

Pressemitteilung:

Banken im Spagat zwischen Regulierung und der Suche nach neuen Märkten

(Hamburg, 18. April 2018) Seit einigen Jahren schrumpft die Anzahl der Banken in Deutschland: Während es 1996 noch 3.700 waren, sind es heute nur noch 1.800. Das belegen neue Angaben des Informationsdienstes Bar-kow Consult. Im gleichen Zeitraum nahmen die Zweigstellen von 66.000 auf 30.600 ab. In 2017 beschleunigte dieser Prozess besonders: Die Zahl der Banken sank um 4,7 Prozent, in den Jahren davor lag der Durchschnitt bei 3,2 Prozent. Jedoch verschwindet lediglich ein Bruchteil der Geldhäuser wirklich vom Markt, wie zum Beispiel im Falle der insolventen Frankfurter Maple Bank oder der Dero Bank, die im Februar dieses Jahres Insolvenz anmelden musste. Vielmehr wird in der deutschen Bankenlandschaft umstrukturiert, saniert und meist fusioniert.

Umbruch der deutschen Finanzlandschaft

Experten gehen sogar davon aus, dass der ganz große Umbruch erst noch bevor steht: Nach einer aktuellen Untersuchung der Beratung Oliver Wyman werden in zehn bis 15 Jahren lediglich noch 150 bis 300 Banken übrig bleiben. Der größte Treiber liegt im Thema Digitalisierung der Finanzdienstleistungen. Viele Kreditinstitute haben hier großen Nachholbedarf und es drängen bereits neue Player mit frischen Geschäftsmodellen auf den Markt. Neben diesen Herausforderungen kämpfen Banken nicht nur mit strengeren Regulierungen, sondern auch mit den daraus resultierenden Kosten – und das in einer anhaltenden Niedrigzinsphase. Laut Oliver Wyman seien die Bankenerträge zwar mit 115 Milliarden Euro von 2013 bis 2016 stabil geblieben, jedoch sind die meisten Häuser kaum profitabel. Während im Vergleich US-Banken 2016 auf eine Eigenkapitalrendite nach Steuern von rund neun Prozent kommen, sind es bei den Instituten hierzulande nur etwa ein Prozent. Den Veränderungsprozess gehen die Beteiligten recht unterschiedlich an – während einige Banken hadern und sich kaum weiterentwickeln, gestalten führende Häuser diesen aktiv. Sie setzen auf neue Geschäfts- und Servicemodelle, sind offen für andere Ansätze

und vielseitige Kooperationen. Auf Kundenseite gibt es ebenfalls ein Umdenken. Immer mehr Unternehmen setzen auf einen strukturierten Finanzierungsmix – weg von einer reinen Banklinie, hin zur Zusammenarbeit mit mehreren Geldgebern.

Google & Co. wollen im Finanzierungsmarkt mitmischen

„Der moderne Unternehmer von heute prüft genau, welche Finanzierungsmodelle seine wirtschaftlichen Ziele unterstützen“, berichtet Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Passend zu seinem Geschäftsmodell, den Anlässen und Gegebenheiten kommen dann verschiedene Varianten zum Einsatz – eine Vielfalt, die dem Unternehmer den größtmöglichen finanziellen Spielraum sowie eine gewisse Flexibilität ermöglicht.“ Banken und Sparkassen sind weiterhin wichtige Partner, aber nicht mehr als alleinige Finanzierer sondern im Zusammenspiel mit anderen zum Beispiel bankenunabhängigen Anbietern, Fin-Techs oder Private-Debt-Fonds. Auch globale finanz- und technologiestarke Konzerne, wie Google, Amazon oder Alibaba arbeiten bereits an eigenen oft bankenähnlichen Modellen. Sie können für Banken zusätzliche starke Wettbewerber werden. Erschwerend kommt hinzu, dass die Handlungsvoraussetzungen derzeit nicht für alle Player gleich sind – während Banken bei ihren Geschäften strenge Auflagen beachten müssen und alternative Finanzierungspartner wie Leasing- und Factoringgesellschaften umfangreiche Vorgaben der Bafin, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, zu erfüllen haben, gelten diese beispielsweise für Debt-Fonds nicht. Eine Vielzahl ausländischer Anbieter drängt derzeit auf den Markt – im Fokus teils aggressive Kreditfonds, die sich immer stärker für die direkte Darlehensvergabe an Unternehmen interessieren und Banken in diesem Geschäftsfeld Konkurrenz machen. Die Bafin ebnete 2016 diesen Weg - seitdem dürfen Finanzinvestoren wie Anbieter von Private Equity, Private Debt, aber auch Hedgefonds, offiziell Darlehen an Unternehmen vergeben.

Unternehmensfinanzierung mit Sale & Lease Back

„Für den klassischen Mittelstand in Deutschland gibt es demnach eine Vielzahl von Optionen für die optimale Finanzierungsstruktur“, bestätigt von der Goltz. „Leasing- und Factoringmodelle gehören für viele Betriebe bereits dazu, jährlich gibt es hohe Wachstumsraten“, so der Experte weiter. Für produzierende Unternehmen mit einem umfangreichen Maschinen- und

Anlagenpark kann das Leasingmodell Sale & Lease Back eine interessante Option sein. „Dabei werden gebrauchte Maschinen, die im Betrieb meist erhebliche finanzielle Mittel binden, verkauft und direkt im Anschluss zurück geleast“, beschreibt von der Goltz. „Das Unternehmen erhält im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität.“ Sale & Lease Back ist ein assetbasiertes Modell, welches banken- und bonitätsunabhängig ist. Die Finanzierungsgesellschaft Maturus Finance stellt bei der Bewertung des Engagements auf die Objekte ab, wie der Geschäftsführer erläutert: „Wir finanzieren meist umfangreiche Maschinen- oder Anlagenparks. Diese sollten werthaltig, mobil und flexibel einsetzbar sein. Einzel- oder Sondermaschinen sowie mit der Halle verkettete Anlagen eignen sich demnach nicht für Sale & Lease Back.“ Die Anlässe für den Einsatz des Modells sind vielseitig, meist wird schnell und flexibel Liquidität benötigt: Die Begleitung von Wachstumsvorhaben, die Umsetzung von Unternehmensnachfolgen, Restrukturierungen, Sanierungen oder sogar Insolvenzen gehören dazu.

Weitere Informationen gibt es unter www.maturus.com. Dort kann auch das Finanzierungsmagazin „maturusaktuell“ kostenlos heruntergeladen werden

Kurzprofil Maturus Finance GmbH

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 300 TEUR (Zeitwert der Maschinen) bis 10 Mio. EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 5 Mio. bis 200 Mio. EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.

Pressekontakt

Maturus Finance GmbH
Brodschragen 3-5
20457 Hamburg

(c/o ABG Marketing GmbH & Co. KG)

Ilka Stiegler

Telefon: +49 173 264 2301

E-Mail: stieglер@maturus.com