



Strategie Deutschland

Daten und Datensicherheit



Starker Anbieterwettbewerb

Finanzierungen im Sonderangebot

Die Aussage des kaufmännischen Leiters eines mittelständischen Maschinenbauers ist hier beispielhaft zu verstehen: »Die Zinskonditionen und die Ausgestaltung der Covenants haben meinen Gesellschaftern und mir so zugesagt, dass wir sehr lange Laufzeiten gewählt und uns für einen höheren Finanzierungsbetrag, als eigentlich geplant, entschieden haben.« Dieses Unternehmen hat Anfang Juni von institutionellen Geldgebern im Zuge einer Wachstumsfinanzierung langfristige Darlehen mit Laufzeiten von sieben und zehn Jahren erhalten. Die vereinbarte Verzinsung lag im siebenjährigen Bereich fix bei 2,4 % p.a. und im zehnjährigen Bereich bei 2,7 % p.a. Gute Bonität und der niedrige Basiszinssatz sind die wesentlichen Einflussfaktoren für diese günstige Unternehmensfinanzierung.

Hintergrund ist, dass die Zinsen für Unternehmen zum Teil deutlich gesunken sind. Der Firmenkundenmarkt ist umkämpft, so dass auch die Margen kleiner wurden. Neben den deutschen Instituten sehen zudem Auslandsbanken und institutionelle Geldgeber wie Pensionskassen und Stiftungen gute Chancen, sich in dem Segment zu engagieren. Der starke Anbieterwettbewerb drückt die Profitabilität und schmälert die Erträge.

Generell belasten die aktuelle Niedrigzinspolitik der Notenbanken und die Auswirkungen von »Basel III« bei Kreditinstituten das Geschäft. Hinzu kommt, dass die Unternehmen keinen gesteigerten Finanzierungsbedarf haben. Mit der verhaltenen Kreditnachfrage aber sinkt auch ihr Interesse an Provisionsprodukten. Dadurch fehlen Banken Erträge aus dem Auslandsgeschäft, aus dem »Cash-Management«, aus dem Facto-

ring und dem Derivatebereich. Dasselbe gilt auf der anderen Seite für das Passivgeschäft mit den Spar- und Kontokorrenteinlagen.

Trotz des harten Wettbewerbs aber werden die Kreditkonditionen wohl noch eine Weile auf dem jetzigen Niveau verharren. Keine Bank gibt ihre Marktposition freiwillig



Christian Schulte



Dieter Dorn

auf, zumal Firmenkunden zum Kerngeschäft vieler Institute zählen. Sollte es jedoch auf Sicht unmöglich sein, die Erträge und die Profitabilität zu steigern, ist zu erwarten, dass sich manche Anbieter aus Segmenten und Branchen ganz zurückziehen werden.

Im Übrigen könnten die höhere Eigenkapitalanforderung für Banken und die höhere Unterlegung der ausgereichten Mittel in den einzelnen Risikoklassen zum Abbau von Kreditportfolien führen. Dieses Szenario hätte eine Kreditverknappung zur Folge. Insofern ist für Gelder, die länger als ein Jahr laufen, im Zuge der Einführung von »Basel III« mit steigenden Preisen zu rechnen. Zudem induzieren die fristenkongruente Refinanzierung und die Niedrigzinspolitik Ertragsprobleme. Insofern ist auch die Verkleinerung der Bankenlandschaft denkbar. Fusionen würden dann für Anpassung sorgen.

Aus Sicht von Unternehmen ist die Lage vorteilhaft, da sie ihre Verhandlungsposition stützt. Viele Firmen nutzen die Situation ja auch, um ihre Kreditlinien zu verhandeln, wobei es oft darum geht, die Preise, die Sicherheiten und die Laufzeiten neu festzulegen oder vorzeitig zu verlängern. Große und größere Unternehmen stellen sich breiter auf. Sie nutzen die Option, sich als weiteren Baustein Finanzierungen von Institutionellen mit langfristigen Laufzeiten zu holen.

In diesem Sinne ist der erklärte Wunsch eines CFO, eine Akquisitionsfinanzierung mit einer mindestens zehnjährigen Laufzeit darzustellen, nur zu verständlich. Da alles stimmte, hat sein Unternehmen aus der Lebensmittelbranche die Mittel von bankenunabhängigen Finanzierungsgebern erhalten. Schließlich ist es noch nicht so lange her, als Kredite deutlich teurer wurden und vor allem für Unternehmen mit schlechterer Bonität schwer zu erlangen waren. Außerdem wurden bestehende Kreditlinien zum Teil gestrichen. Insofern spielt heute außer der Laufzeit und der Verzinsung die Herkunft der Mittel eine Rolle.

Mittelständler sollten also ihren Bedarf für die nächsten Jahre prüfen und die tiefen Zinsen nutzen, um sich jetzt ihre Finanzierungen zu sichern. Die Nutzung neuer Bausteine, etwa von institutionellen Geldgebern, stärkt die Unabhängigkeit von Banken. Spätestens dann, wenn sich die Zeiten wieder ändern, wird diese Diversifizierung belohnt. ■

Dieter Dorn und Christian Schulte, Managing Partner, Steinbeis BZ Mittelstandsfinanzierung & Investments, Frankfurt/M.



Gute Zeiten zur Zukunftssicherung • Kreditlinien langfristig neu verhandeln