

Firmen verlassen ausgetretene Pfade, Banken aber auch

Neben Krediten nutzen Mittelständler für ihre Finanzierung zunehmend Leasing und Factoring, aber auch kapitalmarktorientierte Instrumente wie Anleihen und Aktien. Auf diesen Trend reagieren viele Banken. Sie verstärken ihre Unterstützung in diesen Bereichen – eine Entwicklung, von der die Unternehmer profitieren können.

MONIKA HOFMANN

SIE ZÄHLT ZU DEN ERFOLGREICHSTEN Firmen, die am Münchener Börsensegment m:access notiert sind: Die F24 AG bietet hochsichere Kommunikationslösungen für das Alarm- und Krisenmanagement von privaten und öffentlichen Unternehmen – und beschäftigt gerade mal 22 Mitarbeiter. Die beiden Vorstände Ralf Meister und Christian Götz gründeten die Firma vor zwölf Jahren in München. Bereits kurze Zeit später eröffneten sie Niederlassungen in London, Prag, Paris und Madrid. Eine weitere Tochtergesellschaft in München, die sich auf Forschung und Entwicklung fokussiert, folgte 2011. Den Firmenchefs war von Anfang an klar, dass sie sich nicht zu eng an Banken binden werden. Ihre Lösung hieß daher Börsengang. „Ein Sprung ins kalte Wasser für eine kleine Firma“, resümiert Meister. „Doch damit schufen wir eine sehr solide Basis für unser Wachstum.“

Und der Erfolgskurs hält an. „2011 war für uns wieder ein Rekordjahr mit einer Umsatzsteigerung von 21 Prozent und vielen Neukunden weltweit“, berichtet der Vorstandsvorsitzende. Auch für 2012 rechnet er mit ähnlich starkem Wachstum. Denn ob im Industrie-, IT-, Energie-, Touristik-, Banken- oder Versicherungssektor: Störfälle und Krisen gibt es immer. Zugleich wächst auch das Bedürfnis, sich gegen solche Risiken abzusichern. „Ob aus Notfällen tatsächlich Schäden entstehen, hängt vor allem davon ab, wie schnell die nötigen Informationen fließen und damit die Handlungsfähigkeit wieder hergestellt wird“, argumentiert Meister. „Mit unseren Produkten und Leistungen sichern wir daher den reibungslosen Fluss der Informationen in Krisenzeiten.“

Für wachstumsstarke Mittelständler stellt der Börsengang das beste Finanzierungsinstrument dar, ist der Firmenchef überzeugt. Er freut sich heute über eine satte Eigenkapitalquote von 72 Prozent. „Wer eine tragfähige Wachstumsgeschichte mitbringt, kann mit dem eingesammelten Kapital seine Unabhängigkeit sichern.“ Allerdings muss er auch eine Bank finden, die solche kleinvolumigen Börsengänge begleitet. Im Fall der F24 war es die VEM Aktienbank AG in München. „Und es ist sehr wichtig, den richtigen Zeitpunkt zu wählen“, betont er. Ebenso sollten Mittelständler den Aufwand für die Vorbereitung nicht unterschätzen. Die Due-Diligence-Prüfung, bei der die rechtliche, wirtschaftliche und organisatorische Situation des Unternehmens untersucht wird und die jedem Börsengang vorausgeht, erforderte einige neue Strukturen. Ihre Ergebnisse flossen dann in den Wertpapierprospekt ein, der obligatorisch ist und der die Aktie vorstellt. „Wir mussten unsere Firma so organisieren, dass sie den vielfältigen Transparenzpflichten auch nachkommen kann.“ Zu den Folgepflichten zählen etwa die Corporate News und die Jahresberichte. Doch der Aufwand lohnt sich, bilanziert Meister. Zum einen sammelte die F24 dank des gelungenen Börsenstarts auf Anhieb rund eineinhalb Millionen Euro Eigenkapital ein. „Zum anderen können wir auf diesem Weg immer wieder neue Investitionen finanzieren.“ IHK Rechtsexperte Markus Neuner bestätigt: „Bei vielen Mittelständlern herrscht noch die Auffassung vor, die Aktiengesellschaft sei nur etwas für Großunternehmen. Dabei ist diese Rechtsform besonders geeignet, um durch Aufbau einer soliden Eigenkapitalbasis die finanzielle Unabhängigkeit zu stärken. Den Einstieg in die

Aktiengesellschaft hat der Gesetzgeber auch in Form der ‚kleinen AG‘ mittelstandsgerecht vereinfacht.“

In die Abhängigkeit von einer oder einigen Banken – auf dieses Risiko wollen sich immer weniger Mittelständler einlassen. Angesichts des immer schnelleren Wechsels zwischen Krise und Aufschwung wächst das Risikobewusstsein gerade in kleinen und mittleren Firmen, beobachtet Semir Fersadi. Der Finanzierungsexperte der IHK für München und Oberbayern sieht darin durchaus eine positive Entwicklung. Daraus erwächst nun auch der Wunsch, die Unternehmensfinanzierung weniger riskant zu gestalten. Für viele Mittelständler bedeutet das in erster Linie, sie auf mehrere Quellen zu verteilen und verstärkt bankenunabhängige Instrumente zu nutzen. Denn der ideale Finanzierungsmix speist sich aus vielen Quellen, diversifiziert und mindert so die Risiken. Viele Chefs pflegen zugleich mehr Transparenz in ihren Firmen. „Um die Risiken besser einzuschätzen, prüfen sie kontinuierlich die wichtigsten Unternehmenszahlen“, stellt Fersadi fest. Und damit schaffen sie gute Voraussetzungen, um die ganze Klaviatur der Finanzierungsinstrumente zu spielen.

Dabei gewinnen die kapitalmarktorientierten Finanzierungsmittel stark an Bedeutung, was aber auch für bilanzentlastende Instrumente wie Leasing und Factoring gilt. Zugleich nimmt die Bedeutung der Kredite ab. Derzeit bieten viele Banken mehr Kredite an, als die Firmen nachfragen. Dennoch rechnen Experten damit, dass Kredite langfristig teurer werden. Denn manche Banken müssen angesichts der EU-Vorgaben ihre Kernkapitalquoten deutlich erhöhen. Zudem sieht das Regelwerk Basel III, das schrittweise bis 2019

eingeführt werden soll, ebenfalls strengere Vorschriften für das Eigenkapital und die Liquidität der Banken vor. „Daher schränken sie voraussichtlich ihr Kreditangebot ein oder beschaffen sich Kapital am Markt und geben die Kosten dafür zum Teil an ihre Firmenkunden weiter“, prognostiziert Fersadi. Vor diesem Hintergrund verlagern manche Banken bereits ihre Schwerpunkte: Kredite spielen für sie eine eher nachrangige Rolle, wichtiger werden andere Geschäftsfelder wie etwa Unternehmensanleihen.

Schon heute setzen einige Banken ihre Schwerpunkte auf ganz andere Geschäftsfelder als den Kreditbereich. Die BNP Paribas Bank will ihre Geschäftsbeziehungen zum gehobenen Mittelstand in Bayern ausbauen. Dabei setzt sie vor allem auf die Finanzierung von Auslandsgeschäften. „Selbstverständlich bieten wir auch Kredite an. Unsere besonderen Stärken liegen aber in solchen Bereichen wie einem belastbaren Auslandsfilialnetz, das vor Ort alle Leistungen offeriert, oder wie Kapitalmarktinstrumenten“, skizziert Sebastian

Schmahl, Leiter des Business Centers der BNP Paribas Bank in München die Kernkompetenz seiner Bank (Interview Seite 20).

Auch die BayernLB in München hat bereits auf die neuen Entwicklungen bei der Unternehmensfinanzierung reagiert. „Bei den Schuldscheindarlehen und Unternehmensanleihen wächst die Nachfrage rasant“, beobachten Stefan Hattenkofer, Leiter des Firmenkundenbereichs, und Karlheinz Müller, Leiter des Mittelstandsbereichs. Gerade auch mittelständische Firmen nutzen solche Instrumente zunehmend. Die BayernLB bringt in diesem Geschäftsfeld bereits viel Erfahrung mit und hat sich 2011 sogar als Nummer eins bei den Schuldscheinen in ihrem Marktsegment positioniert. Die Marktdurchdringung beträgt bei den bayerischen Unternehmenskunden über 40 Prozent. Bundesweit liegt der Kundenanteil im Segment bei mehr als zehn Prozent. Auch im Fördergeschäft mit den Sparkassen ist die BayernLB führend, ebenso nimmt sie bei den Konsortialkrediten eine führende Position ein. Sowohl



Der richtige Zeitpunkt ist beim Börsengang von erheblicher Bedeutung: Börse München

für die Unternehmenskunden mit mehr als einer Milliarde Euro Umsatz, als auch für die Mittelständler, also die Kunden mit Umsätzen zwischen 50 Millionen Euro und einer Milliarde Euro, gilt: „Wir legen Wert auf langjährige, vertrauensvolle Partnerschaften über Jahrzehnte hinweg“, betonen beide Bereichsleiter. Ihre Märkte will die BayernLB weiter durchdringen, indem sie Kundenbeziehungen auf- und ausbaut. Sie begleitet zum einen die Firmen, die kapitalmarktorientierte Instrumente nutzen wollen. Dabei stellen Anleihen, die sich für die mittelfristige Finanzierung eignen, allerdings sehr hohe Anforderungen an die Transparenz, so dass eher große Unternehmen mit externen Ratings diese Instrumente einsetzen. Nicht ganz so hoch sind die Hürden, die es für Schuldscheindarlehen zu überwinden gilt. „Sie eignen sich für bonitätsstarke Mittelständler, ein externes Rating ist nicht nötig“, erläutert Müller. Zum anderen bleibt das Kreditgeschäft auch in Zukunft der Anker, unterstreicht er. Klar ist aber auch, dass vor allem angesichts des Regelwerks Basel III die Anforderungen an Eigenkapital und Liquidität steigen. Manche Banken werden infolgedessen ihr Kreditvolumen reduzieren, teilweise sogar aus dem langfristigen Kreditgeschäft aussteigen. „Wir aber bleiben ein zuverlässiger Partner für unsere Firmenkunden – auch langfristig“, resümieren die Bereichsleiter. Zumal sich Kredite und kapitalmarktorientierte Instrumente zu einem sinnvollen Finanzierungsmix ergänzen lassen. „So können wir trotz neuer Regularien flexible Finanzierungskonzepte mit unterschiedlichen Laufzeiten und Fristen anbieten.“

Kapitalmarktinstrumente eignen sich auch für kleinere Firmen, wenn sie wach-

tumsstark sind und eine hohe Bonität mitbringen. Doch vor allem die hohen Transparenzanforderungen stellen keine einfach zu überwindende Hürde dar. Zudem muss sich eine passende Bank finden. Bei Genossenschaftsbanken und Sparkassen fühlen sich viele Mittelständler gut aufgehoben, weil sie eben auch die kleinen Firmen im Blick haben. Dass eine gut aufgestellte Genossenschaftsbank deutlich mehr zu bieten hat als nur Kredite und Unternehmer auch auf den Kapitalmarkt begleitet, zeigt unser Interview mit Wilfried Gerling, dem Vorstandsvorsitzenden der Hallertauer Volksbank eG (Interview, Seite 18).

Trotz aller neuen Entwicklungen bleibt aus Sicht der kleinen und mittleren Unternehmen der Kredit das wichtigste Finanzierungsinstrument. „Er ist das klassische Instrument, zu dem viele Firmen nur wenige Alternativen haben – daran wird auch Basel III wenig ändern“, gibt Rainer Michaelis zu bedenken. Der Inhaber der Michaelis Unternehmensentwicklung und Finanz-Honorar-

beratung in Traunstein berät vor allem kleine und mittlere Firmen bei der Finanzierung und begleitet die Umsetzung. Die meisten Mittelständler wachsen eher langsam, können also nicht mit solchen hohen Renditen aufwarten, wie sie der Kapitalmarkt oft verlangt, argumentiert er. Kredite sind dagegen relativ rasch und flexibel einsetzbar. Der Experte nennt ein Beispiel: „Kürzlich benötigte ein Metallbetrieb eine schnelle Zwischenfinanzierung für einen Auftrag mit 60 bis 90

RISIKOMANAGEMENT

Tagen Zahlungsziel, was wir auch dank der Bank recht schnell auf die Beine stellen konnten.“ Auch lassen sich Kreditfinanzierungen sehr flexibel an den Unternehmensbedarf anpassen, etwa indem mehrere Kredite mit kürzeren Laufzeiten und verschiedenen Konditionen kombiniert werden.

Was bei Kreditverhandlungen für beide Seiten immer wichtiger wird, ist das Risiko-

management: „Die Banken sehen sich dazu gezwungen, Risiken realistisch einzuschätzen“, weiß Michaelis. Umso wichtiger ist es daher auch für kleine Firmen, eine Art Risikomanagement zu betreiben, also die relevanten Risiken zu erkennen, zu beobachten und vorab Pläne zum Gegensteuern zu entwerfen. Dabei sollten Firmenchefs die Transparenzanforderungen der Banken nicht nur als Pflichtübung betrachten und steueroptimierte Bilanzen abgeben, sondern diese Zahlen selbst, und zwar wertorientiert interpretieren. „Damit können sie klar zeigen, wo ihre Stärken liegen

– denn wenn die Bank das Unternehmen genauer kennt, lässt sich auch mal eine Zwischenfinanzierung realisieren.“

Eine besondere Rolle spielen auch die Förderkredite der LfA Förderbank Bayern in München und der KfW Bankengruppe in Frankfurt am Main. Sie ermöglichen meist langfristige Finanzierungen zu relativ günstigen Zinsen und Konditionen, müssen meist über die Bank beantragt und abgewickelt



Nummer eins bei Schuldscheinen: Bayern LB

werden, erläutert Michaelis. Außerdem sollten auch Mittelständler darüber nachdenken, mit Instrumenten der Zinssteuerung ihre Finanzierungsportfolien zu optimieren und die Zinskosten zu drücken. Gerade in diesem Bereich sieht der Experte noch hohe Sparpotenziale. Auch Leasing und Factoring können den Finanzierungsmix sinnvoll ergänzen. Denn diese Instrumente schonen Liquidität und Bilanz. Dennoch sollten Mittelständler bedenken, dass sie sich gerade beim Leasing meist für viele Jahre binden. Daher gilt es, vorab realistisch einzuschätzen, ob die Raten über die ganze Laufzeit zu leisten sind. „Zwar

ist Leasing bilanzneutral, aber viele Banken sehen in solchen langfristigen Zahlungsverpflichtungen besondere Lasten fürs Unternehmen, was sich negativ auf die Bonität auswirken kann.“ Auch beim Factoring sollten Firmenchefs genau prüfen, welche Kosten unterm Strich anfallen. Daher ist es am besten, stets verschiedene Konzepte zu prüfen und zu vergleichen, empfiehlt Michaelis.

Leasing und Factoring sind auf Erfolgskurs. Vor allem auch die kleinen und mittleren Firmen nutzen diese Finanzierungsinstrumente seit der Finanzkrise wieder verstärkt. Das bestätigt Joachim Secker, der als CEO bei GE Capital Deutschland mit Büros unter anderem in Mainz, Düsseldorf und Oberhaching bei München das Leasing- und Factoringgeschäft sowie die Bereiche Investitionskredit, Lagerfinanzierung, Fuhrparkmanagement und -leasing leitet: „Leasing und Factoring entwickeln sich erwartungsgemäß.“ Was der Finanzierungsexperte ebenfalls beobachtet, ist die Entwicklung weg vom klassischen Kredit hin zu bankenunabhängigen Instrumenten. „Dieser Trend wird wohl anhalten angesichts der strengeren Anforderungen, die Basel III und weitere Regularien an die Banken stellen“, schätzt er die Zukunft ein.

Zugleich belegt die internationale Studie, die GE Capital in Auftrag gab, dass die Finanzierung weiterhin eine der wichtigsten Herausforderung für den deutschen Mittelstand bleibt – neben Themen wie dem Finden und Binden qualifizierter Mitarbeiter, der Entwicklung der Führungskräfte oder dem Anwerben von Fachkräften sowie dem Umgang mit den überbordenden Vorschriften hier und weltweit. Die Studie zeigt aber auch, dass insbesondere der deutsche Mittelstand seine Hausaufgaben gemacht hat. „Er ist, verglichen mit anderen europäischen Ländern, überaus exportorientiert, innovationsstark, kundennah und daher bestens gerüstet für weitere Aufschwünge und Krisen“, unterstreicht Secker. „Viele Mittelständler, egal ob groß oder klein, haben ihre Lehren aus der Rezession gezogen, ihre Unternehmen noch stärker auf ihre Kernkompetenzen ausgerichtet und gelernt, wie wichtig das Schmiermittel Liquidität vor allem in schwierigen Phasen ist.“ All dies bewirkt seiner Ansicht nach, dass die deutschen Mittelständler trotz der Krisen bislang weiter wachsen konnten.

In Deutschland zählt GE Capital zu den führenden hersteller- und bankenunabhängigen Finanzdienstleistern. Doch Secker will mehr bieten als klassische Finanzdienstleister – und setzt damit einen weiteren neuen Trend. „Als Teil des internationalen Konzerns GE sind wir nah an der Industrie, an Innovation und Forschung“, erläutert er. GE Capital bringt daher nicht nur in Finanzierungs- und Controllingfragen Kompetenz mit, sondern auch wenn es um Themen wie Mitarbeiterentwicklung und Weiterbildung oder um Forschung und Innovation geht, argumentiert der CEO. Mit entsprechenden Seminaren und Beratungen will er so Mehrwert für Mittelständler bieten – und zwar genau in den Bereichen, die für sie laut Studie die Top-Herausforderungen darstellen. „Damit möchten wir dazu beitragen, dass unsere Mittelständler weiter auf ihrem in Europa einzigartigen Erfolgskurs bleiben.“

→ IHK-ANSPRECHPARTNER

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

(rechtliche Fragen zu Aktiengesellschaft und Börsengang)

Markus Neuner, Tel. 089 5116-1259
markus.neuner@muenchen.ihk.de

Die Voraussetzungen für den Börsengang bei m:access

Wachstum: Das Mittelstandssegment m:access der Börse München verzeichnet ein beachtliches Wachstum. Das Segment, das im November 2010 auch für mittelständische Anleihen geöffnet wurde, bietet gezielt kleinen und mittleren Firmen die Chance, Investoren auf dem Kapitalmarkt zu gewinnen. Sie profitieren von vereinfachten Regularien, die aber auch für eine hohe Transparenz sorgen.

Voraussetzungen: Wer sich im m:access notieren lassen will, braucht einen Emissionsexperten, den die Börse München bestellt. Er beantragt mit dem Unternehmer die Notierung. Dafür benötigt er einige Unterlagen, etwa die Satzung des Emittenten, den aktuellen Handelsregisterauszug und die Geschäftsberichte der letzten drei Jahre, sofern das Unternehmen schon so lange besteht. Außerdem muss der Emittent einen

Wertpapierprospekt erstellen, den die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) billigt. Zudem sollte er mindestens seit einem Jahr bestehen und ein Grundkapital von einer Million Euro haben. Die Gebühr für die Notierung beträgt 2500 Euro.

Pflichten: Statt Ad-hoc-Meldungen genügen weniger aufwändige Unternehmensmeldungen, statt testierter Halbjahres- und Quartalsberichte reicht ein jährlicher Emittentenbericht auf der Homepage des Emittenten. Ebenso wenig ist ein Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erforderlich, es reicht ein testierter Jahresabschluss nach HGB, der auf der Homepage publiziert wird, und eine Pressemitteilung mit den Kernaussagen. Details zu den Pflichten und zusätzliche Informationen finden Sie auf www.maccess.de.

Stark in der Region und im Verbund weltweit vernetzt



Foto: Hallertauer Volksbank eG

Was die Hallertauer Volksbank eG ihren vorwiegend mittelständischen Firmenkunden neben dem Kredit an Dienstleistungen bietet, skizziert der Vorstandsvorsitzende Wilfried Gerling. **MONIKA HOFMANN**

Herr Gerling, wenn es um die Finanzierung kleiner und mittlerer Firmen geht, spielen Bankkredite eine besonders große Rolle. Welchen Anteil haben die Mittelstandskredite am Gesamtumsatz Ihrer Bank?

Richtig, der Kredit ist und bleibt auch in Zukunft das wichtigste Finanzierungsinstrument für unsere mittelständischen Kunden. Derzeit liegt der Anteil der Mittelstandskredite etwa bei 50 Prozent unseres Umsatzes. Und er bleibt voraussichtlich weiterhin in dieser Größenordnung. Dabei ist unser Ziel, die ganze Bandbreite der mittelständischen Firmen vom Freiberufler über Kleingewerbetreibende bis zum international tätigen Unternehmen zu bedienen.

Sie arbeiten mit einer breiten Definition des Mittelstands. Wie definieren Sie denn diesen Begriff?

Er lässt sich nur schwer abgrenzen. Was aber für uns einen Mittelständler vor allem ausmacht, ist sein Verantwortungsbewusstsein gegenüber seinem Unterneh-

men, seinen Mitarbeitern, seiner Region. Er oder die Familie ist zumeist Inhaber des Betriebs, daher trägt der typische Mittelständler alle Risiken selbst. Anders als in Konzernen, in denen manche Geschäftsführer angesichts ihrer befristeten Verträge eher kurzfristige Erfolge anstreben, denken solche Inhaberunternehmer langfristig. Unsere Region ist stark geprägt vom Mittelstand in seiner ganzen Vielfalt: Hier haben sich innovative Energieunternehmen, Industriebetriebe, Handwerker und Händler mit regionalem Schwerpunkt, aber auch weltweit aktive Automobilzulieferer angesiedelt.

Experten rechnen damit, dass Kredite für Mittelständler teurer werden – vor allem angesichts der zunehmenden Regulierung der Banken. Welche Auswirkungen werden die strengeren Eigenkapitalregeln des neuen Regelwerks Basel III auf das Kreditvergabeverhalten Ihrer Bank?

An unserer Kreditstrategie ändert sich nichts: Wir wollen weiterhin die Mittelständler unserer Region begleiten, beraten

und unterstützen, nicht nur in guten, sondern gerade auch in schwierigen Zeiten. Das gilt im Übrigen für alle Volks- und Raiffeisenbanken. Dabei bieten wir individuell auf den Betrieb abgestimmte Finanzierungskonzepte zu günstigen Zinsen und Konditionen. Das entspricht unserer Historie: Unsere Bank haben Gewerbetreibende vor mehr als 100 Jahren gegründet – als Selbsthilfe, um sich angesichts der damaligen Kreditklemme über die Genossenschaft mit Krediten zu versorgen.

Und wie sieht es mit dem Kreditangebot in der gesamten Bankbranche aus?

Generell gehen wir davon aus, dass Kredite teurer werden. Doch eine Kreditklemme braucht niemand zu befürchten. Allerdings müssen viele Banken noch ihr Eigenkapital stärken, etwa über den Kapitalmarkt. Diese Kosten werden sie wohl an ihre Kreditkunden in Form höherer Preise weitergeben.

Unterstützen Sie die Firmenchefs dabei, Förderprogramme für die Finanzierung zu nutzen?

Gewiss, wir arbeiten sehr eng mit der LfA Förderbank Bayern in München zusammen, aber auch mit der KfW Bankengruppe in Frankfurt am Main. Dank unseres selbst entwickelten IT-Systems zu Förderprogrammen können wir exakt das passende Programm für jeden Bedarf auswählen und Anträge rasch abwickeln.

Wie sieht Ihre Unterstützung bei Instrumenten wie Leasing und Factoring, aber auch bei kapitalmarktorientierten Instrumenten wie Anleihen und Aktien aus?

Auch hier bieten wir ein breites, auf Mittelständler zugeschnittenes Spektrum. Dabei kooperieren wir mit der VR Leasing und VR Factorem in Eschborn, die als Teil unserer Unternehmensgruppe die spezifische Fachkompetenz mitbringen. Bei Anleihen und Aktien arbeiten wir stark mit den Experten unseres Zentralinstituts, der DZ Bank in Frankfurt, zusammen. Für alle

Instrumente haben wir aber auch unsere eigenen Experten vor Ort. So bündeln wir je nach unternehmerischem Bedarf unsere Stärken, um optimale Angebote in allen Bereichen zu schaffen.

Begleiten Sie die Mittelständler auch auf Auslandsmärkte?

Das ist ein überaus wichtiges Geschäftsfeld für uns, zumal sich immer mehr unserer Firmenkunden international aufstellen. Hier unterstützt uns die DZ Bank als unser Zentralinstitut, die als Mitglied der Genossenschaftlichen Finanz Gruppe mit rund 1000 Volks- und Raiffeisenbanken kooperiert. Die DZ Bank verfügt über zahlreiche Repräsentanzen weltweit und eine hohe Auslandskompetenz. Will ein Mittelständler beispielsweise eine Niederlassung in Polen, Russland oder Singapur eröffnen, können wir ihm die nötigen Kenntnisse und Dienstleistungen bieten.

Zeichnen sich für die Zukunft neue Schwerpunkte bei der Mittelstandsfinanzierung ab?

Ein großes Zukunftsthema ist die Risikoversorge – in jedem Bereich. Unsere Mittelständler zeigen sich zunehmend risikobewusst. Zu recht, denn die Risiken wachsen, sei es im Rohstoff- und Energiebereich oder auch im Hinblick auf interne Herausforderungen wie die Liquiditätssicherung oder die Nachfolgeproblematik. Sie wollen sich verstärkt mit geeigneten Instrumenten absichern. Daher erarbeiten wir mit ihnen Konzepte, die Instrumente zur Rohstoff-, Energie-, Zins- und Währungsabsicherung oder auch Versicherungen beinhalten, zudem erstellen wir Nachfolgelösungen. Wir verstehen uns als Partner, der ihnen hilft, die zunehmenden Risiken zu reduzieren.

Anzeige



Mit tragfähigem Netz weltweit aktiv und zugleich kundennah

Wie die Bank BNP Paribas den größeren Mittelstand bei der Finanzierung unterstützt, beschreibt der Leiter des Münchener Business Centers, Sebastian Schmahl.

MONIKA HOFMANN

und dem Business Center hier in München gibt es Niederlassungen in Hamburg, Köln, Stuttgart und Saarbrücken/Trier. Im Ausland sind wir in mehr als 80 Ländern präsent, wo wir mit Banklizenzen und allen nötigen Kompetenzen ausgestattet sind – als Ergebnis unserer langjährigen Historie als internationale Bank. Daher können wir an vielen Standorten nahezu alle Varianten der Finanzierung anbieten.

Auf welchen Auslandsmärkten sind Sie aktiv?

Ob Asien, naher Osten, Europa, Süd- oder Nordamerika: Wir sind überall da, wo die Unternehmer die Unterstützung ihrer Bank benötigen. Gerade die bayerischen Mittelständler haben sich bereits gut auf allen Weltmärkten positioniert. Trotz der Krisen bleiben sie auf diesem respektablen Erfolgskurs. Wenn wir mit unseren Firmenkunden die Liste ihrer Auslandsstandorte durchgehen, stellen wir häufig fest, dass sie sich nahezu mit der Liste unserer Filialen deckt. Das ist die beste Voraussetzung für eine umfassende Begleitung, ganz gleich, ob es um Cashmanagement, Risikomanagement oder Finanzierungen geht.

Was sieht diese Begleitung konkret aus?

Zahlreiche Unternehmer arbeiten zum Beispiel mit Cashpools in verschiedenen Währungen: in US-Dollar, Euro und lokalen Währungen. Ein solches Cashmanagement zählt zu unseren Stärken. Manche Firmen suchen zudem Partner für ihre Projekte im Ausland oder benötigen lokale Informationen. Auch hier können wir dank unseres dichten Netzwerks geeignete Kontakte herstellen. Um die Entwicklung und das Wachstum auf ihren Auslandsmärkten

zu begleiten, entwerfen wir Finanzierungskonzepte, die wir individuell dem unternehmerischen Bedarf anpassen. Hierbei stehen wir mit einem umfassenden Instrumentarium von klassischen Krediten bis hin zu speziellen Lösungen entlang der Wertschöpfungskette vor Ort zur Verfügung.

Wie unterstützen Sie Mittelständler, die kapitalmarktorientierte Instrumente wie Anleihen und Aktien für die Finanzierung nutzen wollen?

Bei den Unternehmensanleihen zählen wir heute schon zu den führenden Banken hierzulande. Auch bei Börsengängen und Kapitalerhöhungen bringen wir viel Erfahrung mit. Unsere Emittenten begleiten wir bei allen Schritten als One-Stop-Shop: Sie können hier im Business Center unser gesamtes Leistungsspektrum zum Kapitalmarkt oder zu anderen Themen abrufen.



Große Erfahrung bei Börsengängen und Kapitalerhöhungen: Sebastian Schmahl



Überzeugende Wachstumshistorie: Schmahl, IHK-Magazin-Redakteurin Monika Hofmann

Welche Voraussetzungen sollten Unternehmen mitbringen?

Neben einer überzeugenden Wachstumshistorie und einer sehr guten Bonität ist vor allem wichtig, sich genug Zeit für die Vorbereitung zu nehmen. Denn die Firmen müssen ihre Strukturen den hohen Transparenzanforderungen des Kapitalmarkts anpassen. Dazu zählt neben den Publikati-

Was können Unternehmer erwarten, die Leasing und Factoring einsetzen wollen?

Über die jeweiligen international aufgestellten Töchter von BNP Paribas bieten wir auch in diesen Bereichen ein breites Spektrum an Leistungen an: BNP Paribas Leasing Solutions ist spezialisiert auf Leasinglösungen und Mietangebote für mobile Investitionsgüter, Arval für Kfz-Flotten-

onen und Veranstaltungen auch ein funktionierendes Controlling, das rasch und kontinuierlich klare Zahlen liefern kann. Ohnehin lässt sich aber bei den Mittelständlern ein eindeutiger Trend hin zu mehr Offenheit beobachten. Sie haben keine Scheu, ihre Zahlen offenzulegen. Damit erfüllen sie bereits die wichtigsten Voraussetzungen für den Kapitalmarkt.

leasing. Auch die BNP Paribas Factor GmbH richtet sich mit einem umfassenden Angebot an mittelständische und große Firmenkunden.

Welche Effekte haben die strengeren Regeln von Basel III auf den Kurs Ihrer Bank?

Bereits bis Jahresende – also sechs Jahre schneller als die Vorgabe – erfüllen wir alle Anforderungen, die Basel III an die Banken stellt. Daher wird es unseren Kurs nicht beeinflussen: Wir bleiben weiterhin der richtige Partner für Mittelständler, die besondere Kompetenz im Hinblick auf Auslandsgeschäfte und Kapitalmarktinstrumente suchen. Für die Banken werden mit Basel III die Kapitalkosten steigen, sodass sich künftig wohl auch die Kreditkosten erhöhen. Krisen- und regulierungsbedingt ziehen sich manche Institute aus dem Kreditgeschäft und dem Auslandsgeschäft zurück. Umso mehr wissen gerade Mittelständler unsere Beständigkeit zu schätzen.

Fotos: Wolf Heider-Sawall