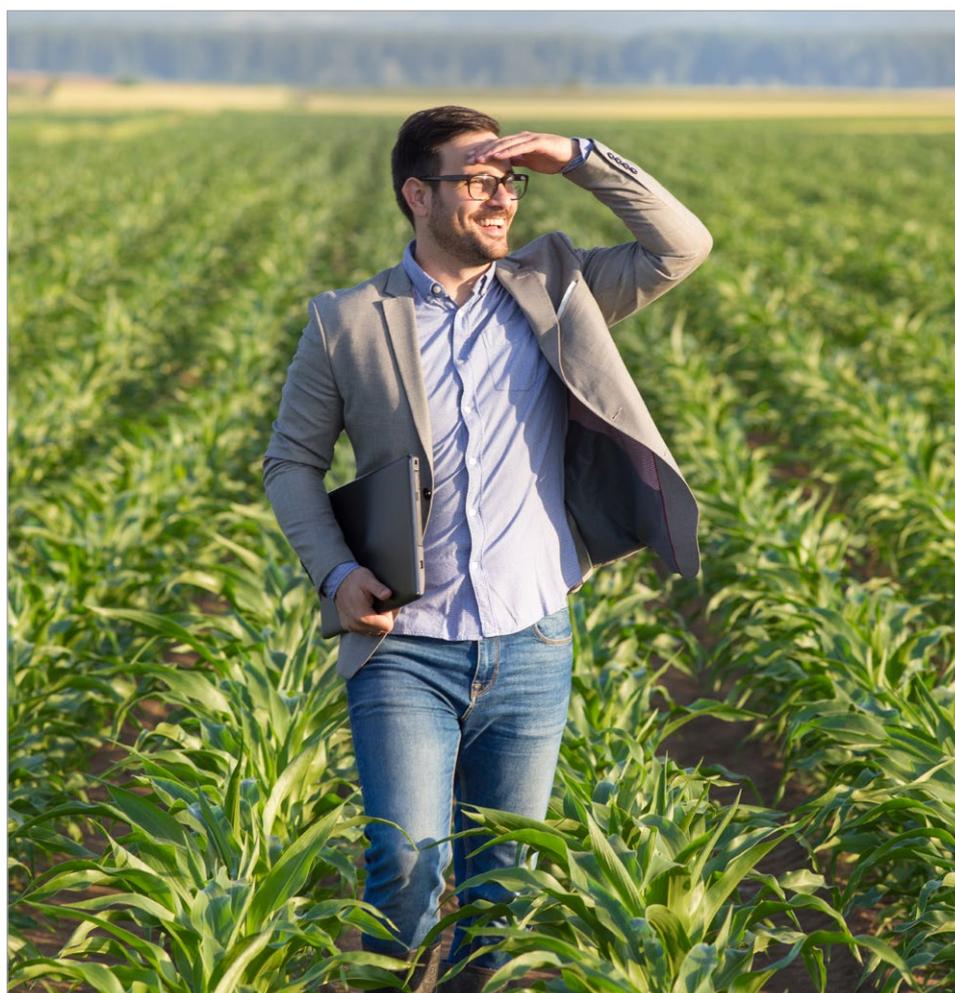


Wachstumstreiber nach der Krise

Grüne Kredite und digitale Lösungen S.3



FINANZIERUNG:
Unternehmensfinanzierung im Krisenmodus – Trends 2020/2021 (Teil 1) S. 8

FINANZIERUNG:
Neue Modelle unterstützen die Transformation des Mittelstands S. 14

ANALYSE & BERATUNG:
Plötzlich und unerwartet verwitwet – und dann? S. 19

RECHT:
Gesetz für faire Verbraucherverträge – Handlungsbedarf für Unternehmen S. 24

BRANCHE & MARKT:
News für Ihr Firmenkundengeschäft S. 27

Liebe Leser*innen,

die Firmenkundschaft der Sparkassen ist sehr heterogen. Sie reicht von sehr kleinen Geschäftskunden über mittlere Firmen- und Gewerbekunden bis hin zu größeren, ja sehr großen Unternehmenskunden. Die Anforderungen sind entsprechend unterschiedlich. Dabei kommt es heute auf das passgenaue Zusammenspiel zwischen digitaler Plattform und qualifizierter persönlicher Beratung an. Die Unternehmensberatung zeb hat hierzu eine umfassende Studie erarbeitet, deren Ergebnisse wir Ihnen in dieser Ausgabe präsentieren.

Die Corona-Pandemie und die daraus resultierende Wirtschaftskrise stellen die Unternehmen vor große Herausforderungen. Unsere Experten berichten über den Finanzierungsbedarf und die Mittelbereitstellung der Unternehmen in dieser Zeit. Wir starten mit Teil 1 des zweiteiligen Berichts.

Die Risiken der Kreditinstitute sind coronabedingt gestiegen. Neben einer verschärften Kreditpolitik kann aber auch die Kooperation mit externen Spezialisten – so genannten alternativen Finanzierern – ein aussichtsreicher Weg sein. Dies ist Gegenstand des Beitrags zur Finanzierung der Transformation des Mittelstands.

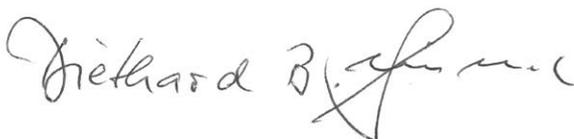
Im nächsten Beitrag geht es um den Regelungsbedarf bei Familienunternehmen, bei denen der Unternehmer plötzlich verstirbt, aber für einen solchen Fall keine testamentarische Vorsorge getroffen wurde, also für den kein Nachfolgekonzept vorliegt.

Der Gesetzgeber hat das so genannte Gesetz für faire Verbraucherverträge verabschiedet. Unser Rechtsexperte zeigt den daraus resultierenden Handlungsbedarf für Unternehmen auf.

Abschließend bieten wir Ihnen in unserem Streifzug „News für Ihr Firmenkundengeschäft“ wieder aktuelle Berichte, Studien und Analysen.

Ich wünsche Ihnen auch diesmal einen hohen Nutzwert bei der Lektüre und damit viele Anregungen für Ihre berufliche Praxis.

Ihr



Diethard B. Simmert (Koordinator des Autorentams)



Prof. Dr. Diethard B. Simmert ist der Netzwerker in der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG). Aufgrund seiner langjährigen Arbeit in Führungspositionen vor allem in der SFG verfügt er über hervorragende Kontakte zu Experten aus der Branche. Er ist zudem Herausgeber und Autor zahlreicher Fachpublikationen.
Tel.: 0172-2907541;
Mail: dsimmert@t-online.de

TOPTHEMA: Wachstumstreiber nach der Krise – grüne Kredite und digitale Lösungen

Der Coronaschock schlägt in verschiedener Weise auf das Firmenkundengeschäft durch und führt zu großen Veränderungen. zeb hat in einer Studie die Auswirkungen der Coronakrise untersucht. Schwerpunkt dieser Analyse sind Konjunktur, Negativzinsen, Ertrags- und Ergebnispotenziale im Firmenkunden-Banking sowie die Konsequenzen für die Regulatorik und Digitalisierung. Darauf aufbauend schlägt zeb eine strategische Handlungsagenda vor, mit dem das Firmenkundengeschäft gestärkt werden und somit für eine gesunde unternehmerische Weiterentwicklung gesorgt werden kann.

Dr. Jens Sträter, Partner, zeb Hamburg, und Dr. Christoph Rupp, Partner, zeb, München

KOMPAKT

- 8,7 Mrd. € betrug das Ergebnis der deutschen Banken 2020 im Firmenkundengeschäft – ein Minus von zwölf Prozent. Nach der Coronapandemie eröffnen grüne Kredite und digitale Lösungen aber große Wachstumschancen.
- 70 % der künftigen Erträge werden mit Krediten erzielt. Wichtigster Treiber ist der „Green Deal“ der Europäischen Union. Die erforderlichen Investitionen der Unternehmen in eine klimaneutrale Wirtschaft sind ca. fünfmal höher als die Kosten der Wiedervereinigung.
- 0 % der zukünftigen Erträge werden im „Transitionsgeschäft“ verdient, also bei der Unterstützung klassischer Unternehmen hin zu einem klimafreundlichen Wirtschaften. Hier liegt das größte Wachstumspotenzial für Banken.
- Drei Treiber pushen die Entwicklung smarterer, digitaler Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU): die Nachfrage der Unternehmen selbst, die kundenzentrierten Angebote der Fintechs und der Druck etablierter Banken, ihre Kosten zu senken.
- Keine Platzhirsche haben sich bisher am Markt digitaler Lösungen für KMU etabliert. Es ist der ideale Zeitpunkt für Banken, sich hier mit einer ambitionierten Strategie zu positionieren.



1 GUT ZU WISSEN

Niedrige Zinsen, Coronakrise und dann auch noch die wachsende Konkurrenz durch Neobanken: Für Banken standen die Zeichen in den vergangenen Jahren nicht unbedingt auf Wachstum. Nun aber eröffnen sich neue Chancen. Die Wirtschaft erholt sich deutlich schneller, als zu Beginn der Krise von vielen erwartet wurde. Und Banken können unmittelbar in mehreren Bereichen neue Märkte erschließen. In dieser Studie erfahren Sie, welcher Felder das sind – und mit welchen Strategien Sie diese erobern können.

Zum Ersten sei hier der Green Deal der Europäischen Union genannt. Wir zeigen auf, wie Sie den Weg hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft kompetent begleiten – und so nicht nur den nötigen Wandel vorantreiben, sondern auch kräftig und profitabel wachsen.

Zum Zweiten werden digitale Lösungen von kleinen und mittleren Unternehmen immer stärker nachgefragt. Wir zeigen, warum das für Banken in mehrfacher Hinsicht attraktiv ist – und wie sie sich auf diesem relevanten Markt positionieren können.

2 HART GETROFFEN, SCHNELL ERHOLT: DIE WIRTSCHAFT NACH CORONA

Ohne Frage: Die Coronakrise hat die deutsche Wirtschaft schnell und hart getroffen. Im ersten Quartal nach Ausbruch der Pandemie ging die Wirtschaftsleistung um rund 10 Prozent zurück, deutlich stärker als nach der Finanzkrise 2008/2009. Vor allem die Exporte brachen mit einem Minus von knapp 25 Prozent regelrecht ein. Genauso schnell scheint sich die deutsche Wirtschaft nun aber auch wieder zu erholen.

Haben Ökonomen zu Beginn der Krise noch gerätselt, ob diese in Form eines V, eines U, eines W oder L verlaufen würde, deutet mittlerweile vieles auf ein V hin. Anders als nach der Finanzkrise scheint die Konjunktur also zügig wieder an Fahrt aufzunehmen.

Das gilt für die einzelnen Branchen allerdings in unterschiedlichem Maße. Schon in der Krise wurden die einen mehr, die anderen weniger getroffen. Während der Umsatz im Gastgewerbe im vergangenen Jahr um 32 Prozent zurückging, schrumpfte er in der Logistik um nur acht Prozent. Der seit Jahren boomende Bau konnte sogar um vier Prozent zulegen. Genauso heterogen könnte nun auch die Erholung verlaufen. So erwarten Verantwortliche im Firmenkundengeschäft, dass sich die Logistik mit 6 Prozent Umsatzwachstum in 2021 im Wesentlichen erholt haben wird. Bei der Gastronomie wird das Umsatzwachstum erwartungsgemäß nur bei 14 Prozent liegen.

Tendenziell gilt: Je härter eine Branche getroffen wurde, desto länger dauert auch die Erholung.

3 UNTER DRUCK, ABER MIT GROSSEN CHANCEN: BANKEN NACH CORONA

Insgesamt zeigt die zeb-Analyse, dass die Coronapandemie den Druck auf die Banken noch verstärkt hat. Die Betriebsergebnisse im Firmenkundengeschäft gingen 2020 im Vergleich zum Vorjahr um zwölf Prozent auf rund 8,7 Milliarden Euro zurück. Der wichtigste Grund dafür ist die erhöhte Risikovorsorge, die die Banken aufgrund möglicher Insolvenzen im Zuge der Coronakrise bilden mussten.

Dass es trotz Krise im vergangenen Jahr historisch wenig Insolvenzen gab, ist vor allem auf die Maßnahmen der Politik zurückzuführen. Sie hat die Unternehmen mit staatlichen Hilfsprogrammen unterstützt und die Pflicht zur Stellung eines Insolvenzantrags bis Ende April 2021 ausgesetzt. Es ist zu erwarten, dass es nun zu einem gewissen Nachholeffekt bei den Firmenpleiten kommt. Fraglich ist aber, wie hoch dieser ausfallen wird. Bisher deuten die Zahlen nicht auf eine große Pleitewelle hin. Es ist eher von einem moderaten Nachholeffekt auszugehen. Für die Banken wäre das eine gute Nachricht.

Beim Kreditbestand der Banken lässt sich kein besonderer Coroneffekt ausmachen. Er wuchs mit 4,6 Prozent im Krisenjahr 2020 ähnlich stark wie im Durchschnitt der Vorjahre. Bemerkenswert ist allerdings die Verteilung des Kreditwachstums. In den vergangenen vier Jahren entfielen 64 Prozent auf die Sparkassen sowie die Volks- und Raiffeisenbanken. Die Großbanken kamen dagegen nur auf 16 Prozent. Ausschlaggebend für den Erfolg sind die drei traditionellen Faktoren Marktnähe, Betreuungskontinuität und Entscheidungskompetenz vor Ort. Künftig gilt es, diese in einen stärker digital geprägten Betreuungsansatz zu überführen. Denn die Kunden erwarten zunehmend auch einfache, schnelle, flexible und digitale Angebote.

Das zeb-„Wallet-Modell“ zeigt, dass die Ertragspotenziale der Banken im Firmenkundensegment deutlich steigen, vor allem im Kreditgeschäft. Das gesamte Wallet – bestehend aus Krediten, Einlagen und Provisionen – wird nach unserer Prognose um jährlich vier Prozent auf 43,2 Milliarden Euro im Jahr 2025 wachsen. Am stärksten nehmen dabei die Kredite zu, während die Erträge aus Einlagen weiter schrumpfen und die Provisionen nur leicht steigen. Der Hauptgrund für das starke Kreditwachstum ist der Green Deal der EU. Grüne Kredite, die Firmen auf dem Weg zu einer nachhaltigen Wirtschaft unterstützen, sind für Banken ein boomender Markt. Sie machen das Kreditgeschäft mit 70 Prozent zum entscheidenden Treiber künftiger Erträge.

4 GRÜNE KREDITE ALS WACHSTUMSCHANCE

Der Green Deal der EU ist der ehrgeizigste Klimaschutzplan der Welt. Bis 2030 sollen die CO₂-Emissionen in der EU um 55 Prozent reduziert werden, bis 2050 sollen sie weitgehend klimaneutral sein. Deutschland geht mit seinen eigenen Zielen noch weiter: Bis zum Jahr 2030 sollen die Emissionen um 65 Prozent gesenkt werden; schon 2045 soll das Land klimaneutral sein. Hinter diesen Zahlen verbirgt sich ein gewaltiger Anspruch. Die gesamte Wirtschaft muss umgebaut werden. Die Politik kann dafür zwar die Rahmenbedingungen schaffen. Mit dem Gesetzespaket „Fit für 55“ hat die EU-Kommission auch bereits zwölf Vorschläge unterbreitet, wie die Wirtschaft klimafreundlich gestaltet werden kann. Sie belässt es also nicht bei ambitionierten Zielen, sondern leitet aus ihnen auch konkrete Maßnahmen ab. Gestalten aber werden den Umbau am Ende vor allem die Unternehmen. Allein in Deutschland werden ihre Investitionen dafür knapp 10 Billionen Euro betragen. Zum Vergleich: Das ist rund fünfmal so viel, wie die deutsche Wiedervereinigung gekostet hat.

Der Green Deal ist in seiner Bedeutung damit kaum zu überschätzen. Er wird nicht lediglich einzelne Branchen umkrempeln, sondern nahezu alle Unternehmen vor große Herausforderungen stellen – vom globalen Konzern bis zum regional verwurzelten Gewerbetreibenden. Dies wird zu großen Veränderungen in den Geschäfts- und Betriebsmodellen der Unternehmen führen. So unterschiedlich und individuell diese Veränderungen auch sind: Sie alle müssen finanziert werden. Daher müssen sich die Verantwortlichen für das Firmenkundengeschäft von Banken intensiv damit auseinandersetzen. Aus ihrer Sicht gibt es grundsätzlich drei Geschäftsfelder:

- 1) Dunkelgrünes Geschäft: Hierbei handelt es sich um Geschäfte, die per se zu einer nachhaltigen, klimaneutralen Wirtschaft beitragen wie etwa im Sektor der regenerativen Energien. Auf sie fokussieren sich viele Fonds, die ökologische und soziale Kriterien berücksichtigen. Insgesamt aber ist die Zahl der Unternehmen in diesem Bereich begrenzt und der Wettbewerb um sie hoch. Das bedeutet geringe Margen und ein überschaubares Marktvolumen.
- 2) Transitionsgeschäft: Diese Geschäfte machen mit rund 90 Prozent das Gros der deutschen Wirtschaft aus. Zwar sind sie heute noch nicht grün, müssen sich aber sukzessive und umfassend transformieren. Mittel- und langfristige sind daher hier die höchsten Volumina und Erträge zu erwarten.
- 3) Braunes Geschäft: Hierbei handelt es sich um Geschäfte, die per se nicht klimafreundlich sind, sich also auch zukünftig nicht transformieren lassen, z. B. im Bereich der Braunkohle. Bei vielen Banken sind entsprechende Finanzierungen aktuell noch in den Portfolios vertreten. Es ist aber zu erwarten, dass sie immer mehr an

den Rand gedrängt werden und der Wettbewerb um sie nachlässt. Für Banken bedeutet das sinkende Volumina, eventuell aber auch steigende Margenpotenziale.

5 WIE BANKEN SICH NACHHALTIG POSITIONIEREN KÖNNEN

Der Umbau hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft ist kein abstraktes Ziel, sondern eine Herausforderung, die den deutschen Mittelstand als Rückgrat der deutschen Wirtschaft schon jetzt beschäftigt. Zwei Drittel der mittelständischen Unternehmen haben bereits eine Nachhaltigkeitsstrategie oder sind dabei, sie zu entwickeln. Für die Banken bedeutet das: Sie müssen auf Augenhöhe beraten können, wenn sie den Wandel als strategischer Partner begleiten möchten. Sich nicht zu positionieren, ist keine Option.

Auch die Politik erwartet von den Banken, dass sie den Ansprüchen des Green Deal gerecht werden. Erste Maßnahmen lassen erkennen, dass sich künftig die gesamte Regulatorik immer stärker an den Nachhaltigkeitszielen der EU ausrichten wird. Ein Beispiel ist der sogenannte Infrastruktur-Unterstützungsfaktor. Er reduziert die Eigenkapitalanforderungen, wenn mit Krediten Infrastruktur finanziert wird wie etwa die zum Schutz von Ökosystemen. Ein weiteres Beispiel ist die „Green Asset Ratio“. Mit dieser Quote sollen Banken künftig den Anteil der grünen Finanzierungen am gesamten Portfolio offenlegen. Diese ersten Maßnahmen sind aber nur Vorboten einer sich grundlegend verändernden Regulatorik, deren Umsetzung für die Banken komplex, arbeitsintensiv und alternativlos sein wird.

Auch bei der Kreditvergabe werden Banken Risiken in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) künftig viel stärker berücksichtigen müssen. Dabei handelt es sich zum einen um mögliche Naturkatastrophen und extreme Wetterverhältnisse wie Dürren oder Überschwemmungen, die erhebliche Schäden und Kreditausfälle zur Folge haben können.

Noch größer sind nach zeb-Analyse aber die transitorischen Risiken, wenn sich Unternehmen also nicht rechtzeitig auf politische Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels und ein sich veränderndes Kaufverhalten der Kunden einstellen. Aber wie genau werden solche Risiken bewertet? Etwa das eines Automobilzulieferers, der sein Geschäftsmodell weiter am Verbrennungsmotor ausrichtet? Oder das eines Landwirts, der seine Tiere nach wie vor mit Mais füttern möchte, obwohl dessen Anbau bei mehr Trockenheit in Zukunft schwieriger werden könnte? Solche Fragen werden Banken beantworten und in ihre Risikobewertung integrieren müssen.

Kein Institut wird es also umgehen können, sich unter dem Druck der neuen Anforderungen zu positionieren. Aber wie ambitioniert soll die eigene Strategie sein? Reicht es, nur das regulatorische Mindestmaß zu erfüllen oder sich am Durchschnitt des Markts zu orientieren? Oder möchte man deutlich weiter gehen, den Wandel als Chance begreifen und neue Kunden sowie Aufträge gewinnen? Denkbar sind dann verschiedene Stoßrichtungen. Die eigene Expertise kann zum differenzierenden Merkmal im Wettbewerb sowie konsequent in alle Beratungs- und Leistungsprozesse integriert werden. Denkbar sind aber auch darüber hinausgehende Beyond-Banking-Angebote, beispielsweise im Bereich der Messung von CO₂-Fußabdrücken, die sukzessive auch für kleine und

Prozent beträgt dann der digitale Anteil am Gesamt-Wallet. Das KMU-Segment ist aus Bankensicht in einer anspruchsvollen „Sandwich-Position“. Das Ertragspotenzial für Finanzdienstleister pro Jahr entspricht nahezu exakt dem Wallet mit Großunternehmen (Firmen ab 50 Millionen Euro Jahresumsatz). Die Geschäftsstruktur mit einem durchschnittlichen Kunden-Wallet von ca. 5.000 Euro p.a. ähnelt hingegen stärker dem Mengengeschäft aus dem dreimal so großen Privatkundensegment.

- 2) Die Angebote neuer Player: Mit rein digitalen Angeboten mischen FinTechs den Markt auf. Dazu gehören B2B-FinTechs, die meist „von unten“, also im weniger komplexen Geschäft angreifen. Künftig könnten aber

Alle, die für das Firmenkundengeschäft verantwortlich sind, müssen sich die Frage stellen: Wie positioniere ich mich in Zeiten des nachhaltigen Wandels?

mittelständische Unternehmen an Bedeutung gewinnt. Selbst bei der Vergabe von Krediten könnte es für einzelne Banken eine Option sein, das Pricing auch anhand nachhaltiger Kriterien auszurichten.

6 DIE ZUKUNFT DES KMU-GESCHÄFTS IST DIGITAL

Ohne Frage: Das KMU-Segment ist für Banken attraktiv. Sein kumuliertes Ertragspotenzial entspricht dem der Großunternehmen. Allerdings ist es auch ein herausforderndes Segment, denn das große Ertragspotenzial verteilt sich in Deutschland auf mehr als drei Millionen KMU. Pro Kunde liegt das Ertragspotenzial im Durchschnitt bei nur ca. 5.000 Euro im Jahr.

Die Banken müssen den hohen Beratungsansprüchen der KMU daher sehr viel effizienter gerecht werden als denen der Großunternehmen. Zugleich haben sie es mit neuen Wettbewerbern und sich verändernden Erwartungen der KMU selbst zu tun. Die zunehmende Digitalisierung des Geschäfts ist daher unausweichlich. Sie wird von gleich drei sich gegenseitig verstärkenden Treibern geprägt und beschleunigt:

- 1) Die Erwartungen der KMU: Die Kunden verlangen zunehmend nach digitalen Lösungen. Daten und Dokumente sollen einfach und unkompliziert bereitgestellt werden, Leistungen flexibel genutzt und auf die eigenen Bedürfnisse angepasst werden können. Noch beträgt der Anteil digitaler Kanäle am Gesamt-Wallet der KMU rund 28 Prozent. Finanzierungen und Wertpapiergeschäfte werden überwiegend analog getätigt. Langfristig dürfte sich das aber ändern. Knapp 70

auch FinTechs, die aus dem B2C-Bereich kommen, zu ernsthaften Konkurrenten im KMU-Segment heranzuwachsen wie etwa Revolut oder Klarna. Für die Banken bedeutet das: Sie müssen die Möglichkeiten der Digitalisierung zum Wohl ihrer Kunden noch konsequenter nutzen, um keine Marktanteile an die FinTechs zu verlieren.

- 3) Der eigene Kostendruck: Weil das Ertragspotenzial einzelner Kunden im KMU-Segment begrenzt ist, lassen analoge und individuelle Beratungs- und Abwicklungsprozesse die Profitabilität der Banken schnell schrumpfen. Digitale Angebote sind aus Sicht der Banken daher in doppelter Hinsicht attraktiv: Sie können die eigenen Kosten deutlich senken und zugleich die Kundenbindung erhöhen.

7 WIE BANKEN SICH MIT DIGITALEN LÖSUNGEN POSITIONIEREN KÖNNEN

Das Segment der KMU ist heterogen. Es reicht von sehr kleinen Geschäftskunden über mittlere Firmen- und Gewerbekunden bis hin zu größeren Unternehmenskunden mit bis zu 50 Millionen Euro Umsatz. Für die Banken bedeutet das: Ihre Strategie muss die unterschiedlichen Bedürfnisse und Möglichkeiten berücksichtigen. Bei kleinen Geschäftskunden etwa ergibt eine „Digital only“-Lösung durchaus Sinn, bei größeren Unternehmenskunden eine vorwiegend persönliche Beratung mit „Digital too“-Angeboten abgerundet werden. Für das große Feld der mittelgroßen Firmen- und Gewerbekunden aber sollte das digitale Angebot an erster Stelle stehen, die Beziehung zum Kunden jedoch nicht am Frontend aufhören, sondern weiterhin durch eine persönliche Beratung ver-

tieft und ergänzt werden. Die Devise sollte lauten: „Digital zuerst, Beratung danach.“

Wie aber lassen sich so unterschiedliche Angebote unter einem Dach vereinen? Als Fundament braucht es eine übergreifende digitale Plattform. Über sie können dann Service, Prozesse und Standardprodukte angeboten und individuell austariert werden.

8 DIE VISION: EINE DIGITALBANK MIT ÖKOSYSTEM

Eine digitale Struktur ermöglicht es Banken, über das eigentliche Banking hinauszugehen – und perspektivisch ein Ökosystem zu entwickeln, das die eigenen Angebote erweitert und die von Partnern mit einbezieht. Denkbar sind sowohl spezialisierte Finanz-Ökosysteme als auch solche, die noch darüber hinausgehen. Für Banken stellt sich damit die Frage nach der eigenen Rolle: Möchte man

als Realizer eigene Zusatzangebote machen, als Enabler beim Vertrieb und der Abwicklung fremder Angebote unterstützen oder als Orchestrator ausgewählte Dienstleistungen von Drittanbietern auf der eigenen Plattform zur Verfügung stellen? Wie radikal soll das eigene Geschäftsmodell „Beyond Banking“ weiterentwickelt werden?

Eine besondere Herausforderung ist auch das so wichtige Zusammenspiel zwischen digitaler Plattform und vertiefter, persönlicher Beratung. Gibt es eine feste Zuordnung von Kunden zu Beraterinnen und Beratern, einen Gesamt-Kundenpool oder eine Mischform? Welche Möglichkeiten stehen den Berater(inne)n offen, um Kunden proaktiv zu betreuen? Über welche Anreize werden sie gesteuert und motiviert? zeb hilft nicht nur bei der strategischen Ausrichtung. Wir finden die Antworten auf schwierige Fragen gerne auch im Konkreten. Deshalb haben wir für das digitale KMU-Banking der Zukunft eine funktionsfähige Prototyp-App entwickelt.

FINANZIERUNG: Unternehmensfinanzierung im Krisenmodus – Trends 2020/2021 (Teil 1)

Die Corona-Pandemie und die daraus resultierende Wirtschaftskrise stellten die Unternehmen bei der Finanzierung vor große Herausforderungen. Trotz erfreulich stabilem Innenfinanzierungsspielraum mussten verstärkt externe Mittel in Anspruch genommen werden. Dabei spielten anfangs Bankkredite eine wichtige Rolle, aber auch auf externes Eigenkapital griffen die Firmen zurück.

Dr. Kurt Demmer, Langenfeld, und Dr. Günter Kann, Troisdorf

KOMPAKT

- Im Krisenjahr 2020 nahm der Finanzierungsbedarf der Unternehmen deutlich zu, was vor allem mit dem Aufbau ausreichender Liquiditätspolster in Verbindung stand.
- Die auf den wirtschaftlichen Einbruch folgende Erholung hielt auch im laufenden Jahr das Finanzierungsvolumen hoch, mit einer Akzentverschiebung bei den Finanzierungszwecken: Nun gilt es, die sich belebende Geschäfts- und Investitionstätigkeit finanziell abzusichern.
- Zur Deckung ihres Finanzierungsbedarfs stand und steht angesichts einer positiven Ertragsentwicklung den Firmen auch weiterhin ein breiter Fundus an Innenfinanzierungsmitteln zur Verfügung.
- Im Bereich der Außenfinanzierung wurde im Betrachtungszeitraum in nennenswertem Umfang externes Eigenkapital über die Aktienbörse akquiriert. Bei den Neuemissionen zeichnet sich dabei nach einem eher schwächeren Jahr 2020 für 2021 sogar ein Rekordniveau ab.
- Die Mittelbereitstellung am institutionellen Beteiligungsmarkt entwickelt sich weiterhin auf hohem Niveau – mit einem erfreulichen Aufschwung bei Venture-Capital-Finanzierungen..
- Die Nachfrage nach Bankkrediten war im letzten Jahr sprunghaft angestiegen, seit dem vierten Quartal ist die Gewährung neuer Kredite indes stark rückläufig.

Die Corona-Pandemie hat in den Jahren 2020 und 2021 tiefe Spuren in der deutschen Wirtschaft hinterlassen. Lockdowns in Deutschland wie auch in unseren europäischen Nachbarländern und überall auf der Welt brachten die wirtschaftlichen Aktivitäten in vielen Branchen vorübergehend zum Erliegen. Lieferketten wurden unterbrochen, Produktionsanlagen heruntergefahren, Mitarbeiter entlassen oder in Kurzarbeit geschickt. Eine Mehrzahl der Unternehmen sah sich gravierenden Umsatzrückgängen gegenüber. Das Ausmaß der Krise spiegelt sich gesamtwirtschaftlich in einem preisbereinigten Rückgang des Bruttoinlandsprodukts 2020 von 4,6% wider. Dabei hatte die Abwärtsbewegung ihren Höhepunkt im 2. Quartal, als das BIP gegenüber dem Vorjahresquartal um 11% rückläufig war. Die dann folgende Erholung im Sommer 2020 war zunächst kräftig, aber sie verlief nicht kontinuierlich. Im Winter 2020/2021 geriet das Wirtschaftswachstum erneut ins Stocken; im 1. Quartal 2021 sank die Wirtschaftsleistung ein weiteres Mal im Vergleich zum Vorquartal. Danach ging es weiter aufwärts, aber im Herbst 2021 ist das Vorkrisenniveau immer noch nicht erreicht. Und

neue Probleme, insbesondere Lieferengpässe bei wichtigen Vorprodukten, belasten die Wirtschaft.

1 2020: LIQUIDITÄT IST GEFRAGT

Die Pandemie und ihre negativen wirtschaftlichen Auswirkungen stellten die Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Ihnen kam nun zwar zugute, dass sie über eine solide, gegenüber früheren Krisen und Rezessionen verbesserte Kapitalstruktur und eine gute Liquiditätsausstattung verfügten. Dennoch waren sehr weitreichende Anpassungsmaßnahmen erforderlich, die sich in einer ungewöhnlichen Entwicklung der Nachfrage nach Finanzierungsmitteln niederschlugen.

Zu den wichtigsten Maßnahmen, um in schwieriger Lage die Unternehmen finanziell auf Kurs zu halten, zählte 2020 die Reduzierung der Investitionstätigkeit. Daraus resultierte unmittelbar ein Rückgang des Finanzierungsbedarfs. Vor allem bei der Anschaffung von Maschinen, Fahrzeugen und Geräten wurden erhebliche Einsparun-

gen vorgenommen. Die entsprechenden Ausgaben sanken nominal um 12% gegenüber dem Vorjahr. Bei gewerblichen Bauten ergab sich noch ein geringes Plus von etwas mehr als 1%, wohl auch weil bereits in den Vorjahren begonnene Projekte vollendet wurden. In ähnlicher Größenordnung wurden die Ausgaben für Forschung und Entwicklung sowie für Software erhöht. Auch hier handelt es sich meist um längerfristig angelegte Vorhaben, die für die Zukunft der Firmen besonders bedeutsam sind; stärkere Einschnitte wären daher kaum zu verantworten. Gleichwohl lässt ein Blick auf die Jahre zuvor, als die jährlichen nominalen Zuwachsraten in diesem Bereich bei 6 bis 7% lagen, die Vorsicht der Unternehmen angesichts der unsicheren Lage erkennen.

Das Zurückfahren investiver Aktivitäten betraf auch den Bereich der Firmen- und Beteiligungskäufe. Die Zahl der Übernahmen, bei denen deutsche Käufer involviert waren, sank im Jahr 2020 nach Erhebung der Beratungsgesellschaft Oaklins Germany gegenüber dem Vorjahr um ein Viertel. Die durch die Epidemie ausgelösten Unsicherheiten dämpften die Expansionsabsichten der Unternehmen. Erst gegen Jahresende belebten sich die M&A-Aktivitäten wieder.

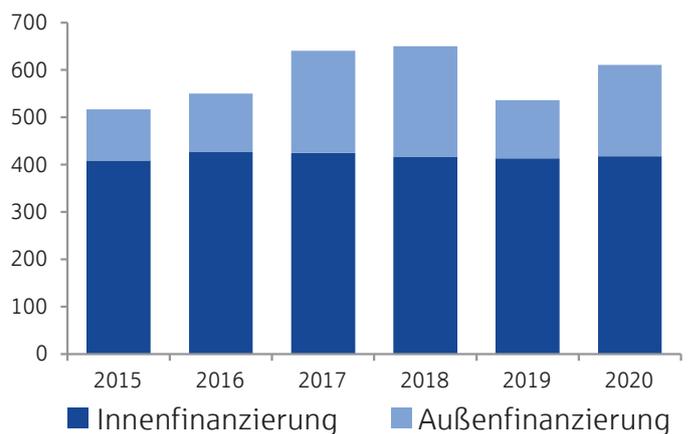
Der aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultierende Finanzierungsbedarf entwickelte sich unterschiedlich. Zum Beispiel reduzierte sich bei rückläufigen Bestellungen vorübergehend der Mitteleinsatz für die Gewährung von Handelskrediten. Andererseits wurden jedoch verstärkt Mittel benötigt, um angesichts ausbleibender Einnahmen den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten. Da vorübergehend nicht absehbar war, wie lange die wirtschaftliche Talfahrt andauern würde, erschien es zwingend erforderlich, in großem Umfang Liquidität aufzubauen und vorzuhalten, um die Existenz der Unternehmen abzusichern. Ihre Bestände an Bargeld und Einlagen haben die Firmen 2020, vornehmlich im zweiten und dritten Quartal, um insgesamt nicht weniger als 100 Mrd.€ aufgestockt; üblich waren zuletzt jährliche Zuwächse in einer Größenordnung von 20 bis 30 Mrd.€. Im Krisenjahr haben die Firmen ihre liquiden Mittel um ungefähr so viel erhöht wie in Summe in vier Jahren zuvor!

Angesichts dieser Entwicklungen überrascht es nicht, dass gemäß den Ergebnissen der Gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung im Jahr 2020 das gesamte Finanzierungsvolumen im Unternehmenssektor wieder merklich (+ 15%) zugenommen hat, nachdem es 2019 im Zuge der seinerzeitigen Konjunkturabflachung deutlich zurückgegangen war (siehe Abb. rechts). Bemerkenswert dabei ist, dass die Innenfinanzierung ungeachtet des wirtschaftlichen Einbruchs in 2020 relativ stabil blieb. Zwar verzeichneten viele Unternehmen krisenbedingt erhebliche Gewinneinbußen, die insgesamt zu einem rück-

läufigen Ertragsniveau im Unternehmenssektor führten. So sank laut Bundesbank-Statistik beispielsweise bei den börsennotierten Gesellschaften das EBIT in Relation zum Umsatz im Mittel von 5,8% in 2019 auf 5,0%; noch stärker dürften die Einbußen bei den übrigen, vorwiegend mittelständischen Unternehmen gewesen sein. Allerdings hielten sich in Anbetracht der unsicheren Lage Ausschüttungen und Entnahmen in engen Grenzen; die erzielten Erträge wurden zu großen Teilen in den Unternehmen zurückbehalten. Hinzu kommt, dass die monetären Abschreibungsgegenwerte, die neben den einbehaltenen Gewinnen die zweite gewichtige Komponente der Innenfinanzierung darstellen, angesichts der in den Vorjahren recht hohen Investitionen zuletzt tendenziell zugenommen haben.

WEITERHIN STABILE INNENFINANZIERUNG

Entwicklung des Innen- und Außenfinanzierungsvolumens in Mrd.€



Quelle: Deutsche Bundesbank

Die eigenerwirtschafteten Mittel reichten allerdings aus Sicht der Firmen in der Regel nicht aus, um sicher durch die Krise zu steuern. Daher beschafften sie sich 2020 in großem Umfang Mittel auch aus externen Quellen. Das Außenfinanzierungsvolumen nahm gegenüber 2019 um mehr als die Hälfte zu. Es näherte sich mit ca. 195 Mrd.€ den hohen Volumina der konjunkturell guten Jahre 2017 und 2018 an.

Allerdings ging es, wie bereits erwähnt, diesmal weniger darum, ein starkes Geschäftswachstum und bedeutende Zukunftsinvestitionen zu finanzieren, sondern Ziel war es vor allem, in einer schwer abzuschätzenden Krisensituation eine ausreichende Liquidität zur Aufrechterhaltung des laufenden Geschäftsbetriebs zu gewährleisten.

2 2021: ANHALTEND HOHER FINANZIERUNGSBEDARF

Die bereits im letzten Sommer einsetzende Belegung der Geschäfts- und Investitionsaktivitäten hatte zur Folge, dass bei den Unternehmen der Bedarf an finanziellen Mitteln auch 2021 anhaltend hoch blieb. Denn ihre umfangreichen Liquiditätsbestände lösten die Firmen erst allmählich auf. So lag Ende Juni 2021 der Bestand an Bargeld und Einlagen immer noch um etwa ein Fünftel über dem Niveau von Ende 2019. Nicht nur die wieder anlaufende Produktion und die verstärkte Gewährung von Kundenkrediten waren zu finanzieren. Auch die Investitionstätigkeit kam wieder in Gang. So steht für das erste Halbjahr 2021 bei den Ausrüstungsinvestitionen ein nominales Plus von etwa 14 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2020 zu Buche. Auch die gewerblichen Bauinvestitionen und die Ausgaben für Forschung, Entwicklung und Software nahmen zu, wenn auch eher moderat. Ganz erheblich mehr investierten die deutschen Unternehmen im ersten Halbjahr 2021 in den Erwerb von Beteiligungen und ganzen Unternehmen. Die Zahl der Transaktionen stieg gemäß den Erhebungen von Oaklins Germany gegenüber dem (allerdings sehr schwachen) ersten Halbjahr 2020 um mehr als 60 %.

Zur Deckung des aktuellen Finanzierungsbedarfs dürfte den Unternehmen aktuell ein vermutlich wachsendes Reservoir an Innenfinanzierungsmitteln zur Verfügung stehen. Denn offensichtlich hat sich die Ertragslage im bisherigen Jahresverlauf recht günstig entwickelt. Zum Beispiel haben die DAX-Konzerne nach einer Analyse von Ernst & Young im zweiten Quartal 2021 einen Rekordgewinn erwirtschaftet, und mehr als die Hälfte der im Prime Standard gelisteten börsennotierten Unternehmen hat bis Ende September die ursprünglichen Jahresprognosen heraufgesetzt. Ungeachtet der sich positiv entwickelnden Cashflows wurde 2021 aber auch das Außenfinanzierungsvolumen kräftig ausgeweitet, und zwar im ersten Halbjahr nach vorläufigen Angaben der Deutschen Bundesbank um fast 150 Mrd. €.

In welcher Form sich die Unternehmen 2020 und 2021 externe Mittel – als Eigen- oder Fremdkapital – besorgt haben, soll im Folgenden näher untersucht werden.

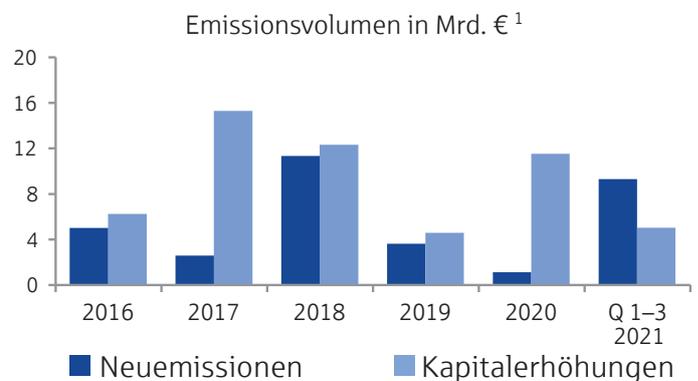
3 HOHES MITTELAUFKOMMEN AM AKTIENMARKT

Zur Aufnahme von externem Eigenkapital kommen für die Unternehmen in erster Linie die Ausgabe von Aktien und die Hereinnahme von Beteiligungskapital infrage. Die Aktienfinanzierung spielt in Deutschland traditionell eine geringere Rolle als in vielen anderen Ländern, die Zahl der börsennotierten Firmen war in den letzten Jah-

ren tendenziell sogar rückläufig. Gleichwohl ist diese Finanzierungsform, nicht zuletzt aus gesamtwirtschaftlicher Sicht, von erheblicher Bedeutung, da die Zuführung risikotragender Mittel via Börse gerade größeren und/oder wachstumsstarken, innovativen Unternehmen die Möglichkeit zur Expansion eröffnet – mit positiven Impulsen weit in die Gesamtwirtschaft hinein. Auch in der Krise steht diese wachstumsorientierte Zielsetzung bei den jeweiligen Emittenten im Vordergrund, wenngleich in einzelnen Fällen auch die Wiederherstellung einer angemessenen Kapitalstruktur nach starken Verlusten und vorübergehender Inanspruchnahme von Staatshilfen eine Rolle spielen kann.

2020 blieb die Zahl der Unternehmen, die erstmalig zwecks Eigenkapitalbeschaffung an den Aktienmarkt herantraten, gering. Nur sieben Firmen wagten gemäß einer PwC-Statistik den Sprung aufs Börsenparkett und sammelten dabei Kapital in Höhe von 1,1 Mrd. € ein, deutlich weniger als 2019 und erst recht weniger als 2018, als die damaligen 18 Neu-Emittenten mehr als 11 Mrd. € akquirierten (siehe Abb. unten). An dieses Rekordvolumen könnte allerdings die IPO-Aktivität im laufenden Jahr heranreichen. Denn bis Ende September haben 16 Börsen-Neulinge bereits ein Emissionsvolumen von 9,3 Mrd. € erzielt. Vor allem im ersten Halbjahr war die Emissionstätigkeit ungewöhnlich rege; seit 20 Jahren gab es nicht mehr ein solch hohes Emissionsvolumen innerhalb von sechs Monaten. Im Sommer sind die IPO-Aktivitäten indes deutlich abgeflaut. Zwar plant noch eine ganze Reihe von Unternehmen einen Börsengang. Die inzwischen wieder eingetrübten Wirtschaftsaussichten könnten allerdings dazu führen, dass einige Firmen ihre Pläne vorübergehend ad acta legen oder ins nächste Jahr verschieben.

REGER MITTELZUFLUSS ÜBER DEN AKTIENMARKT



1) Prime Standard, General Standard, Scale/Entry Standard
Quelle: PwC/Emissionsmarkt Deutschland

Meist weniger im Blickfeld des öffentlichen Interesses stehen Aktienemissionen bereits notierter Gesellschaften. Dabei kommen solche Kapitalerhöhungen in der Regel wesentlich häufiger vor als Neuemissionen, und auch das

addierte Emissionsvolumen übertrifft in den meisten Jahren das Mittelaufkommen, das von den Neu-Emittenten erzielt wird. Im Krisenjahr 2020 wurden 44 Kapitalerhöhungen registriert, aus denen insgesamt ein Finanzierungsvolumen von 11,6 Mrd.€ resultierte, mehr als doppelt so viel wie im Jahr 2019 (siehe Abb. auf Seite 10). Allerdings trugen zu diesem hohen Betrag zwei Großemissionen von Siemens Healthineers und RWE über insgesamt fast 5 Mrd. € bei. Auch im laufenden Jahr hielt das rege Interesse an einer Mittelbeschaffung über den Aktienmarkt an. Bis Ende September haben bereits 40 Aktiengesellschaften Emissionen vorgenommen; das aggregierte Mittelvolumen belief sich auf 5,1 Mrd.€.

Anhand von Beispielen aus dem Jahr 2021 lässt sich zeigen, dass die Aufnahme zusätzlichen Aktienkapitals ein Thema nicht nur für börsennotierte Großunternehmen ist, sondern auch für mittelgroße und kleine Aktiengesellschaften (siehe Übersicht unten). Dabei sind in der Liste der Emittenten sowohl etablierte größere Mittelstandsunternehmen zu finden als auch in noch höherer Zahl jüngere Firmen mit neuartigen Leistungsangeboten, die ganz besonders einer ausreichenden Ausstattung an Eigenkapital bedürfen, um ihre Produkte und Dienstleis-

tungen weiterzuentwickeln und sich durch zügige Expansion fest in ihren Märkten zu etablieren.

Obwohl sicherlich das zeitweise recht günstige Börsenumfeld mit zu einer gesteigerten Emissionstätigkeit motiviert hat, scheint auch generell im Unternehmenssektor das Interesse an einer Finanzierung über die Börse zu steigen, vor allem bei jüngeren Unternehmen mit innovativen Produkten und Geschäftsideen. Für sie ist eine breite Eigenkapitalbasis letztlich unverzichtbar, wenn sie die sich ihnen bietenden Wachstumschancen nutzen wollen. Eine Ausweitung der Aktienfinanzierung würde die Unternehmensfinanzierung in Deutschland noch einmal stärken. Dass hier Nachholbedarf besteht, verdeutlichen Zahlen, die vom Deutschen Aktieninstitut publiziert wurden: Während im Zeitraum 2016 bis 2020 in Deutschland 42 Börsengänge stattfanden, waren es in Frankreich 59, in Großbritannien 228 und in den USA 884. Positiv ist in diesem Zusammenhang zu werten, dass auch das Interesse auf Seiten der deutschen Sparer an einer Anlage in Aktien bzw. Aktienfonds zunimmt. Auf 12,4 Millionen bezifferte das Deutsche Aktieninstitut für 2020 die Zahl der Aktiensparer und -sparerinnen, immerhin 4 Millionen mehr als 2014.

KAPITALERHÖHUNGEN

Einige Beispiele aus dem Jahr 2021

Unternehmen	Branche	Umsatz 2020 in Mio. €	Emissionsvolumen Mio. € (Zeitpunkt)
Indus Holding AG	Beteiligungsgesellschaft	1.559	85 (März)
Bauer AG	Spezialtiefbau	1.343	64 (Juni)
Adesso SE	IT-Dienstleistungen	523	50 (Oktober)
Tele Columbus AG	Glasfasernetz-Betreiber	480	475 (Mai)
HAEMATO AG	Spezial-Pharmazeutika	238	15 (März)
Blue Cap AG	Beteiligungsgesellschaft	233	11 (August)
NFON AG	Cloud-Kommunikation	68	26 (März)
EQS Group AG	IR-/Compliance-Lösungen	38	22 (Juni)
BRAIN Biotech AG	Biotechnologie	38	20 (September)
Compleo AG	Elektro-Ladelösungen	33	28 (April)
cyan AG	Cybersecurity-Lösungen	21	8 (September)
NanoRepro AG	Medizinische Selbsttests	17	12 (März)
Erlebnis Akademie AG	Naturnahe Freizeitangebote	15	5 (April)
SynBiotic SE	Cannabis-Produkte	7	7 (Oktober)
CO.DON AG	Zelltherapien	6	6 (September)
Bio-Gate AG	Medizintechnik-Produkte	5	3 (Januar)
Enapter AG	Wasserstofftechnologien	2	30 (Oktober)

Quellen: Presse- und Ad-hoc-Mitteilungen der Unternehmen

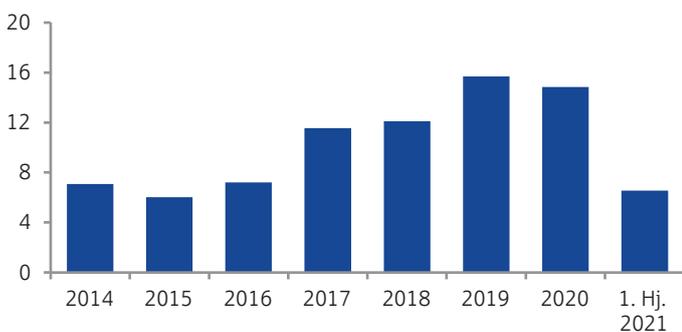
Eine starke Säule in der deutschen Unternehmensfinanzierung blieb im Krisenjahr 2020 die externe Bereitstellung von Beteiligungskapital

4 BETEILIGUNGSFINANZIERUNG WEITERHIN STARK GEFRAGT

Eine starke Säule in der deutschen Unternehmensfinanzierung blieb im Krisenjahr 2020 die externe Bereitstellung von Beteiligungskapital. Institutionelle Kapitalbeteiligungsgesellschaften leiteten Mittel in Höhe von 14,8 Mrd. € in den Unternehmenssektor. Das war zwar etwas weniger als im Rekordjahr 2019, aber immer noch deutlich mehr als jeweils in den beiden Jahren zuvor (siehe Abb. unten). Wiederum wurden wie schon 2019 fast 1.300 Firmen finanziert, was erneut die größere Breitenwirkung dieser Finanzierungsform im Vergleich zur Aktienfinanzierung verdeutlicht. Adressaten der Finanzierungen sind vor allem mittelständische Unternehmen: Mehr als 90% der Beteiligungsnehmer des Jahres 2020 waren Firmen mit weniger als 500 Mitarbeitern.

BETEILIGUNGSFINANZIERUNG AUF ANHALTEND HOHEM NIVEAU

Bereitgestelltes Beteiligungskapital in Mrd. €



Quelle: BVK

In punkto Anzahl der Beteiligungen steht generell und stand auch im Jahr 2020 der Bereich Venture Capital im Vordergrund. Mehr als 800 solcher Finanzierungen wurden im letzten Jahr durchgeführt. Der von den Kapitalgebern an junge Firmen ausgereichte Betrag belief sich auf gut 1,9 Mrd. Euro, was einem Rückgang um rund 10% gegenüber 2019 entspricht.

Wesentlich stärker, nämlich um mehr als die Hälfte, ging das Volumen der mittelstandsorientierten Minderheitsbeteiligungen insbesondere zur Wachstums- und Restrukturierungsfinanzierung zurück. Dennoch wurden 2020 immerhin etwas mehr als 300 Unternehmen Mittel

in Höhe von insgesamt 1,3 Mrd. € zugeführt. Auch 2020 machten Buy-out-Finanzierungen den Großteil der am Beteiligungsmarkt bereitgestellten Mittel aus; in Summe waren es 11,6 Mrd. € im Vergleich zu 10,8 Mrd. € in 2019. Das gesamte Finanzierungsvolumen verteilte sich auf 150 Fälle. Typischerweise finden in diesem Segment immer wieder auch größere Transaktionen statt, wenn zum Beispiel große Konzerne Unternehmensbereiche abspalten oder sich Unternehmerfamilien aus etablierten Mittelstandsunternehmen zurückziehen.

Auch im ersten Halbjahr 2021 floss über den Beteiligungsmarkt in erheblichem Umfang Eigenkapital in den Unternehmenssektor. Insgesamt waren es 6,6 Mrd. €, die sich auf fast 630 Firmen verteilten. Ein Rekordhalbjahr verzeichnete dabei die Venture-Capital-Finanzierung mit einem Gesamtvolumen von 2,3 Mrd. €; für annähernd 380 junge Firmen wurden Mittel bereitgestellt.

Auch Minderheitsbeteiligungen insbesondere für unternehmerisches Wachstum stehen mit einem hohen Betrag zu Buche: Mit 1,9 Mrd. € wurde bereits zur Jahresmitte das Gesamtvolumen des Vorjahres übertroffen. Dagegen blieben Buy-Out-Finanzierungen mit 2,4 Mrd. € vorerst weit hinter dem Vorjahresniveau zurück, allerdings wird im Markt erwartet, dass bis zum Jahresende noch eine ganze Reihe von Transaktionen realisiert wird.

Dass deutsche Kapitalbeteiligungsgesellschaften im Krisenjahr 2020 anlagebereite Mittel in Höhe von mehr als 4 Mrd. € bei Investoren akquirieren konnten (nach etwa 6 Mrd. € im Jahr zuvor), dokumentiert, dass der Spielraum der Gesellschaften, dem Unternehmenssektor Eigenkapitalfinanzierungen anzubieten, weiterhin sehr groß ist. Es mangelt nicht an verfügbaren Mitteln, da angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase ein Investment im Private-Equity-Bereich für viele institutionelle Investoren eine Option ist, um neue Renditechancen zu erschließen. Dieses Interesse hält auch nach allmählicher Überwindung der Krise an. So haben im ersten Halbjahr 2021 Kapitalgeber den Gesellschaften 3,3 Mrd. € zur Verfügung gestellt. Angemerkt sei in diesem Zusammenhang, dass an den M&A-Transaktionen in Deutschland Private-Equity-Gesellschaften mit inzwischen mehr als einem Drittel beteiligt sind.

5 NACHFRAGE NACH BANKKREDITEN AUF ACHTERBAHNFAHRT

Ist die Aufnahme von externem Eigenkapital meist längerfristig als Basis für geplante Expansionen konzipiert, leitet sich der Einsatz von Fremdmitteln häufiger aus aktuellen Aktivitäten und Notwendigkeiten ab. Dies trifft naturgemäß im Besonderen auf Finanzierungselemente zu, die in engem Zusammenhang mit dem laufenden Geschäft stehen. Vornehmlich handelt es sich hier um Handelskredite und Anzahlungen, die von Geschäftspartnern gewährt werden. Sie gingen in 2019 und in der ersten Jahreshälfte 2020 erheblich zurück, ehe sie dann ab dem letztjährigen Sommer parallel zu den sich belebenden Geschäftsaktivitäten wieder stark ausgeweitet wurden. Die Bundesbank weist darauf hin, dass der zu beobachtende Aufwärtstrend der Außenfinanzierung maßgeblich durch solche Finanzierungen bestimmt wurde. Tatsächlich machten diese zum Beispiel im ersten Quartal 2021 und im vierten Quartal 2020 etwa die Hälfte des jeweiligen Außenfinanzierungsvolumens aus.

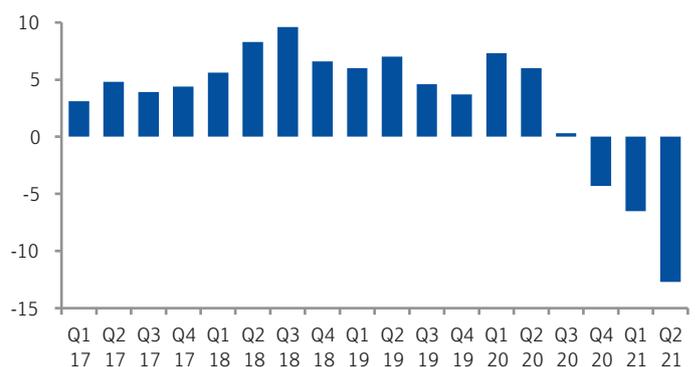
Für die nachhaltige Entwicklung der Unternehmen sind allerdings andere Fremdfinanzierungsinstrumente von wesentlich größerer Bedeutung, vor allem Kredite von Banken und Sparkassen. Hier ergab sich für den Zeitraum 2020/2021 ein differenziertes Bild, wie der regelmäßig erstellte KfW-Kreditmarktausblick zeigt (siehe Abb. rechts). Die Kreditnachfrage, die sich 2019 konjunkturbedingt merklich abgeschwächt hatte, stieg in der ersten Hälfte des Krisenjahres 2020 sprunghaft wieder an. Denn um die als dringend notwendig angesehene Stärkung der Liquidität zu erreichen, kam für mittelständische Firmen in erster Linie die Aufnahme von Bankkrediten infrage. Zunächst lag der Schwerpunkt dabei auf kurzfristigen Krediten. Später wurden verstärkt langfristige Darlehen in Anspruch genommen, was nicht zuletzt im Zusammenhang mit der Nutzung öffentlicher Hilfsprogramme stand.

Ab dem Sommer 2020 schwächte sich dann die Kreditnachfrage wieder ab, und zum Jahresende hin drehte das Neugeschäft der Banken und Sparkassen mit Unterneh-

menskrediten sogar deutlich ins Minus. Im zweiten Quartal 2021 fiel die unternehmerische Kreditaufnahme um 13 % niedriger aus als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Maßgeblich dafür war nicht eine restriktive Kreditvergabepolitik seitens der Banken. Zwar hatten sich die Institute im letzten Jahr etwas zurückhaltender bei der Gewährung neuer Kredite gezeigt, aber in den letzten Monaten haben sie die Angebotsbedingungen tendenziell wieder gelockert. Entscheidend für das stark gesunkene Kreditneugeschäft ist vielmehr eine zurückhaltende Nachfrage der Unternehmen, vor allem im kurzfristigen Laufzeitenbereich. Bemerkbar macht sich hier, dass viele Firmen ihre liquiden Mittel partiell wieder zurückführen, auch vor dem Hintergrund verstärkter Auszahlungen aus staatlichen Zuschussprogrammen – die KfW beziffert deren Volumen auf 15 Mrd. € im zweiten Quartal 2021 (nach 10 bis 15 Mrd. € im ersten Quartal).

KREDITNACHFRAGE DREHT 2021 STARK INS MINUS

Veränderung des Neugeschäfts der Banken und Sparkassen mit Unternehmenskrediten in % ^{1) 2)}



1) Kredite an Unternehmen und Selbstständige (ohne gewerbliche Wohnungsbaukredite und ohne Kredite an Finanzierungsinstitutionen)
2) Veränderung gegenüber Vorjahr (gleitendes 2-Quartalsmittel)

Quelle: KfW Research

Weitere Aspekte der Entwicklungen im Bereich der Kreditfinanzierung werden im noch folgenden zweiten Teil unseres Finanzierungsrückblicks behandelt, in dem dann auch noch auf andere Finanzierungsinstrumente auf der Fremdfinanzierungsseite eingegangen wird.

FINANZIERUNG: Neue Modelle unterstützen die Transformation des Mittelstands

Für den deutschen Mittelstand kann es derzeit eigentlich nur eine Richtung geben: die der Weiterentwicklung und Transformation. Doch der Wandel fällt oft schwer, da die Pandemie bei vielen Unternehmen wirtschaftliche Spuren hinterlassen hat. Entsprechend sind die Risiken gestiegen – Banken sind gezwungen, vorsichtiger zu agieren. Neben verschärfter Kreditpolitik kann aber auch die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten ein aussichtsreicher Weg sein: Objektbasierte Finanzierungen wie Asset Based Credit und Sale & Lease Back schaffen Lösungen in Zeiten des Wandels.

Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter Maturus Finance

1 ZWISCHEN TRANSFORMATION UND KRISE

1.1 Digitalisierung als Haupttreiber. Die Corona-Pandemie hat die Vorzeichen verändert. Der Strukturwandel geht deutlich beschleunigt in die nächste Runde. Konnte sich das ein oder andere Unternehmen vor der Krise noch eine mehr oder weniger zögerliche Haltung bei dem Thema erlauben, geht dies aktuell kaum noch. Die Pandemie hat die Digitalisierung als wichtigsten Treiber der Transformation noch einmal hervorgehoben – auch 73 Prozent der Top-Manager aus der Atreus-Studie „Restrukturierung und Transformation 2021“ sehen den digitalen Wandel hier in der Hauptrolle. Nach Meinung von 67 Prozent der über 1.300 Befragten beschleunigten aber auch Innovationsdruck bei Produkten, Services sowie Prozessen den Wandel. Mit 58 Prozent stehen Klimawandel und Nachhaltigkeit an dritter Stelle der Transformationstreiber.

Beim Thema Digitalisierung allerdings werden schnell die Herausforderungen deutlich: 43 Prozent der Führungspersonen sehen hier große Defizite, auch wenn bereits aussichtreiche Initiativen gestartet wurden. 32 Prozent der Befragten betrachten die Lage weniger differenziert. Für sie ist Deutschland gegenüber Ländern wie China oder den USA bereits abgehängt. Selbst wer diese pessimistische Sicht nicht teilt, wird eingestehen müssen, dass technologischer Stand, Qualifizierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Infrastruktur die Wirtschaft und Politik weiterhin vor komplexe Aufgaben stellen werden.

1.2 Wandel und Branche. Verschiedene Branchen sind unterschiedlich stark vom derzeitigen Wandel betroffen. Den höchsten Transformationsbedarf sehen die Umfrageteilnehmenden im Automotive-Sektor. Knapp 80 Prozent der Teilnehmer und Teilnehmerinnen erkennen hier einen „hohen“ oder „sehr hohen“ Bedarf. Die Entwicklung hin zur emissionsfreien, volldigitalen und autonomen

Mobilität betreffe laut den Studienmacherinnen und -machern alle Branchenteilnehmer. Der Absatz von Autos werde auf längere Sicht zurückgehen und es werde zu einer Marktberreinigung bei den Zulieferern kommen. Hier müsse gegengesteuert werden.

Das wichtigste Mittel, um den unternehmerischen Wandel zu beschleunigen, sehen die Befragten der Atreus-Studie mit 69 Prozent in der technologischen Weiterentwicklung. Dicht darauf folgen Innovationen und neue Geschäftsmodelle – 68 Prozent. An dritter Stelle befinden sich mit 55 Prozent die Weiterentwicklung der Organisation und neue Formen der Zusammenarbeit. Unabhängig der Branche, ist fast die Hälfte der Befragten davon überzeugt, dass sich die Geschäftsmodelle in den nächsten drei bis fünf Jahren grundlegend wandeln werden.

1.3 Doppelherausforderung für KMU. Die Corona-Pandemie hat allerdings nicht nur den Strukturwandel beschleunigt und Unternehmerinnen und Unternehmern die Wichtigkeit digitaler Technologien vor Augen geführt – die Krise hat bei vielen Betrieben auch bleibende Spuren hinterlassen. Vielmals brachen Umsätze ein, das vorhandene Eigenkapital schrumpfte bedenklich zusammen. Zudem blieben dringende Investitionen liegen und Erneuerungsprojekte wurden auf Eis gelegt. In der derzeitigen Phase relativer Entspannung erkennen viele Unternehmen jedoch bereits weiteren Modernisierungsbedarf. Mittelständler müssen hier letztlich einen schwierigen Spagat meistern: Sie müssen einerseits zeitnah ihre Stabilität und Wirtschaftlichkeit erhöhen und möchten zugleich in neue Geschäftsfelder vordringen, um mit der aktuellen Entwicklung Schritt zu halten.

Die derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen sind dafür allerdings denkbar ungünstig: Der Aufschwung ist fragil und wird von Transportproblemen der internationalen Containerschifffahrt, einem Mangel an Vorprodukten und stark gestiegenen Energie- und

Materialkosten gebremst. Auch die Furcht vor der Pandemie bleibt eine konstante Größe. So reicht der derzeitige Impfstatus wohl nicht, um eine vierte Welle zu verhindern. Entsprechend rechnet das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) mit einem schwachen Jahresabschlussquartal. Insgesamt wird für 2021 nur ein geringes Wachstum des Bruttoinlandsproduktes von 2,2 Prozent gesehen.

1.4 Rückstau bei den Insolvenzen. Eine Bedrohung, die beständig über dem Mittelstand schwebt, ist die einer Insolvenzwelle. Die Statistiken geben hier längst nicht mehr das tatsächliche Geschehen wieder. Staatliche Hilfsmaßnahmen wie Kurzarbeitergeld, Überbrückungshilfen oder die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht haben das Bild verzerrt. In der Atreus-Studie sieht der überwiegende Teil der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den staatlichen Maßnahmen eine Hilfe für den Moment, die die Probleme der Unternehmen nur zeitlich verschoben hat. 95 Prozent gehen entsprechend davon aus, dass die Insolvenzen ansteigen werden.

Auch wenn Allzeittiefs bei den Zahlen aktuell eher das Gegenteil vermuten lassen, schlagen die Experten des IWH in die gleiche Kerbe. In seinem Insolvenztrend warnt das Institut vor einem Rückstau an Insolvenzen. Maßnahmen wie das Kurzarbeitergeld sollten unbedingt kurzfristig auf den Prüfstand gestellt werden. Es verhindere Innovation und Strukturwandel, wenn Mittel an gescheiterte Unternehmen in Branchen flößen, die nicht von Corona betroffen seien. Sollte sich der von den Experten diagnostizierte Rückstau entladen, kommt es dann zu einer oder mehreren der befürchteten Insolvenzwellen? Möglich ist es. Die Rahmenbedingungen sind derzeit schlicht komplex und schwankend, jederzeit kann die Lage umschlagen. Dies verunsichert nicht zuletzt auch die Banken.

2 BANKEN: ZWISCHEN RESTRIKTION UND KOOPERATION

2.1 Schwierige Refinanzierung, belastende NPLs. Laut der letzten Bank Lending Survey für Deutschland mussten die Geldhäuser ihre Angebotspolitik gegenüber allen Wirtschaftsbereichen verschärfen. Sowohl die Kreditrichtlinien für die Vergabe als auch die Kreditbedingungen in den Verträgen wurden strenger. Gründe dafür sind das höher eingeschätzte Risiko der Geldinstitute und ihre zugleich geringere Risikotoleranz. Bei Firmenkunden schlagen dabei neben der strengen Regulatorik vor allem die verschlechterten Refinanzierungsbedingungen zu Buche. So habe sich einerseits der Zugang zu unbesichertem, kurzfristigem Interbankengeld verschlechtert. Andererseits sei auch die Finanzierung über mittel- bis langfristige Schuldtitel schwieriger geworden.

Laut Ansicht der befragten Banken hätten im zweiten Halbjahr 2021 vermehrt auch notleidende Kredite im Bestand einen restriktiveren Einfluss auf die Vergabe neuer Engagements. Besonders Kredite an Unternehmen seien hier betroffen: In den letzten Monaten habe es bereits einen Anstieg bei den abgelehnten Kreditanträgen gegeben – aufgrund der verschärften Vergabemaßstäbe und der verschlechterten Bonität der Antragsteller. Da es im zweiten Halbjahr 2021 zu einer weiteren Verschärfung der Vergabepolitik kommen werde und andererseits die Nachfrage nach Finanzierungen steige, rechnen die Institute mit einem weiteren Anstieg der Ablehnungsquote.

2.2 Transformation erfordert kooperative Ansätze. Eine Zuspitzung dieser Situation gefährdet viele Unternehmen, die dringend Mittel für ihre Weiterentwicklung benötigen. Aber auch für die Banken sind die Folgen ungünstig. Schließlich stehen durch vermehrte Ablehnungen nicht selten auch langjährige Beziehungen zu den Unternehmenskunden auf dem Spiel. Selbst wenn sich die Rahmenbedingungen auf absehbare Zeit nicht ändern, gibt es für beide Parteien allerdings einen Ausweg. Dieser führt über spezialisierte Anbieter der alternativen Finanzierung. Sie halten vielmals unterstützende Ansätze bereit, von denen sowohl KMU als auch ihre Bankpartner profitieren.

Erfüllt ein Unternehmen derzeit nicht das erforderliche Risikoprofil oder entstammt es einer problematischen Branche, muss eine Anfrage nicht zwangsläufig abgelehnt werden. Steht das Kredithaus in Verbindung mit einem Partner der assetbasierten Finanzierung, kann der Mittelständler an diesen weitervermittelt werden. Denn bei diesen Ansätzen liegt das Hauptaugenmerk nicht auf Bonität und Risikopotenzial, sondern auf dem werthaltigen Anlage- und Umlaufvermögen eines Unternehmens.

2.3 Pragmatismus im Dienst des Kunden. Auf derartige Ansätze zurückzugreifen ist eine pragmatische Lösung und ebenfalls ein Zeichen der Transformation – nämlich der des Finanzierungssektors. Nicht wenige Beobachter gehen davon aus, dass sich die Finanzwelt immer mehr zu einem Ökosystem wandeln wird – einem engen Geflecht spezialisierter Partner, die beständig kooperieren und voneinander profitieren. In diesem Sinn bieten objektbasierte Ansätze bereits heute flexible Kooperationsangebote, damit das Bankhaus an mittel- bis langfristigen Lösungen für seine Kunden arbeiten kann.

Das Unternehmen erhält durch eine objektbasierte Finanzierung Mittel, um seine Transformation voranzutreiben. Die Bank betreut ihren Kunden währenddessen ohne Unterbrechung weiter. Daneben erweitert das Haus über die anlassbezogene Zusammenarbeit mit einem alternativen Finanzierer seine Kooperationsmög-

lichkeiten und Lösungsansätze und erschließt sich durch potenzielle Provisionen eine zusätzliche Einnahmequelle. Aufgrund der Geschwindigkeit des derzeitigen Wandels und der weiter unsicheren Lage, bieten objektbasierte Modelle wie Sale & Lease Back und Asset Based Credit einen strategischen Ansatzpunkt. Was genau charakterisiert diese Modelle?

3 UNTERSTÜTZUNG DURCH ASSET BASED CREDIT

3.1 Umfassende Möglichkeiten in der Besicherung. Unternehmen aus produzierenden Branchen, Händler, Dienstleister und nicht selten auch Start-ups und Wachstumsunternehmen verfügen über zahlreiche Assets – und damit über eine grundlegende Voraussetzung für eine objektbasierte Finanzierung. Selbst wenn es sich bei den potenziellen Sicherheiten nicht um Anlage-, sondern um Umlaufvermögen handelt, kann dies die Basis für einen Asset Based Credit sein. Bankhäuser können sich dies zunutze machen, wenn sie einen Kunden nicht direkt bedienen können, aber Potenzial in seinen Vermögenswerten sehen. In diesem Fall ist es aussichtsreich, auf einen Partner zurückzugreifen, der auf diese Art der objektbasierten Finanzierung spezialisiert ist. Denn Asset Based Credit ermöglicht es einerseits, Warenlager, Rohstoffe, Sachwerte sowie Immobilien zur Besicherung kurzfristiger Kredite einzusetzen. Andererseits kann hierzu auch mobiles Anlagevermögen aus dem Bestand an Maschinen, Anlagen oder Fahrzeugen genutzt werden.

3.2 Opportunity Finance. Asset Based Credit bietet bei verschiedenen Herausforderungen und Gelegenheiten Lösungsansätze. Prozessoptimierung, technologische Aufstockung, die Entwicklung neuer Angebote, die strukturelle Neuaufstellung – prinzipiell können hiermit Antworten auf sämtliche Fragen der Transformation gefunden werden. Die objektbasierten Spezialkredite dienen aber auch als Finanzierungsbaustein bei weiteren Anlässen. Sie können Saison- oder Kriseneffekte ausgleichen, der Überbrückung von Flauten dienen und bei der Einkaufsfinanzierung helfen. Auch Gesellschafter können darüber ausgezahlt oder Teile einer Unternehmenstransaktion realisiert werden. Über Asset Based Credit können strauchelnde Unternehmenskunden zudem Restrukturierungen oder Sanierungen abstützen. Selbst in der Insolvenz greift das objektbasierte Instrument. Und später kann es der Auftragsvorfinanzierung nach überstandener Krise dienen. Die beleihbaren Summen für diese unterschiedlichen Opportunitäten liegen zwischen 250.000 Euro und drei Millionen Euro. Die Laufzeiten der Spezialkredite bewegen sich im kurz- bis mittelfristigen Bereich.

3.3 Bindung zu Wachstumsunternehmen aufbauen. Meist können Banken, selbst wenn sie das Potenzial eines Jung-

unternehmens erkennen, dieses aufgrund der Regulatorik und interner Risikovorgaben nicht unterstützen. Gerade junge Anbieter mit digitalen Geschäftsmodellen sind allerdings prädestiniert, zentrale Akteure der Transformation zu werden – jedoch oft nur, wenn die entsprechenden Fremdmittel bereitstehen. Externe Lösungen wie Asset Based Credit helfen hier, eine Bindung zum Mittelstand von morgen aufzubauen.

Unternehmen können in unterschiedlichen Entwicklungsstadien auf das objektbasierte Modell zugreifen. Entsprechend aufgestellte Start-ups und schnell wachsende Unternehmen sichern sich damit frühzeitig einen Zugang zu Fremdkapital. Selbst wenn ein klassisches Bankhaus sie also nicht mit einer eigenen Lösung bedienen kann, hält es mithilfe externer Unterstützung aus der Asset Based Finance dennoch den Draht zur nächsten Generation von Unternehmen aufrecht. Möglicherweise kann so frühzeitig die Bande zu einem künftig bedeutenden Kunden geknüpft werden.

3.4 Neustarthilfe für Sanierungsfälle. NPLs und Kunden mit Restrukturierungsbedarf bedeuten stets einen hohen Aufwand und eine Belastung für die Bilanz einer Bank. Je länger ein Kunde strauchelt oder desto kritischer sein Zustand wird, desto höher das Risiko für das Haus. Der Verkauf notleidender Kredite ist eine Option, birgt für die Bank in der Regel aber Verluste und vertieft die Herausforderungen auf Unternehmensseite. Kann das Kreditinstitut hingegen frühzeitig an einen Partner aus dem Bereich Asset Based Finance vermitteln, steht allen Seiten oftmals eine nachhaltigere Lösung offen: Das Unternehmen erhält eine Perspektive. Das Kreditinstitut kann seinem Kunden bei der Stabilisierung helfen und erwirbt zusätzlich eine Provision. Angesichts angestauter Restrukturierungsfälle ist hier künftig mit vermehrtem Lösungsbedarf zu rechnen. Asset Based Credit bietet schnelle erste Hilfe für Unternehmen und verschafft der Bank Zeit, um mittelfristige Ansätze zu finden.

3.5 Sicherheiten statt Bonität. Dass das Finanzierungsinstrument in dieser Breite eingesetzt werden kann, beruht auf seiner Bonitätsunabhängigkeit. Die Zahlen eines Unternehmens spielen hier in der Regel nur eine untergeordnete Rolle. Im Zentrum stehen stattdessen die Qualität und Quantität der Vermögensgegenstände.

Soll der Spezialkredit über das Anlagevermögen besichert werden, müssen die vorhandenen Objekte werthaltig, mobil und gängig sein sowie in ausreichender Stückzahl vorliegen. Zur Überprüfung wird bei Asset Based Credit in der Regel ein Maschinengutachten herangezogen. Zudem gibt es meist eine Besichtigung des Maschinenparks vor Ort.

Damit auch Umlaufvermögen als Sicherheit eingesetzt werden kann, muss es wertbeständig und zweitmarktfähig sein. Verderbliche Waren etwa oder unfertige Produkte scheiden im Rahmen einer Asset-Based-Credit-Finanzierung aus. Ob Rohstofflager oder Produkte letztlich geeignet sind, wird durch den Finanzierungspartner geprüft. Dazu kann sich ein Anbieter, der die Digitalisierung inhouse vorangetrieben hat, auch mit Warenwirtschafts- und ERP-Systemen der Kundenunternehmen verknüpfen. Analysiert werden dabei der aktuelle Warenbestand und der Warenumsatz der letzten Monate. Zudem gibt es ein kontinuierliches Monitoring der Wertentwicklung der Assets.

4 KOOPERATIONSANSATZ SALE & LEASE BACK

4.1 Der Maschinenpark als Finanzierungshebel. Verarbeitende und produzierende KMU haben in ihren Hallen in aller Regel umfassende Vermögenswerte stehen. Sale & Lease Back (SLB) unterstützt Betriebe ganz unterschiedlicher Branchen dabei, diese Assets zur Generierung von Liquidität einzusetzen. Dazu verkaufen die Unternehmen ihre Maschinen-, Anlagen- oder Fuhrparks an einen Finanzierungspartner. Im gleichen Atemzug leasen sie das werthaltige Anlagevermögen allerdings wieder zu-

Firmen geschöpft. Die Transformation gerät in diesen Zeiten daher nicht selten zum Drahtseilakt. Als bonitätsunabhängige Innenfinanzierung hilft Sale & Lease Back dabei, diese Herausforderung zu meistern. Es stellt Mittel bereit, um etwa kurzfristige Prozessoptimierungen umzusetzen oder strukturelle Erneuerungen sowie Digitalisierungsmaßnahmen anzustoßen. Der Faktor Zeit spielt dabei die entscheidende Rolle – wer sich heute nicht anpasst, kann in ein paar Monaten bereits den Anschluss an den Wettbewerb verloren haben. Da SLB einen kurzen Finanzierungsprozess aufweist, ist das Modell für den aktuell beschleunigten Wandel prädestiniert. In der Regel dauert es von der ersten Anfrage bis zur finalen Auszahlung des Kaufpreises sechs bis acht Wochen. Im Zentrum des Bewertungs- und Finanzierungsprozesses stehen die betreffenden Objekte: Für ein indikatives Angebot wird in der Regel eine Schreibtischbewertung der jeweiligen Maschinen oder der Leasing- und Anlagenspiegel des Unternehmens benötigt. Später erfolgt eine Besichtigung vor Ort, bei der ein unabhängiges Zeitwertgutachten der Assets erstellt wird.

Doch Innovationen und die Entwicklung neuer, digitaler Angebote sind für einige Unternehmen noch die geringsten Herausforderungen. Mancher Bankkunde muss sich leistungs- und finanzseitig komplett neu a-

Die Finanzierung über Sale & Lease Back bietet Unternehmen vor allem unter Anspannung und in Phasen der Veränderung einen Rückhalt

rück. Im Rahmen dieser reinen Innenfinanzierung werden umgehend Mittel freigemacht, die den Handlungsspielraum der Unternehmen erweitern. SLB schont dabei das operative Geschäft: Weder im Rahmen der Prüfung noch nach Verkauf und Rückmietung müssen die Assets den Stand- oder Einsatzort verlassen – der Betrieb läuft während des Finanzierungsprozesses wie gehabt weiter.

Dieses externe Modell könnte assetreichen Firmenkunden empfohlen werden, deren reguläre Umsätze zwischen fünf und 250 Millionen Euro im Jahr betragen. Das Finanzierungsvolumen ist meist zwischen 400.000 und 15 Millionen Euro angesiedelt – in Einzelfällen liegt es auch darüber. Die Finanzierung über Sale & Lease Back bietet Unternehmen vor allem unter Anspannung und in Phasen der Veränderung einen Rückhalt.

4.2 Geeignet für Transformation und mehr. Der Innovationsdruck hat durch die COVID-Krise noch einmal zugenommen, zugleich wurden aber auch die Reserven vieler

ufstellen – hier hat die Krise bestehende Defizite schonungslos offengelegt. Auch in solch einem Fall könnte der Bankberater oder die Bankberaterin auf das objektbasierte Partnermodell verweisen. Denn aufgrund seiner Bonitätsunabhängigkeit unterstützt SLB auch in Fällen, wo Inhouse-Lösungen oft schwierig sind: bei Restrukturierungen, Sanierungen oder Insolvenzen. Hinzu kommen zahlreiche weitere Anwendungsgebiete wie Nachfolgen, distressed M&A, Auftrags- und Projektvorfinanzierungen oder der Aufbau von Warenbeständen für eine bessere Lieferfähigkeit. Gerade Letzteres erlebt angesichts momentaner Lieferengpässe eine Renaissance bei vielen Mittelständlern.

4.3 Impulse für das interne Rating. Als anlassbezogenes, externes Tool erweitert Sale & Lease Back den Handlungsspielraum der Firmenkunden- und Sanierungsabteilungen von Bankhäusern. Damit können beispielsweise auch Finanzierungen abgelöst werden. Das Modell hat zudem einen Effekt auf den jeweiligen Unternehmenskunden,

der indirekt auch dem Finanzierer zugutekommen kann: Eine Innenfinanzierung über SLB erhöht in der Regel die Eigenkapitalquote eines Betriebes, dessen Verschuldungsgrad sinkt. Da hierbei zudem oft stille Reserven gehoben werden können, ergibt sich eine weitere Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals. Dadurch verbessert ein Kundenunternehmen nicht selten seine Bonität und kann im internen Rating der Bank besser abschneiden. Sale & Lease Back verbessert somit unter Umständen das Risikoprofil eines Bankkunden und macht den Verkauf hauseigener Produkte wieder möglich.

4.4 Werthaltiges, mobiles Anlagevermögen erforderlich.

Ähnlich wie beim verwandten Ansatz Asset Based Credit, liegt auch bei Sale & Lease Back das Hauptaugenmerk auf den Vermögensgegenständen eines Unternehmens. Des-

halb ist es entscheidend, in welchem Zustand sich die vorhandenen Assets befinden: Sind sie werthaltig und sekundärmarktfähig? Schließlich sollten die gebrauchten Maschinen-, Anlagen- oder Fahrzeugparks im Bedarfsfall vom Finanzierungspartner weiterverkauft werden können. Daneben müssen die besagten Vermögensgegenstände zahlreich und universell einsetzbar sein. Besteht das Anlagevermögen eines Mittelständlers zudem aus marktgängigen und einzeln austauschbaren Assets? Hier eine positive Antwort geben zu können, ist wichtig. Denn: Sonder- und Einzelanfertigungen, Prototypen oder Eigenbauten können im Rahmen von SLB nicht angekauft werden. Für große Anlagen gilt zudem: sie dürfen nicht komplex verkettet und mit der Produktionshalle verbaut sein. Sale & Lease Back setzt stets mobile Assets voraus.

PRAXISTIPPS

- Banken müssen aufgrund aktuell steigender Risiken eine strengere Kreditpolitik fahren.
- Ergibt sich inhouse kein Ansatz, können Finanzierer ihre Firmenkunden auf objektbasierte Alternativen verweisen.
- Kunden können weiter betreut, Synergien und zusätzliche Einnahmequellen erschlossen werden.
- Bestehen Anlage- und Umlaufvermögen als Kreditsicherheit, kann Asset Based Credit eine Lösung sein.
- Besitzt der Kunde gebrauchte Maschinen- oder Fuhrparks, bietet Sale & Lease Back einen Finanzierungsansatz.

ANAYLSE & BERATUNG: Plötzlich und unerwartet verwitwet – und dann?

Bei 3.100 Unternehmen gab es innerhalb eines Jahres in Deutschland einen Gesellschafterwechsel durch Tod oder schwere Krankheit. Firmenerschlagungen, Insolvenzen von Unternehmen und Unternehmerfamilien, Kreditverluste bei den Hausbanken und zerstrittene Familien sind häufig die Folge ungeplanter Nachfolgeregelungen.

Karl A. Niggemann, Beirat Institut für Wirtschaftsberatung, Niggemann & Partner GmbH, Meinerzhagen

KOMPAKT

- Vermögensnachfolgeregelungen sind komplexe Problembereiche mit großer wirtschaftlicher Bedeutung, sowohl für Unternehmerfamilien als auch für Unternehmen.
- Das trifft insbesondere für Familien zu, bei denen der Unternehmer plötzlich verstirbt. Dass keine Vorsorge getroffen wurde, ist bedauerlicherweise keine Seltenheit. Ein großer Teil der Unternehmer verstirbt ohne rechtsgültige testamentarische oder vertragliche Regelungen.
- Von besonderer Wichtigkeit ist, dass gerade junge Unternehmer Regelungen treffen. Häufig ist die Versorgung der Familie nicht sichergestellt. Auch die finanzielle Situation von Unternehmen und Familie ist bei jungen Unternehmen nicht selten durch Liquiditätsmangel geprägt.

1 VORÜBERLEGUNGEN

Weshalb setzen sich viele Unternehmerfamilien mit dem Thema „Nachfolge“ nicht rechtzeitig auseinander? Zu Lebzeiten ist es uns ein selbstverständliches Anliegen, alles zu ordnen und zu regeln, damit die Unternehmen eine Zukunft haben und die Familien vertrauensvoll auf den Unternehmer bauen können. Für den Todesfall ist häufig

nichts geregelt. Unternehmer scheuen sich vor einer Auseinandersetzung mit dem eigenen Tod – oder sind der Überzeugung, dass es dafür auch noch zu früh ist. Außerdem sind viele Unternehmer davon überzeugt, dass irgendwie im Gesetz alles vernünftig geregelt sei.

Plötzliche Unternehmertode lassen jedoch erkennen: Wenn Unternehmer kein Testament haben, spielen sie

GESETZLICHE ERBQUOTEN UND PFLICHTTEILE

Vermögen wird quotale auf Erben übertragen

Güterstand	Erblasser unverheiratet					Erblasser verheiratet									
						Zugewinnngemeinschaft (§ 1363 BGB)					Gütertrennung (§ 1414 BGB)				
Anzahl der Kinder	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4	0	1	2	3	4
Gesetzliche Erbteile Ehepartner(in)	–	–	–	–	–	3/4	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1/2	1/3	1/4	1/4
je Kind	–	1/1	1/2	1/3	1/4	–	1/2	1/4	1/6	1/8	–	1/2	1/3	1/4	3/16
Erben 2. Ordnung	1/1	–	–	–	–	1/4	–	–	–	1/2	–	–	–	–	–
Pflichtteile															
Ehepartner(in)	–	–	–	–	–	3/8	1/4	1/4	1/4	1/4	1/4	1/4	1/6	1/8	1/8
je Kind	–	1/2	1/4	1/6	1/8	–	1/4	1/8	1/12	1/16	–	1/4	1/6	1/8	3/32
Eltern	1/2	–	–	–	–	1/8	–	–	–	–	1/4	–	–	–	–

Quelle: Steuerberater- und Wirtschaftsprüferjahrbuch 2021, Deutscher Sparkassenverlag

mit der Überlebenschance von Unternehmen und mit der finanziellen Vorsorge für die Erben. Die gesetzlichen Erbregelungen sind für Unternehmer völlig unzureichend. So sieht es die gesetzliche Erbfolge vor, dass das Vermögen quotale auf die Erben übertragen wird. Bei mehreren Erben wird ohne testamentarische Regelung automatisch eine Erbengemeinschaft gebildet. Es entscheidet also nicht mehr ein Unternehmer – unabhängig wie hoch seine Quote am Gesamtvermögen ist. Alle Erben entscheiden gemeinschaftlich – so sieht es das Gesetz vor. Es gibt also keinen „Nachfolger“, sondern eine Erbengemeinschaft, die aus Jung und Alt, Kundigen und Unkundigen bestehen kann.

Eine derartige Situation führt häufig dazu, dass Unternehmen scheitern. Sind minderjährige Kinder Miterben, werden die Rechte der Kinder durch einen Rechtspfleger vertreten. Wie schnell unternehmerische Entscheidungen dann getroffen werden, lässt sich gut vorstellen. Unternehmen müssen laufend investieren und Entscheidungen treffen. Schnelligkeit ist eine der Stärken von Familienunternehmen. Dieser Vorteil wandelt sich schnell in einen Nachteil, wenn Nicht-Unternehmer entscheiden.

Solange der Nachlass noch nicht auf die einzelnen Erben verteilt wurde, verwalten die Erben gemeinschaftlich den gesamten Nachlass als „Erbengemeinschaft“. Jeder hat das Recht, diese gesetzliche Erbfolge mit einem Testament zu verhindern. Das Erbrecht ist hier sehr flexibel:

- Unliebsame Verwandte können (bis auf den Pflichtteil) enterbt werden.
- Man kann andere Personen oder Institutionen als Erben einsetzen.
- Einzelne Gegenstände aus dem Nachlass oder ein bestimmter Geldbetrag können im Wege des Vermächnisses übertragen werden.
- Man kann die quotale Aufteilung dadurch verändern, indem jedem Erben nicht eine Quote am Gesamtnachlass, sondern ein Gegenstand vererbt wird. Häufig regelt dann das Testament diese „Realteilung“ so, dass die Erben wertmäßig in etwa das erhalten, was sie sonst auch als Quote erhalten hätten. Der Vorteil dieser Regelung ist, dass die Teilungauseinandersetzung entfällt.

Im Rahmen testamentarischer Regelung gibt es auch noch spezielle Regelungsmöglichkeiten, z. B. die Vor- und Nacherbenschaft. So könnte ein Erbe als befreiter oder unbefreiter Erbe vorgesehen werden. Ist ein Erbe befreit, kann er über den geerbten Teil des Vermögens uneingeschränkt verfügen. Als nichtbefreiter Vorerbe besteht nur die Möglichkeit, über den Ertrag des Vermögens verfügen zu können.

Ziel von Erblassern ist es häufig, Pflichtteilsansprüche zu vermeiden. Soweit möglich versuchen Erblasser häufig

einvernehmliche Regelungen mit Pflichtteilsberechtigten zu treffen, indem sie in notarieller Form den Pflichtteilsverzicht vereinbaren und als „Gegenwert“ andere Vergütungen erhalten. Das kann z. B. sein

- eine bestimmte Immobilie,
- die Finanzierung einer Ausbildung
- oder auch Bargeld.

Entscheidend ist, dass die Regelung einvernehmlich erfolgen muss.

2 SICHERSTELLUNG DER UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die Familie, die Mitarbeiter und das Unternehmen sind nur dann finanziell abgesichert, wenn im Rahmen des Testaments entsprechende Nachfolgeregelungen getroffen sind. Dazu ist zwingend erforderlich, dass im Testament der oder die Nachfolger für das Unternehmen installiert werden.

Gerade beim unerwarteten Tod des Unternehmers verfügen die Kinder noch nicht über das für die Unternehmensführung erforderliche Alter oder insbesondere noch nicht über die Ausbildung. Weitsichtige Unternehmer setzen aber nicht nur bei Kindern, die die unternehmerische Verantwortung noch nicht übernehmen können, einen Beirat ein, sondern auch, um das Know-how und Netzwerk der Beiräte zu nutzen.

3 NACHFOLGEBEIRÄTE ALS „RETTER“?

Unternehmerfamilien, die derartige Situationen – die letztlich jedes Familienunternehmen treffen können – vermeiden möchten, etablieren gern einen sogenannten „Nachfolgebeirat“. Dieser Beirat hat zu Lebzeiten des Unternehmers die Aufgabe, das Unternehmen zu beraten. Beiratsmitglieder, die den Anforderungen, die an ein derartiges Gremium gestellt werden, entsprechen, haben die Aufgabe, Rat- und Ideengeber sowie Sparringspartner des Unternehmers zu sein. Natürlich gibt es viele Beiräte mit anderen Funktionen. Es gibt Beiräte, die Kontroll- und Geschäftsführungsaufgaben übernehmen, den „Schiedsbeirat“ bei Differenzen im Gesellschafterkreis und den „Nachfolge-Beirat“, der bis zum Tod des geschäftsführenden Gesellschafters Beraterfunktionen übernimmt und auf den mit dem Ausscheiden des Unternehmers aus der Geschäftsführung gesellschaftsrechtliche Funktionen, wie die Einstellung und Überwachung der Geschäftsführer, übergehen.

Besonders wichtige Funktionen hat der Beirat im Notfall. Gerade bei einem plötzlichen Unternehmertod wird der Beirat unverzüglich zu einer Mitarbeiterversammlung einladen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter infor-

mieren und erläutern, wie es weitergehen soll. Die Information von Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten, Kreditinstituten und anderen Geschäftspartnern ist eine selbstverständliche Funktion, für die der Nachfolgebeirat verantwortlich ist. Der Beirat wird auch sicherstellen, dass eine Übergangslösung für die Geschäftsführung gewährleistet ist und wird sich zeitnah um eine dauerhafte Nachfolgeregelung bemühen.

Das Engagement dieses Gremiums ist außerordentlich wichtig, da häufig bekannt wird, dass Wettbewerber besonders bemüht sind, Leistungsträger von Unternehmen zu gewinnen, die durch den Ausfall des Unternehmers geschwächt sind – unabhängig von moralischen Bedenken. Headhunter werden in solchen Situationen aktiv.

Durch klare Entscheidungen und gute Kommunikation kann gerade in derartigen Situationen der Schaden für Unternehmen minimiert werden.

Nicht selten ist es auch der Wunsch von Unternehmern, dass nach dem Tod oder der Geschäftsunfähigkeit des Unternehmers Unternehmen verkauft werden. Haben die Kinder der Unternehmerfamilie andere Interessen oder verfügen noch nicht über das Alter oder die Ausbildung, die für die Übernahme der Führungsposition erforderlich ist, halten es Unternehmer oft für zweckmäßig, das Unternehmen zeitnah zu verkaufen.

Gerade bei minderjährigen Kindern kann in derartigen Situationen ein Testamentsvollstrecker hilfreich sein. Aufgabe des Testamentsvollstreckers ist es dann, einen bestmöglichen Käufer für das Unternehmen zu finden. Die Handlungsunfähigkeit des Unternehmers darf nicht zur Handlungsunfähigkeit des Unternehmens führen. Wenn der Unternehmer keine eigenen Vorkehrungen getroffen hat, muss ggf. durch das Amtsgericht ein Betreuer bestellt werden, der auch die Stimmrechte aus der Unternehmensbeteiligung wahrnimmt.

Vor diesem Hintergrund ist die Erteilung einer notariellen Vorsorgevollmacht dringend zu empfehlen. Dabei bevollmächtigt der Unternehmer eine Person, ihn im Fall der eigenen Handlungsunfähigkeit zu vertreten. Die Vollmacht sollte über den Tod hinaus gelten, sodass auch die Zeit bis zur Erteilung des Erbscheins oder des Testamentsvollstreckerzeugnisses überbrückt werden kann. Bevollmächtigt werden sollte eine Person, die sowohl das Unternehmen kennt als auch den Unternehmer, der vertreten werden soll.

Nicht selten werden auch Zweierteams bevollmächtigt, die gemeinsam die fachlichen und persönlichen Anforderungen abdecken. Gemeinsame Beratungen und gegenseitige Kontrolle kann nützlich sein. Auch eine Er-

satzbevollmächtigung sollte vorgesehen werden für den Fall, dass der Bevollmächtigte oder ein Mitglied des Teams ausfällt. Die Vorsorgevollmacht sollte klar regeln, welche Befugnisse auf den bzw. die Bevollmächtigten übertragen werden.

Wird ein Nachfolgebeirat bestellt, kann dieser auch als Gremium als Testamentsvollstrecker bestellt werden.

4 RECHTLICHE GESTALTUNG DES NACHFOLGEBEIRATS

Im Rahmen des Gesellschaftsvertrages eines Mandanten wurde diese gesellschaftsvertragliche Regelung getroffen:

„§... Beirat

1. Die Gesellschaft erhält einen Beirat. Solange ... (der Unternehmer) Mitglied der Geschäftsführung ist, hat der Beirat nur beratende Funktion. Nach dem Ausscheiden von ... (der Unternehmer) aus der Geschäftsführung hat der Beirat folgende Aufgaben:
 - a) Der Beirat hat die Aufgabe, in allen in diesem Gesellschaftsvertrag dem Beirat zugewiesenen Angelegenheiten zu entscheiden und bei der Entscheidung über die Vornahme von Rechtsgeschäften und Rechtshandlungen, welche der Beiratszustimmung bedürfen, mitzuwirken. Dem Beirat können mit einfacher Mehrheit der Gesellschafterversammlung auch weitere Aufgaben übertragen werden.
 - b) Er überwacht die Geschäftsführung. Zur Wahrnehmung dieser Aufgabe hat er die Rechte, die nach §§ 90, 111 Absatz 2 Aktiengesetz dem Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft zustehen.“

5 ABSICHERUNG DER FAMILIE

Es gilt, die Familie wirtschaftlich abzusichern – vor allem den überlebenden Ehegatten. Häufig wird es Sinn machen, nur den unternehmerischen Nachfolger zum Erben zu benennen und die wirtschaftliche Absicherung aller Übrigen über Vermächtnisse vorzunehmen. Damit trägt dann vor allem der unternehmerische Nachfolger des Erblassers die Verantwortung.

Für die wirtschaftliche Absicherung der Familie sollten auch junge Unternehmer rechtzeitig Vorsorge treffen. So ist es bei jungen Unternehmern häufig sinnvoll, eine Risikoversicherung für den Todesfall abzuschließen. Risikoversicherungen verursachen überschaubare Kosten – sind jedoch im Todesfall ein wirksames Mittel zur finanziellen Absicherung der Familie.

Unternehmer, die Vorsorge treffen wollen, entscheiden sich häufig dazu, schon recht früh mit dem Aufbau von Privatvermögen zu beginnen, damit die Altersversorgung

nicht vollständig vom Unternehmen und damit vom Erfolg eines Unternehmens abhängig ist. Wie schnell sich die Situation wirtschaftlich ändern kann, macht die Insolvenzstatistik deutlich.

Einige Unternehmer entscheiden sich bereits in einem frühen „Lebensalter“ dazu, regelmäßig einen bestimmten Betrag zu sparen. Werden beispielsweise monatlich 500,00 € in einen MSCI World ETF investiert, würde man in 30 Jahren immerhin 734.747,00 € erhalten, wenn der Index der letzten 30 Jahre nachgebildet wird.

Auch junge Unternehmer werden sich mit der Frage beschäftigen, ob eine Pensionszusage durch das Unternehmen nicht sinnvoll ist. Wird aus Liquiditätsgründen auf eine Rückdeckungsversicherung verzichtet – wird das Risiko voll- oder teilumfänglich rückgedeckt oder entscheidet sich der Unternehmer zu einer betrieblichen Unterstützungskasse? Das sind Entscheidungen des Unternehmers, bei denen Expertenrat gefragt ist.

die Gewinne thesauriert und noch zusätzlich Gesellschafterdarlehen aus Dividenden und/oder Privatvermögen zur Verfügung gestellt. Die Sicherstellung einer soliden Unternehmensfinanzierung und die Erreichung einer komfortablen Eigenkapitalquote und eines guten Ratings hat Priorität.

Insoweit kommt der Versorgung der Unternehmerfamilie bei der Planung große Bedeutung zu.

6.2 Güterrechtliche Ansprüche. Der Tabelle auf Seite XX ist zu entnehmen, welche Ansprüche sich bei unterschiedlichem Güterstand ergeben. Bei dem gesetzlichen Güterstand der Zugewinnngemeinschaft und zwei Kindern macht der gesetzliche Erbteil für den Ehepartner $\frac{1}{2}$ des Vermögens aus – der Pflichtteil liegt entsprechend bei $\frac{1}{4}$.

Haben die Eheleute Gütertrennung vereinbart und zählen zwei Kinder zur Familie, liegt der Erbteil des Ehegatten bei $\frac{1}{3}$ und bei zwei Kindern bei je $\frac{1}{3}$.

”

Jedes Unternehmen – auch ein sehr erfolgreiches – ist vor finanziellen Belastungen durch den Erbfall zu schützen

“

Der Verkauf des Unternehmens kann auch eine Gestaltung zur finanziellen Absicherung der Familie sein. Der Verkauf kann als Barkaufpreis vereinbart werden, sodass die Verkäufer die Möglichkeit der individuellen Kapitalanlage haben. Es kann aber auch eine Leibrente oder ein Nießbrauch vereinbart werden. Beim Nießbrauch ist der Verkäufer von den zukünftigen Ergebnissen des Unternehmens abhängig – bei der Leibrente von der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Käufers.

6 VERMEIDUNG VON LIQUIDITÄTSABFLÜSSEN

Jedes Unternehmen – auch ein sehr erfolgreiches – ist vor finanziellen Belastungen durch den Erbfall zu schützen. Mit der Unternehmensnachfolge können Liquiditätsbelastungen verbunden sein, die Unternehmen und Unternehmerfamilien in ihrer Existenzfähigkeit gefährden.

Bei der Planung möglicher Liquiditätsbelastungen müssen diese Aspekte bedacht werden:

6.1 Versorgung des Ehepartners und dessen Familie. Sehr viele Familienunternehmen sind nicht mehr in der Lage, so viele Gewinne auszuschütten, dass die Unternehmerfamilie damit ausreichendes Vermögen für die Sicherstellung der Altersversorgung bilden können. Häufig werden

Entsprechend liegen die Pflichtteilsansprüche des Ehegatten bei $\frac{1}{6}$ und jedes Kindes ebenfalls bei $\frac{1}{6}$.

Gesetzliche Unterhaltsansprüche müssen ggf. (abhängig vom Güterstand) auch eingeplant werden.

6.3 Verteilungsgerechtigkeit im Rahmen der Vermögensnachfolgeregelung. Bei den Überlegungen zur Verteilungsgerechtigkeit müssen einmal die Pflichtteilsansprüche bedacht werden (Tabelle einleitend). Pflichtteilsansprüche sind bare, sofort fällig werdende Ansprüche, die die verfügbare Liquidität erheblich belasten können. Nicht wenige Unternehmen werden durch die Geltendmachung von Pflichtteilsansprüchen in die Insolvenz getrieben. Werden keine einvernehmlichen Regelungen gefunden, beschäftigen sich Unternehmerfamilien und deren Berater gelegentlich mit Strategien zur Reduzierung von Pflichtteilsansprüchen.

7 LANGFRISTPLANUNG DER VERMÖGENSNACHFOLGE

Unternehmerfamilien bemühen sich häufig, eine langfristige Strategie für die Überleitung des Vermögens auf die nächste Generation umzusetzen. Zu diesem Zweck werden vermögensverwaltende Gesellschaften gegrün-

det, an welchen – auch die minderjährigen – Kinder mit geringen Quoten beteiligt werden. Gesellschaftsvertraglich wird vereinbart, dass die Stimmrechte von den Kapitalanteilen abweichen. So ist es möglich, dass durch Folgeschenkungen ggf. die Senioren lediglich noch 10 % des Kapitals halten – jedoch 90 % der Stimmrechte. So können die Senioren die Verfügungsmacht erhalten – gleichzeitig jedoch die gewünschte Überleitung des Vermögens auf die nächste Generation erreichen.

8 KONFLIKTVERMEIDUNG

Sowohl das Unternehmen als auch die Familie werden erheblich belastet, wenn nach dem Tod des Unternehmers Konflikte im Rahmen der Erbauseinandersetzung ausbrechen. Die Gefahr solcher Konflikte ist groß, da eine Erbschaft in aller Regel große Emotionen auslöst. Vielfach wird die Größenordnung, in der man durch den Erblasser begünstigt wird, als Werturteil empfunden, wie sehr der Erblasser den Erben wertgeschätzt hat. So führen Erbschaften oft zu Enttäuschungen: Neid, Missgunst, Unverständnis – ja vielleicht sogar zu einem „Gesichtsverlust“. Wie leicht ziehen dann diese mit der Erbschaft ausgelösten Emotionen Aggressionen und Streit nach sich.

Bereits die Entscheidung, welche Person zum „unternehmerischen Nachfolger“ auserkoren wird, führt häufig bei

den anderen zu Unverständnis und möglicherweise sogar zu Neid und Verärgerung. Darüber hinaus sind aber auch die wirtschaftlichen Interessen am Nachlass unterschiedlich. Manche Erben werden dringend Geld benötigen und deshalb auf einen Verkauf von Immobilien und ggf. des Unternehmens oder sonstiger Güter des Nachlasses drängen.

Anderen Erben mag die Liquiditätsstärkung des Unternehmens und/oder die Erhaltung des „Familienbesitzes“ wichtiger sein. Wieder andere Erben wollen möglicherweise die Vergrößerung und Internationalisierung des Unternehmens vorantreiben und möchten darüber weiter finanzielle Risiken eingehen.

Jede dieser Emotionen und Motive kann verständlich sein und dennoch birgt deren „Nebeneinander“ ein dramatisches Konflikt-Potenzial. Durch ein „gutes“ Testament kann mit einer klaren Regelung der Raum für Auseinandersetzungen minimiert werden.

Darüber hinaus kann man in einem Testament die testamentarischen Entscheidungen und Regelungen erläutern, sodass man Verständnis und auch die Bereitschaft wecken kann, dass möglichst viele (alle?) Betroffene bereit sind, diese Entscheidungen des Erblassers rational und vor allem auch emotional zu tragen.

VERTRIEBSIMPULSE

- Regelungsbedarf besteht für alle Unternehmer – insbesondere für Jungunternehmer. Diese sollten jederzeit ein Nachfolgekonzept verfügbar haben.
- Die Bildung von Privatvermögen muss ebenso geplant werden wie die Altersversorgung der Senioren. Für eine solide Finanzierungsstruktur der Unternehmen ist es erforderlich, dass Gewinner thesauriert werden. Die Schaffung einer angemessenen Altersversorgung ist eine Herausforderung..
- Es besteht umfangreicher Beratungsbedarf.

RECHT: Gesetz für faire Verbraucherverträge – Handlungsbedarf für Unternehmen

Am 17. August 2021 wurde das sogenannte Gesetz für faire Verbraucherverträge im Bundesgesetzblatt verkündet. Das Gesetz tritt gesplittet in Kraft. Die Mehrzahl der Regelungen sind zum 1.10.2021 in Kraft getreten. Die neuen Kündigungsregeln gelten erst nach einer siebenmonatigen Übergangsfrist ab dem 1. März 2022, die Möglichkeit der Online-Kündigung erst ab dem 1. Juli 2022. Der deutsche Gesetzgeber nimmt mit dem Gesetz für faire Verbraucherverträge einige Änderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch im Bereich der Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen und der Kündigung von Verbraucherverträgen im elektronischen Rechtsverkehr vor. Eine kurze Übersicht ist diesem Beitrag am Schluss beigefügt.

RA Dr. Christian Steiner, LL.M., Burgwedel

1 UNWIRKSAMKEIT VON ABTRETUNGSVERBOTEN

Den Katalog der Klauselverbote hat der Gesetzgeber nunmehr um den § 308 Nr. 9 BGB ergänzt. Klauseln in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die die Abtretung von auf Geld gerichteten Ansprüchen beschränken, sind künftig unwirksam. Somit ist sichergestellt, dass Verbraucher die Möglichkeit haben, ihre Geldforderungen an Dritte zu verkaufen, die die Forderung einziehen.

Demnach ist eine Bestimmung, durch die die Abtretbarkeit für auf Geld gerichtete Ansprüche des Vertragspartners gegen den Verwender oder für ein anderes Recht, das der Vertragspartner gegen den Verwender hat, ausgeschlossen wird, unwirksam, soweit beim Verwender ein schützenswertes Interesse an dem Abtretungsausschluss nicht besteht oder berechnete Belange des Vertragspartners an der Abtretbarkeit des Rechts das schützenswerte Interesse des Verwenders am Abtretungsausschluss überwiegen.

§ 308 Nr. 9 Halbsatz 1 Buchst. a BGB gilt nach Halbsatz 2 nicht für Ansprüche aus Zahlungsdienstleistungsverträgen im Sinne von § 675 f Abs. 2 BGB (z. B. Verträge über Girokonten), womit bestehende Abtretungsausschlüsse in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken und Sparkassen, die girovertragliche Ansprüche des Kontoinhabers auf das sog. „Tagesguthaben“ oder den nach Rechnungsabschluss folgenden Anspruch auf den anerkannten Saldo von Girokonten betreffen, beibehalten werden können. Entsprechende Abtretungsverbote schützen nämlich Verbraucher vor einer unbedachten Abtretung künftiger Ansprüche, die sie zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts benötigen.

Gleichermaßen sind die Buchst. a und b auch für Ansprüche auf Versorgungsleistungen im Sinne des Betriebsren-

tengesetzes (die nicht nur auf Geld, sondern auch auf andere Leistungen gerichtet sein können) ausgeschlossen.

Die Regelung zielt darauf ab, dass in arbeitsrechtlichen Vereinbarungen über die betriebliche Altersversorgung im Interesse eines Schutzes der Beschäftigten vor einer unüberlegten Abtretung ihrer Versorgungsansprüche (die sie zur Alterssicherung und nicht als Sicherheit für Kredite und andere Geschäfte einsetzen sollen) auch künftig Abtretungsausschlüsse formularmäßig vorgesehen werden können.

§ 310 Abs. 1 Satz 1 BGB nimmt Verträge im Bereich der Unternehmen aus dem Anwendungsbereich des neuen Klauselverbots aus.

2 VERKÜRZUNG DER KÜNDIGUNGSFRIST UND ÄNDERUNG DER REGELUNG ZU STILLSCHWEIGENDEN VERTRAGSVERLÄNGERUNGEN

Der Gesetzgeber hat darüber hinaus in § 309 Nr. 9 BGB das Klauselverbot zur Laufzeit von Dauerschuldverhältnissen neu gefasst. Hier ist künftig bei einem Vertragsverhältnis, das die regelmäßige Lieferung von Waren oder die regelmäßige Erbringung von Dienst- oder Werkleistungen durch den Verwender zum Gegenstand hat nicht nur eine Bestimmung unwirksam, die eine bindende Vertragslaufzeit von länger als zwei Jahren vorsieht (§ 309 Nr. 9 a) BGB) sondern auch eine den anderen Vertragsteil bindende stillschweigende Verlängerung des Vertragsverhältnisses, es sei denn das Vertragsverhältnis wird nur auf unbestimmte Zeit verlängert und dem anderen Vertragsteil wird das Recht eingeräumt, das verlängerte Vertragsverhältnis jederzeit mit einer Frist von höchstens einem Monat zu kündigen.

Bisher galt, dass lediglich stillschweigende Verlängerungen um jeweils mehr als ein Jahr unwirksam sind, also eine stillschweigende Vertragsverlängerung um jeweils ein Jahr zulässig war. Der Gesetzgeber beschränkt nun in § 309 Nr. 9 b) BGB die Möglichkeit der stillschweigenden Vertragsverlängerung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen dahingehend, dass lediglich eine Verlängerung in Form eines unbefristeten Vertragsverhältnisses mit einem jederzeitigen Kündigungsrecht binnen Monatsfrist zulässig ist.

Darüber hinaus hat der Gesetzgeber nunmehr auch die Zulässigkeit der Vereinbarung einer Kündigungsfrist von drei Monaten vor Ablauf der zunächst vorgesehenen Vertragsdauer in § 309 Nr. 9 c) BGB auf einen Monat verkürzt.

Auch beim Kündigungszeitpunkt schreibt der Gesetzgeber nun für den Fall, dass der Verbraucher den Kündigungszeitpunkt in seiner Erklärung nicht angegeben hat vor, dass die Kündigung im Zweifel zum frühestmöglichen Zeitpunkt wirkt.

Der Gesetzgeber sanktioniert darüber hinaus die fehlende Umsetzung der Regelungen zur Kündigung von Verbraucherverträgen im elektronischen Rechtsverkehr künftig dergestalt, dass wenn der Unternehmer seine Pflichten zur Umsetzung der gesetzlichen Regelungen nicht einhält, beispielsweise keinen entsprechenden Kündigungs-Button oder die geforderte Bestätigungsseite zur Verfügung stellt, der Verbraucher jederzeit und ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist das Vertragsverhältnis kündigen kann.

„Unternehmer sollten die von ihnen verwendeten Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf die neuen gesetzlichen Vorgaben hin überprüfen und gegebenenfalls anpassen“

3 KÜNDIGUNGSBUTTON

Der neu eingeführte § 312k BGB sieht vor, dass wenn Verbrauchern über eine Webseite ermöglicht wird, einen Vertrag im elektronischen Geschäftsverkehr zu schließen, der auf die Begründung eines Dauerschuldverhältnisses gerichtet ist, welches einen Unternehmer zu einer entgeltlichen Leistung verpflichtet, der Unternehmer sicherzustellen hat, dass der Verbraucher auf der Webseite eine Erklärung zur ordentlichen oder außerordentlichen Kündigung eines auf der Webseite abschließbaren Vertrags über eine Kündigungsschaltfläche (Kündigungs-Button) abgeben kann. Nach dem Gesetz muss die Kündigungsschaltfläche nicht nur gut lesbar und ständig verfügbar sein, sondern auch mit nichts anderem als den Wörtern „Verträge hier kündigen“ oder einer entsprechenden eindeutigen Formulierung beschriftet sein.

Auch sieht das Gesetz weitergehende Anforderungen an den Unternehmer wegen der technischen Umsetzung und den erforderlichen inhaltlichen Angaben (Kündigungsbestätigung, etc.), welche dem Verbraucher zur Verfügung zu stellen sind, vor. So muss der Verbraucher gemäß § 312 k Abs. 3 BGB seine durch das Betätigen der Bestätigungsschaltfläche abgegebene Kündigungserklärung mit dem Datum und der Uhrzeit der Abgabe auf einem dauerhaften Datenträger so speichern können, dass erkennbar ist, dass die Kündigungserklärung durch das Betätigen der Bestätigungsschaltfläche abgegeben wurde (z. B. herunterladbare Zusammenfassung mit Datum und Uhrzeit).

Während der Gesetzgeber in Bezug auf die Änderungen in §§ 308, 309 BGB eine Anwendung auf bereits im Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung abgeschlossene Verträge ausgeschlossen hat, hat der Gesetzgeber zu den neu eingefügten Regelungen zur Kündigung von Verbraucherverträgen im elektronischen Rechtsverkehr in § 312k BGB vorgesehen, dass diese Pflichten ab dem 1. Juli 2022 auch im Hinblick auf Schuldverhältnisse gelten, die vor diesem Tag entstanden sind.

4 DOKUMENTATIONSPFLICHT FÜR TELEFONWERBUNG

Telefonwerbung ohne vorherige ausdrückliche Einwilligung ist in Deutschland rechtswidrig. Unternehmen müssen dokumentieren, wenn Verbraucherinnen und Verbraucher in die Telefonwerbung eingewilligt haben, und sie müssen diese Dokumentation 5 Jahre aufbewahren. Verstöße hiergegen sind eine Ordnungswidrigkeit und können mit einer Geldbuße geahndet werden.

Wenn dies nicht geschieht, liegt ein Verstoß vor, der mit einem Bußgeld von bis zu 50.000 Euro geahndet werden kann. Diese Neuerung wird das behördliche Vorgehen gegen unerlaubte Telefonwerbung erleichtern.

5 BESTÄTIGUNGS-LÖSUNG FÜR ENERGIELIEFERVERTRÄGE

Lieferverträge für Strom und Gas soll man nicht mehr allein am Telefon abschließen können. Damit ein telefo-

nisch abgeschlossener Vertrag wirksam wird, muss er künftig in Textform, also zum Beispiel per E-Mail, SMS oder auch als Brief oder Fax bestätigt werden. Zugleich wird darüber hinaus das Textformerfordernis auch auf die Kündigung solcher Verträge erweitert.

6 HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Unternehmer sollten die von ihnen verwendeten Allgemeinen Geschäftsbedingungen auf die neuen gesetzlichen Vorgaben hin überprüfen und gegebenenfalls anpassen. Auch bisher verwendete standardisierte Verträge, welche rechtlich als Allgemeine Geschäftsbeziehungen zu qualifizieren sind, sind im Hinblick auf die neuen Klauselverbote zu prüfen und anzupassen, um zum einen Rechtsklarheit im Verhältnis zum Vertragspartner zu schaffen, aber auch um zu vermeiden wegen der Verwendung unzulässiger Klauseln abgemahnt zu werden.

Schließlich wird auch die rechtliche und technische Umsetzung der neuen gesetzlichen Vorgaben zur Kündigung von Verbraucherverträgen im elektronischen Rechtsverkehr, welche bisher nicht von Gesetzgeber in der jetzt vorgesehenen Form gefordert war, von den Unternehmern zeitnah umzusetzen sein, insbesondere mit Blick auf die im Falle der fehlerhaften Umsetzung drohende jederzeitige Kündigungsmöglichkeit des Verbrauchers.

KURZÜBERSICHT

§ 308: Abtretungsverbot Um Verbrauchern die Übertragbarkeit ihrer Ansprüche zu sichern, soll das AGB-Recht in § 308 Nr. 9 BGB-neu geändert werden: Danach soll ein neues Klauselverbot für Abtretungsverbote eingefügt werden. Bei auf Geld gerichteten Ansprüchen soll hier-

nach die Abtretung künftig nicht mehr durch AGB allgemein ausgeschlossen werden können. Verbraucher sollen ihre Ansprüche gegen den Unternehmer an Dritte abtreten können. Das Inkrafttreten ist bereits auf den 01.10.2021 datiert. Es sollten bestehende Verträge und AGB geprüft und ggf. angepasst werden.

§ 309: Laufzeitklauseln Ein weiteres Klauselverbot ohne Wertungsmöglichkeit soll in § 309 Nr. 9 BGB-neu hinzugefügt werden. Demnach sollen Laufzeitvereinbarungen künftig als Erstlaufzeiten von über einem Jahr bis zu zwei Jahren sowie Verlängerungen von über drei Monaten bis zu einem Jahr nur bei Beachtung zusätzlicher Anforderungen wirksam vereinbart werden können. Zudem soll die Kündigungsfrist für den Verbraucher auf einen Monat verkürzt werden.

Demnach sollen automatische Vertragsverlängerungen von mehr als drei Monaten nur noch dann zulässig sein, wenn Unternehmen ihre Vertragspartner vorher auf ihre Kündigungsmöglichkeit hingewiesen haben.

Eine stillschweigende Vertragsverlängerung ist künftig nur noch dann erlaubt, wenn diese auf unbestimmte Zeit erfolgt und eine Kündigung jederzeit mit Monatsfrist möglich ist.

§ 312k: Kündigung von Verbraucherverträgen im elektronischen Geschäftsverkehr Verträge, die über das Internet abgeschlossen werden, sollen künftig auch online gekündigt werden können. Im Gesetz wurde nunmehr verankert, dass dafür ein „Kündigungsbutton“ auf der Webseite eines Unternehmens platziert werden muss. Stichtag für das Inkrafttreten ist der 01.07.2022.

BRANCHE & MARKT: News für Ihr Firmenkundengeschäft

EU-KOMMISSION PRÄSENTIERT BANKENPAKET 2021

Richtige Ansätze, aber auch erhebliche Unzulänglichkeiten sieht der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) in den Legislativvorschlägen zur Umsetzung der Finalisierung von Basel III (sog. Basel IV), die von der Europäischen Kommission heute mit dem Bankenpaket 2021 veröffentlicht wurden. Insbesondere die in manchen Bereichen unreflektierte Übernahme von Vorschlägen aus primär kapitalmarktorientierten Systemen ist für den DSGV nicht überzeugend. Mit den Vorschlägen werden die Verfahren zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderungen für europäische Institute überarbeitet. Die Umsetzung der Baseler Vorschläge finalisiert vorerst das maßgebliche Rahmenwerk zur Bankenregulierung in Europa (CRR III / CRD VI).

„Positiv ist, dass die Europäische Kommission in ihren Vorschlägen die stabilisierende Wirkung kleiner und mittlerer Institute anerkennt. Dies stärkt in Deutschland die in Verbänden organisierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken“, so Dr. Karl-Peter Schackmann-Fallis, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des DSGV in Berlin.

Auch Ideen für administrative Entlastungen im Rahmen der neuen Offenlegungsvorschläge für kleine, nicht komplexe Institute gingen in die richtige Richtung. Es sei aber noch „Luft nach oben“ für mehr Proportionalität in der Bankenregulierung, so Schackmann-Fallis. Auch im Bereich der Fit-and-Proper-Vorgaben sieht der DSGV Nachbesserungsbedarf, da die Strukturen der öffentlich-rechtlichen Institute noch nicht ausreichend Berücksichtigung finden. Hier gelte es nachzusteuern.

Die Beibehaltung der Regelungen für die Kapitalunterlegung von Krediten an kleine und mittlere Unternehmen ist aus DSGV-Sicht zu begrüßen. Dies spiegelt die Finanzkultur in Europa angemessen wider.

Mit Blick auf Institute mit internen Modellen – wie u. a. Landesbanken – fällt die Einschätzung der neuen Vorgaben allerdings deutlich negativer aus: „Die Vorschläge zum sogenannten „Output-Floor“ tragen den europäischen Besonderheiten nur unzureichend Rechnung. Die EU-Kommission hat Vorschläge zu alternativen, Baselkonformen Berechnungsansätzen leider nicht an Bord genommen. Damit bleibt die Belastung deutscher Institute insgesamt hoch“, so Schackmann-Fallis.

Der erstmalige CRR-Anwendungstermin ist mit dem 1. Januar 2025 zwei Jahre später als vom Baseler Ausschuss vorgegeben. „Die Europäische Kommission gibt den anstehenden politischen Verhandlungen zwischen Rat und Europäischem Parlament damit den notwendigen Raum. Nach diesem Startschuss liegt der Ball für eine europataugliche Umsetzung nun bei den EU-Gesetzgebern“, so Schackmann-Fallis abschließend. Quelle: DSGV

MITTELSTAND VON CORONA-KRISE HART GETROFFEN, FOLGEN BLEIBEN ABER ÜBERSCHAUBAR

Die Corona-Pandemie hat den Mittelstand in Deutschland mit Wucht getroffen. Dennoch sind die Unternehmen insgesamt glimpflich durch das Krisenjahr 2020 gekommen. Wie das KfW-Mittelstandspanel 2021 zeigt, mussten die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im vergangenen Jahr Umsatzverluste in Höhe von 277 Mrd. EUR hinnehmen. Die enorme Anpassungsfähigkeit des Mittelstands hat dabei Schlimmeres verhindert. Vor allem der rasche Auf- und Ausbau digitaler Vertriebswege hat sich für viele Unternehmen als Rettungsanker erwiesen: Allein 302 Mrd. EUR wurden über digitale Vertriebswege erlöst, ein Zuwachs von 24 %. Über 850.000 KMU haben Umsätze über digitale Kanäle erzielt, rund 200.000 mehr als im Jahr zuvor. Für das laufende Jahr erwartet zwar jedes dritte Unternehmen weitere Rückgänge beim Umsatz, insgesamt berichten die Unternehmen aktuell aber von einem Aufwärtstrend, die mittelfristigen Erwartungen pendeln sich auf Vorkrisenniveau ein.

Die Chefvolkswirtin der KfW, Dr. Fritzi Köhler-Geib, kommentiert diese Entwicklung folgendermaßen: „Weitsicht und Agilität und damit typische Unternehmereigenschaften haben den Mittelstand gerettet. Dank ihrer soliden, in den Jahren zuvor aufgebauten Eigenkapitalausstattung und ihrer Fähigkeit, schnell und flexibel auf die veränderten Anforderungen in der Krise zu reagieren, sind die kleinen und mittelgroßen Unternehmen trotz empfindlicher Umsatzrückgänge einigermmaßen glimpflich durch die Krise gekommen.“

Trotz harter Einschnitte beim Umsatz blieben die die KMU profitabel. Die durchschnittliche Umsatzrendite ist nur leicht gesunken (von 7,5 auf 7,3 %) und hat sich damit als krisenfest erwiesen. Hierzu dürften auch die zahlreichen wirtschaftspolitischen Stabilisierungs- und Unterstützungsmaßnahmen zum Ausgleich von Umsatzverlusten

beitragen haben. Dadurch ist der vielfach befürchtete massive Einbruch der Eigenkapitalausstattung in der Breite des Mittelstands bislang ausgeblieben. Die Eigenkapitalquote gibt im Durchschnitt um 1,7 Prozentpunkte auf 30,1% nur moderat nach. Im Detail zeigt sich allerdings eine starke Ungleichverteilung: Große KMU verzeichnen kaum sichtbare Rückgänge, wohingegen kleine Unternehmen herbe Einschnitte hinnehmen mussten. Ihre Eigenkapitalquote bricht ein und sinkt auf 17,4% und damit auf ein 15-Jahrestief.

Die Corona-Krise hat die Investitionslaune des Mittelstandes im Jahr 2020 gedämpft. Noch nie haben so viele Unternehmen ihre Pläne nicht umgesetzt. 61 Mrd. EUR wurden nicht mehr investiert. Zahlreiche Unternehmen haben zur Deckung ihrer Liquiditätslücke auf Mittel zurückgegriffen, die eigentlich für Investitionen eingeplant waren. Größere Vorhaben wurden zurückgestellt. Dagegen haben kleinere Projekte, um sich rasch an die Krisensituation anzupassen, das Investitionsgeschehen dominiert (bspw. Hygieneauflagen, Digitalisierung). Die Neuinvestitionen sinken im Gesamtjahr um 7%, wobei sich der Rückgang durch alle Segmente zieht. Für 2021 deutet sich eine ähnliche Größenordnung an.

Dr. Fritzi Köhler-Geib sagt dazu: „Angesichts der Krise ist die Zurückhaltung der KMU bei den Investitionen nachvollziehbar. Das muss sich dringend ändern. Die Transformation zu einer klimaneutralen und nachhaltigen Wirtschaft steht auf der Agenda, bei der Digitalisierung gibt es in vielen Unternehmen großen Nachholbedarf. Um das zu schaffen, müssen die Unternehmen dieselben Stärken unter Beweis stellen, die sie schon durch die Krise gebracht haben. Seitens der Politik brauchen sie verlässliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und zielgerichtete Unterstützung bei der Umsetzung der notwendigen Investitionen.“

Das KfW-Mittelstandspanel 2021 steht unter www.kfw.de/mittelstandspanel zum Download zur Verfügung.

Quelle: KfW

STIMMUNG IM MITTELSTAND STABILISIERT SICH

Nach drei Rückgängen in den Vormonaten steigt das mittelständische Geschäftsklima im Oktober erstmals wieder an und unterbricht damit seinen Abwärtstrend, wie das aktuelle KfW-ifo-Mittelstandsbarometer zeigt. Ursächlich für den Anstieg um 1,0 Zähler auf nun 6,6 Saldenpunkte sind verbesserte Lageurteile und geringfügig optimistischere Erwartungen der kleinen und mittleren Unternehmen. Die Geschäftserwartungen verbessern sich um 0,4 Zähler auf -0,1 Saldenpunkte und nähern sich der Nulllinie, die für den langfristigen

Durchschnitt steht. Die Geschäftslageurteile steigen um 1,6 Zähler auf 13,5 Saldenpunkte.

Deutlich schlechter als im Mittelstand entwickelt sich im Oktober das Geschäftsklima der Großunternehmen (-2,7 Zähler auf 3,2 Saldenpunkte). Dabei geht ihre Geschäftslage ein Stück weit zurück (-1,6 Zähler auf 11,1 Punkte), vor allem aber werden die Geschäftserwartungen deutlich pessimistischer (-3,7 Zähler auf -4,1 Punkte). Ein Treiber bleibt der Abwärtstrend bei der Stimmung in den großen Industrieunternehmen, die besonders stark unter den anhaltenden Material- und Lieferengpässen leiden. Aus der mittelständischen Industrie hingegen kommt zu Beginn des Schlussquartals ein besseres Stimmungsbild. Obwohl im September fast 80% der kleinen und mittleren Industrieunternehmen von Materialknappheiten oder Lieferengpässen betroffen waren und die Energiepreise seit dem Spätsommer rapide steigen, schätzen diese ihre Geschäftslage weiterhin überdurchschnittlich gut ein. Bei den Geschäftserwartungen ist zwar die Euphorie des Frühsommers verfliegen, der Rückgang im Oktober ist aber so klein, dass das Geschäftsklima der mittelständischen Industrie insgesamt sogar um 1,0 Zähler ansteigt. Im Großhandel hingegen haben sich die Lieferprobleme offenbar deutlich verschärft, denn sowohl mittelständische als auch große Unternehmen dieses Wirtschaftsbereichs melden gleichermaßen einen markanten Einbruch des Geschäftsklimas. Die Stimmung im Bau bleibt weiterhin gut, die mittelständischen Dienstleister verharren auf durchschnittlichem Niveau – wobei hier die meisten Unternehmen ihre Meldung wohl noch vor dem starken Anstieg der Neuinfektionen gemacht haben, der in der zweiten Oktoberhälfte begonnen hat.

„Das derzeit stabile Geschäftsklima im Mittelstand bietet einen kleinen Lichtblick im Vergleich zu den sonst eher trüben Konjunkturaussichten zu Beginn des Herbstquartals“, sagt Dr. Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW. „Doch der rasante Anstieg der Neuinfektionen seit Ende Oktober zeigt, dass die Pandemie auch in Deutschland noch Zähne hat.“ Mit dem Einbruch der kalten Jahreszeit verlagert sich das Leben wieder in die Innenräume, was die Infektionsgefahren erhöht. Kontaktintensive Dienstleistungen könnten hier leiden, wenn Konsumenten sich freiwillig zurückhalten. „Die hartnäckigen Materialengpässe und die vor allem seit dem Spätsommer rapide steigenden Energiepreise betreffen den Mittelstand außerdem in ähnlichem Ausmaß wie die Großunternehmen“, so Köhler-Geib. „Auch wenn Materialien und Vorprodukte voraussichtlich noch für längere Zeit knapp bleiben, kann aber jede Verbesserung der Versorgungslage für Wachstum sorgen. Nach einer Konjunkturdelle im Winterhalbjahr rechne ich im Verlauf von 2022 mit einem neuen Wachstumsschub, sobald die angebotsseitigen Verwerfungen abebben.“

Das aktuelle KfW-ifo-Mittelstandsbarometer ist unter www.kfw.de/mittelstandsbarometer abrufbar. Quelle: KfW

BANKEN RECHNEN ZUM JAHRESENDE MIT VERSCHÄRFTEN STANDARDS FÜR FIRMIENKREDITE

Laut der BLS-Umfrage der EZB haben die Banken ihre internen Leitlinien zur Vergabe von Darlehen zuletzt weitgehend stabil gehalten. Zum Jahresende werden aber Verschärfungen der Vergabestandards für Firmenkredite erwartet.

Banken in der Euro-Zone erwarten für das Jahresende eine Verschärfung der Vergabestandards für Firmenkredite. Das geht aus einer Umfrage der Europäischen Zentralbank (EZB) unter 146 Finanzinstituten hervor. Im abgelaufenen Sommer-Quartal haben die Geldhäuser ihre internen Leitlinien zur Vergabe von Darlehen noch weitgehend stabil gehalten. Laut der Umfrage stieg die Kreditnachfrage in allen Kreditsegmenten, blieb aber bei Unternehmenskrediten sowie Konsumenten- und sonstigen Krediten deutlich hinter den Erwartungen der Banken aus dem Vorquartal zurück. Für das laufende vierte Quartal wird aber mit einer weiter anziehenden Nachfrage nach Darlehen gerechnet. Im Frühjahr hatten die Banken angesichts der Lockerung vieler Corona-Eindämmungsmaßnahmen ihre Kriterien zur Vergabe von Krediten weitgehend stabil gehalten, nachdem es zu Jahresbeginn eine moderate Verschärfung gegeben hatte. Aktuell haben nur weniger Banken ihre Richtlinien verschärft, bei Unternehmenskrediten waren es plus drei Prozent (nach -3 Prozent im Vorquartal) und bei Wohnungsbaukrediten bei plus vier Prozent (nach -7 Prozent im Vorquartal). Bei Konsumenten- und sonstigen Krediten wurde marginal gelockert (Nettoanteil von -3 Prozent, nach -17 Prozent im Vorquartal). Die Oktober-Umfrage enthielt zusätzliche Fragen zu den Refinanzierungsbedingungen der Banken und zu den Auswirkungen der Ankaufprogramme des Eurosystems (APP, PEPP).

Die deutschen Banken berichteten von einer im Vergleich zum Vorquartal etwas verbesserten Refinanzierungssituation, wobei die Ankaufprogramme zu einer Verbesserung der Liquiditätsposition der Geschäftsbanken und ihrer Finanzierungsbedingungen am Markt beigetragen haben. Sie wirkten aber über das Zinsergebnis weiterhin negativ auf die Ertragslage der Banken. Einen Beitrag zum Kreditwachstum leisteten die Ankaufprogramme nach Angaben der Banken in den vergangenen sechs Monaten nicht. Die EZB befragt Finanzinstitute im Euro-Raum vier Mal pro Jahr zu den Kreditgeschäften. Die Erkenntnisse aus diesem im Fachjargon als „Bank Lending Survey“ (BLS) bekannten Bericht nutzt sie für die Gestaltung ihrer derzeit sehr lockeren Geldpolitik.

Erklärtes Ziel der EZB ist es, ein günstiges Finanzierungsumfeld für die Wirtschaft während der Corona-Pandemie sicherzustellen. Quelle: EZB

OKTOBER-ERGEBNISSE DER UMFRAGE ZUM KREDITGESCHÄFT IN DEUTSCHLAND

Die im Rahmen des Bank Lending Survey (BLS) befragten deutschen Banken verschärfen im dritten Quartal 2021 ihre Vergaberichtlinien für Unternehmens- und Wohnungsbaukredite geringfügig. Die Richtlinien für Konsumenten- und sonstige Kredite wurden marginal gelockert.

Die Kreditnachfrage stieg in allen erfragten Kreditsegmenten, blieb aber bei Unternehmenskrediten sowie Konsumenten- und sonstigen Krediten deutlich hinter den Erwartungen der Banken aus dem Vorquartal zurück.

Der zinsenkende Effekt des erweiterten Programms zum Ankauf von Vermögenswerten des Eurosystems (Asset Purchase Programme – APP) und des Pandemie-Notfallankaufprogramms (Pandemic Emergency Purchase Programme – PEPP) wirkte für sich genommen negativ auf die Ertragslage der Banken. Auch der negative Zinssatz der Einlagefazilität trug für sich genommen erneut negativ zur Entwicklung des Zinsergebnisses der Banken bei.

Die gezielten längerfristigen Refinanzierungsgeschäfte III (GLRG III) im Juni und September 2021 wirkten positiv auf die Ertragslage der befragten Banken. Die attraktive Ausgestaltung der Geschäfte war ein wesentlicher Faktor für die Teilnahme der Banken an den GLRG III. Die aufgenommenen Mittel wurden in erster Linie für die Kreditvergabe und die Substitution fälliger Schuldtitel und Interbankenkredite verwendet. Quelle: Deutsche Bundesbank

KREDITNACHFRAGE IM MITTELSTAND BLEIBT SCHWACH

Der Abwärtstrend bei der Kreditnachfrage kleiner und mittlerer Unternehmen ist auch im dritten Quartal ungebrochen. Zwischen Juli und September verhandelten nur noch 17,7 % der Mittelständler in Deutschland mit Banken und Sparkassen über Kredite (-1,8 Prozentpunkte ggü. Vorquartal), wie die aktuelle KfW-ifo-Kredithürde zeigt. Damit markiert die Quote zum dritten Mal in Folge ein Rekordtief. Auch von den Großunternehmen suchen erneut weniger bei Finanzinstituten um ein Darlehen nach. Der Rückgang fiel mit -0,3 Prozentpunkten zwar nur marginal aus, mit 27,6 % Großunternehmen in Kreditverhandlungen ist allerdings ebenfalls ein neuer Tiefstwert seit Beginn der Befragung im Jahr 2017 zu vermelden.

Von den Mittelständlern, die einen Kredit nachfragen, spürt im dritten Quartal jeder fünfte (20,1 %) ein restriktiveres Bankenverhalten – das sind wieder etwas mehr als im Vorquartal (+1,7 Prozentpunkte). Damit bleibt die Kredithürde überdurchschnittlich hoch, aber zugleich unterhalb der Werte vom Jahresbeginn. Von Verschärfungen bei der Kreditvergabepolitik sind aktuell besonders die kleinen und mittleren Dienstleister betroffen (+6,6 auf 26,9%), während das mittelständische Verarbeitende Gewerbe trotz der Betroffenheit durch anhaltende Lieferengpässe nur geringe Verschlechterungen hinnehmen muss (+1,9 auf 17,3 %). Kleine und mittlere Unternehmen aus dem Einzel-, Großhandel und Bauhauptgewerbe können hingegen sogar von deutlichen Lockerungen beim Kreditzugang profitieren. Die Kredithürde für die Großunternehmen bewegt sich seitwärts und liegt mit 12,9% weiterhin leicht über dem Durchschnitt seit dem Jahr 2017.

„Ich erwarte auch für die kommenden Monate eine unterdurchschnittliche Kreditnachfrage“, sagt Dr. Fritz Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW. „Die wirtschaftliche Erholung und staatliche Zuschusszahlungen von inzwischen über 50 Mrd. EUR haben die finanzielle Lage der Unternehmen verbessert. Hinzu kommt, dass während der Coronakrise außergewöhnlich hohe Bankeinlagen gebildet wurden. Diesen Liquiditätsvorrat können die Unternehmen für aufkommende Finanzierungsbedarfe nutzen, z. B. für Investitionsausgaben. Auf der anderen Seite sehe ich wenig Spielraum für Verbesserungen beim Kreditzugang. Die hartnäckigen Störungen der globalen Lieferketten und der steile Anstieg der Energiekosten sind relevante Risikofaktoren, die die Finanzinstitute bei der Kreditvergabe zunehmend in den Blick nehmen dürften.“

Die aktuelle KfW-Studie ist unter KfW-ifo-Kredithürde abrufbar.

Quelle: KfW

TALFAHRT AM UNTERNEHMENSKREDITMARKT HÄLT AN

Deutsche Unternehmen und Selbstständige haben im zweiten Quartal erheblich weniger Kredite aufgenommen als im Vorjahr. Nach den Berechnungen von KfW Research schrumpfte das Kreditneugeschäft der Banken und Sparkassen mit den gewerblichen Kunden um 12,7%. Einen höheren prozentualen Rückgang gab es zuletzt während der globalen Finanzkrise. Das Tempo der Talfahrt am Kreditmarkt hat sich damit gegenüber dem Jahresbeginn nahezu verdoppelt. Im gerade abgelaufenen dritten Quartal dürfte nun jedoch die Trendwende erfolgen: KfW Research erwartet, dass sich die Schrumpfrate des Kreditneugeschäfts auf -8% abschwächt.

Wie bereits im Auftaktquartal 2021 drückt auch im zweiten ein negativer Basiseffekt die Wachstumsrate des Kreditneugeschäfts: Im ersten Halbjahr 2020 hatten viele Unternehmen auf Kredite zurückgegriffen, um ihre Liquiditätsposition vorsorglich zu stärken oder pandemiebedingte Liquiditätslücken zu schließen. Dieser technische Effekt ist aber nicht allein ursächlich für die aktuelle Talfahrt am Kreditmarkt, wie der Blick auf dessen längerfristige Entwicklung zeigt. Die Ausleihungen der Unternehmen sind aktuell auf das durchschnittliche Niveau des Jahres 2018 gefallen.

Die treibende Kraft hinter der Schwäche bleibt die geringe Nachfrage der Unternehmen. Im zweiten Quartal ist der Anteil der Firmen in Kreditverhandlungen mit Banken in allen Größenklassen gemäß KfW-ifo-Kredithürde auf ein neues Tief gefallen. Gleichzeitig liegen die neu vergebenen Kredite im kurzfristigen Laufzeitsegment (bis zu einem Jahr) auf besonders niedrigem Niveau. Dies deutet darauf hin, dass die Unternehmen ihre zuvor pandemiebedingt aufgestockte „Vorsichtskasse“ mit Blick auf die wirtschaftliche Erholung nun zurückführen. Hinzu kommt, dass sich die Auszahlungen aus den staatlichen Zuschussprogrammen (Überbrückungshilfen u. a.) im zweiten Quartal auf rund 15 Mrd. Euro beschleunigten. Auch dies dämpft den Bedarf an zusätzlichen Finanzmitteln.

Trotz der Größenordnung des Einbruchs am Kreditmarkt gibt es keine Anhaltspunkte dafür, dass ein übermäßig restriktives Bankverhalten die (Mit-) Ursache sein könnte. Zwar haben die deutschen Finanzinstitute seit 2019 ihre Kreditvergabepolitik im Trend moderat gestrafft. Nun dürfte dieser Verschärfungszyklus jedoch auslaufen. Im zweiten Quartal zeigten die Banken ihren Unternehmenskunden gegenüber jedenfalls wieder mehr Entgegenkommen. Begünstigt wird die vorsichtige Entschärfung der Angebotsbedingungen von den anhaltend niedrigen Insolvenzzahlen.

„Vorbehaltlich aller Unwägbarkeiten, die die Pandemie mit sich bringt, erwarte ich, dass der Unternehmenskreditmarkt die Talsohle nun hinter sich lässt“, sagt Dr. Fritz Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW. „Neben dem Schwinden des negativen Basiseffekts in der zweiten Jahreshälfte ist auch die Erholung der Investitionsausgaben der Unternehmen ursächlich hierfür - auch wenn zum Vorkrisenniveau noch ein Stück, nämlich rd. 1,5%, fehlen. Der Finanzierungsbedarf, der aus Unternehmensinvestitionen resultiert, wird sich über kurz oder lang in einem stärkeren Kreditneugeschäft niederschlagen.“ Auch die Banken selbst rechnen mehrheitlich mit einem Anziehen der Kreditnachfrage im dritten Quartal im Vergleich zum davorliegenden Dreimonatszeitraum. „Bis auch die Jahresrate des Kreditneugeschäfts in Plus

dreht, wird es aber noch etwas länger dauern. Meiner Einschätzung nach dürfte dies Anfang 2022 der Fall sein.“

Hinweis: KfW Research berechnet den KfW-Kreditmarktausblick vierteljährlich exklusiv für das Handelsblatt. Die aktuelle Ausgabe ist unter www.kfw.de/kreditmarktausblick abrufbar. Quelle: KfW

UNTERNEHMER WÜNSCHEN SICH MEHR DIGITALE SERVICES VON IHRER BANK

Wer sein Geschäftsmodell zukunftsfähig aufstellen möchte, schafft es nicht ohne eine erfolgreiche Digitalisierungsstrategie. Dabei nehmen mehr als ein Drittel – 37 Prozent – ihre Bank oder Sparkasse als Beratungspartner in Fragen der digitalen Transformation wahr. Gleichzeitig wünscht man sich mehr zusätzliche digitale Finanzservices. Dies sind Ergebnisse der jährlichen Studie, die Star Finanz unter rund 2.500 deutschen Unternehmen durchgeführt hat.

In ihrer bereits dritten Umfrage wollte die Star Finanz wissen: Wie entwickelt sich die Einstellung der mittelständischen Unternehmen zur digitalen Transformation? Welchen Einfluss hat Corona auf die eigene Digitalisierungsstrategie? Und welche Rolle nehmen Finanzinstitute bei den Digitalisierungsbestrebungen des Mittelstands ein?

Insgesamt stehen Unternehmen der Digitalisierung zunehmend positiv gegenüber und der Anteil der Unternehmen, die sie als Chance für ihr Geschäftsmodell begreifen, steigt von 87 Prozent im Jahr 2020 auf 89 Prozent im Jahr 2021. Gleichzeitig gehen 45 Prozent der Befragten davon aus, dass sich ihr Geschäftsmodell in den kommenden fünf Jahren durch die Digitalisierung verändert. Rund 80 Prozent der befragten Akteure geben zudem an, dass sie sich in ihrem Unternehmen mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen. Der dominierende Bereich ist dabei die Digitalisierung bestehender Prozesse, die bei 81 Prozent der Unternehmen an oberster Stelle steht und deren Bedeutung gegenüber dem Vorjahr zugenommen hat (76 Prozent).

Digitaler Wandel entlang von Partnerschaften. Doch wie führen die Unternehmen ihre digitale Transformation durch? Mit wem wollen sie dafür zusammenarbeiten und wen ziehen sie bei Fragen zu Rate? Das wollte Star Finanz in diesem Jahr ebenfalls herausfinden und fragte nicht nur nach der Rolle von Banken und Sparkassen als Beratungspartner für Digitalisierungsfragen, sondern erstmals auch nach der Zusammenarbeit mit Spezialisten im Technologiebereich. Das Ergebnis: Im Hinblick auf feste Technologiepartnerschaften sind 44 Prozent der Füh-

rungskräfte im Mittelstand der Ansicht, dass sie ihre Digitalisierungsstrategie ohne feste Partnerschaften mit Unternehmen, die zum Beispiel auf Bereiche wie Künstliche Intelligenz oder Cyber Security spezialisiert sind, kaum umsetzen können.

Gleichzeitig werden Sparkassen und Banken zunehmend als Beratungspartner in Fragen der Digitalisierung wahrgenommen. Dieser Wert ist im Vergleich zu 2020 von 34 Prozent auf nun 37 Prozent weiter gestiegen. Als Anbieter digitaler Finanzservices nehmen sie bereits gegenwärtig eine dominierende Position ein: Lediglich 16 Prozent der Umfrageteilnehmer gaben an, digitale Finanzservices von Dienstleistern außerhalb ihrer Bank oder Sparkasse zu nutzen.

Das steht im Einklang mit der Tatsache, dass Unternehmen sich wieder mehr digitale Services von ihrer Bank wünschen, die über das aktuelle Angebot hinausgehen. Hier hat sich die Nachfrage noch einmal erhöht. Während im vergangenen Jahr beispielsweise 36 Prozent der Meinung waren, ihre Bank müsse mehr digitale Services bei Krediten anbieten, wünschen sich heute 41 Prozent diese Dienstleistung. Ähnlich ist es beim Cash-Management, bei der Vertragsverwaltung und beim Rechnungsservice. Im Vergleich zum Jahr 2020 hat der Anteil jener, die sich digitales Cash-Management von ihrem Finanzinstitut wünschen von 25 Prozent auf nun 34 Prozent zugenommen. Ebenso fordern 25 Prozent der Teilnehmer digitale Rechnungsservices und 24 Prozent verlangen weitere Möglichkeiten digitaler Vertragsverwaltung – im Vergleich zu 19 Prozent beziehungsweise 14 Prozent im Vorjahr.

Jens Rieken, Geschäftsführer der Star Finanz, sagt: „Viele Unternehmen haben erkannt, dass die Digitalisierung für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell unerlässlich ist. Dabei nehmen Sie Banken und Sparkassen als wichtigen Ansprechpartner in Sachen Digitalisierung wahr und wünschen sich von ihnen weitere Angebote. Als regional verankerter und etablierter Dienstleister und Ansprechpartner haben die Finanzinstitute und insbesondere Sparkassen einen klaren Wettbewerbsvorteil und genießen das Vertrauen ihrer Kunden. Umso wichtiger ist es daher, sich mit neuen innovativen Ideen auseinanderzusetzen und disruptive Veränderungstreiber wie neue Geschäftsmodelle, digitale Produkte, Prozesse und Technologien stärker in den Fokus zu nehmen, um mittelständische Kunden und Partner bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen.“

Quelle: Star Finanz

BANKEN MÜSSEN DRINGEND DIE NÄCHSTE GENERATION VON ZAHLUNGSDIENSTEN EINFÜHREN

Im Zahlungsverkehr beginnt eine neue Ära „Payments 4.X“, die sich vor allem an den Kundenerlebnissen orientiert. Diese Entwicklung geht sowohl auf die schnellere Transformation der Branche durch COVID-19 zurück als auch auf das steigende Bedürfnis der Kunden nach digitalen Angeboten. So das Ergebnis des von Capgemini veröffentlichtem World Payments Report 2021. Die Nachfrage nach digitalen Zahlungsoptionen ist größer als je zuvor, vor allem im asiatisch-pazifischen Raum. In diesem Zusammenhang sind auch die Erwartungen an schnelle Transaktionsabwicklungen, Echtzeitüberweisungen, elektronisches Geld (E-Money), Ausfallsicherheit und an ein Kundenerlebnis mit Wow-Faktor gestiegen.

Fast 45 Prozent der Verbraucher verwenden häufig (mehr als 20 Transaktionen pro Jahr) mobile Geldbörsen, sogenannte Wallets, gegenüber 23 Prozent bei der Umfrage im Jahr 2020. Im Firmenkundenbereich (Business to Business) werden nach Schätzungen von Capgemini die weltweiten bargeldlosen Transaktionen von 121,5 Milliarden im Jahr 2020 auf fast 200 Milliarden im Jahr 2025 ansteigen.

Bargeldlose Transaktionen steigen durch die nächste Generation des Zahlungsverkehrs. Es wird erwartet, dass die Ausgaben im Jahr 2021 gegenüber 2020 ansteigen werden und damit auch 2021 wieder bargeldlosen Transaktionen zunehmen. Sofortzahlungen, elektronisches Geld und die Zahlungsmethoden der nächsten Generation wie Buy Now Pay Later (BNPL), unsichtbare (sogenannte Invisible Payments) und biometrische Zahlungen sowie Kryptowährung, werden die Zunahme an bargeldlosen Transaktionen beschleunigen. Nach acht Jahren eines zweistelligen Wachstums verlangsamte sich der globale Anstieg an bargeldlosen Transaktionen von 16,5 Prozent im Jahr 2019 auf 7,8 Prozent im Jahr 2020, was auf die zögerliche Haltung der Zahlenden bei unsicheren Marktbedingungen aufgrund der Pandemie zurückzuführen ist. Der World Payments Report prognostiziert dennoch, dass die weltweiten bargeldlosen Transaktionen im Durchschnitt um 18,6 Prozent im Zeitraum von 2020 bis 2025 wachsen werden. Bis Ende 2025 erwartet man voraussichtlich ein Volumen von 1,8 Billionen bargeldlosen Transaktionen. In Deutschland wuchs das Volumen der bargeldlosen Zahlungen von 2019 auf 2020 um 8,6 Prozent auf insgesamt über 26 Milliarden Transaktionen. Den größten Anteil davon hat das Lastschriftverfahren mit 11,6 Milliarden.

Die Revolution des digitalen Zahlungsverkehrs findet vor allem in der Region Asien-Pazifik statt. Bis 2025 werden in

dieser Region mehr als die Hälfte der weltweiten bargeldlosen Transaktionen getätigt, was eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 28 Prozent im Zeitraum 2020 bis 2025 darstellt. Mehr als eine halbe Milliarde Europäer geben an, dass sie im Jahr 2021 online einkaufen werden (25,5 Prozent davon grenzüberschreitend)[2]. In Europa werden der mobile Zahlungsverkehr und der grenzüberschreitende Onlinehandel an Fahrt aufnehmen. Von 2020 bis 2025 geht man hier von einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 13 Prozent aus, was über 400 Milliarden bargeldlose Transaktionen im Jahr 2025 darstellt. In Nordamerika wird sich das Volumen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs voraussichtlich stabilisieren, da das Wachstum bei den Kartentransaktionen stagniert und mobile Zahlungen nur langsam angenommen werden.

Steigende Kundenerwartungen überfordern die bestehende Zahlungsinfrastruktur. Mit der zunehmenden Verbreitung des digitalen Zahlungsverkehrs steigt die Anzahl der Transaktionen und damit die Anforderungen an die sofortige Prozessabwicklung. Dies überfordert jedoch die bestehende Zahlungsinfrastruktur. Etwa 55 Prozent der befragten Führungskräfte geben an, dass die Modernisierung der Zahlungsverkehrsinfrastruktur (Implementierung von Echtzeit-Zahlungssystemen, API-Integration, ISO 20022-Migration, Cloud-Transformation) Priorität im Rahmen von Technologieinvestitionen hat. COVID-19 trieb die Digitalisierung sowohl im Privatkunden- als auch im Firmenkunden-Zahlungsverkehr voran. Die bereits bestehende Kluft zwischen Kundenzufriedenheit und den wachsenden digitalen Ansprüchen von Einzelhandels- und Firmenkunden wird nun noch größer und das Kundenengagement in der Zahlungsverkehrsbranche neu definiert. Laut World Payments Report besteht die größte Abweichung zwischen den Erwartungen der Kunden und den Prioritäten der Führungskräfte im Zahlungsverkehrsbereich beim Angebot von attraktiven Treue- und Belohnungsangeboten, im Bereich der reibungslosen Transaktionsabwicklung, beim Angebot von alternativen Zahlungsoptionen und nachhaltigen Zahlungsprodukten.

Regulatoren bemühen sich um ein Gleichgewicht zwischen Innovation und Sicherheit. Zahlungsverkehrsdienstleister haben von einem neuen, ausgewogenen Ansatz profitiert, der von zentralen Regulierungs- sowie Brancheninitiativen verfolgt wird und wodurch ein zahlungsfreundliches Umfeld gefördert werden soll. Erstmals seit der Beobachtung dieser zentralen Regulierungs- und Brancheninitiativen unterstützten die Regulatoren die Maßnahmen für alle Hauptziele dieser Initiativen (Risikominderung, Standardisierung, Wettbewerb und Transparenz, Innovation) in einem ausgewogenen Verhältnis. Dadurch soll das Gleichgewicht in der Zahlungsverkehrslandschaft aufrechterhalten werden.

Die zentralen Regulierungs- und Brancheninitiativen entwickeln sich kontinuierlich in den Bereichen Effizienz, Kundenorientierung, Innovation und Zusammenarbeit. Indem sie gleiche Wettbewerbsbedingungen durch Antimonopolmaßnahmen und einen transparenten Datenaustausch sicherstellen, signalisieren die politischen Entscheidungsträger eine Zukunft, die dem Austausch von Daten und Dienstleistungen zwischen Finanzinstituten (dem sogenannten Open Finance) positiv gegenübersteht. Dem Report zufolge sollten sich Zahlungsverkehrsdienstleister darauf konzentrieren, von diesem Regulierungsansatz zu profitieren, während sie weiterhin Innovationen entwickeln, um die Nachfrage der Verbraucher zu befriedigen.

Zahlungsunternehmen müssen sich mit Payments 4.X zukunftssicher machen. Einhergehend mit einem prognostizierten Anstieg der Ausgaben von Verbrauchern und Unternehmen sowie einer zunehmenden Nutzung von nicht-traditionellen Zahlungsmethoden, werden Un-

ternehmen zur Zukunftssicherung die Elemente von Payments 4.X verinnerlichen: Mit Daten, einer gemeinsamen Infrastruktur, Plattformfunktionen und einem eingebetteten Finanzwesen, können sie ein besseres Kundenerlebnis gewährleisten. Im Hinblick auf die Rentabilität entschieden sich die meisten befragten Führungskräfte aus Zahlungsverkehrsunternehmen für Investitionen in Dritte zur Entwicklung innovativer Angebote (52 Prozent), für die Orchestrierung eines API-basierten Ökosystems (45 Prozent) und für den Übergang zu einem plattformbasierten Geschäftsmodell (45 Prozent). Die erfolgreichsten Zahlungsunternehmen werden mit Pay Tech- und Ökosystempartnern zusammenarbeiten, um Lösungen zu entwickeln, die auf dem Kundenerlebnis und nicht auf Produkten basieren. API-Reife, Datenkompetenz und erweiterte Verarbeitungskapazitäten, gepaart mit Cloud-basierter Agilität, werden die Katalysatoren für Payments 4.X sein, um über das traditionelle Transaktionsdenken hinaus zu neuen Monetarisierungsansätzen zu gelangen.

Quelle: Capgemini

DIE NÄCHSTE AUSGABE ERSCHEINT AM FREITAG, 17. DEZEMBER 2021

IMPRESSUM

S-Firmenberatung: November 2021, Ausgabe 11/2021; **Herausgeber, Verlag und Vertrieb:** Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, 70547 Stuttgart, www.dsv-gruppe.de; **Koordination des Autorenteams:** Prof. Dr. Diethard B. Simmert, Mettmann; **Art Director:** Joachim Leutgen; **Redaktion:** Richard Speier (0711-782 21788) richard.speier@dsv-gruppe.de; **Bildnachweis:** Adobe Stock (Cover), Shutterstock (Seite 3); **Vertrieb:** Kunden-Service-Center, Tel. 0711-782 21414, kundenservice@dsv-gruppe.de; **Satz:** UMP Utesch Media Processing, Hamburg.
Die S-Firmenberatung ist mit größter Sorgfalt bearbeitet worden. Die Angaben beruhen auf Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit wir jedoch keine Gewähr übernehmen können. Nur zur internen Verwendung. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Nachdruck oder sonstige Wiedergabe nur mit schriftlicher Erlaubnis des Deutschen Sparkassenverlags.
 © 2021 Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, Stuttgart



International ist einfach.



s-weltweit.de

Wenn Sie eine smarte App
für Ihre weltweiten
Geschäfte haben.

S-weltweit



Wenn's um Geld geht

