

FRANKFURTER GESPRÄCH

Wer finanziert den Aufschwung?

Der Konjunkturmotor kommt wieder auf Touren. Aber eine mangelnde Kreditversorgung gefährdet den Aufschwung.

Peter Köhler, Yasmin Osman, Oliver Stock
Frankfurt

Handelsblatt: Wir stehen vor einer Erholung nach einer tiefen Rezession. Aber die Frage ist: Können die Banken jetzt auch den Aufschwung finanzieren?

Schürenkrämer: Ich sehe große Herausforderungen auf die Kreditwirtschaft zukommen. Für unser Haus kann ich sagen, dass wir unser Kreditgeschäft ausweiten wollen. Die Banken können aber nicht alleine die gesamte Finanzierung der Großindustrie und der Mittelständler übernehmen.

HB: Was heißt das konkret?

Schürenkrämer: Das heißt, dass wir den Aufschwung nicht alleine über den Kredit finanzieren können. Für den gehobenen Mittelstand bieten sich der Kapitalmarkt oder Private-Equity-Investoren als Option an. Viele Unternehmen scheuen jedoch unverändert diesen Weg. Wichtig ist auch, dass der Verbriefungsmarkt wieder belebt wird.

HB: ... das hört sich zunächst eher pessimistisch an.

Schürenkrämer: Nein, das ist realistisch. Einige Instrumente liegen aber auch in der Hand des Unternehmens. Durch ein Liquiditäts- und Risikomanagement können Unternehmen beispielsweise vorbeugen. Das chinesische Sprichwort lautet nicht umsonst: Wenn du eine

hilfreiche Hand suchst, dann schau am besten am Ende deines rechten Arms.

Irsch: Aus Sicht der KfW gibt es momentan zwar massive Finanzierungsprobleme, aber keine allgemeine Kreditklemme. Diese Einschätzung beruht unter anderem auf den Kreditablehnungsquoten von Banken und Sparkassen gegenüber Mittelständlern von 2004 bis 2009.

Handelsblatt: Das müssen Sie genauer erklären ...

Irsch: 2009 war die Ablehnungsquote unter Berücksichtigung der Tiefe des konjunkturellen Einbruchs noch erstaunlich gering, sogar geringer als im Jahr 2004. Was war damals passiert? 2004 war das erste Jahr nach einer moderaten Konjunkturkrise. Damals belebten sich die Investitionen und die Produktion der Unternehmen wieder und sie fragten mehr Betriebsmittel- und Investitionskredite nach. Diese Nachfrage damals richtete sich an Kreditinstitute, die wie heute bereits unter der vorhergehenden Konjunkturkrise gelitten hatten ...

HB: Das klingt ja ganz ähnlich wie die heutige Situation.

Irsch: Ganz genau. Wahrscheinlich ist aber die heutige Situation gravierender als die von 2004. Die Nachfrage trifft aber jetzt auf Kreditinstitute, die bereits im Durchschnitt

ein ernsthaftes Eigenkapitalproblem haben, das sich künftig sogar noch verschärfen könnte.

HB: Teilen Sie die Ansicht, dass die Banken nicht alleine den Mittelstand finanzieren können?

Irsch: Nein, aber ich halte die Finanzierungssituation für sehr schwierig. Wir hatten vor der Finanzkrise im Übrigen auch keine normale Situation: Die Banken konkurrierten um gute Kreditnehmer und aus dieser Situation heraus schmolzen die Margen damals stark zusammen. **Diem:** Die Banken schauen heute genauer hin, bevor sie eine Kreditentscheidung treffen. Alle wollen die guten Bonitäten finanzieren und lassen die weniger guten links liegen. Da muss man einfach schauen, dass das Angebot verbreitert wird.

HB: Herr Loers, was ist für Sie als Unternehmer ihr größtes Problem mit Banken?

Loers: Die Banken müssten unternehmerischer denken. Für die geht immer alles über Sicherheiten.

DIE TEILNEHMER

Das Frankfurter Gespräch zum Thema „Mittelstandsfinanzierung – Wer stemmt den Aufschwung?“ bestritten dieses Mal vier Experten mit ganz unterschiedlichen Blickwinkeln. Alle waren sich einig: Es muss mehr getan werden, um eine Kreditklemme zu verhindern.

Ulrich Schürenkrämer: Der Deutsche-Bank-Manager ist Mitglied der Geschäftsführung für Firmenkunden in Deutschland. Er befürwortet eine Renaissance des „Hausbankprinzips“ zwischen Kreditinstitut und Unternehmen.

Norbert Irsch: Der Chef-Volkswirt der staatlichen Förderbank KfW ist Fachmann für die Kreditversorgung in Deutschland.

Norbert Loers: Der Manager ist Finanzchef beim Automobilzulieferer Neumayer Tekfor. Er hat die Restrukturierung des Unternehmens erlebt, jetzt steht die Finanzierung der Expansion auf der Agenda.

Andreas Diem: Der Partner der internationalen Anwaltskanzlei Latham & Watkins gilt in der Branche als Spezialist für Finanzierungsfragen im Mittelstand.

HB: Aber die Banken verhalten sich doch dann wenigstens einigermaßen rational?

Loers: Für Megatrends wie die Konsolidierung oder die Regulierungen die Branche müssen in den nächsten zehn Jahren rund 100 Mrd. Euro aufgebracht werden. Das lässt sich mit der derzeitigen Risikoneigung der Banken aber nur schwer finanzieren ...

Irsch: Es reicht nicht, dass wir nur von Krediten reden. Gleichzeitig muss man auch auf die Mezzanine- und Eigenkapitalfinanzierung schauen. Leider sehe ich hier derzeit noch keine Entspannung. Der Beteiligungsmarkt liegt immer noch danieder und es gibt keine klaren Zeichen einer baldigen Erholung.

HB: Na, aber es gibt doch immerhin die Mittelstandsfonds der Deutschen Bank und der Sparkassen.

Diem: Aber diese Vorschläge sind wohl noch nicht zu Ende gedacht. Der Fonds der Deutschen Bank ist konstruiert wie ein herkömmlicher Mezzanine-Fonds, Grundlage für die Kreditvergabe sind in der Regel die Bilanzen der letzten drei Jahre, und die sind krisenbedingt meistens schlechter geworden. Die Frage, wie gut aufgestellte Firmen, die letztlich in Schwierigkeiten gekommen waren, an Investitionskapital kommen sollen, scheint mir damit noch nicht beantwortet.

Schürenkrämer: Da muss ich widersprechen. Die Geschäftsberichte sind nur ein Teil der Bonitätsanalyse. Bei der Bewertung von Risiken ist natürlich auch die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells entscheidend.

Handelsblatt: Aber die geplanten 300 Millionen Euro sind nur ein Tropfen auf den heißen Stein ...

Zu Besuch in der Frankfurter Redaktion: Andreas Diem, Norbert Loers, Norbert Irsch (sitzend von links) und Ulrich Schürenkrämer (stehend).



Bert Bostelmann für Handelsblatt

Schürenkrämer: Wir haben die Initialzündung gegeben und eine Lücke gefüllt. Wir führen eine Reihe von Gesprächen mit Investoren, um das Volumen zu vergrößern.

HB: Also werden sich andere noch an diesem Fonds beteiligen?

Schürenkrämer: Ja, davon gehe ich aus. Es wäre gut, wenn Industrieunternehmen, Mittelständler oder institutionelle Anleger wie Versicherer sich beteiligen – entweder an unserem Fonds oder sie entwickeln eigene Modelle. Wir sind offen für weitere Partner.

HB: Das zum Thema Mezzanine – und wie stehen die Chancen für die Belebung des Verbriefungsmarkts?

Irsch: Fakt ist, der Verbriefungsmarkt ist am Boden. Wenn es gelänge, ihn wieder funktionsfähig zu machen, könnte dies deutlich dazu beitragen, die Finanzierungssituation zu entspannen.

HB: Wie sind die Aussichten für Private-Equity-Finanzierungen, die oft mit einem hohen Schuldenhebel operieren?

Loers: Im Prinzip braucht die Branche künftig mehr Eigenkapital und weniger Fremdkapital als früher. Denn eine hohe Verschuldungsquote wird kritischer gesehen. Auch große Kunden und Lieferanten sind sensibler geworden, wenn es um strategische Geschäftsbeziehungen mit Firmen geht, die LBO-finanziert sind.

HB: Wie äußert sich das?

Loers: Die ganze Branche prüft die Lieferantenbonität viel intensiver als früher. Die großen Konzerne haben ihre entsprechenden Abteilungen massiv aufgerüstet. Sie sind selbst bei operativ gut laufenden Firmen vorsichtiger, wenn diese einen hohen Verschuldungsgrad aufweisen.

HB: Könnten KfW-Kredite bei Ihnen weiterhelfen?

Loers: Im Rahmen unserer Verhandlungen zur Refinanzierung wurden wir von den ausländischen Banken aufgefordert, diese Mittel in Anspruch zu nehmen. Das geht ja nur über Hausbanken. Da waren die als Hausbank in Frage kommenden deutschen Banken eher zurückhaltend. Ein Argument war, dass der Prozess sehr aufwändig ist.

HB: Also müsste man die Prozesse für KfW-Kredite vereinfachen?

Loers: Das wäre aus unserer Sicht wichtiger als eine Veränderung der Zinskonditionen.

Irsch: Sicherlich können Prozesse immer noch weiter verbessert werden. Die KfW arbeitet hieran intensiv; und zwar kontinuierlich. Aber ich meine, unsere Prozesse sind bereits recht schlank und einfach. Oft muss das Unternehmen nur eine Seite ausfüllen, die die Hausbank dann an die KfW schickt. Wenn wir aber 90 Prozent des Risikos übernehmen, dann müssen wir natürlich auch die Bilanz anschauen.

H **Woran es bei der Kreditvergabe hakt:**
handelsblatt.com/kredite