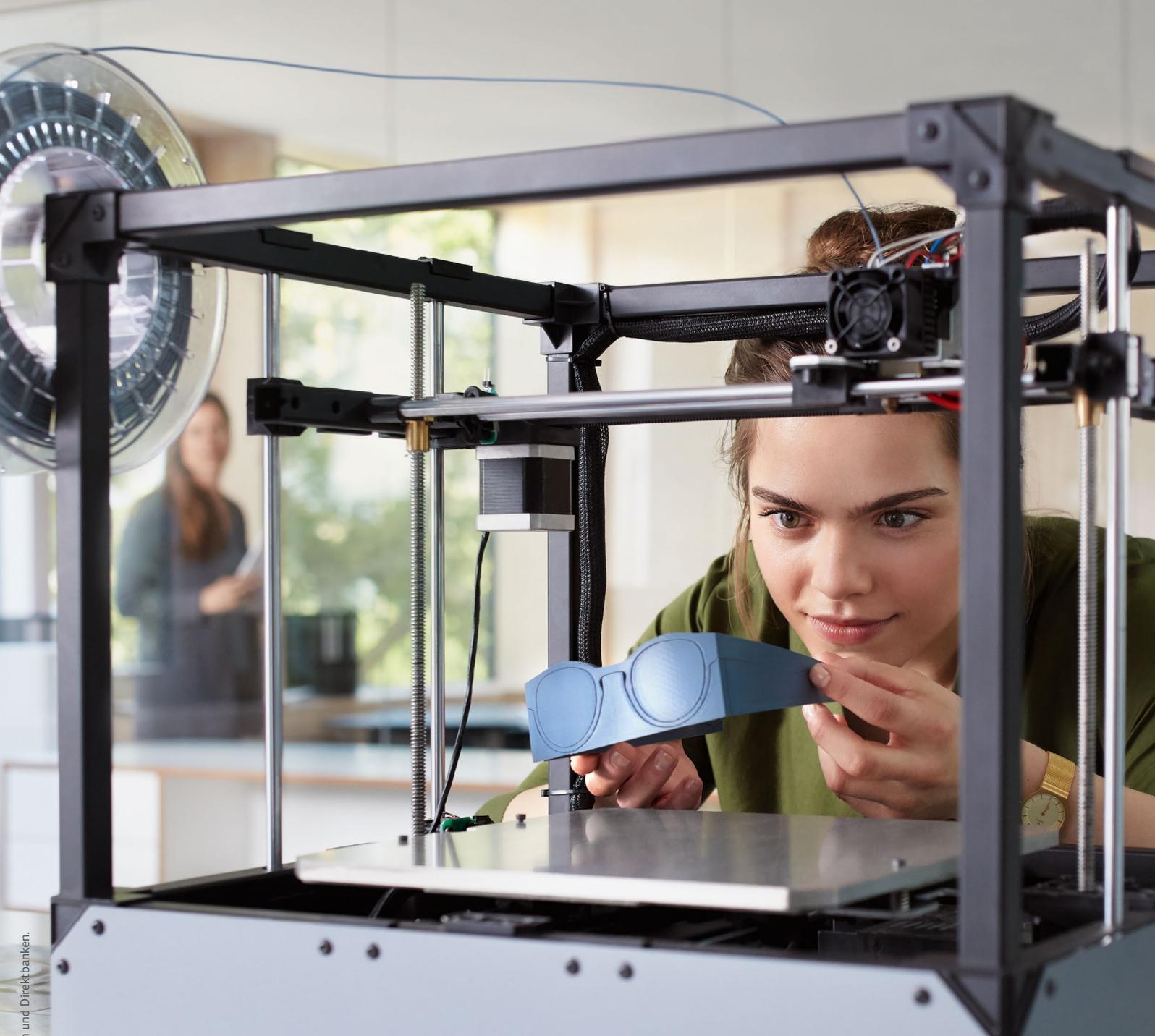


Neue Geldquellen anzapfen

Die Finanzmärkte verändern sich. Die Zinsen beginnen langsam wieder zu steigen. Gleichzeitig gewinnen neue Anbieter wie Fintechs an Bedeutung, ebenso wie alternative Finanzierungsinstrumente. Firmenchefs sollten sich auf neue Rahmenbedingungen bei ihren Finanzierungen einstellen. So bereiten sie sich vor. Text: Eva Neuthinger

Die ING-Diba, die eigentlich die Privatkunden im Fokus hat, will bis 2022 zu den fünf größten Firmenkundenbanken gehören. Den Markteinstieg erleichtert sich das Geldhaus jetzt mit einem Zukauf. Das Institut plant, den Online-Kreditmarkt Lendico zu übernehmen. „Mit dem Erwerb gewinnen wir die Zielgruppe der kleinen und mittleren Unternehmen hinzu. Wir sind überzeugt, dass Lendico mit seinem digitalen, sehr effizienten Geschäftsmodell unserer Unternehmensstrategie sehr gut entspricht und wir zusammen stärker wachsen können“, sagt Nick Jue, Vorstandsvorsitzender der ING-DiBa AG und Head of ING Germany. Das Bundeskartellamt prüft derzeit das Großprojekt. »





»»» Weiterdenker haben alles vorprogrammiert. Sogar den Erfolg.

Die KfW fördert zukunftsweisende Vorhaben und innovative Unternehmen. Mit den ERP-Digitalisierungs- und Innovationskrediten unterstützt die KfW Unternehmer, die weiterdenken. Stärken Sie heute Ihre Wettbewerbsfähigkeit von morgen und nutzen Sie die Möglichkeiten der Digitalisierung oder investieren Sie in die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten, Produktionsverfahren und Dienstleistungen. Weitere Informationen bei Ihrem Finanzierungspartner* oder unter [kfw.de/innovation](https://www.kfw.de/innovation)

Bank aus Verantwortung

KfW

*Finanzierungspartner sind Geschäftsbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Direktbanken.



» Fusionen zwischen Banken und Fintech-Unternehmen könnten in den nächsten Jahren mehr werden.«

Christoph Rasche,
Carat Consult

Dieser Deal kennzeichnet eine neue Entwicklung. „Fusionen zwischen Banken und Fintech-Unternehmen könnten in den nächsten Jahren mehr werden“, prognostiziert Christoph Rasche, Geschäftsführer der Unternehmensberatungsgesellschaft Carat Consult GmbH in Kirchhundem und Mitglied im Bundesverband Die KMU-Berater (siehe auch Seite 30: „Vorbereiten auf Finanzierung 4.0“). Das dürfte den Markt für Unternehmensfinanzierungen in Bewegung bringen. Aktuell zeichnen sich diverse neue Trends und Tendenzen ab. Firmenchefs sollten die Entwicklung verfolgen, um bei Bedarf rechtzeitig reagieren zu können.

1. Crowdfinanzierung mischt den Markt auf: „Fintechs gewinnen aufgrund ihrer aggressiven Marketingkampagnen und der unverändert langen Kreditentscheidungsprozesse im klassischen Bankensystem immer mehr an Bedeutung“, sagt Rasche. Das hat mehrere Gründe: Investoren suchen nach höheren Renditen, als sie in klassischen Anlagen erzielbar sind. Für die Kapitalgeber lassen sich die Risiken recht gut kalkulieren und durch Diversifizierung streuen.

Der deutsche Crowdfunding-Markt hält mit Stand 2016 ein Volumen von 321 Millionen Euro, womit er gegenüber dem Vorjahr um 23 Prozent angestiegen ist. Das geht aus einer neuen Studie der Universität Cambridge hervor. Crowdfunding nimmt in Europa inzwischen einen festen Platz bei den Unternehmensfinanzierungen ein. Die Firmen sehen ihren großen Vorteil darin, dass sie mit einer schnellen Kreditvergabe kalkulieren können und sich gleichzeitig Unabhängigkeit von der Hausbank verschaffen.

2. Eigene Konditionen optimieren: Das ist momentan ein weiteres großes Thema. Die Banken erwarten nach wie vor hohe Sicherheiten und gute Bonitäten, wenn sie Kredite vergeben. „In Sondersituationen und bei Grenzbontitäten wird die klassische Kreditfinanzierung schwieriger werden – und die Bonitätsschere noch weiterauseinander gehen als bis-

her“, prognostiziert Christian Groschupp, Mitglied der Geschäftsleitung der Beratungsgesellschaft Dr. Wieselhuber & Partner GmbH in München und Leiter Competence Center Finanzierung (siehe auch Seite 30: „Abschied nehmen von guten alten Inhabertugenden“). Er empfiehlt Firmenchefs deshalb, jetzt die eigenen Konditionen zu optimieren.

3. Schuldscheine gefragt: Eine Möglichkeit ist auch ein Mix verschiedener Finanzierungsinstrumente. „Wer sehr langfristige Laufzeiten wünscht, könnte seiner Finanzierungsstruktur beispielsweise Schuldscheindarlehen beimischen“, rät Groschupp. Diese erleben einen Boom. Zum Ende vergangenen Jahres belief sich das Emissionsvolumen nach Angaben der Landesbank Baden-Württemberg auf 27 Milliarden Euro. Im Februar 2018 erst nutzte die Rewe Group dieses Instrument. Das finale Gesamtvolumen der Rewe-Emission beträgt eine Milliarde Euro und umfasst verschiedene Laufzeittranchen von drei bis sieben Jahren. Die Platzierung erfolgte bei rund 250 Investoren überwiegend aus dem Kreis der Banken. „Vor dem Hintergrund unserer hervorragenden wirtschaftlichen Situation gibt uns das Schuldscheindarlehen die Möglichkeit, das derzeitige Zinsumfeld langfristig zu sichern“, sagt Dr. Christian Mielsch, CFO der Rewe Group.

4. Zinsen steigen: „Die Europäische Zentralbank (EZB) sollte dringend eine umfassende Strategie für eine Normalisierung ihrer Geldpolitik kommunizieren. Dies würde die Unsicherheit der Marktteilnehmer über den künftigen Kurs der Notenbank reduzieren“, fordert der Sachverständigenrat in seinem aktuellen Jahresgutachten. Kluge Unternehmer kalkulieren die Zinswende bei ihrer Finanzierungsstrategie bereits mit ein. „Kredite werden teurer“, prognostiziert beispielsweise auch Jeannette Wiese, Unternehmensberaterin bei Ecovis in Dingolfing (siehe auch Seite 30: „Digitalisierung wird zum wichtigen Kriterium beim Rating“). Die Tendenz zu steigenden Zinsen jedenfalls zeichnet sich seit Mitte vergangenen Jahres bei langfristigen Krediten mit einem Plus von rund 0,40 Prozentpunkten ab.





» Digitalisierung wird zum wichtigen Kriterium beim Rating «

Jeannette Wiese ist Unternehmensberaterin der Gesellschaft Ecovis in Dingolfing.

„Nach wie vor werden drei Viertel der Finanzierungen im Mittelstand über die Hausbanken abgewickelt. Es lässt sich erkennen, dass die Kreditinstitute ihre Darlehen sehr risikoorientiert und verhalten vergeben. Sie fordern beste Bonitäten und hohe Sicherheiten. Die regulatorischen Anforderungen der Banken nehmen immer weiter zu. In diesem Umfeld sollten Unternehmer jetzt Innovationsbereitschaft zeigen, da auch der Grad der Digitalisierung im Unternehmen zu einem wichtigen Kriterium für die Bonität wird. Sie sollten Planung und Controlling als Managementaufgabe aktiv betreiben. Denn die Banken fordern Transparenz in der Kommunikation. Das bedeutet: Sie erwarten eine frühzeitige Planung und eine zeitnahe Dokumentation der Geschäftsentwicklung anhand aussagekräftiger Unterlagen.“



» Abschied nehmen von guten alten Inhabertugenden «

Christian Groschupp ist Mitglied der Geschäftsleitung der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH in München.

„Unternehmen mit guter und sehr guter Bonität können die exzellenten Bedingungen an den Finanzmärkten nutzen. Sie sollten unbedingt eine Refinanzierung prüfen, um Konditionen und Laufzeiten zu optimieren – sei es über bilaterale Bankkredite oder konsortiale Darlehen. Für Unternehmen im gehobenen Mittelstand, die aufgrund schlechterer Bonität bei klassischen Banken kaum noch schnell Kredite bekommen, werden alternative Finanzierungen wie Kreditplattformen wichtig. So vermittelt das erste Fintech nun auch größere Darlehensvolumen von bis zu fünf Millionen Euro – und das mit Laufzeiten von fünf Jahren und monatlicher Tilgung. Wir raten unter strategischen Gesichtspunkten insbesondere Familienunternehmen: Verhalten Sie sich in guten Zeiten wie Investoren! Liquidität könnte außerhalb des operativen Geschäfts, beispielsweise in einer Finanzholding, allokiert werden. Das bedeutet im Klartext: Abschied nehmen von guten alten Inhabertugenden. Denn mit dieser Strategie bleibt man auch in unvorhergesehenen Situationen handlungsfähig.“



» Vorbereiten auf Finanzierung 4.0 «

Christoph Rasche ist stellvertretender Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating im Bundesverband Die KMU-Berater.

„Chefs kleiner und mittlerer Firmen sollten die eigene Unternehmensfinanzierung stärker als kritischen und strategischen Erfolgsfaktor betrachten. Die Abhängigkeit von einer Hausbank sollte vermieden werden. Der Finanzierungsmix sollte erweitert und der Umgang mit Fintech-Angeboten getestet werden. KMU müssen zeitnah beginnen, Finanzierungsstrategien für Digitalisierungsprojekte zu entwickeln. Der Schlüssel zum erfolgreichen Zugang zu Fremdfinanzierungsmitteln ist und bleibt aber die eigene Bonität. Gerade wirtschaftlich gute Zeiten sollten Unternehmer daher für eine systematische Verbesserung ihrer Ratings nutzen. Eine sich abzeichnende Trendwende beim Zinsniveau könnte sonst ab 2019 Probleme für bonitätsschwächere KMUs bringen.“

|||||