



*»Es war genau die
richtige Entscheidung.«*
CATRIN GRAF,
INHABERIN DER
GRAF-DICHTUNGEN GMBH

Den Investitionsstau vermeiden

Trotz guter Konjunktur prägt Unsicherheit die Stimmungslage. Bayern- und deutschlandweit halten sich daher Mittelständler mit Investitionen in Wachstum und Innovationen zurück. In der hiesigen Region bleiben die Investitionen aber offenbar recht stabil. **MONIKA HOFMANN**

SIE NAHM SICH DIE ZEIT, die sie benötigte, um Vor- und Nachteile genau abzuwägen. „Es war keine einfache Entscheidung“, erzählt Catrin Graf, Inhaberin der Graf-Dichtungen GmbH mit Hauptsitz in München. Zumal es um eine Investition in Höhe von mehreren Millionen Euro ging. Vor etwa einem Jahr wagte sie schließlich den mutigen Schritt – und ist heute glücklich darüber. „Es war genau die richtige Entscheidung“, weiß sie schon jetzt. „Nur so schaffen wir die Grundlage, um weiter wachsen zu können.“ Zum Unternehmen gehören neben dem Ladengeschäft in München zwei Filialen in Berlin sowie ein Online-Shop mit mehr als 4000 Produkten, der den Kunden zudem fachkundige Antworten auf ihre Fragen zu Dichtungseinbau, -wechsel und -pflege bietet. Ihre Münchener Filiale und ihre Zentrale verlegt die Unternehmerin nach Freiham. Dort entsteht gerade in zwei Bauabschnitten ein großzügiges Firmengebäude, das sogar Reservieräume für weitere Büros bietet. Zudem sollen einige Räume an weitere Betriebe vermietet werden. Nicht nur die Firmenchefin, auch die inzwischen 23 Mitarbeiter freuen sich auf den Umzug, der für Januar 2015 festgelegt ist: „Endlich lassen wir dann die Beengtheit und die Parkplatzprobleme in der Landsberger Straße hinter uns.“

Worauf die Mittelständlerin stolz ist: Das neue, 3000 Quadratmeter umfassende Firmengebäude, das in Holzfertigbauweise entsteht, erfüllt hohe energietechnische und ökologische Anforderungen. „Bei der Ansiedlung und der Gestaltung des Konzeptes unterstützten uns die Stadtbehörden mit guter Beratung und zügigen Entscheidungen“, bilanziert sie. Dazu kommt als Pluspunkt, dass künftig einige ihrer Geschäftspartner in der Nachbarschaft ih-

ren Sitz haben. Allerdings erfordert der Neubau nicht nur, dass sie einen großen Teil ihrer Eigenkapitalreserven dort hinein fließen lässt, sondern auch dass sie einen Investitionskredit mit einem Volumen von insgesamt 2,2 Millionen Euro aufnimmt. Davon läuft der eine Teil als zinsgünstiger Kredit der KfW Bankengruppe, der andere als langfristiger Kredit bei der Hausbank. Vorab ließ sich die Unternehmerin mehrere Angebote von Banken erstellen, prüfte sie eingehend – und entschied sich für das ihrer Hausbank. „Einfach auch deshalb, weil bereits eine vertrauensvolle Partnerschaft besteht.“ Da sie bislang ohne Kredite ausgekommen war, musste die Mittelständlerin allerdings erstmal über ihren Schatten springen, gibt sie zu. „Immerhin binden wir uns jetzt zehn Jahre an die Bank.“ Zugleich weiß sie: „Für diese Investition hätten wir uns schon früher entscheiden sollen.“

Den Mut, in Wachstum zu investieren, bringen derzeit nicht allzu viele Mittelständler auf. Das zeigt die jüngste **MEHR IN WACHSTUM INVESTIEREN** Studie der Commerzbank AG zu diesem Thema. Nur 14 Prozent der investierenden Firmen geht es vorrangig darum, zu wachsen. Ein Drittel will in erster Linie die Substanz erhalten. Und etwas mehr als die Hälfte der befragten Betriebe verfolgt bei Investitionen beide Ziele gleichermaßen. „Trotz guter Konjunktur und positiver Rahmenbedingungen herrscht eine Stimmung vor, die von Zögerlichkeit und Unsicherheit geprägt ist“, konstatiert Marc Starzmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung Bayern und verantwortlich für das Mittelstandsgeschäft der Commerzbank. Über das zweite zentrale Ergebnis der Studie freut er sich jedoch: Immer-

hin 52 Prozent aller Unternehmen zeigen sich grundsätzlich dazu bereit, wieder langfristig zu planen und Risiken einzugehen. Vor zwei Jahren waren dies nur 38 Prozent der Mittelständler. Für die Studie befragte TNS Infratest Deutschland GmbH mit Sitz in München 4025 Unternehmer, davon 645 in Bayern, und 73 Volkswirtschaftler.

Vom Fahren auf Sicht, das sich viele Firmenchefs wegen der Krisenjahre angewöhnt hatten, verabschieden sie sich endlich – und schlagen damit den richtigen Kurs ein, ist Starzmann überzeugt: „Die Frage bleibt jedoch, wann und wie sich diese Investitionsbereitschaft in konkretem Handeln niederschlägt.“ Barrieren sehen die Unternehmen vor allem in den schwankenden Rohstoff- und Energiepreisen, ebenso im Fachkräftemangel. Besonders die bayerischen Firmen sind überwiegend gut aufgestellt, sie haben also kaum finanzielle Hürden zu überwinden. Was dem Leiter der Mittelstandsbank Kopfzerbrechen bereitet: „Dass bei den bayerischen Mittelständlern trotz guter Kapitalausstattung und ausreichender Liquidität die Vorsicht dominiert, macht mir Sorgen. Offenbar fehlt es an Mut, Innovationsideen umzusetzen.“ Denn heutzutage entscheiden über den künftigen Erfolg insbesondere die Investitionen in Wachstum und Innovationen. „Das sind die klassischen Erfolgsfaktoren unseres Mittelstands, an die es anzuknüpfen gilt“, appelliert Starzmann. Zu einem ähnlichen Befund kommen auch 54 Prozent der befragten Volkswirtschaftler: Sie mahnen an, mehr in Wachstum zu investieren (Kasten, S. 58).

Eine ungewöhnliche Zurückhaltung, wenn es um Investitionen geht, beobachtet auch Semir Fersadi. „Nach der Krise ha-

ben viele Mittelständler an ihrem Eigenkapitalstock gearbeitet – sie stehen jetzt gut da und könnten Investitionen nahezu problemlos finanzieren“, analysiert der Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern. „Aber die wenigsten wagen es derzeit.“ Er sieht vor allem zwei Gründe: Zum einen hat gerade auch bei den Inhabern kleiner und mittlerer Betriebe das Vertrauen in Banken seit der Finanzkrise spürbar abgenommen. Dazu kommt erschwerend die Unsicherheit über die weitere Entwicklung in der Eurozone. Zum anderen sind es bisweilen die Firmenchefs selbst, die sich mit ihrer zögerlichen Haltung im Weg stehen. „So mancher scheint sich gerade auf seinen Lorbeeren auszuruhen“, stellt Fersadi fest. „Es mangelt an Mut und Fantasie.“

Dabei wäre der Zeitpunkt gut gewählt, weiß der IHK-Experte. „Angesichts der anhaltend niedrigen Zinsen ist Fremdkapital so günstig zu erhalten wie noch nie.“ Für

die meisten Unternehmen gilt daher, dass es wegen der geringen Kosten für Fremdkapital wirtschaftlich sinnvoller ist, Investitionen über Kredite als über Eigenmittel zu finanzieren. „Wer eine Investition plant, sollte vorab genau prüfen, zu welchen Anteilen er sie Fremd- und Eigenkapital finanziert“, rät er. Was außerdem für die Fremdfinanzierung spricht: Wer schon jetzt eine Bankpartnerschaft aufbaut und sie pflegt, vermeidet, dass er später – wenn wieder Krisenzeiten anstehen – quasi als Unbekannter bei der Bank um einen Kredit anfragen muss. Denn genau diese Konstellation sorgt oft für schlechte Konditionen, mahnt Fersadi. Er nennt eine weitere Entwicklung, die künftig die Kreditzinsen und -bedingungen beeinflussen wird: Basel III, das jetzt schon höhere Eigenkapitalanforderungen vorsieht, nimmt 2015 und 2016 die Liquidität der Banken ins Visier. Auch für diesen Bereich sind strengere Regeln geplant. Fersadi rechnet damit, dass sich

die Situation dann für Kreditnehmer verschlechtert. Doch nicht nur betriebswirtschaftliche Kalkulationen sprechen insbesondere jetzt für eine Investition, sondern auch volkswirtschaftliche Gründe. Denn diese saturierte Haltung kann gefährliche Konsequenzen haben, appelliert Fersadi. „Wenn wir zu wenig in neue Ideen investieren, riskieren wir, dass uns international konkurrierende Länder wie China oder Indien gerade auch bei Forschung und Entwicklung überholen.“ Genau das, worauf die meisten Mittelständler besonders stolz sind – die erfinderische Kreativität, die kontinuierliche Innovation –, droht verloren zu gehen.

Um herauszufinden, wie es in der hiesigen Region mit der Investitionsbereitschaft aussieht, fragte das IHK-Magazin für München und Oberbayern bei einigen Banken nach. Das Ergebnis ist ambivalent:

Eine Verstärkung der Investitionen auf hohem Niveau beobachtet Stefan Lange.

Anzeige

„Kredit und Beteiligungskapital ergänzen sich“

Herr Weber, die BayBG finanziert aktuell rund 500 bayerische Unternehmen. Ihr Produkt ist Beteiligungskapital. Das heißt doch ein Dritter, ein Investor, steigt von außen ein. Was sind da die Unterschiede zum Kredit?

Weber: Beteiligungskapital ist wirtschaftliches Eigenkapital. Damit erhöht sich die Eigenkapitalquote mit den bekannten Vorteilen: Die Bonität steigt, das Rating verbessert sich und die Kreditfähigkeit erweitert sich. Der mit einer Beteiligungsfinanzierung verbundene Zufluss an Liquidität kann zur Realisierung unternehmerischer Investitionen oder Strategien eingesetzt werden.

Verstehe ich das richtig? Beteiligungskapital ersetzt den Kredit?

Weber: Nein, das verstehen Sie falsch. Es ersetzt nicht den Kredit, sondern erweitert und ergänzt ihn. Kredit und Beteiligungskapital ha-

ben einen unterschiedlichen Ansatz, eine andere Qualität. Bei Beteiligungskapital stehen mehr die Chancen im Vordergrund. Es ist eben Eigenkapital. Es muss nicht dinglich besichert werden. Die allgemeine Sicherheitsposition und die Bonität des Unternehmens wird erhöht. Das erweitert wiederum den Kreditpielraum. Kredit und Beteiligungskapital ergänzen sich und die Umsetzung von unternehmerischen Zukunftsprojekten wird so vielfach erst machbar.

Die BayBG hat also einen anderen strategischen Ansatz als Kreditinstitute?

Weber: Genau. Wir gehen anders „ran“. Wir prüfen zwar auch das Unternehmen und dessen wirtschaftliches Um-



Dr. Sonnfried Weber, Sprecher der Geschäftsführung BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft

feld. Im Fokus unserer Betrachtung steht aber das langfristige Erfolgspotenzial des Unternehmens.

Sie beschreiben hier die Vorteile in schönen Worten. Wenn Beteiligungen so gut sind, warum haben denn dann nicht alle Unternehmen eine?

Weber: Zunächst muss ein Unternehmen natürlich beteiligungsfähig sein und bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Andererseits besteht im deutschen Mittelstand nach wie vor eine Zurückhaltung im Hinblick auf Beteiligungsfinanzierung, die wohl vor allem von der Angst vor dem Verlust unternehmerischer Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit getragen wird.

Entschuldigung, dass ich hier unterbreche. Aber das

Argument scheint mir sehr wichtig. Trifft das denn zu?

Weber: Stille Beteiligungen beinhalten keine gesellschaftsrechtlichen Mitspracherechte. Bei einer offenen Beteiligung gibt es die Möglichkeit einer Minderheitsbeteiligung. So behält der Unternehmer das Heft in der Hand.

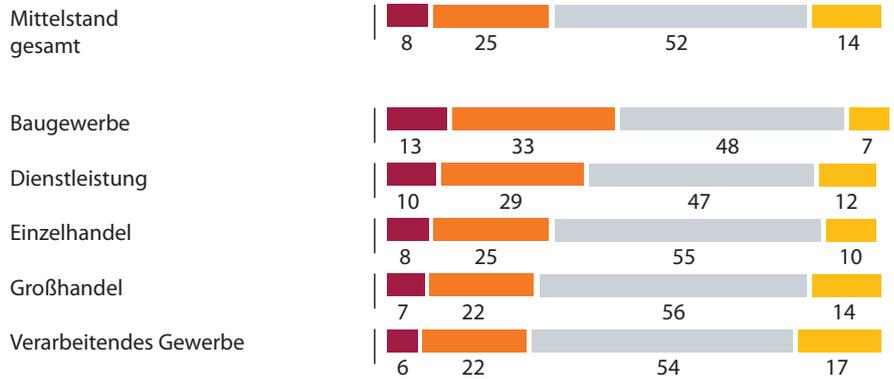
BayBG – Partner des Mittelstands

Mit ihren Beteiligungen und Venture Capital-Engagements ermöglicht die BayBG aktuell rund 500 bayerischen Unternehmen die Umsetzung ihrer Wachstums- und Innovationsvorhaben, die Regelung eines Gesellschafterwechsels oder der familienexternen Unternehmensnachfolge (MBO, MBI) sowie die Optimierung der Kapitalstruktur oder die Umsetzung von Turnaround-Projekten.

Der Leiter des Firmenkundenbereichs der Kreissparkasse München Starnberg Ebersberg, der zweitgrößten Sparkasse in Bayern, kennt seine Firmenkunden genau. „Mit dem Mittelstand in den Landkreisen München, Starnberg und Ebersberg und den angrenzenden Landkreisen sind wir äußerst eng verwoben und pflegen eine echte Partnerschaft“, erläutert er. „Unsere Regionalität ist also unsere besondere Stärke.“ Kredite für kleine und mittlere Betriebe aus allen Branchen zählen zum Kerngeschäft seiner Sparkasse. „Unsere Hauptaufgabe ist, für den Mittelstand vor Ort Fremdkapital bereitzustellen – zugleich wird unser Kreditangebot intensiv genutzt, gerade auch, um Investitionen zu finanzieren.“ Als weitere Kernaufgabe nennt er, die Kunden bei der Beantragung von Fördermitteln zu unterstützen, von der Beratung über den Antrag bis zur Auszahlung. „Auch die Förderangebote fragen die Mittelständler derzeit sehr stark nach, was ebenfalls

AUSGEGLICHENE STRATEGIE

Welche Rolle spielen Wachstum des Unternehmens und Erhalt der Substanz bei der Gewichtung der Investitionen?



Wir investieren ...

- ausschließlich in den Erhalt der Substanz
- mehr in den Erhalt der Substanz als in Wachstum
- gleichermaßen in Wachstum und in den Erhalt der Substanz
- mehr in Wachstum als in den Erhalt der Substanz*

Angaben in %, an 100 Fehlende: keine Angabe, n = 4.025 (Mittelstand gesamt)

* oder (in Ausnahmen) ausschließlich in Wachstum

Quelle: Commerzbank Studie „Vorsicht versus Vision: Investitionsstrategien im Mittelstand“



Jetzt persönlich beraten lassen
0800 11 33 44 1
 (kostenlos Mo-Fr 8-20 Uhr)
 oder anfordern auf
barclaycard-selbstaendige.de



Speziell für Selbständige und Freiberufler: Günstiger Ratenkredit so einfach wie für Angestellte

- Flexibel mit kostenlosen Sondertilgungen
- Sofortentscheidung online oder telefonisch mit schneller Auszahlung
- Ohne Sicherheiten, nur ein Einkommensteuerbescheid genügt als Nachweis



einen guten Indikator für die Investitionsneigung darstellt“, analysiert er. Zumal viele Förderangebote nun auch für Freiberufler und Selbstständige geöffnet wurden. „Auch in diesem Bereich beobachten wir eine positive Resonanz.“

Allerdings agieren die Firmenlenker oft vorsichtiger als früher und prüfen sehr genau, ob und wann sie Investitionen tätigen und wie sie diese finanzieren. „Die Zahl der Beratungsgespräche zu diesen Themen nahm leicht zu“, stellt Lange fest. Seine Sparkasse begleitet die Mittelständler durch den gesamten Investitionsprozess. „Unsere Firmenkunden wirtschaften solide, haben ihr Eigenkapital deutlich gestärkt, dennoch sind sie manchmal verunsichert – vor allem wenn es um die Wirtschaftsentwicklung geht“, weiß der Firmenkundenleiter. Die künftige Entwicklung in der Eurozone ist selbst für Ökonomen aktuell schwer einzuschätzen. „Debatten über Themen wie Deflation oder Inflation, aber auch die Ölpreisschwankungen

COMMERZBANK-STUDIE – WIE BAYERISCHE FIRMEN INVESTIEREN

Investitionsmotive: Die jüngste Commerzbank-Studie „Vorsicht versus Visionen“ identifiziert nicht nur die Investitionsstrategien der Mittelständler, sondern auch die Treiber und Hemmnisse in diesem Bereich. Dabei unterscheiden sich die Zahlen für Deutschland und Bayern kaum. Vor allem investieren die Firmen derzeit, um Kundenerwartungen zu erfüllen, die Qualität zu sichern oder zu steigern, den Bestand zu erhalten sowie um Kosten zu senken. Motive wie die Entwicklung neuer Produkte oder die Erschließung von Märkten rangieren relativ weit hinten in der Liste der wichtigsten Treiber.

Hemmnisse: 45 Prozent der Mittelständler fühlen sich von schwankenden Rohstoff- und Energiepreisen, 43 Prozent vom anhaltenden Fachkräftemangel, 39 Prozent von unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und 35 Prozent von komplexen behördlichen Genehmigungsprozessen ausgebremst.

Finanzierung: Der Großteil der bayerischen Mittelständler sieht keine Probleme bei der Finanzierung von Investitionen, 68 Prozent wollen sogar ganz ohne Fremdkapital investieren. Jedoch halten 78 Prozent der befragten Volkswirtschaftler die Finanzierung von Investitionen ohne Fremdkapital derzeit nicht für sinnvoll. Als Berater schätzen die Mittelständler ihre Banken besonders: 49 Prozent lassen Investitionsvorhaben von ihnen prüfen, 68 Prozent erwarten sogar, dass sie ihnen Investitionsoptionen aufzeigen.

Information: Die Studie und weitere Hintergrundinformationen finden Sie im Internet unter: www.unternehmerperspektiven.de

Anzeige

Gebäudesanierung – eine Aufgabe für den vielseitigen Spezialisten –

Feuchtigkeit im Keller – der Balkon ist unansehnlich und verwittert – undichte Fugen im Bad – die Torschwelle der Garage ist verrostet: Das sind nur einige der Aufgaben, die sich einem **Sanierungsfachbetrieb** heutzutage stellen.



Das Familienunternehmen Max Sommerauer GmbH in München setzt auf ein vielfältiges Aufgabengebiet.

Wichtig ist, dass der Kunde **Leistungen im Gesamtpaket** erhält: Bei einer **Balkonsa-**

nerung sollen etwa zusätzlich anfallende Tätigkeiten, wie das Anbringen einer Regenrinne und Malerarbeiten, miterledigt werden. „Das ist eine unserer Stärken: Wir erledigen den Auftrag komplett und sauber – der Kunde muss anschließend weder lange aufräumen, noch nach einem anderen Fachmann für die liegengelassenen Arbeiten suchen.“ Sommerauer nutzt seine jahrzehntelange **Erfahrung**, um sich im Einzelfall für die richtigen Maßnahmen zu entscheiden – damit seine Kunden auch viele Jahre später noch zufrieden sind: „Der Kunde bemerkt eventuell erst nach Jahren, ob eine Sanierung **nachhaltig** war oder nicht. Viele Kunden beauftragen uns schon in zweiter Generation. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und **Vertrauen** aufbauen konnten.“

Qualität ist das Merkmal, mit dem sich der Fachbetrieb von Dumping-Angeboten in der Branche absetzt: „Natürlich kann man sich

einfach schnell ein paar Fliesen auf den Balkon kleben lassen – wenn aber die Architektur und der Unterbau nicht stimmen, ist das Problem bald wieder da“, so Sommerauer. Auch **Flexibilität** ist im hart umkämpften Markt erforderlich: „Bei uns ist der Großkunde genauso gut aufgehoben wie der Privatkunde, dessen **Keller, Einzelgarage, Balkon oder Badfugen** zur Sanierung anstehen“.



Nachhaltige Sanierung eines Reihenhaus-Balkons: Aspekte wie Architektur und Wetterexposition werden vom Betrieb berücksichtigt.

Max Sommerauer GmbH



089/42 71 52- 10



www.max-sommerauer.de

angesichts der Kriege und Konflikte sorgen für eine ambivalente Stimmungslage, für fehlendes Vertrauen“, argumentiert Lange. Jedoch geht er davon aus, dass es vorerst bei einer leichten Inflation und niedrigen Zinsen bleibt. „Noch nie waren also die Bedingungen so günstig wie jetzt, um Kredite zinsgünstig aufzunehmen“, betont er. Zudem rechnet er damit, dass insbesondere in der hiesigen Region weiterhin Wachstum angesagt ist. „Für Investitionen herrschen hier gute Bedingungen.“

„Wir befinden uns hier in einer der wirtschaftlich stärksten Regionen Deutschlands“, unterstreicht Reinhard Andres, Vorstandsmitglied der Raiffeisenbank München-Süd eG. Deren mittelständische Firmenkunden investieren daher nach wie vor auf hohem Niveau. „Sie haben sich überwiegend gut positioniert, planen nicht nur Ersatz-, sondern auch Erweiterungsinvestitionen, einige wollen sogar in erheblichem Umfang expandieren“, erzählt er. Seine Bank versteht sich als Hausbank:

„Für unsere Kunden sind wir Begleiter in allen Phasen der Unternehmensentwicklung: von der Gründung über Wachstum bis zur Unternehmensnachfolge.“ Dass sich aktuell die Anfragen nach Investitionsfinanzierungen mehren, freut ihn besonders. Schon bei der Entscheidung, ob überhaupt investiert werden soll, beziehen die Firmenchefs die Bank gerne und oft als Ratgeber mit ein. „Dieses Vertrauen ehrt uns.“ Umgekehrt bringt auch die Raiffeisenbank München-Süd ihren Firmenkunden viel Vertrauen entgegen, auch wenn das Geschäft mal nicht so rund läuft. Vor allem die Mittelstandsfinanzierung ist seit mehr als 15 Jahren das Kerngeschäft der Bank. „Dabei passen wir die Finanzierungsbausteine dem individuellen Bedarf an und loten Fördermöglichkeiten durch LfA und KfW aus“, erläutert Andres. Egal aus welcher Branche ein Unternehmen kommt, es zählt vor allem die Qualität des Geschäftskonzeptes. Wenn der Unternehmer damit überzeugt, hat er gute Chancen

auf günstige Kredite. Andres Rat: Am besten bauen Mittelständler bereits in guten Zeiten eine partnerschaftliche Beziehung zur Bank auf. „Damit haben sie auch in schwierigen Phasen einen verlässlichen Partner an der Seite.“ Zudem lohnt es sich, die zurzeit niedrigen Zinsen mit langfristigen Festzinsbindungen zu sichern. „So ersparen sich die Unternehmer die Kosten, die entstehen, wenn sie sich vor Zinschwankungen mit zusätzlichen Instrumenten absichern müssten.“

Günstige Bedingungen für Investitionen sieht Michael Diederich. „Die Wirtschaft läuft hier und in vielen europäischen Ländern zufriedenstellend, die Finanzierungsbedingungen sind besonders bei Fremdkapital sehr günstig, viele Unternehmen stehen recht gut da“, listet der Bereichsvorstand und Leiter der Unternehmer Bank Bayern-Süd der HypoVereinsbank (HVB) in München die positiven Aspekte auf. Seine Firmenkunden, die aus allen Branchen kommen, investieren da-

„MENSCHEN SICHERHEIT GEBEN.“

Ein starker Partner für Ihr Unternehmen!

Thomas Meyer, Hörluks Gehörschutzsysteme GmbH & Co.KG

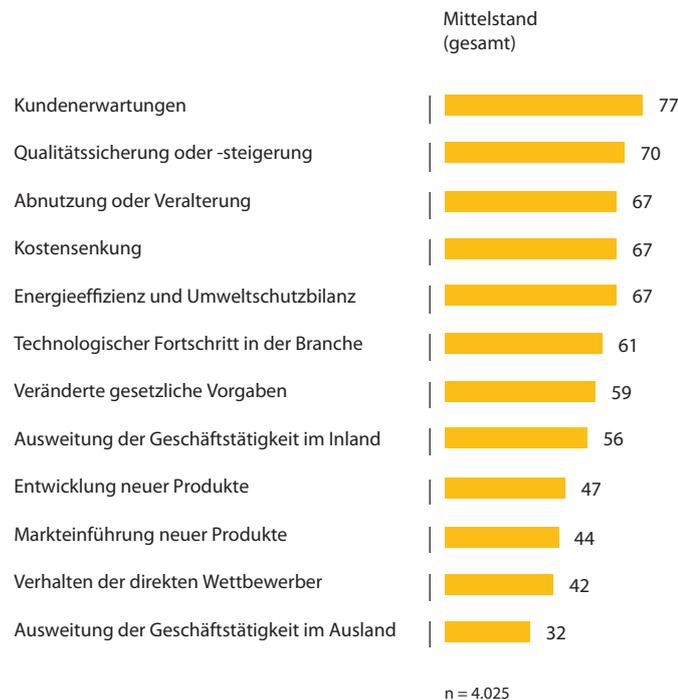
Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

 Thomas Meyer entwickelt individuellen Gehörschutz für Menschen in lärmintensiven Berufen. Sicherheit steht für ihn an erster Stelle. Deshalb vertraut er auf Finanzlösungen, die zu ihm und seinen Anforderungen passen. Profitieren auch Sie von der genossenschaftlichen Beratung und den Leistungen der genossenschaftlichen FinanzGruppe. Sprechen Sie mit Ihrem Berater in Ihrer Nähe. bayern.vr.de

KUNDENERWARTUNGEN HABEN PRIORITÄT

Was sind die Gründe oder Anlässe für Investitionen?



Mehrfachnennungen, Angaben in %

HOHER INVESTITIONSBEDARF IN DIE IT

In welchen Bereichen haben die Unternehmen über die aktuellen Anstrengungen hinaus Investitionsbedarf



Mehrfachnennungen, Angaben in %

n = 4.025

Quelle: Commerzbank Studie „Vorsicht versus Vision: Investitionsstrategien im Mittelstand“

her auf gleichbleibend hohem Niveau. „Dabei begleiten wir sie als in der Region tief verwurzelte Universalbank – unabhängig davon, welche Finanzierung sie wählen“, bringt er auf den Punkt.

Bei der Finanzierung zeigen sich einige neue Entwicklungen, die es, wie Diederich betont, differenziert zu betrachten gilt: So spielt das Fremdkapital weiterhin eine wichtige Rolle.

Aktuell hat die HVB Kredite mit einem Volumen von zehn Milliarden Euro an 150 000 Firmenkunden im südlichen Bayern ausgereicht. Mehr als die Hälfte davon ging an kleine und mittlere Firmen. Zwar bleibt weiterhin der Kredit ein wichtiger Baustein der Finanzierung, jedoch nutzen die Mittelständler zunehmend auch andere Instrumente. Kleinere Firmen finanzieren mittlerweile Investitionen häufig zu einem hohen Anteil über eigene Mittel. „Bei den größeren Mittelständlern, die Zugang zum Kapitalmarkt haben, spielt hingegen das Schuldscheindarlehen eine wachsende Rolle“, beobachtet der Firmenkundenleiter. Und den großen Unternehmen steht eine Vielzahl von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Wie die Finanzierung konkret aussieht, hängt dann vor allem von der Art der Investition, der Branche und der Lebensphase des Unternehmens ab. „Mit unseren Firmenkunden diskutieren wir stets sehr intensiv, welche Finanzierungsinstrumente sich für welche Projekte eignen und inwieweit sie sich kombinieren lassen“, erläutert Diederich. „Denn als Partner wollen wir

Optionen aufzeigen und so die Entscheidung erleichtern.“ Zurückhaltung, wenn es um Investitionen geht, beobachtet Michael Bückler, Unternehmenskundenvorstand der BayernLB in München. „Zahlreiche Firmen zögern damit – und wenn sie sich doch für Investitionen entscheiden, finanzieren sie diese oft aus Eigenmitteln.“ Er sieht den wichtigsten Grund dafür in der Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung europa- und weltweit. Dennoch ist die BayernLB mit einem Kreditvolumen von 67 Milliarden Euro einer der führenden Finanzierer von Unternehmen in Bayern und Deutschland, betont er. Im Firmenkundengeschäft setzt sie ihren Fokus auf Mittelständler mit einem Umsatz ab 50 Millionen Euro und auf Großunterneh-

men. Was Bückler besonders freut: „Im Durchschnitt bestehen unsere Kundenbeziehungen 17 Jahre, die Firmen sehen uns als sehr langfristigen Finanzpartner.“

Derzeit zeigt sich der Firmenkundenmarkt für alle Banken herausfordernd, wie es der Unternehmenskundenvorstand formuliert. Einerseits zeichnet sich dieser Markt durch die weiterhin moderate Nachfrage der Firmen aus, in erster Linie, weil sie sich mit Investitionen zurückhalten. Andererseits prägt ihn intensiver Wettbewerb. Trotzdem will die BayernLB weiter wachsen und ihre bereits starke Firmenkundenposition ausbauen. Dazu plant sie neue Angebote, etwa im Auslandsgeschäft, in der Forderungsverbriefung, im Zahlungsverkehr und im Leasing. „Wir verstehen uns als Finanzpartner, der den Firmen spezifische, auf sie zugeschnittene Angebote offeriert“, resümiert Bückler. Mit der Umsetzung dieser Strategie insbesondere auch für bayerische Hidden Champions lässt sich den Herausforderungen des Marktes weiterhin gut begegnen.

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

Semir Fersadi, Tel. 089 5116-1335
semir.fersadi@muenchen.ihk.de