



Mythos Kreditklemme im Mittelstand

Mittelstandskredite gibt es, allerdings suchen Banken sich Ihre Geschäftspartner immer restriktiver aus. Eine Frage des "Könnens und Wollens" für den Mittelstand.

Ob Eigenkapital, Kredite oder Fördermittel, die Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Finanzmitteln ist gut. Wesentlicher Baustein in der Unternehmensfinanzierung ist für den Mittelstand noch immer der Kredit der Hausbank. Banken stellen jedoch regelmäßig höhere Anforderungen an ihre Kunden und entwickeln ihr Geschäftsmodell weiter, da sie sich den Marktbedingungen anpassen. Für eine Bank kann eine gesunde Unternehmensfinanzierung nicht darin bestehen, das unternehmerische Risiko ihrer Kunden zu tragen. Mittelständische Unternehmen müssen sich als Bankkunde mit den Geschäftsbedingungen Ihres Lieferanten (Kreditinstitut) auseinandersetzen und sich auf das Geschäft einstellen - dann bekommen sie auch Kredit.



Kredite für den Mittelstand sind vorhanden- © Thorben Wengert / [PIXELIO](#)

Im Medienrummel der letzten Jahre wurde der Begriff Kreditklemme, insbesondere aus der künstlichen Angst um die Versorgung des deutschen Mittelstands mit Krediten, als Unwort geprägt. Banken erwarten aufgrund des jeweiligen Geschäftsmodells und der Regulatorien, die sich ab 2013 durch Basel III nochmals verschärfen, einen hohen Standard an Planung, Dokumentation, Kommunikation (Creditor Relations), Risikocontrolling und Finanzierungsstruktur (Corporate Finance) von potentiellen Mittelstandskunden. Die Einhaltung dieser Standards wird von allen Seiten (Gesetzgeber, Bankenaufsicht, Bevölkerung) erwartet, um langfristig die Sicherheit der deutschen Volkswirtschaft und des Wirtschaftswachstums zu gewährleisten. Banken sind als Dienstleister (Zahlungsverkehr, Dokumentengeschäft, etc.) und Lieferant (Kredite, Kreditlinien, etc.) tätig und suchen sich Ihre Zielkunden anhand des Geschäftsmodells aus. Erfüllt ein mittelständisches Unternehmen als Kunde die Bedingungen, kommt es zu einer beidseitig nutzbringenden Geschäftsverbindung. Wie bei jeder Lieferantenauswahl müssen die Parameter für beide Geschäftspartner stimmen, was auf Kundenseite oft übersehen wird. Wenige mittelständische Unternehmen suchen sich Ihre Bank ebenso ordentlich aus, wie andere



Lieferanten. In Gesprächen mit mittelständischen Unternehmern und Managern, haben die Spezialisten der Crystal Clear Consulting GmbH im ersten Quartal 2012 wieder festgestellt, dass die Versorgung eines mittelständischen Unternehmens mit Krediten sich proportional mit der Eigenkapitalquote, dem Verständnis für das Bankgeschäft und der Bereitschaft, sich auf Finanzierer einzustellen, entwickelt.

Kreditinstitute, Fördermittelgeber, Eigenkapitalgeber (Beteiligungsgesellschaften, Private Equity, Venture Capital) und Alternativfinanzierer (Leasing, Factoring etc.) stellen der Wirtschaft ausreichend Mittel zur Verfügung. Die Mittelversorgung des Finanzwesens war selten so großzügig wie heute, das zeigen aktuell die Statistiken der EZB und KfW. In aktuellen Gesprächen von Spezialisten der Crystal Clear Consulting GmbH mit Eigenkapitalgebern (Venture Capital, Beteiligungskapital, Private Equity) und Banken hat sich für 2012 herausgestellt, dass großes Interesse an Beteiligungen und Finanzierungen im Mittelstand vorhanden ist und freie Mittel in großem Umfang zur Verfügung stehen. Im Bereich Fördermittel werden die vorhandenen Programme für die Wirtschaft oft nicht einmal ausgeschöpft. Im Gegenzug klagen die Verantwortlichen im Finanzmarkt jedoch über das mangelnde Verständnis für die Einhaltung der erforderlichen Standards in weiten Teilen des Mittelstands. So kommt es, dass große mittelständische Unternehmen (private und börsennotierte) selten über die Kreditversorgung klagen, da sie sich auf Finanzierer als Geschäftspartner einstellen, was u.a. an den Eigenkapitalquoten der Unternehmen, dem Kommunikationsverhalten und der Verwendung aller erforderlichen Finanzierungsbausteine zu erkennen ist.

Eine zukunftssichere, gesunde Finanzierungsstruktur muss aus mehreren Bausteinen bestehen, denn so verteilt sich auch das Risiko für die Geldgeber. Durch die zusätzliche Sicherheit durch mehrere Beurteilungen des Geschäfts, werden Ausfallwahrscheinlichkeit, Ausfallhöhe und Ausfallquote für die gesamte Wirtschaft gesenkt. Corporate Finance wird bedauerlicherweise nur in größeren und großen Unternehmen als relevante Disziplin angesiedelt, obwohl auch der mittlere Mittelstand von einer regelmäßigen Corporate Finance Beratung in Form von besseren Finanzierungsstrukturen und niedrigeren Finanzierungskosten profitieren kann. Ein hoher Standard in der Kommunikation mit den Kreditgebern (Creditor Relations) und Kapitalgebern (Investor Relations), dient nicht in erster Linie der Pflege der Geschäftsbeziehung, sondern der dauerhaft guten Einschätzung des Engagements. Auf diese Weise sind Prolongationen, Erhöhungen von Kreditlinien, Neufinanzierungen, Investitionsfinanzierungen und Umstrukturierungen auch leicht mit den Geschäftspartnern zu realisieren.

Mittelständische Unternehmen, die aktuell Kapital für Wachstumsprojekte, Internationalisierung oder Expansionen suchen, treffen auf eine hervorragende Marktsituation und haben es in der Hand, sich zukunftssicher und günstig zu finanzieren. Werden die Standards in Planung, Dokumentation, Controlling, Risikomanagement und Kommunikation eingehalten, treffen mittelständische Unternehmen aller Größen auf bereitwillige Kapitalgeber und Kreditgeber. Dieses bedeutet einen Aufwand für die Entwicklung und Implementierung der Standards. Die Folgekosten sind mit der Verwendung moderner Software begrenzt. Da sich zusätzlich zur Verbesserung der Finanzlage und Finanzierungsstruktur durchschnittlich eine Verbesserung der Kreditmarge um 40 Basispunkte erzielen lässt, was sich bei 10 Jahren im Barwert auf ca. 3% des Nennwertes summiert, relativiert dieses auch die zusätzliche Belastung durch die Einführung der Standards. Es macht keinen Sinn, über veränderte Marktbedingungen zu klagen. Mittelständische Unternehmen, die ihre Energie jetzt auf die Einrichtung neuer Standards für die Unternehmensfinanzierung konzentrieren, werden davon langfristig profitieren. Wie jedes Unternehmen suchen Banken sich die Kunden aus. Es liegt in der Hand des Mittelstands, wie die Geschäftsbeziehungen zu den Banken sich gestalten.

Pressemitteilung der Crystal Clear Consulting GmbH vom 22.03.2012