

INFOPORT

Ausgabe 2/2003, vom 15. Mai 2003



Finanzierung im Fokus von
Unternehmen und Banken

Strukturwandel im Banken-
markt

Unternehmenssektor in
Ostdeutschland

Finanzierungsinstrumente

Kommunikation mit Kapi-
talgebern

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

Herausforderungen, Chancen
und Perspektiven



Finanzierung im Fokus von Unternehmen und Banken

Breite Diskussion über Unternehmensfinanzierung

In den letzten Jahren hat sich auch in Ostdeutschland eine breite Diskussion um die Zukunft der Unternehmensfinanzierung entwickelt. Themen wie Basel II beschäftigen nicht nur Expertenrunden, sondern rücken zunehmend in den Blickwinkel von Politik und Medien. Dieses Interesse hat zwei Ursachen.

Finanzierung ist heute Strategiethema

Zum einen ist die Bedeutung der Finanzierung für die strategische Unternehmensentwicklung deutlich gewachsen. Wer langfristig unternehmerischen Erfolg haben will, muss der Finanzplanung heute einen ähnlich hohen Stellenwert beimessen wie Vertrieb, Einkauf oder Personalentwicklung.

Wandel der Märkte von Banken und Unternehmen

Zum anderen zeigt sich auch eine wirtschaftspolitische Dimension des Themas. Die fortschreitende Internationalisierung von Wirtschaftsbeziehungen, die Vollendung des europäischen Binnenmarktes und die Entwicklung im Bereich der Informationstechnologien haben die Märkte von Banken und Unternehmen auch

in Ostdeutschland grundlegend verändert. Dies wirkt sich auf die Finanzierungsstrukturen der Unternehmen und auf ihre Beziehungen zu Kapitalgebern aus.

Die politische Diskussion ist jedoch meist verengt auf den Aspekt der Kreditfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen.

Den Banken wird häufig vorgehalten, den Unternehmenssektor nicht mehr in gleicher Weise wie noch vor einigen Jahren zu begleiten. Dabei wird oft übersehen, dass auch die Banken einem Strukturwandel unterliegen, den sie strategisch aufgreifen müssen.

Diese Infoport-Ausgabe zeigt daher zunächst Ursachen und Konsequenzen des Strukturwandels im Bankenmarkt auf. Davon ausgehend werden Strukturen, Formen und Perspektiven der Unternehmensfinanzierung in Ostdeutschland analysiert.

Strukturwandel im Bankenmarkt

Hohe Erwartungen an Banken

Gerade im politischen Raum bestehen teilweise falsche Erwartungen an die Banken. Dahinter steht die Annahme, Banken könnten und sollten mit ihrer Kreditvergabepolitik gesamtwirtschaftliche Trends beeinflussen oder sogar umkehren. Damit wird eine Rolle von den Banken gefordert, die diese nicht erfüllen können.

Keine Umkehr gesamtwirtschaftlicher Trends durch Kreditvergabe möglich

Die Wirtschaftsentwicklung eines Landes oder einer Region ist von zahlreichen Faktoren wie etwa Konjunktur, Zinsniveau, oder Investitionsabsichten der Unternehmen abhängig. Banken können diese Faktoren nicht beeinflussen, sondern unterliegen ihnen selbst.

Stark sinkende Erträge der Banken

Sie sind Unternehmen, die Gewinne erwirtschaften müssen, um sich am Markt zu behaupten. Die Erträge eines Unternehmens kommen nicht nur den Anteilseignern und Beschäftigten zu Gute. Erträge sind ein wichtiges Krisenpolster, das die Übernahme geschäftlicher Risiken erst möglich macht und ein Auskommen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sichert.

SINKENDE ERTRÄGE DEUTSCHER BANKEN



Quelle: Deutsche Bundesbank

Seit 1995 haben sich jedoch die durchschnittlichen Erträge (Jahresüberschuss in Prozent der Bilanzsumme) aller Banken in Deutschland, also von privaten Banken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften, beinahe halbiert (siehe Grafik).

Ursachen

Hintergrund der dramatisch gesunkenen Erträge ist ein tiefgreifender Strukturwandel im Bankgewerbe. Dieser hat mehrere Ursachen.

Der Wettbewerb zwischen den Banken hat sich nach der Vollendung des europäischen Binnenmarktes merklich intensiviert. Daneben wirkt sich auch der technische Fortschritt bei den Informations- und Kommunikationstechnologien wettbewerbsverschärfend aus.

Bankgeschäfte sind heute kaum mehr ortsgebunden, was die Hürden für neue Anbieter auf dem Bankenmarkt verringert. So traten in den vergangenen Jahren nicht nur Online-Banken mit gegenüber Filialbanken kostengünstigeren Vertriebsstrukturen auf. Zunehmend bieten auch Nichtbanken wie Versicherungen oder Einzelhandelskonzerne Finanzdienstleistungen an.

Grundlegend gewandelt haben sich die Kunde-Bank-Beziehungen. Viele Kunden haben heute höhere Ansprüche an Banken bei geringerer Bindung an ein konkretes Institut. Geändert haben die Kunden auch ihr Anlageverhalten: Die einstige Bedeutung des Sparbuchs ist einer stärkeren Renditeorientierung gewichen.

Spar- und andere Kundeneinlagen bleiben zwar interessante Bankprodukte. Für die Refinanzierung, also die Geldbeschaffung der Banken, spielen aber zunehmend institutionelle Investoren, z.B. Pensionsfonds oder Versicherungsgesellschaften, eine wichtige Rolle.

Konsequenzen

Auf sinkende Erträge und steigende Risiken müssen die Banken strategisch reagieren. Wenn eine Bank Risiken übernimmt, muss sie in jedem Einzelfall sicherstellen, dass der Kunde einen dem Risiko angemessenen Preis bezahlt. Daher bestimmt die individuelle Bonität des Kreditnehmers in wesentlich stärkerem Maß als früher den Preis für den Kredit

Diese treffen Anlageentscheidungen auf der Basis von Bewertungen internationaler Ratingagenturen. Wird die Ratingnote einer Bank etwa auf Grund risikoreicher Kreditbestände herabgestuft, verteuert sich die Geldbeschaffung der Bank spürbar.

Im Ergebnis sehen sich die deutschen Kreditinstitute mit einem erheblichen Ertragsproblem konfrontiert, das angesichts weiterhin hoher Kosten vor allem aufgrund der im internationalen Vergleich überdimensionierten Filialnetze an Schärfe gewinnt.

Derzeit kommt in Ost- wie Westdeutschland die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung erschwerend hinzu. Die aktuellen Rekordinsolvenzen werfen ein Schlaglicht auf das Problem der wachsenden Kreditausfälle, die die Banken zu verkraften haben.

Welche Konsequenzen dies für eine Bank hat, illustriert das folgende Beispiel:

Eine Bank X gewährt einem Unternehmer Y einen Kredit von 100.000 Euro. Die Bank rechnet dabei mit einer Zinsmarge (Gewinn) von 1%, d.h. von 1.000 Euro. Fällt dieser Kredit aus, weil der Unternehmer insolvent wird, ist die Bank gezwungen, in ihrer Bilanz eine Wertberichtigung in Höhe von 100.000 Euro vorzunehmen. Um den Ausfall dieses einen Kredits wieder auszugleichen, müsste sie neue Kredite in Höhe von 10 Millionen Euro vergeben (Gewinn dabei: 100.000 Euro).

Intensivierter Wettbewerb im Banken- und Finanzdienstleistungsmarkt

Veränderte Kunde-Bank-Beziehungen

Wichtige Rolle institutioneller Investoren

Kreditausfälle infolge schwacher Wirtschaftsentwicklung

Unabhängig davon verstärkt auch die staatliche Bankenaufsicht und hier vor allem die geplanten Neuregelungen zur Eigenkapitalunterlegung von Krediten (Basel II) die Entwicklung hin zu einer stärkeren Risikooptimierung im Kreditgeschäft.

Gestiegene Risikosensibilität

Unternehmenssektor in Ostdeutschland

Betriebsgrößen

Im Osten dominieren kleine Betriebe

Kleine Betriebsgrößen: hohe Flexibilität, aber...

... auch Beschränkung der Expansionsmöglichkeiten

Das veränderte Finanzierungsumfeld trifft in Ostdeutschland auf eine Unternehmenslandschaft, die sich in ihren Markt- und Wettbewerbsstrukturen von Westdeutschland unterscheidet.

Ein Blick auf den Unternehmenssektor in Ostdeutschland zeigt, dass dieser im Unterschied zur westdeutschen Unternehmenslandschaft stärker von kleineren Betriebseinheiten dominiert wird. Unternehmen mit maximal 5 Mio. € Jahresumsatz erwirtschaften im Osten 45%, im Westen aber nur rund 21% des Gesamtumsatzes aller Unternehmen (siehe Grafik).

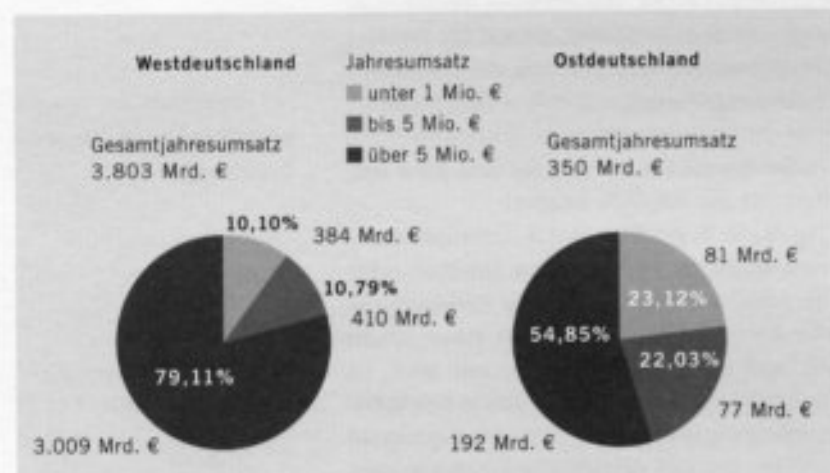
Großunternehmen mit mehr als 250 Mio. Euro Umsatz pro Jahr, die in Westdeutschland über 40% des Gesamtumsatzes aller Unternehmen ausmachen, werden in der Statistik für Ostdeutschland auf Grund ihrer geringen Zahl nicht einmal gesondert ausgewiesen.

Nun sind kleine Betriebsgrößen nicht per se problematisch. Sie können auch Vorteile mit sich bringen - etwa eine hohe Flexibilität und damit die Möglichkeit zur raschen Reaktion auf Marktveränderungen. Viele der kleinen und mittleren Unternehmen im Osten weisen zweifellos auch gute Entwicklungspotenziale auf.

Andererseits haben kleine Unternehmen aber oft nicht die erforderlichen personellen und finanziellen Ressourcen, um eine Wachstumsstrategie - etwa über Sprunginvestitionen, Innovationen oder ein Auslandsengagement - allein umsetzen zu können.

Für einen langfristigen Markterfolg ist sehr oft eine bestimmte kritische Masse erforderlich. Hier müssen gerade die kleinen ostdeutschen Unternehmen durch vermehrte Kooperationen, die Mitwirkung in Netzwerken oder durch Zusammenschlüsse mit anderen Unternehmen ihre Marktposition stärken.

ANTEIL DER UNTERNEHMEN AM GESAMTUMSATZ



Quelle: Statistisches Bundesamt, Zahlen für 2000

Finanzierungsstrukturen

Starke Fremdkapitalorientierung

Problem: Niedrige Eigenkapitalquoten

Die kleinen und mittleren Unternehmen in Ostdeutschland weisen überwiegend eine starke Fremdkapitalorientierung auf. Gerade von kleineren Unternehmen wird die Bedeutung von Bankkrediten für die Finanzierung von Betriebsmitteln und Investitionen als besonders hoch eingeschätzt.

Spiegelbildlich hierzu zeigen zahlreiche Untersuchungen, dass die Eigenkapitalquoten im gesamten deutschen Mittelstand in den letzten Jahren weiter abgenommen haben und heute oftmals unter 10% liegen.

Im europäischen Vergleich ist die Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen damit unterdurchschnittlich.

Zur substantiellen Stärkung der Finanzierungsstruktur ist eine Erhöhung der betrieblichen Eigenkapitalquoten unverzichtbar. In diesem Zusammenhang gilt es, alle Möglichkeiten der Eigenfinanzierung zu überprüfen (siehe Grafik).

Vor allem die Möglichkeiten zur Innenfinanzierung müssen gerade mit Blick auf ostdeutsche Unternehmen weiter verbessert werden. Konkret bedeutet dies vor allem, die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen für den Aufbau von Eigenkapital zu optimieren.

Die Unternehmen benötigen aber nicht nur bessere Möglichkeiten zur Gewinnthesaurierung. Sie müssen auch selbst aktiv zur Verbesserung ihrer Finanzierungsstruktur beitragen.

Dabei gilt es vor allem, die starke Abhängigkeit von Fremdkapital zu reduzieren und den Eigenmittelanteil zu erhöhen, denn Eigenkapital ist die Basis des unternehmerischen Gestaltungsspielraums.

Finanzierungsinstrumente

Bankkredite bleiben für kleine und mittlere Unternehmen in Ostdeutschland zweifellos ein wichtiger Finanzierungsbaustein.

Dennoch sind die Unternehmen gefordert, Möglichkeiten der Nutzung weiterer Finanzierungsinstrumente zu prüfen und gezielt zur Optimierung ihrer gesamten Finanzierungsstruktur einzusetzen.

Für die überwiegend kleinen ostdeutschen Unternehmen kommen als Alternativen zu Krediten vor allem Beteiligungen, mezzanine Finanzierungen, Leasing und Factoring in Frage.

Diese Instrumente bieten selbstverständlich keine Universallösungen für jedes Finanzierungsproblem, sondern eignen sich jeweils für ganz bestimmte Finanzierungserfordernisse.

FORMEN DER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG

Rechtsstellung*	Finanzierungsquelle**	
	Innenfinanzierung	Außenfinanzierung
Eigenfinanzierung	- Gewinne - Kapitalrückflüsse	- Einlagen - Beteiligungen
Fremdfinanzierung	- Erträge aus Rückstellungen für Ansprüche Dritter (z.B. Pensionsrückstellungen)	- Kredite

* Finanzierungsformen nach der Rechtsstellung der Kapitalgeber

- Eigenfinanzierung: Zuführung von Eigenkapital, das für Verbindlichkeiten haftet
- Fremdfinanzierung: Zuführung von Gläubigerkapital

** Finanzierungsformen nach der Finanzierungsquelle (=Kapitalherkunft)

- Innenfinanzierung: Finanzierung aus dem betrieblichen Umsatzprozess
- Außenfinanzierung: Finanzierung aus Kapitaleinlagen oder Kreditgewährungen

Dennoch ist all diesen Instrumenten gemeinsam, dass sie Möglichkeiten zur Verbesserung der Kapitalstruktur eröffnen (siehe Übersicht).

Bankkredite bleiben wichtiger Finanzierungsbaustein

FINANZIERUNGSMITTEL IM ÜBERBLICK

Instrument	Charakter	Vorteile	Nachteile
Direkte Beteiligungen	Veräußerung von Kapitalanteilen am Unternehmen an einen Kapitalgeber; Herreinnahme "echten" Eigenkapitals	Kapitalgeber übernimmt alle Rechte und Verpflichtungen ordentlicher Gesellschafter (Kontrollrechte, Mitwirkungsrechte, Gewinn- und Verlustbeteiligung etc.)	
Mezzanine Finanzierungen - Stille Beteiligungen - Nachrangdarlehen	Mischform zwischen echtem Eigenkapital und Fremdkapital	im Außenverhältnis nicht erkennbar, Kosten wie Fremdkapitalkosten kalkulierbar	Anspruch des Kapitalgebers auf Gewinnbeteiligung, bei stillen Beteiligungen auch Kontrollrechte
Leasing	Befristete Nutzung von Investitionsgütern gegen periodisches Entgelt (Mietverhältnis)	Verringert Liquiditätsbelastung und Kapitalbindung	Höhere Gesamtkosten als beim Kauf von Investitionsgütern
Factoring	Verkauf kurzfristiger Forderungen an eine Factoringgesellschaft	Verringerung des Ausfallrisikos, Bilanzverkürzung durch Forderungsverkauf	Nur für Branchen mit hohem kurzfristigem Forderungsbestand geeignet

Direkte Beteiligungen

Echtes Eigenkapital kann nur durch die Aufnahme zusätzlicher Gesellschafter und somit durch direkte bzw. offene Beteiligungen generiert werden. Eine direkte Beteiligung liegt vor, wenn ein privater Investor (Beteiligungsgeber)

Kapitalanteile eines Unternehmens einschließlich aller Rechte und Pflichten als Mitgesellschafter übernimmt. Der Investor tritt im Außenverhältnis als Gesellschafter auf und ist am Gewinn und Verlust beteiligt.

Mezzanine Finanzierungen

Mezzanine Finanzierungen über stille Beteiligungen oder Nachrangdarlehen nehmen eine Mittelstellung zwischen echtem Eigenkapital und Fremdkapital ein. Sie kommen vor allem dann in Frage, wenn eine direkte Beteiligung nicht erwünscht ist und zugleich eine Ausweitung der Fremdfinanzierung aufgrund der Eigenkapitalausstattung nicht mehr möglich ist.

Bei stillen Beteiligungen bzw. Nachrangdarlehen stellt eine Beteiligungsgesellschaft oder Bank einen festen Betrag für eine festgelegte Laufzeit zur Verfügung.

Stille Beteiligungen sind im Außenverhältnis nicht erkennbar. Der Beteiligungsgeber verfügt gleichwohl über einen Anspruch auf Gewinnbeteiligung und über Kontrollrechte. Eine Verlustbeteiligung kann allerdings ausgeschlossen werden.

Nachrangdarlehen sind Kredite, bei denen der Rückzahlungsanspruch für den Fall der Insolvenz des Kreditnehmers mit einem Nachrang im Verhältnis zu den Forderungen der übrigen Gläubiger versehen ist. Eine Gewinnbeteiligung ist hier möglich, aber nicht zwingend. Eine Verlustbeteiligung erfolgt nicht.

Leasing

Beim Leasing überlässt ein Leasinggeber (Leasinggesellschaft) einem Leasingnehmer Mobilien oder Immobilien zur befristeten Nutzung gegen eine periodische und zumeist fixe Zahlung. Rechtlich handelt es sich letztlich um ein Mietverhältnis. Leasing ist somit ein Instrument zur mittel- bis langfristigen Finanzierung von Investitionsgütern, das im Vergleich zum

Kauf der Investitionsgüter zu einer geringeren Liquiditätsbelastung und einer Verminderung der Kapitalbindung führt. Hierbei verbessert Leasing die Bilanzstruktur, da das Leasinggut nicht in der Bilanz erscheint und die Leasingrate nur als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung eingeht.

Factoring

Factoring ist der laufende Verkauf von kurzfristigen Forderungen an eine Factoringgesellschaft. Die Factoringgesellschaft übernimmt bis zu einem vereinbarten Limit das Ausfallrisiko und in der Regel auch die Verwaltung der Forderungen, also die Debitorenbuchhaltung einschließlich Bonitätsprüfung der Zahlungspflichtigen sowie das Mahn- und Inkassowesen.

Factoring verringert das Ausfallrisiko und wirkt sich positiv auf die Bilanzstruktur aus, da der Verkauf von Forderungen an Dritte die Bilanz verkürzt.

Als Finanzierungsinstrument ist Factoring für Hersteller, für den Großhandel und Dienstleister aus zahlreichen Branchen geeignet.

Kommunikation mit Kapitalgebern

Unabhängig davon, welche Finanzierungsinstrumente eingesetzt werden sollen, kommt der Kommunikation zwischen Unternehmen und Anbietern von Finanzierungsleistungen eine Schlüsselrolle für die erfolgreiche Unternehmensfinanzierung zu.

WAS IST FINANZKOMMUNIKATION?

Aufgabe
• Bereitstellung von Informationen, die Kapitalgeber für Finanzierungsentscheidungen benötigen
Ziele
• Sicherung und Erweiterung des Finanzierungsspielraums
• Positive Beeinflussung der Finanzierungskosten
• Schaffung eines Vertrauensverhältnisses
Grundsätze
• Kontinuität Offene und rechtzeitige Informationsweitergabe bei positiver und negativer Unternehmensentwicklung
• Wesentlichkeit Aussagekraft und Fundierung der Informationen
• Zielgruppenorientierung Beachtung der Schwerpunkte des Informationsbedarfs der Kapitalgeber

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

Banken und andere Kapitalgeber müssen vor einer Finanzierungsentscheidung zu der Einschätzung kommen, dass ihr Kunde seine finanziellen Verpflichtungen über die gesamte Laufzeit des Finanzierungskontrakts erfüllen kann. Sie benötigen daher umfassende Informationen über das Unternehmen.

Erforderlich ist somit eine aktive Finanzkommunikation der Unternehmen mit Banken und anderen potenziellen Kapitalgebern. Dies bedeutet, Informationen über das Unternehmen offen und kontinuierlich bereit zu stellen – bei positiver und negativer Entwicklung.

Der Informationsbedarf aller Anbieter von Finanzierungsmitteln stellt künftig auch erhöhte Anforderungen an das betriebliche Rechnungswesen bzw. Controlling. Derartige Systeme sind in kleineren Unternehmen oft nicht oder nur ansatzweise vorhanden. Sie erfordern zwar erhebliche Anfangsinvestitionen, sind aber eine unverzichtbare Grundlage für die interne Unternehmenssteuerung und damit für den langfristigen Unternehmenserfolg.

Dialog mit Kapitalgebern: Schlüssel zur erfolgreichen Unternehmensfinanzierung

Kernelement:
Transparenz der Unternehmensentwicklung

Absicherung der Informationsbasis durch Controlling

Zusammenfassung

- Unternehmensfinanzierung ist heute ein Strategiethema von ähnlich hohem Stellenwert wie Vertrieb, Einkauf oder Personalentwicklung.
- Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen, Vollendung des europäischen Binnenmarktes und technischer Fortschritt vor allem bei IuK-Technologien haben die Märkte von Banken und Unternehmen grundlegend gewandelt.
- Der Wettbewerb auf dem Bankenmarkt hat sich weiter intensiviert – auch durch neue Wettbewerber auf den Märkten für Finanzdienstleistungen. Zugleich führt die schwache Wirtschaftsentwicklung in Deutschland zu hohen Insolvenzzahlen und damit wachsenden Kreditrisiken für die Banken.
- Banken müssen auf gestiegene Risiken, sinkende Erträge und zu hohe Kosten mit stärkerer Ertrags- und Risikosensibilität reagieren.
- Der Unternehmenssektor in Ostdeutschland ist von kleinen Betrieben dominiert. Diese zeigen häufig eine starke Fremdkapitalorientierung bei zu geringer Eigenkapitaldecke. Erforderlich ist daher eine Erhöhung der Eigenkapitalquoten.
- Bankkredite bleiben für ostdeutsche Unternehmen ein wichtiger Finanzierungsbaustein. Zugleich gilt es, alternative Finanzierungsformen stärker zu nutzen, um die Kapitalstruktur zu verbessern. Der Kommunikation mit Kapitalgebern kommt eine Schlüsselrolle für die erfolgreiche Unternehmensfinanzierung zu.

Ostdeutscher Bankenverband e.V.

Der Ostdeutsche Bankenverband e.V. vertritt Banken in privater Rechtsform, die ihren Sitz oder Geschäftsstellen in Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt oder Thüringen haben.

Er wirkt als Ansprechpartner für Politik, Medien, Verbände und interessierte Öffentlichkeit. In die Diskussion wirtschaftspolitischer Einzelthemen bringt sich der Verband durch Publikationen, Vorträge, öffentliche Veranstaltungen und politische Gesprächsrunden ein.

Impressum

Ostdeutscher Bankenverband e.V.
Kurfürstendamm 178/179, 10707 Berlin
Tel: 030 - 88 777 880, Fax: 030 - 88 777 888
E-Mail: info@bankenverband-ost.de

www.bankenverband-ost.de

Gestaltung: Sabine Müller, samuel3000.net
Verantwortlich: Klaus Wagner-Wieduwitt