

# Mittelstandsfinanzierung: gute Aussichten

Die weiterhin gute Geschäftslage wirkt sich auch positiv auf die Finanzierungssituation der kleinen und mittelständischen Unternehmen aus. Eine solide Eigenkapitalausstattung und alternative Kapitalquellen sorgen dafür, dass anstehende Investitionen nicht am Kapitalmangel scheitern. Allein die Veränderungen in der deutschen Bankenstruktur verunsichern die Firmen.

## Große Veränderungen stehen bevor

**Unabhängig vom Auf und Ab an den Kapitalmärkten oder dem jeweiligen Zinsniveau: Die aktuellen und die noch anstehenden Umstrukturierungen in der deutschen Bankenlandschaft werden sich auch auf den Mittelstand auswirken.**

Bereits in den letzten Jahren hat sich viel getan: Banken waren von den Veränderungen der Märkte, aber auch von den technischen Megatrends mehrfach betroffen – die Effekte überlagern sich. Zum einen drücken niedrige Zinsen auf die Marge. Zum anderen zeigt im klassischen Kreditgeschäft der Langfrist- und Immobilienfinanzierung Basel III erste Auswirkungen. Zudem erfordert die zunehmende Regulatorik nicht nur nachvollziehbare Prozesse und transparente Entscheidungen, sondern verursacht einen erheblichen Dokumentations- und Controlling-Aufwand – bei kleinen Banken kann das durchaus zur Diskussion der Mindestbetriebsgröße führen. Entsprechend stehen die Institute unter Druck: Bei niedrigeren Erträgen steigt der technologisch bedingte Substitutionswettbewerb, die Organisationen müssen effizienter und prozessorientierter werden, gleichzeitig entstehen zusätzliche Kosten durch die Regulatorik.

Vor diesem Hintergrund stehen den Geldinstituten nicht nur zahlreiche interne Veränderungen bevor, es kommen auch an der Schnittstelle zum Kunden neue Anforderungen auf die Banken zu. So bleibt der klassische Kredit zwar Kernprodukt: Die Strukturierung der Passivseite unter Einbeziehung alternativer Finanzierungsinstrumente wie Corporate Bonds, aber auch Factoring und floatende Linien (Borrowing Base), die mit



Preis-/Mengenveränderungen im Working Capital automatisch den notwendigen Finanzierungsrahmen zur Verfügung stellen, gewinnt immer mehr an Bedeutung.

Diese unterschiedlichen Finanzierungserfordernisse führen zu einer Umsegmentierung der Kundenzielgruppen: Börsennotierte multinationale Unternehmen, die ihr globales Finanzierungsmix mit entsprechenden Partnern laufend den Erfordernissen anpassen bilden eine Gruppe - Unternehmen mit ebenfalls großer Kapitalmarktaffinität, aber von Gesellschaftern oder im klassischen Sinne von Inhabern geprägt, eine weitere. Hinzu kommen das Cluster „klassischer Mittelstand“ mit einem eher konservativen Finanzierungs- und Kapitalisierungsverhalten sowie Wechselwirkungen zwischen

Unternehmer- und Unternehmensfinanzierung. Zu Letzteren zählen beispielsweise Finanzierungsanlässe wie Nachfolge- oder Erbschaftsregelungen, die wiederum Auswirkungen auf den Cashflow des Unternehmens haben. Im Cluster „Privatkundengeschäft“ wiederum laufen alle klassischen Finanzierungen.

Dass dieser Prozess bereits voll im Gange ist, zeigen die folgenden zwei Beispiele: Die Deutsche Bank hat kürzlich den früheren Bereich „Privat- und Geschäftskunden“ aufgebohrt, um genau die oben genannte Schnittmenge von Unternehmer- und Unternehmensfinanzierung aus einer Hand zu bedienen. Die Commerzbank vereinigt schon länger unter dem Dach der Mittelstandsbank das Leistungsspektrum für die Anforderungen des Mittelständlers.

Mit dieser neuen Trennung geraten die Banken jedoch in ein Dilemma: Die Abgrenzung zwischen dem eher Privatkunden-ori-

entierten Cluster und dem Unternehmens-Cluster ist eine Herausforderung, denn durch Handel und Gewerbe sind die Übergänge häufig fließend. Allein die Bezeichnung des Segments fordert viel Fingerspitzengefühl. Man stelle sich einen klassischen mittelständischen Unternehmer vor, der sich als Firmenkunde sieht und auf einen Betreuer trifft, der eine Visitenkarte mit der Firmierung „Privat- und Geschäftskunden“ auf den Tisch legt – die Begeisterung des Firmenchefs dürfte sich in Grenzen halten. Pfllegt ein Unternehmen Kontakt zu mehreren Banken – was die Regel ist – findet sich der Unternehmer mitunter in unterschiedlichen Segmenten wieder, wird entsprechend unterschiedlich behandelt und mit unterschiedlichen Produktportfolien bedient.

*Dr. Volkhard Emmrich, Managing Partner der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH und verantwortet den Geschäftsbereich Restructuring & Finance.*