

Gastbeitrag von Bernhard Schmid, GVM
**Mittelstands-Finanzierung zwischen
Wirtschaftswachstum und Basel II / III**

10.01.2018

Wie sollen Mittelständler angesichts der durch Basel II/III induzierten Restriktionen bei der Kreditvergabe reagieren? Dieser Frage widmete sich eine Forschungsarbeit an der University of Bradford, die von der Corporate Finance-Beratungsgesellschaft Global Value Management unterstützt wurde.



Bernhard Schmid, GVM

Die Studie zeigt, dass innovative Startups wie "gestandene" Mittelständler gleichermaßen mit den Folgen der Umwälzungen seit der Finanzkrise und Basel II / III betroffen sind, wenn auch auf unterschiedliche Weise.

Die wesentlichen Ergebnisse der Studie sind dabei wie folgt:

1. Von der "Hausbank" zur "Kernbank"

Unternehmensfinanzierung im Mittelstand wird (aufgrund von Basel II / III) schwieriger, da das "Hausbank-Prinzip" zunehmend abgeschwächt wird. Betroffen sind insbes.

IHRE MEINUNG ZÄHLT



**Nehmen Sie jetzt an unserer
Leserbefragung teil!** (8 min)

*Helpen Sie uns mit Ihrer Meinung dabei,
unser Angebot noch besser an Ihre
Wünsche anzupassen.*

auch IT-Unternehmen, mit typischerweise immateriellen Assets.

2. Mittelständische Unternehmen können sich mit den Auswirkungen von Basel II / III am besten arrangieren, wenn sie ...

- a) ... proaktiv versuchen, die Rating Parameter zu verbessern
- b) ... Ihre Unternehmens-Strategie anpassen, um für Nicht-Kreditvarianten im Corporate Finance-Umfeld attraktiv zu sein.

3. Finanziars

Insbesondere Nicht-Bank-Investoren wie Mezzanin-Geber oder Private-Equity-Häuser engagieren sich im Mittelstand, wenn sich diese für Exit-Strategien öffnen und ihre Strategie dahingehend anpassen, eine marktführende Stellung in einer Nische zu erreichen.

Die Umfrage basiert auf 121 befragten Unternehmen. Im Schnitt haben die Mittelständler in den letzten drei Jahren 20,5 Mio. Euro Umsatz erzielt. Der Mitarbeiterdurchschnitt betrug 88,7 Mitarbeiter. Im Nachgang wurden mit etwa 15 Finanziars bzw. Inhabern von mittelständischen Unternehmen vertiefende Interviews geführt.

Vor Inkrafttreten von Basel II / III haben im Jahr 2006 dem KfW Mittelstandspanel zufolge 900.000 der 3,5 Millionen Mittelständler Kreditverhandlungen geführt. Das Volumen betrug damals 60 Milliarden Euro. Der Finanzbedarf im Mittelstand betrug jedoch 145 Milliarden Euro, was einer deutlich gestiegenen Ablehnungsquote entspricht. Unbenommen dessen ist der Kredit externes Finanzierungs-Instrument Nr. 1: 96,7 Prozent der Befragten gaben an, zumindest über einen Kontokorrent-Kredit zu verfügen. Tendenz weitersteigend: Aufgrund der guten Wirtschaftslage wurden im 2. Quartal 2017 4,8 Prozent mehr Kredite ausgereicht – KfW Research zufolge ein neues Hoch seit der Finanzkrise.

Hausbank-Prinzip erodiert

Auf der anderen Seite ergeben sich aus der Studie deutliche Anzeichen, dass das

WEITERE FACHBEITRÄGE

Gastbeitrag von Godelef Kühl, godesys AG

Auf dem Weg zum 24/7-Unternehmen

05.01.2018 - Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen. Unternehmen, die 2018 durchstarten wollen, müssen diesen Leitsatz verinnerlichen. Hier erweisen sich Echtzeitprozesse und... [weiterlesen](#)

Gastbeitrag von Jürgen Schröcker

Die Zukunft des Einzelhandels – Human Retail als Chance



20.12.2017 - Zahlen über Schließungen von Läden und leer stehende Immobilien bestätigen den Negativtrend im Einzelhandel ebenso wie die rasanten

Wachstumswahlen des Online-Handels. Handelsexperte Jürgen Schröcker...

[weiterlesen](#)

CONSULTING.DE NEWSLETTER

Hausbank-Prinzip der letzten Jahrzehnte erodiert. Die Bedeutung der Basel-Regulierung wird dabei von den Unternehmen wie von der Finanzwelt auf einer Skala von "unwichtig" bis "sehr wichtig" im Schnitt als "wichtig" eingestuft: In einer KfW-Unternehmerbefragung konstatierten 86,4 Prozent höhere Anforderungen an die Dokumentation und 82,9 Prozent höhere Anforderungen an Offenlegungspflichten vor "mehr Sicherheiten" mit 82,4 Prozent - Basel IV wirft seine Schatten bereits deutlich voraus.

Banken reduzieren im Zuge der Basel Regularien die Zahl der Finanzinstrumente (Cluster wie Credite, Mezzanine, Eigenkapital etc.) die in der Mittelstandsfinanzierung angeboten werden von im Schnitt 3,80 auf 3,67 nach Inkrafttreten der Basel-Regularien. Im Gegensatz dazu blieb dies bei "Nicht-Bank" Finanziers (1,56, mit Fokus auf Eigenkapitalbereitstellung) konstant. Analog reduzierten die Banken im Pre- / Post-Basel Vergleich die Anzahl der Phasen (z. B. Seed, Wachstum, Turn-around etc.) die unterstützt werden, von 2,80 auf 2,60, während Nicht-Banken diese ausweiteten (von 2,27 bis 2,44).

Die im Rahmen der von GVM unterstützten Forschungsarbeit befragten Mittelständler glauben, dass ihre Eigenkapitalquote steigen werden, während gleichzeitig der Kontokorrentrahmen nur zu einem geringeren Teil genutzt wird. Dennoch gehen sie davon aus, dass in Zukunft mehr Kredite durch Banken abgelehnt werden und zudem die Kreditzinsen steigen werden.



The screenshot shows the top of the CONSULTING.de website. The header includes the logo 'CONSULTING.de' and the tagline 'Das Portal für Unternehmensberatung'. Below the header, there is a blue bar with the date '03. Dezember 2018'. The main content area features a 'THEMENSPECIAL' section with a photo of a man in a white shirt. Below the photo, the title 'Studentische Unternehmensberatung' is displayed, followed by the author 'Editorial von Prof. Horst Müller-Peters, Herausgeber CONSULTING.de'. The text describes the benefits of student entrepreneurship consulting. There are links for 'Editorial weiterlesen und sämtliche Beiträge online abrufen' and 'Das gesamte Magazin als eBook (PDF) downloaden'. Below this, there is an 'IM INTERVIEW' section with a photo of Janik Giesen and a short bio.

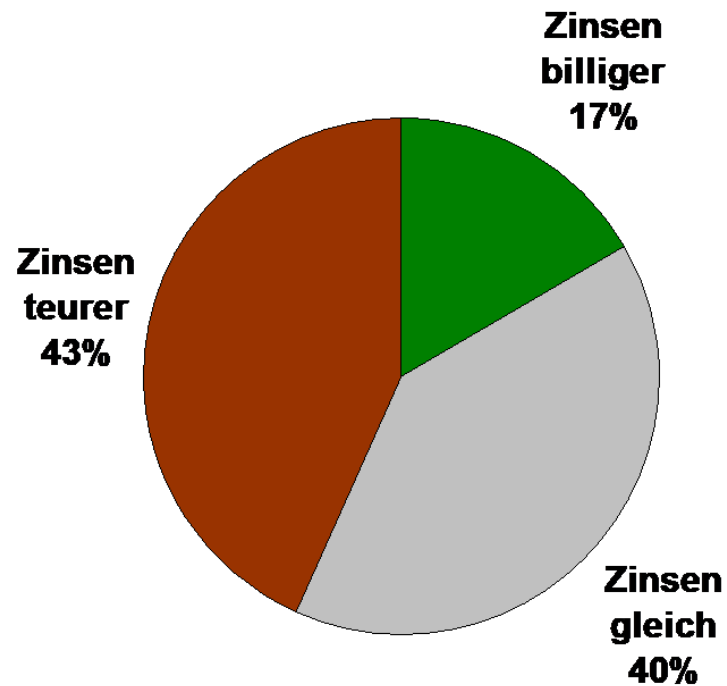
Jetzt abonnieren!

Der **Newsletter von CONSULTING.de** bietet regelmäßig aktuelle Nachrichten, Themenspecials, Fachbeiträge, Stellenanzeigen und mehr im kostenlosen E-Mail-Abo.

[Weitere Informationen und Anmeldung](#)

KOLUMNE

**In vino veritas – Die Weinkolumne
Mut statt Mainstream!**



09.01.2018 - Nun ist es also amtlich. Und überrascht hat es uns nicht wirklich. Wenn Winzer Spitzenweine produzieren möchten, sollten sie keine Berater engagieren.

[weiterlesen](#)

Berater als Event-Manager und Reise-Agenturen

Hoody-Hype



13.11.2017 - Manche Berater betrachten es als en vogue, "Innovations-Labore" einzurichten oder Touren zu Technologie-Hotspots anzubieten, also zum Beispiel ins Silicon Valley, nach Israel oder nach Indien. Im... [weiterlesen](#)

Kolumne "Netz im Recht"

Die Kunst des würdevollen Witzes

18.05.2017 - In der Satire werden Grenzen verschoben, die bisher tabu waren. Jeder gute Witz braucht ein Opfer. Dessen Würde ist zwar unantastbar, wird aber zunehmend geschunden. Das hat nicht immer etwas mit... [weiterlesen](#)

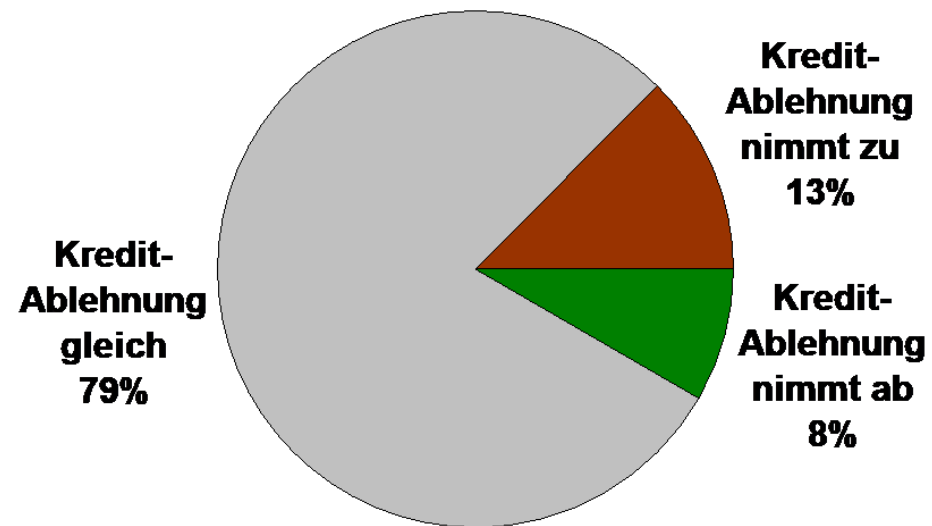


Abb.: Mittelstands-Einschätzung bzgl. Zinsen und Kreditablehnungen

Als Gründe dominiert aus Sicht des Mittelstands eine Zurückhaltung gegenüber dem Mittelstand allgemein sowie gegenüber speziellen Branchen. Diese generischen Formen der Kreditreduzierung wurden in der Vergangenheit eher als mittelhoch eingestuft (2,47 auf einer Skala von 1 bis 4), in der Zukunft jedoch mit (sehr) hoch (3,26). Auf Seiten der Finanzwelt ergibt sich ein ähnliches Bild mit einem Zuwachs von 2,65 auf 3,01 (siehe Abb. 2).

WEITERE CONSULTING-NACHRICHTEN

Nachrichten:

- [2016](#)
- [2015](#)
- [2014](#)

Kolumnen:

- [2016](#)
- [2015](#)

Fachartikel:

- [2016](#)
- [2015](#)

[Übersicht Unternehmensberatungen](#)

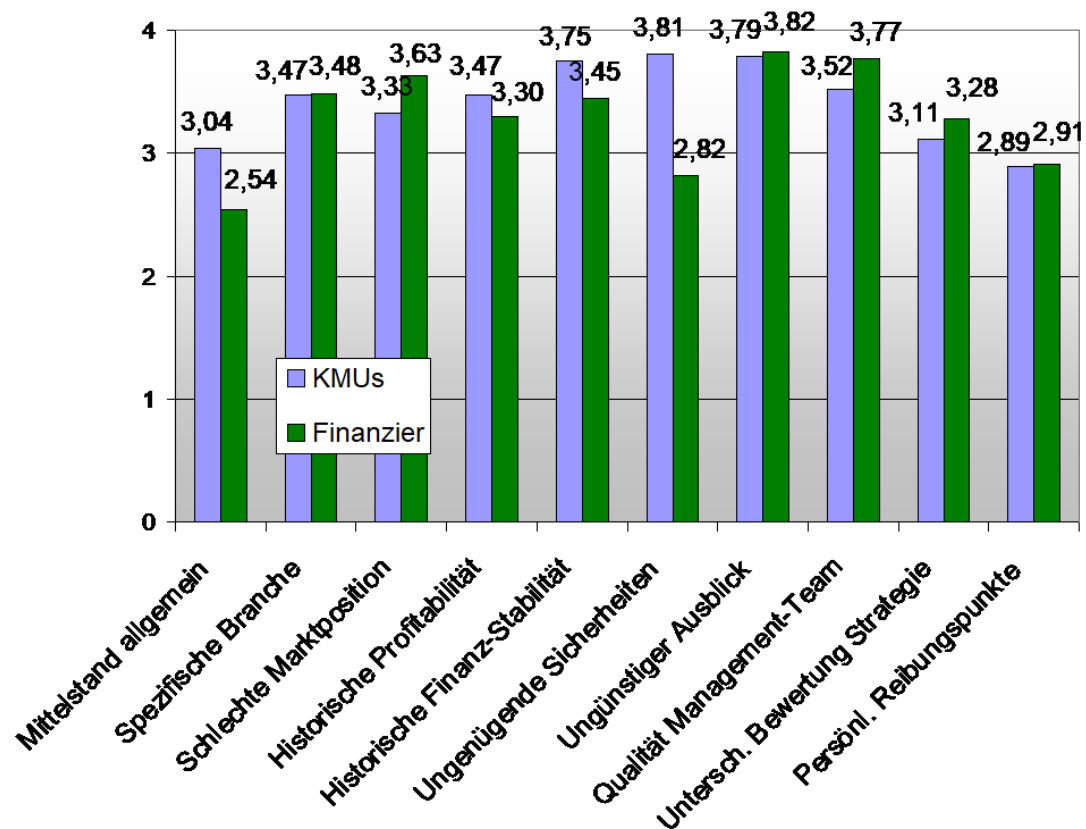


Abb.: Zukünftige Ablehnungsgründe von Bankkrediten (KMUS und Finanzwelt)

In vertiefenden Interviews wurden als Gründe für das geringe Rating-Know-how nicht nur das mangelnde Interesse des Mittelstands genannt, wie dies oft kolportiert wird: Vielmehr sei für einige Firmenkundenbetreuer das hauseigene Rating als 'Black Box' nicht durchschaubar. Zum anderen scheut man die zeitaufwendigen Diskussionen mit dem Unternehmer, mit meist kontroversen Einschätzungen in den jeweiligen Einzelpunkten.

Dies deckt sich mit einer DIHK-Umfrage zu Haupthindernissen in puncto Finanzierung: Fehlende Risikoszenarien dominieren mit 45 Prozent, gefolgt von weiteren Anforderungen an Kreditinstitute, Ratingherabstufung sowie schlechte Kommunikation mit je 41 Prozent.

Signifikante Zunahme bei Mezzanine, Factoring, Private Equity und Investoren

Auf der anderen Seite ergibt sich eine signifikante Zunahme bei den Nicht-Kredit-bezogenen Finanzquellen, wie Mezzanine, Factoring, Private Equity oder strategischen Investoren. Wurden diese in der Vergangenheit auf einer Skala von 1 - 4 nur unterdurchschnittlich häufig genutzt (1,86), so werden diese zukünftig häufiger eingesetzt werden (2,06). Finanziere gehen von einer analogen Verschiebung auf höherem Niveau aus: von 2,70 auf 2,93.

In den vertiefenden Interviews wurde dabei von einer substitutiven Wirkung gesprochen. Zudem werde z. B. Factoring wie auch Private Equity salonfähiger. Einige Interview-Partner erinnerten an die eher abwartende Reaktion bzgl. Leasing in den 1990er Jahren – heute ist Leasing ein Standard-Baustein in der Mittelstands-Finanzierung.

Die teilweise sehr unterschiedliche Einschätzung von Mittelständlern und Finanzierern, wie sich der Mittelstand in Zukunft finanziert, findet sich in Abb. 3.

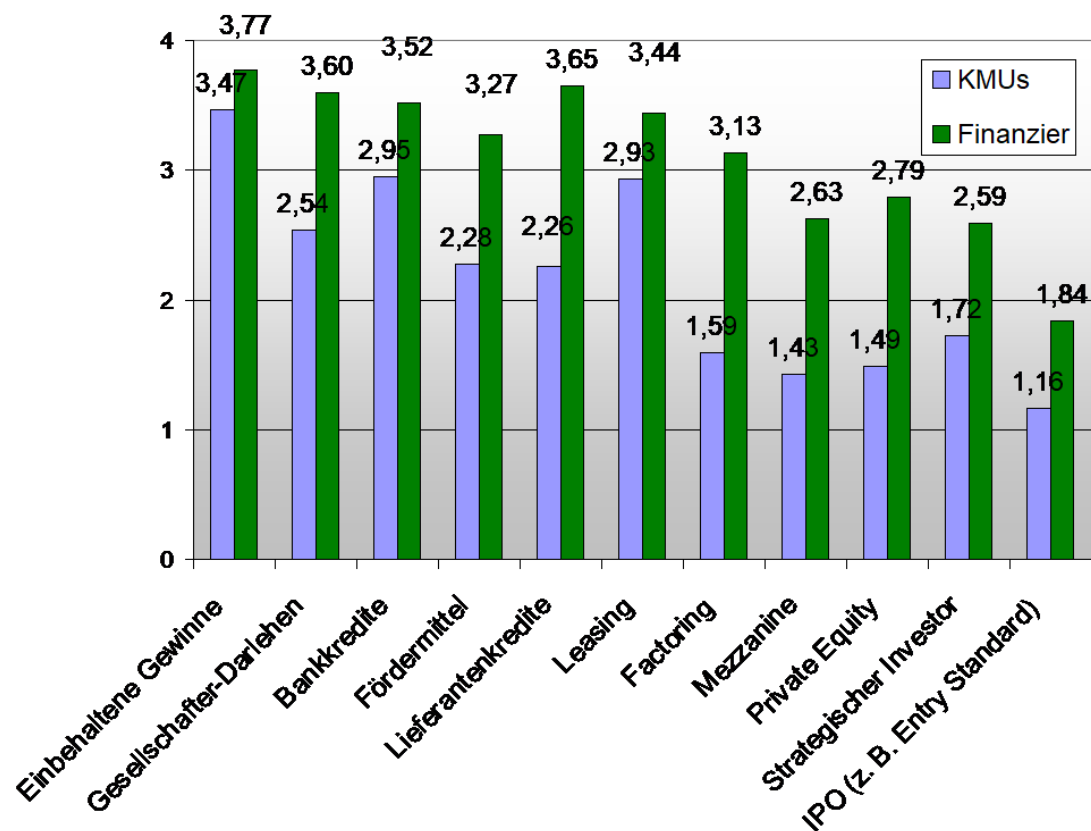


Abb.: Zukünftige Finanzierungs-Präferenzen des Mittelstands aus Sicht von KMUS und der Finanzwelt

Mittelstand und das Darwin-Prinzip: Anpassung entscheidet – das Rating-Spiel spielen

Mit Basel II / III ff. steckt der Mittelstand in einer Sandwich-Position. Es gilt, schnell und effektiv die Spielregeln zu beherrschen, die über Basel II / III initiiert wurden. Das heißt, entweder die Rating-Kriterien durch einen verstärkten Fokus auf Finanzen und Controlling gezielt zu steuern oder den Fokus auf Kredit-Alternativen zu legen. Am besten beides, da beide nicht konfliktär sind und zudem noch die Chancen der Eigenfinanzierung steigern. Interessanterweise verzeichnete die Bedeutung finanzieller Stabilität in der Nicht-Bank-Finanzierung die höchsten Zuwachsraten bei

Mittelständlern. Möchte man meinen, dass der Mezzanine-Geber oder das Private-Equity-Haus, gerade in Zeiten risikobasierter Kreditvergabe die notwendige finanzielle Stabilität besteuern sollen.

Um im Wettbewerb um das knappe Gut Mittelstands-Kredit zu punkten, sollte sich die Einstellung des Mittelstands zum Thema Rating deutlich ändern. 83 Prozent der Befragten gaben an, noch nicht geratet worden zu sein bzw. das Rating nicht zu kennen – wie soll man da in einer Kreditrisiko-bezogenen Eigenkapital-Welt der Banken bestehen können?

Dies deckt sich auch mit Untersuchungen der Commerzbank: 67 Prozent der befragten Mittelständler sehen Potenzial-Bereich Nr. 1 in der „Transparenz standardisierter Bewertungsverfahren“.

Venture Capital / Private Equity und Mittelstand

Temporäre Vernunfttehe oder der Beginn einer wunderbaren Freundschaft? Als Ergebnis der Studie lässt sich konstatieren, dass sich Mittelständler und Nicht-Bank-Finanziers wie etwa Private-Equity Häuser aufeinander zubewegen. Und zwar nicht im Sinn einer Einbahnstraße, sondern beidseitig.

Erfolgsfaktor auf Seiten der Mittelständler scheinen dabei zwei Elemente zu sein: eine Unternehmensstrategie, die darauf abzielt, Wachstum mit dem Ziel einer Marktführerschaft im jeweiligen Nischenmarkt zu erreichen und die Offenheit, neue Investoren mit entsprechenden Rechten aufzunehmen.

Die Venture Capital / Private Equity Gesellschaften scheinen dabei die Lücke zu schließen, die sich durch die Zurückhaltung der Banken aufgetan hat: Interessant erscheint, dass Investoren dabei auch in die Domäne der Banken vordringen. Der Bereich der Working-Capital-Finanzierung erzielt die höchste Zunahme (plus 14 Prozent).

Interessanterweise sind die Einschätzungen von Mittelständler und Finanzwelt in punkto Nicht-Bank-Kriterien deutlich stärker korreliert, als dies bei der Einschätzung von Ablehnungsgründen bei Bankkrediten der Fall war: Vergleicht man die Top-3

Investmentkriterien von Nicht-Bank-Investoren aus Sicht der Finanzwelt mit denen der Mittelständler, ergibt sich ein fast analoges Bild (mit unterschiedlicher Reihenfolge): Leading-Edge-Technologien, Wachstum und Marktposition (siehe Abb. 4). Gerade der Mittelstand mit seinem Technologie-Fokus in attraktiven Nischen scheint somit gute Karten zu haben.

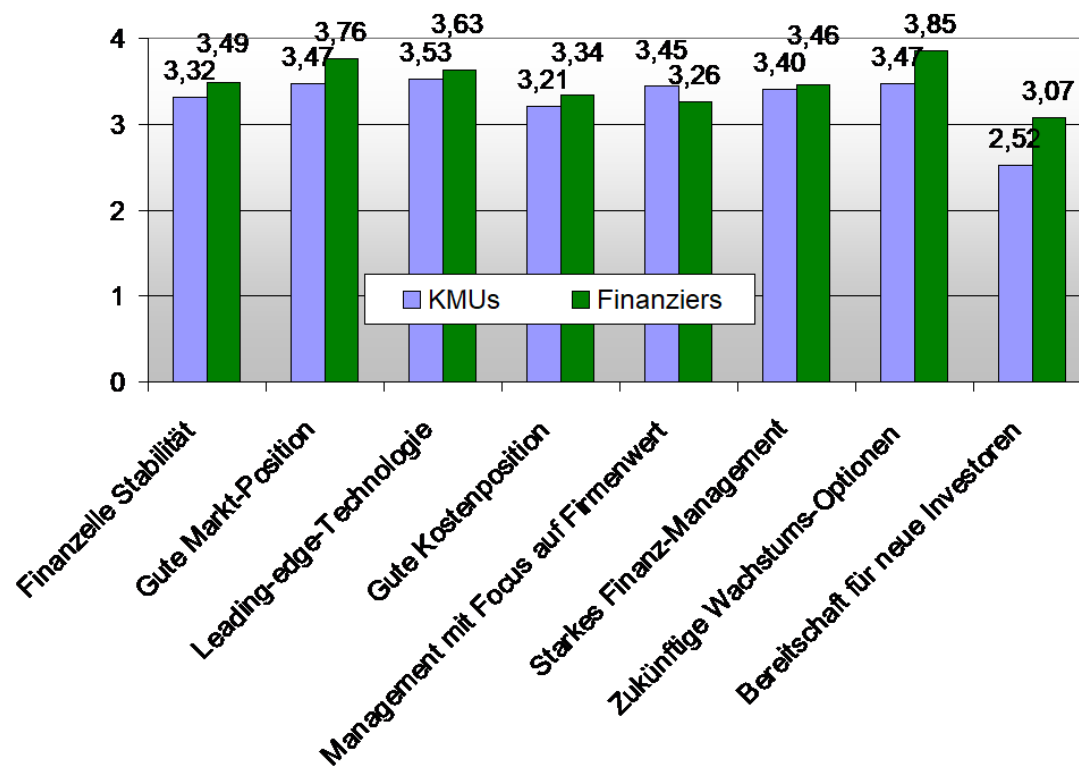


Abb.: Investment-Kriterien der Nicht-Bank-Finanziers aus Sicht von KMUS und der Finanzwelt

Der Hauptfokus auf Wachstum, Technologieführerschaft (und Marktposition) dürfte dabei insbesondere den jungen Technologie-Firmen zugutekommen: BVK zufolge haben 74,2% der Private Equity finanzierten Firmen Venture Capital erhalten: Davon

21,2% Seed-Financing, 34,5% in Start-up und nur 20,5% Later Stage-Finanzierung.

Die Ergebnisse der Befragung und der vertiefenden Interviews lassen zum Thema Mittelstandsfinanzierung in Zeiten von Basel II / III folgendes Bild zu:

Verstärkter Fokus auf Transparenz und Kommunikation

Um weiterhin als Mittelständler ausreichend finanziert zu sein, empfiehlt die Finanzwelt einen verstärkten Fokus auf Transparenz und Kommunikation (auch in schlechten Zeiten) sowie einer deutlichen Stärkung von Finance & Controlling. Insbesondere bzgl. einer vorausschauenden Ertrags- und Liquiditätsplanung würde der Mittelstand deutliche Defizite aufweisen. Dies verhindert nicht nur ein besseres Rating, sondern erschwert auch alternative Finanzierungen.

Auf der anderen Seite attestieren Finanzwelt wie auch die Mittelständler Basel II / III mit seiner risikoadjustierten Bepreisung von Krediten eine Katalysator-Wirkung auf den eingeleiteten Paradigmenwechsel: Vom primären Fokus auf Kredite der allumfassenden Hausbank hin zu einem Kernbank-System, in dem der Bankkredit weiter eine zentrale Rolle spielt, aber für einzelne Kernthemen spezifische Lösungen von spezifischen Finanziers dargestellt werden, seien dies Anbieter von Individual-Mezzanine, Private Equity bzw strategische Investoren. Dies kann im übrigen nicht nur dem Mittelstand recht sein, sondern kommt auch den Banken zu passe, wie es ein Manager einer Großbank im Interview ausdrückte: „Wenn die Mittelstands-Finanzierung auf breitere und damit stabilere Beine gestellt wird, profitieren alle – der Mittelständler, wie auch die Bank selbst.“

Mit einem Fokus auf Technologie-Führerschaft und Wachstum sowie einer gestiegenen Offenheit für neue Finanzierungsformen scheinen sich Mittelstand und Private Equity zunehmend anzunähern. Gut möglich, dass dies der Beginn einer dauerhaft guten Freundschaft wird.

Autor: Dr. Bernhard Schmid, er ist Geschäftsführender Gesellschafter der Global Value Management GmbH (GVM).

 [Zur Startseite](#)



Über CONSULTING.de

consulting.de ist das zentrale Informationsportal für Unternehmensberatungen. Unser breites Informationsangebot rund um Consulting richtet sich sowohl an Management- und Strategieberatungen, Personalberatungen, Controlling- und Finanzberatungen, Wirtschaftsprüfungen, Marketing- und Kommunikationsberatung und IT-Beratungen als auch deren Kunden aus Industrie, Handel sowie Dienstleistung.

Zusätzliche Informationen

Stellenmarkt	Impressum
Studien-Shop	AGB
Anbieter / Leistungen	Sitemap

© 2015 bis 2018 Alle Rechte bei **CONSULTING.de** | Consulting Fachmagazin: News, Anbieterverzeichnis, Jobs und Karriere