

Alternative Finanzierungsquellen für den Mittelstand



Von Steffen Bassler

*Institut für Wirtschaftsberatung
Niggemann, Fischer & Partner GmbH
Zollikon / Zürich*

Der Mittelstand ist das Rückgrat der Schweiz ebenso wie in den benachbarten Ländern Deutschland und Österreich. Viele mittelständische Unternehmen sind Weltmarktführer (Hidden Champions) in ihren (Nischen-)Märkten. Die DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) ist die grösste Volkswirtschaft in Europa mit einem Anteil von über 20% am Bruttosozialprodukt der EU-27-Länder. Der deutsche Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Dr. Philipp Rösler, hat am 30. Januar 2013 die hohe Bedeutung des Mittelstands betont: «Die deutsche Wirtschaft bleibt der Stabilitätsanker in Europa, und der Mittelstand ist ihr Rückgrat. Die kleinen und mittleren Unternehmen haben in den vergangenen Jahren massgeblich zur deutschen und europäischen Erfolgsgeschichte beigetragen.»

Der Finanzierungsbedarf dieses wichtigen «Rückgrats der Volkswirtschaften» wurde traditionell durch Hausbanken bedient. Verschärfte Anforderungen für Banken (Basel III) haben die Verfügbarkeit und Konditionen von

Kredit für den Mittelstand nachhaltig negativ beeinflusst. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) berichtete im Oktober 2012, dass es im schlimmsten Fall denkbar sei, dass überhastete Bilanzverkürzungen bei den Banken die Kreditvergabe bis Ende 2013 um 4,5% sinken lassen. Folglich benötigen Mittelständler vermehrt alternative und verlässliche Quellen zur Finanzierung von Wachstum, Expansion und Betriebsmitteln.

Eine Umfrage der Commerzbank von Anfang 2012 unter 4'000 Mittelständlern liefert eine weitere Erklärung dafür, warum die Firmensicht so getrübt ist: Die Verantwortlichen fürchten negative Auswirkungen der Finanzmarkt-Richtlinie Basel III. 80% rechnen mit einem erschwerten Zugang. Gerade für kleinere Firmen ohne oder mit schwachem Rating werde es oft schwierig, denn Banken neigen zu «Ja-Nein-Entscheidungen»: Entweder sie wollen einen Kunden unbedingt oder gar nicht.

Hinzu kommt die aufschlussreiche Realität des Kreditgeschäfts: Die Banken verdienen damit kein Geld. Das Darlehen als solches ohne Nebengeschäft bringt wegen der hohen Wettbewerbsintensität für die Institute im Schnitt nicht genug ein, um ihre Kapitalkosten zu decken. Eine McKinsey-Studie belegt das eindrücklich: 39 Basispunkte, 0,39%, betrug der Untersuchung zufolge 2012 die Vorsteuer-Gewinnmarge der Banken bei Krediten an mittelständische Unternehmen. Das bedeutet: An einem Darlehen über 100'000 Fr. verdienen die Geldhäuser nach Abzug aller Kosten für die Refinanzierung, die Risikoübernahme und die Bearbeitung 390 Fr. im Jahr. Um ihre Kapitalkosten zu decken und ihre Investoren zufriedenzustellen, müssten sie aber 1'000 Fr. verdienen. Denn ein Kredit von 100'000 Fr. muss, grob kalkuliert, mit rund 10'000 Fr. Eigenkapital unterlegt werden, für das die Investoren wiederum etwa 10% Rendite erwarten.

Aus diesem Grunde versuchen Schweizer Grossbanken zum Teil ihre Kredite an mittelständische Unternehmen mittels Credit Default Swaps an

ihre Kunden des Private Banking weiterzugeben. Dies hat zwei positive Effekte für die Kreditinstitute: Zum einen reduzieren sie das Kreditrisiko auf ihrer Bilanz und müssen somit weniger teures Eigenkapital unterlegen, zum anderen verdienen sie an den Margen bei der Strukturierung der Credit Default Swaps für die Privatkunden.

Um sich unabhängiger vom Kredit- und Kapitalmarkt zu machen und schnell verfügbare Liquidität zu sichern, bietet sich die private Platzierung von alternativen Finanzierungen an. In vielerlei Hinsicht erweist sich die klassische Finanzierung aus Eigen- und Fremdkapital als nicht mehr ausreichend, um die sich bietenden unternehmerischen Chancen wahrzunehmen. Bei der Finanzierung etablierter mittelständischer Unternehmen schliesst Mezzanine-Kapital die Finanzierungslücke zwischen Eigen- und Fremdkapital und lässt sich individuell auf die Bedürfnisse des Unternehmens abstimmen. Gerade im aktuellen Wirtschaftsumfeld stellt Mezzanine über seinen eigenkapitalähnlichen Charakter einen wichtigen Finanzierungsbaustein dar.

Wenn man von einer nachhaltigen Erholung der globalen Volkswirtschaft ausgeht, führen die gestiegenen Auftragseingänge und damit die Wachstumsgeschichten zu Finanzierungserfordernissen, bei denen Mezzanine als Expansionskapital essenziell ist und die Interessenlage sowohl der Unternehmen als auch der Kapitalgeber berücksichtigt.

Bankdarlehen sind nach wie vor die wichtigste Form von Fremdfinanzierung für den Mittelstand. Aber: Die Bedeutung der neuen Kapitalquellen wächst schnell. Kein Wunder, die Stimmung unter den potenziellen Kunden ist gut. Dem Mittelstandsbarometer von Ernst & Young zufolge erwarteten im Januar 90% der befragten Unternehmen eine stabile oder sich verbessernde Geschäftslage. Und das Bankgeschäft? Gemäss Commerzbank war die Kreditnachfrage noch nie so gering wie heute.

s.bassler@ifwniggemann.ch
www.ifwniggemann.ch