepaart mit desillusioniertem Gestaltungswillen

Wie viele Möglichkeiten des Unternehmenswachstums, organisch wie durch Akquisitionen, sind wegen fehlender Finanzierungsbereitschaft der Banken ungenutzt vorbeigezogen?

Unser Rat: Nur Mut! Der Strauß bankergänzender Finanzierungsbausteine wird immer bunter. Neben der KMU-Anleihe gibt es zum Beispiel Finetrading, diverse Leasingformen (auch von Gebrauchtmachines), Crowdfunding und Factoring.

Auch wenn (oder gerade weil) diese Typisierung überzeichnet, entlarvt sie gängige Verhaltensmuster. Eine ungeschminkte Standortbestimmung ist Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Veränderungsprozess – auch in puncto Unternehmensfinanzierung. ■



Mark van den Arend
Geschäftsführer der
WIR Finanzierer GmbH
Mitglied im IBWF Institut
für Betriebsberatung,
Wirtschaftsförderung
und -forschung e.V.

www.wirfinanzierer.de

Hauptsache unabhängig

Nur Bankkredit ist heute nicht mehr ausreichend

Es gibt zahlreiche Gründe, warum sich Mittelständler neben dem Bankkredit eine weitere Finanzierungsquelle erschließen sollten. Die Ergebnisse einer Weltbank-Studie regen diesbezüglich zum Nachdenken an: Im Unterschied zu Großunternehmen zahlt der – vom Bankkredit abhängige – Mittelständler mehr für seine Kredite, trotz höherer Besicherung. Kein Wunder also, dass sich mehr als 80 Prozent der Banken mit diesem Geschäftsbereich zufrieden zeigen.

Darüber hinaus weiß jeder Unternehmer, dass Abhängigkeiten zu vermeiden sind, beim Einkauf wie bei der Finanzierung. Ausschließlich auf Bankkredite zu setzen, ist mit Verfügbarkeit der KMU-Anleihe ein unnötiges Risiko – und dies nicht nur mit Blick auf die unsichere Zukunft der Kreditversorgung.

Die KMU-Anleihe – ein mittelstandstauglicher Finanzierungsbaustein

Auf Basis des Mindestvolumens einer typischen Kapitalmarktanleihe in Höhe von rund 20 Millionen Euro verfügen lediglich etwa 0,3 Prozent der Unternehmen über einen Kapitalmarktzugang.

Mit der KMU-Anleihe steht nun deutlich mehr Unternehmen der Zugang zum Kapitalmarkt offen. Seit wenigen Monaten bietet die WIR Finanzierer Gruppe mit der KMU-Anleihe Unternehmen den Kapitalmarktzugang bereits mit Beträgen ab 500.000 bis circa zehn Millionen Euro an.

Um in Summe dennoch auf ein für Investoren attraktives Gesamtvolumen zu kommen, werden rund 25 KMU-Anleihen zu einem größeren Paket gebündelt. Finanziert wird dieses Paket dann mittels einer gerateten und börsennotierten Kapitalmarktanleihe (Zielvolumen: 120 Millionen Euro).

Der Anteil einer KMU-Anleihe am Gesamtvolumen ist auf fünf Prozent beschränkt. Hierdurch kommt es für Investoren zu einer attraktiven Risikostreuung. Für KMU-Anleihe Emittenten reduziert dies – im Vergleich zu einer Anleihe in Eigenregie – die Zinskosten.



„ Mit der KMU-Anleihe steht nun deutlich mehr Unternehmen der Zugang zum Kapitalmarkt offen.

Da die einzelnen KMU-Anleihe Emittenten keinen eigenen Wertpapierprospekt erstellen müssen, entfallen die sechsmonatige Projektarbeit wie auch die substantiellen Kosten für Berater und Rechtsanwälte. Alternativ basiert die KMU-Anleihe auf einer mittelstandstauglichen Standarddokumentation.

Dass dadurch auch der Umfang der geschaffenen Transparenz etwas eingeschränkt wird, kommt den meisten Mittelständlern entgegen.

Anforderungsprofil

Neben dem Eintrag im Handelsregister und der mindestens fünfjährigen Unternehmenshistorie beschränken sich die Anforderungen im Wesentlichen auf die qualifizierenden Bonitätseinschätzungen der Bundesbank, der Euler Hermes und dem größten Kreditgeber – jeweils mindestens (korrrespondierend) mit einem BB- Rating.

Fazit

Die KMU-Anleihe steigert denkbar einfach die finanzielle Unabhängigkeit des Mittelstands und erweitert seinen finanziellen Spielraum – für mehr unternehmerische Entfaltung. ■



Mark H. van den Arend
Gründer und Geschäftsführer der WIR Finanzierer GmbH
Mitglied im IBWF-Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e. V.