

WINTERGERST

SOCIETÄT FÜR UNTERNEHMER-BERATUNG

Wintergerst Finanzierungsbarometer für mittelständische Unternehmen Gute Zeiten für Finanzentscheider!

von Christian Scharfenberger und Nico Weber

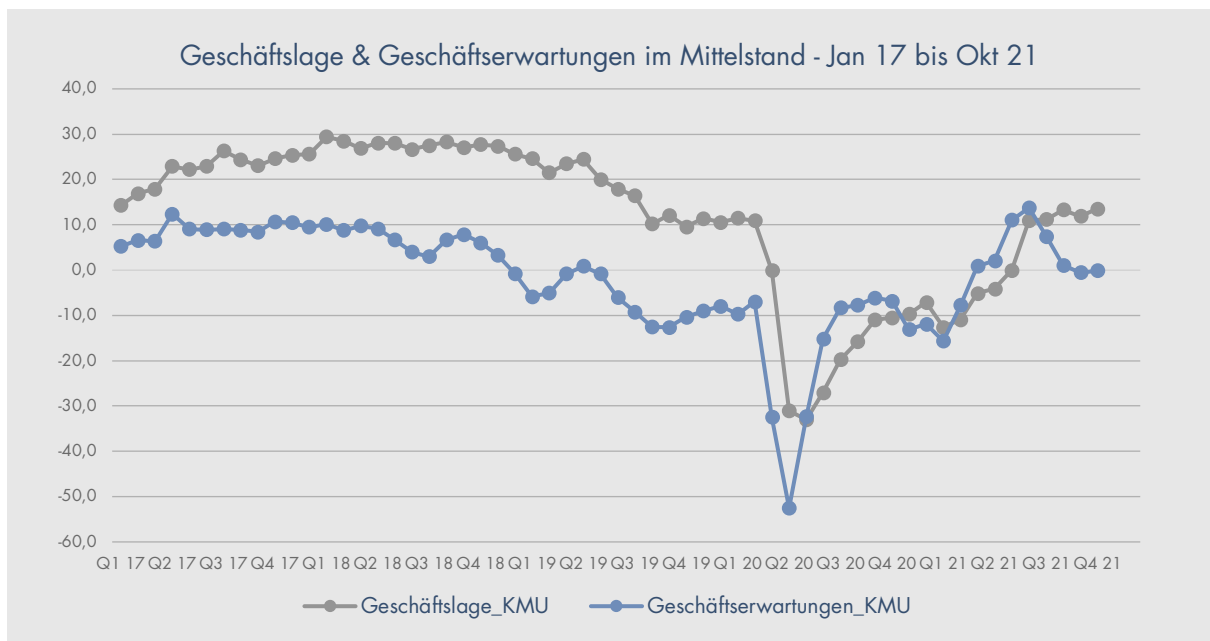


Ausgabe 1, November 2021

Die Finanzierungsnachfrage ist gering, die Konten mittelständischer Unternehmen sind prall gefüllt und die Konkurrenz der Banken, die sich um die wenigen vorhandenen Finanzierungsanfragen bemühen, ist derart ausgeprägt, dass die Verhandlungsposition der Unternehmen fast schon so übermächtig ist, wie man es normalerweise nur vom FC Bayern München kennt. So in etwa könnte das Fazit des ersten Wintergerst Finanzierungsbarometer für den Mittelstand ausfallen. Zugegebenermaßen wäre das jedoch eine starke Abstrahierung der tatsächlichen Ergebnisse, bei deren genauerer Betrachtung man schnell sieht, dass nicht alle Bäume in den Himmel wachsen – und vor allem, dass die Aussichten für 2022 nicht nur positiv sind. Es lohnt sich also genauer auf die Ergebnisse unserer Studie zu schauen, um ein transparentes Bild des derzeitigen Finanzierungsumfeldes zu erhalten.

Immer wieder werden wir von Mandanten gefragt, wie wir das derzeitige Finanzierungsumfeld einschätzen und ob die Rahmenbedingungen zur Umsetzung von Finanzierungsvorhaben geeignet sind. Während Finanzierungen über die transparenten Kapitalmärkte in der Regel nur mittelgroßen und großen Unternehmen bzw. Konzernen zur Verfügung stehen, sind KMU meist auf klassische Bankfinanzierungen angewiesen. Diese sind deutlich intransparenter und schwer einschätzbar. Aus diesem Grund haben wir mit dem Wintergerst Finanzierungsbarometer für den Mittelstand eine Möglichkeit geschaffen, um Finanzentscheidern mittelständischer Unternehmen einen Überblick über das aktuelle Finanzierungsumfeld zu geben. Dazu haben wir rund 150 Firmenkundenberater aus unserem Netzwerk zu deren Einschätzung nach dem Umfeld für Investitionsfinanzierungen, Zugang zu Betriebsmittelfinanzierungen, der Wettbewerbsintensität im Bankenumfeld sowie den Einfluss- und Erfolgsfaktoren bei Finanzierungsvorhaben befragt.

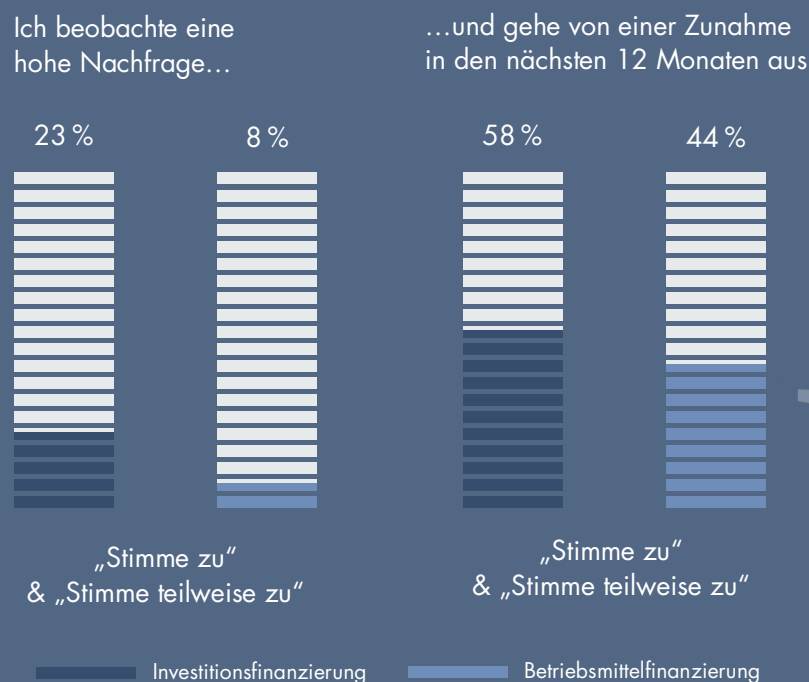
Geringe
Finanzierungsnachfrage
drückt auf Kreditmarge.



Bevor wir zu den Ergebnissen der Studie kommen, wollen wir zunächst einen Blick auf das aktuelle Konjunkturmilieu werfen. Mit dem KfW-ifo-Mittelstandsbarometer gibt es einen geeigneten Index, der die aktuelle Geschäftslage mittelständischer Unternehmen sowie die Geschäftsaussichten für die kommenden sechs Monate unter die Lupe nimmt. Von dem steilen Absturz infolge der Corona-Lockdowns haben sich sowohl die Geschäftslage als auch -erwartungen im weiteren Verlauf 2020 und der ersten Jahreshälfte 2021 beeindruckend erholt, auch wenn die Geschäftslage das Vorkrisenniveau noch nicht wieder erreicht hat. Vor dem Hintergrund zunehmender Rohstoffengpässe und Lieferschwierigkeiten bleibt jedoch bis auf Weiteres abzuwarten, ob sich eine Rückkehr auf den erfolgreichen Wachstumspfad kurzfristig realisieren lässt.

Investitions- und Betriebsmittelfinanzierungen werden derzeit nur verhalten nachgefragt

Für die finanzierungswilligen Banken wäre dies sicherlich wünschenswert, da aus Sicht der von uns befragten Firmenkundenberater die Nachfrage nach Investitionsfinanzierungen derzeit eher verhalten ist. Dass dies nicht zwangsläufig auf eine geringe Investitionstätigkeit hinweisen muss zeigt ein Blick auf die derzeit gut gefüllten Guthabenkonto vieler Unternehmen. Viele der „Brot-und-Butter-Investitionen“ können aktuell aus der vorhandenen Liquidität finanziert werden, ohne dass Unternehmen hierzu Fremdkapital benötigen. Immerhin dreiviertel der befragten Firmenkundenberater beobachten derzeit eine hohe oder sogar sehr hohe Innenfinanzierungskraft mittelständischer Unternehmen. Allerdings gilt: Die besten Ergebnisse lassen sich meist erzielen, wenn man viel Zeit und wenig Handlungsdruck hat. Somit könnte es für viele Unternehmen sinnvoll sein, bereits jetzt aus einer starken Position heraus den mittelfristig anstehenden Finanzierungsbedarf zu sichern, auch wenn dies im ersten Moment beim Blick auf das gut gefüllte Konto (und den möglicherweise auch noch anfallenden Verwarentgelten) völlig deplatziert erscheint. Denn unsere Umfrage zeigt auch, dass die meisten Firmenkundenberater offensichtlich auf einer gut gefüllten Pipeline für das neue Jahr sitzen. Für die kommenden 12 Monate rechnen jedoch knapp 60% der Experten mit einer anziehenden Nachfrage nach Investitionsfinanzierungen.



Noch klarer wird das Bild beim Blick auf die Nachfrage nach Betriebsmittelfinanzierungen. Während derzeit gerade einmal 8% der befragten Banker eine hohe/sehr hohe Nachfrage nach Betriebsmittelfinanzierungen beobachten, gehen immerhin knapp 45% davon aus, dass die Nachfrage in den kommenden 12 Monate zunehmen wird. Folglich wird der Working-Capital Finanzierungsbedarf spürbar zunehmen, sei es aufgrund von operativem Wachstum oder bedingt durch steigende Lagerhaltung infolge von Lieferengpässen. Da Betriebsmittelfinanzierungen häufig teuer und zudem oft kurzfristig finanziert sind, sollten sich Unternehmen, die von einem steigenden Bedarf an Betriebsmittelfinanzierungen in den kommenden Monaten ausgehen, bereits jetzt proaktiv nach günstigen und langfristigen Finanzierungslösungen umsehen.

Wettbewerbsdruck macht Bankern zu schaffen - und wird noch schlimmer

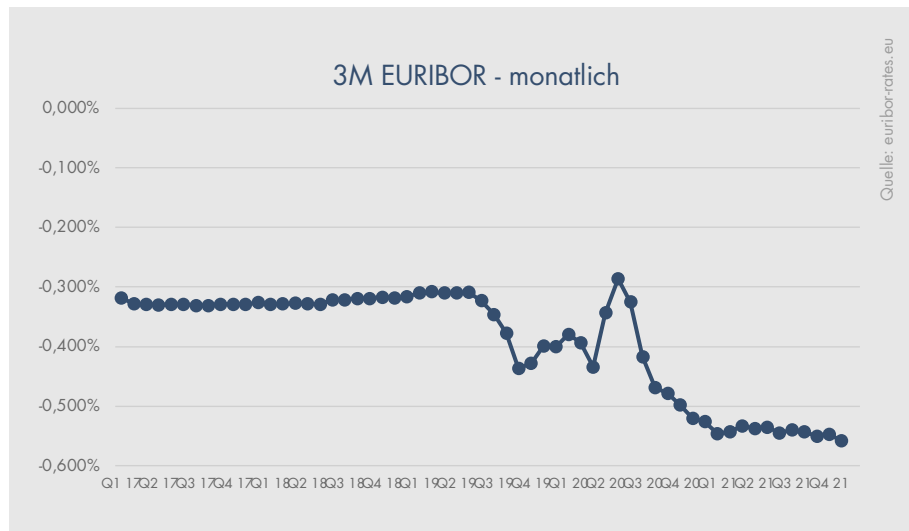
Die Möglichkeiten, sich derzeit eine attraktive Finanzierung zu sichern, sind vermutlich so gut wie selten. Nicht weniger als dreiviertel der befragten Firmenkundenberater spürt derzeit einen hohen/sehr hohen Wettbewerbsdruck bei Finanzierungsanfragen. Und dies scheint keine Momentaufnahme zu sein, da mit 70% eine überwältigende Mehrheit der Befragten davon ausgeht (oder vermutlich eher „befürchtet“), dass sich der Wettbewerbsdruck in den kommenden 12 Monaten nochmals weiter verstärken wird. Vor dem Hintergrund der überschaubaren Finanzierungsnachfrage im Mittelstand ist es wohl nicht verwunderlich, dass sich die Banken intensiv um diese bemühen. Weiter verstärkt wird der Wettbewerbsdruck aus unserer Sicht durch die Wachstumsstrategien vieler (Auslands-)Banken und institutioneller Kapitalgeber im deutschen Mittelstandsgeschäft, die häufig über ein aggressives Pricing versuchen ihre Marktanteile im umkämpften Finanzierungsumfeld für Mittelstandskunden auszuweiten.



Also wachsen die Bäume für mittelständische Unternehmen in den Himmel, wenn es um die Regelung ihrer Finanzierungsangelegenheiten geht? Nun ja, Milch und Honig stehen derzeit wohl noch nicht unlimitiert zur Verfügung, wenn der Bankberater zum Termin einlädt. Allerdings wirkt sich der hohe Wettbewerbsdruck wohl durchaus auf die Kreditmargen aus. Über die Hälfte der Befragten müssen hier häufig oder sogar sehr häufig Zugeständnisse machen, wenn sie bei den Finanzierungsanfragen ihrer Kunden zum Zuge kommen wollen. Etwas weniger Druck spüren die Banken dagegen, wenn es um die Verhandlung der Finanzierungsbedingungen wie beispielsweise Sicherstellung, Laufzeiten oder Covenants geht. Das wirft die Frage auf, ob finanzierungswillige Mittelständler die Optimierung der Marge (zu) sehr in den Fokus stellen und dabei (zu) wenig auf eine passgenaue Finanzierungsstruktur (z.B. passende Laufzeit, Wachstumsmöglichkeiten) oder Begrenzung der Haftungsverhältnisse achten.

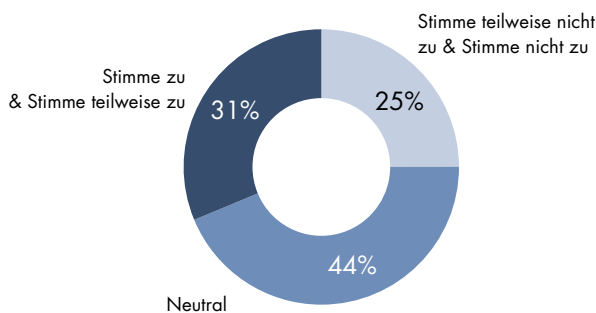
Selten war es mit Blick auf die rekordniedrigen Zinsen wohl günstiger, eine kleine Prämie in der Marge einzukalkulieren, um im Gegenzug eine passgenaue Finanzierungsstruktur zu erhalten, die auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten nicht zu einer Abhängigkeit von der finanzierenden Bank führt oder einen weitgehenden Entscheidungsspielraum zur Umsetzung des Unternehmenswachstums bietet.

Die Spreu trennt sich vom Weizen – nicht jeder kann profitieren

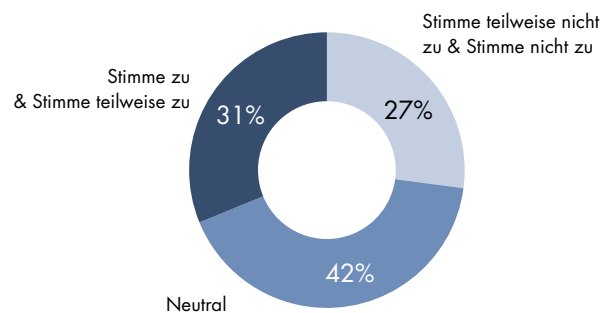


Wie so oft im Leben scheint die Sonne aber nicht für jeden gleich hell. Den stärksten Margendruck spüren Banken bei bonitätsstarken Kunden. Dieses Ergebnis erscheint für sich genommen noch nicht allzu überraschend. Die Deutlichkeit allerdings, dass knapp 80% der Befragten insbesondere bei bonitätsstarken Kunden Zugeständnisse machen (müssen) zeigt, dass ein großer Riss durch die Finanzierungsbedingungen für Mittelständler geht.

Ich beobachte derzeit eine Verbesserung der Bonität in meinem Kundenportfolio



Ich gehe von einer Verbesserung der Bonität in meinem Kundenportfolio in den kommenden 12 Monaten aus



Eine geteilte Sicht der befragten Firmenkundenberater ergibt sich bei der Beobachtung der derzeitigen Bonitäts-/Ratingentwicklung in deren Kundenportfolien. Während rund ein Drittel der Befragten derzeit eine Verbesserung der Ratings im eigenen Portfolio beobachtet, verzeichnet rund ein Viertel eher eine Verschlechterung der Ratings. Und dies scheint keine Momentaufnahme zu sein, denn auch beim Blick auf die kommenden 12 Monate sind sich die Finanzexperten nicht einig, welche Ratingentwicklung sie erwarten. Da wir ausschließlich regional aufgestellte Firmenkundenberater befragt haben, die in der Regel für Unternehmen einer gewissen Region und nicht für spezifische Branchen zuständig sind, gehen wir auf Basis unserer Erfahrung aus den letzten Projekten davon aus, dass dieser geteilte Blick durch unterschiedliche Branchenschwerpunkte in den einzelnen Kundenportfolien begründet ist. Insbesondere der Blick der Kreditinstitute auf die zyklischen Branchen Automobil und Maschinen- und Anlagenbau ist aktuell wohl etwas getrübt, während Unternehmen aus den Branchen Technologie, Pharma und Energieversorgung schon eher ein Funkeln in den Augen hervorrufen. Letztlich gibt es jedoch in allen Branchen gut aufgestellte Unternehmen mit einer attraktiven Zukunftsperspektive.

Die Herausforderung für jedes Unternehmen, aber besonders für solche, die aus einem eher zyklischen oder transformatorischen Branchenumfeld kommen, ist es, diese Zukunftspotentiale in der Bankenkommunikation proaktiv zu adressieren und über ein bankentaugliches Reporting- und Kennzahlensystem aufzubereiten. Insbesondere Unternehmen mit einem unterdurchschnittlichen Rating stehen vor der herausfordernden Aufgabe, durch die Implementierung eines bankgerechten Planungs- und Reportingprozesses positiv auf die qualitativen Rating-Faktoren einzuwirken. So ist es möglich, das Rating, das sich aus einer quantitativen und qualitativen Unternehmensbeurteilung zusammensetzt, zu verbessern. Hierdurch lässt sich aus unserer Erfahrung häufig eine spürbare Ratingverbesserung erreichen, die unmittelbar zu einer Verbesserung des Pricings und der Kreditbedingungen führt.

Günstige Finanzierungsbedingungen – gesponsert von der EZB

Okay, einige Quellwolken am sonst so blauen Himmel gibt es dann also doch. Oder zieht am Horizont schon das große Gewitter auf, das sich entlädt, wenn im Dezember 2021 die letzte der zehn TLTRO-III Refinanzierungsgeschäfte zur Förderung günstiger Kreditbedingungen durch die EZB ausläuft?

Ein Gewitter wird es wohl nicht! Allerdings geht rund die Hälfte der von uns befragten Experten davon aus, dass die Finanzierungsbedingungen für mittelständische Unternehmen bis zum Jahresende infolge der TLTRO-III Förderung verbessert oder sogar deutlich verbessert sind. Heißt also: Schnell sein! Wer die Gelegenheit hat noch im Dezember seinen Finanzierungsbedarf für 2022 zu sichern, kann womöglich noch von diesen positiven Rahmenbedingungen profitieren. Darüber hinaus werden die Banken vor dem Hintergrund der großzügigen Bonifikationen durch die EZB wohl durchaus dankbar für die ein oder andere vorgezogene Finanzierungsanfrage sein. Wer es allerdings in den letzten Wochen des Jahres nicht mehr schafft, seinen mittelfristigen Finanzierungsbedarf zu decken und in den Genuss der EZB Förderungswelle zu kommen, muss sich wohl nicht allzu sehr grämen. Nur ein Drittel der befragten Firmenkundenberater erwartet einen Anstieg der Margen zum Beginn des neuen Jahres. Somit besteht wohl die berechtigte Hoffnung, dass es auch nach Weihnachten noch das ein oder andere Zugeständnis der finanzierenden Kreditinstitute geben wird.

TLTRO-III: Was ist das?

Zur Erreichung der Preisniveaustabilitätsziele des Eurosystems hat der EZB-Rat im März 2019 Maßnahmen zur Förderung günstiger Kreditbedingungen beschlossen. Hierzu werden im Zeitraum September 2019 bis Dezember 2021 im vierteljährlichen Abstand insgesamt 10 „targetted longer-term refinancing operations“ (kurz: TLTRO) durchgeführt, also längerfristige Refinanzierungsgeschäfte für Banken. Diese ermöglichen es dem Bankensektor, sich zu günstigen, subventionierten Bedingungen Geld bei der EZB zu beschaffen. Dieser Subventionsbeitrag wird jedoch nur gewährt, wenn eine vordefinierte Zielsumme an Kreditvolumen durch das jeweilige Kreditinstitut erreicht wird. So gelingt es der EZB durch ein Anreizsystem im Bankensektor günstige Finanzierungsbedingungen für Unternehmen zu erreichen.

Gute Nachricht: TLTRO-IV könnte schon bald auf den Weg gebracht werden!



TLTRO-III Förderung bis zum Jahresende 2021

Ich gehe davon aus, dass die Finanzierungsbedingungen durch TLTRO-III bis zum Jahresende 2021 verbessert sind



Ich erwarte einen Anstieg der Finanzierungsmarge nach Auslauf von TLTRO-III




■ Stimme teilweise zu ■ Stimme zu

Wie lange bleibt es noch ruhig im Restrukturierungsumfeld?

Blicken wir zum Abschluss noch auf ein weniger erfreuliches Thema: Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf. Beim Blick auf die Zwischenzahlen der deutschen Banken fällt auf, dass im laufenden Jahr nahezu alle von einer Auflösung der Rückstellungen für Kreditausfälle profitieren. Dieses Bild deckt sich auch mit dem Ergebnis unserer Befragung: 3 von 4 Befragten sehen derzeit nur ein geringes oder sehr geringes Maß an Restrukturierungsfällen. Wer hätte das Anfang 2020, als uns der erste

Lockdown mit voller Wucht getroffen hat, für möglich gehalten? Sicherlich ist dieses positive Ergebnis auf ein erfolgreiches Zusammenspiel aus gut aufgestellten und krisenresistenten Unternehmen, flexiblen und unbürokratischen Banken, die ihren Kunden in der Stunde der Wahrheit pragmatisch zur Seite standen und einer gut koordinierten Politik, die über die KfW

 Firmenkundenberater erwarten im kommenden Jahr eine Zunahme an Restrukturierungsfällen.

aber auch direkt mit Milliarden an Unterstützungs- und Überbrückungsgeldern zur Seite standen. Allerdings muss dieses Geld wohl irgendwann auch wieder zurückgezahlt werden. Daneben gibt es mit der bereits thematisierten Lieferkettenproblematik noch ein weiteres Damoklesschwert, das über den aktuellen Konjunkturaussichten schwebt. Und somit ziehen dann zum Ende unseres Finanzierungsbarometers doch nochmal einige dunkle Wolken auf: rund 40% der befragten Firmenkundenberater erwarten in den kommenden 12 Monaten eine steigende Anzahl an Restrukturierungsfällen. Für die Banken bedeutet dies, dass die Rückstellungen für Kreditausfälle wieder steigen könnten. Dies wiederum beeinflusst unmittelbar die Ertragslage der Geldhäuser und etwas nachgelagert auch deren Risikobereitschaft. Insbesondere Unternehmen aus zyklischen Branchen könnten hieraus erschwerte Finanzierungsbedingungen drohen, denn keine Bank investiert gerne frisches Geld in eine Branche, in der sie eben erst Geld verloren hat.

Wann ging es uns jemals besser?

Zusammenfassend zeigt sich also, dass das Finanzierungsumfeld für mittelständische Unternehmen derzeit durchaus intakt ist und 2021 mit Sicherheit in den Geschichtsbüchern als eher kreditnehmerfreundlich vermerkt werden wird. Für das kommende Jahr 2022 wird die spannende Frage sein, inwieweit sich die Lieferkettenproblematik auf die Bonität der Unternehmen auswirkt und wie sehr die Kreditnachfrage hiervon beeinflusst wird. Vielleicht kann man es auch so zusammenfassen: Besser wird es wohl erstmal nicht. Daher sollten Finanzentscheider die Zeit nutzen um auf Basis des attraktiven Finanzierungsumfeldes die mittel- bis langfristige Sicherung ihrer Finanzierungsvorhaben voranzutreiben. Hektisches Handeln ist hierfür jedoch nicht erforderlich, da sowohl unsere Umfrage als auch unsere Erfahrungen in laufenden Finanzierungsprojekten nicht darauf hindeuten, dass sich das Finanzierungsumfeld allzu schnell eintrüben wird.

Für alle Fragen, die jetzt noch offen sind oder sich gerade beim Lesen ergeben haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Ihre



Christian Scharfenberger
christian.scharfenberger@wintergerst.com



Nico Weber
nico.weber@wintergerst.com

WINTERGERST

SOCIETÄT FÜR UNTERNEHMER-BERATUNG

Wintergerst berät Familienunternehmen bei richtungsweisenden Grundsatzentscheidungen. Unser Fokus liegt dabei auf der Begleitung von leistungs- und finanzwirtschaftlichen Fragestellungen. Im Bereich der Finanzierungsberatung entwickeln wir individuelle Finanzierungskonzepte, die auf die speziellen Anforderungen unserer Mandanten abgestimmt sind und begleiten sie bei der Umsetzung unter Einbeziehung unseres breit aufgestellten Finanzierer-Netzwerks.

Wintergerst Societät für Unternehmer-Beratung GmbH & Co. KG

Augustenstraße 1
70178 Stuttgart
Deutschland

Telefon +49 711 699 855-0
www.wintergerst.com

