Die **Kreditbanken** in der **Investitions**finanzierung

Von Peter Wacket

Die im Bankenfachverband organisierten Kreditbanken sind nicht nur Spezialisten im Konsumentenkredit. Ein Großteil von ihnen ist auch in der Investitionsfinanzierung des Mittelstands tätig. Deshalb wurde dazu ein eigenes Leitbild verabschiedet. Immerhin 27,5 Milliarden Euro an Unternehmenskrediten hatten die 37 Institute 2012 in ihren Büchern. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf Fahrzeugen. Der Branchenmix ist jedoch gut verteilt. Red.

Ein Maschinenbauer, der keine Maschinen verkauft, verdient keinen Cent. Genauso ergeht es den Kreditbanken, wenn sie keine Kredite vergeben. Dies gilt insbesondere für die spezialisierten Kreditbanken, die sich im Bankenfachverband zusammengeschlossen haben und deren Kerngeschäftsfeld die Kreditvergabe an Unternehmen und Verbraucher ist. Sie finanzieren Konsum- und Investitionsgüter vom Handy bis zum 40-Tonnen-Lkw. Die Kreditbanken haben einerseits ein natürliches Interesse daran, Kredite herauszulegen. Andererseits müssen sie auch genau darauf achten, ihr verliehenes Geld wieder zurückzuerhalten. Auf Grundlage dieser Balance funktioniert ihr Geschäftsmodell. Von besonderer Bedeutung sind dabei Kredite für den Mittelstand als Fundament der deutschen Wirtschaft. Daher haben die Verbandsmitglieder im Mai dieses Jahres erstmalig ein Leitbild zur „Finanzierung für den Mittelstand" verabschiedet.

Partner des Mittelstands

Die in der Investitionsfinanzierung tätigen Kreditbanken verstehen sich selbst als mittelständische Unternehmen, die ihren mittelständischen Kunden auf Augenhöhe begegnen. Sie ermöglichen ihnen den Kauf von realen Waren und Dienstleistungen und sichern damit deren Investitionstätigkeit. Da die Kreditbanken von der Kreditvergabe leben, haben sie ein vitales Interesse an nachhaltigen Kundenbeziehungen. Wenn ihre Kunden erfolgreich sind, so sind es auch die Kreditbanken. Als Finanzierungsexperten kennen sie sich auch mit den von ihnen finanzierten Objekten und deren Wertentwicklung aus und sind ihren Kunden daher ein bewährter Partner bei der Auswahl geeigneter Finanzierungsprodukte.

So unterschiedlich die einzelnen mittelständischen Betriebe sind, so unterschiedlich sind auch ihre Anforderungen an Finanzierungsdienstleistungen. Dem tragen die Kreditbanken Rechnung, indem sie ihren Kunden maßgeschneiderte Kreditangebote zur Verfügung stellen. Dabei erläutern sie ihren Kunden unterschiedliche Finanzierungsalternativen, um sie in die Lage zu versetzen, eine fundierte Entscheidung zu treffen. Der Individualität ihrer Kunden werden die Kreditbanken auch dadurch gerecht, dass sie die Bonität jedes einzelnen Kreditnehmers sorgfältig und kundenbezogen prüfen und bei Bedarf erläutern. Sie zeigen den Kunden auf, wie sie ihre Bonität verbessern können.

Die Kreditbanken können in diesem originären Bankgeschäft auf eine jahrzehntelange Erfahrung zurückgreifen und gehen grundsätzlich nur Risiken ein, die sie einschätzen können. Dies ist nur möglich mit hohen Qualitätsstandards, die regelmäßig überprüft werden. Damit werden die Kreditbanken ihrer Verantwortung gerecht, und zwar gegenüber ihren mittelständischen Kunden, gegenüber ihren eigenen Mitarbeitern und Gesellschaftern. Auf diese Weise tragen sie zu einer funktionierenden Wirtschaft bei und übernehmen gesellschaftliche Verantwortung.

Kerngeschäft Investitionsfinanzierung

Der Bankenfachverband hat am 8. Mai 2013 im Rahmen seiner Mitgliederversammlung ein Leitbild zur Mittelstandsfinanzierung verabschiedet, welches das Selbstverständnis der Kreditbanken zusammenfasst. In ihrem Leitbild bekennen

Zum Autor

Peter Wacket ist Geschäftsführer des Bankenfachverbands e. V., Berlin.

sich die auf die Investitionsfinanzierung spezialisierten Kreditbanken zur Finanzierung des Mittelstands. Jeder Euro, den sie an Unternehmen verleihen, fließt direkt in die Realwirtschaft und kurbelt die Konjunktur an. Durch das Leitbild betont der Bankenfachverband die Fokussierung seiner Mitglieder auf das Kreditgeschäft und grenzt sich damit von anderen Bankengruppen ab.

Wie Vertreter des Mittelstands oftmals äußern, legen sie bei der Kreditaufnahme neben wettbewerbsfähigen Konditionen noch auf eine Reihe weiterer Punkte besonderen Wert. Dazu zählt vor allem auch die Nachvollziehbarkeit der Kreditentscheidung. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Kontinuität in der Betreuung. Gerade in konjunkturell schwierigen Phasen schätzen es mittelständische Unternehmen besonders, wenn ihre Bankpartner das Unternehmen weiter unterstützen, auch mit kritischen Ratschlägen. Dieses Bekenntnis zum Kunden ist ein wichtiger Bestandteil des neuen Verbandsleitbildes. Die krisenbedingten Konjunkturschwankungen der vergangenen Jahre haben insbesondere den Mittelstand vor Herausforderungen gestellt und sich auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen generell ausgewirkt.

Die Investitionsneigung der Unternehmen ist eine wichtige Grundlage für die Einschätzung des Finanzierungsmarktes generell. Im Jahr 2012 haben sich die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen rückläufig entwickelt. Sie lagen bei 175,0 Milliarden Euro und damit preisbereinigt 4,8 Prozent unter den Investitionen des Vorjahres. Für das laufende Jahr stehen die Zeichen auf Entspannung, zumindest wenn man den führenden Wirtschaftsforschungsinstituten Glauben schenkt. Die Ausrüstungsinvestitionen dürften sich demnach allmählich wieder erholen und ab dem zweiten Quartal 2013 wieder anziehen. Die Forschungsinstitute rechnen jedoch damit, dass die Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2013 insgesamt um 2,1 Prozent zurückgehen werden. Für das Jahr 2014 erwarten sie wieder eine Zunahme um mehr als sieben Prozent. Knapp 1,4 Billionen Euro hatten sich die Unternehmen Ende 2012 von Banken geliehen. Das sind 0,3 Prozent mehr als im Vorjahr.

Abbildung 1: Anteil der Unternehmen, die mit einer Kreditbank zusammenarbeiten
(Angaben in Prozent beziehungsweise Punkten – Mittelwert)

2009 / 2011	Gesamt (n= 518)	Kleine Unternehmen (n= 260)	Mittlere Unternehmen (n= 159)	Große Unternehmen (n= 99)
Kreditbanken (netto*)	29 / 32	29 / 32	26 / 40	31 / 34
davon Autobanken (netto*)	21 / 24	21 / 23	20 / 31	16 / 20
Sparkassen	23 / 25	26	19	11
Genobanken (netto*)	22 / 20	21	11	8
Großbanken (netto*)	7 / 6	5	12	17
Sonstige Anbieter (netto*)	17 / 17	17	20	25
Durchschnittliche Anzahl der Nennungen	1,5	1,5	1,8	1,7

Frage: Mit welchen Kreditinstituten beziehungsweise welchen Kreditbanken arbeiten Sie bei der Finanzierung von beweglichen Investitionsgütern derzeit zusammen?; *) Nettosumme: Jeder Befragte geht bei Mehrfachnennungen nur einmal in das Ergebnis der jeweiligen Kategorie ein; Hinweis: Einige Unternehmen arbeiten gleichzeitig mit mehreren Anbietern der jeweiligen Kategorie zusammen. Basis: Alle Befragten

Quelle: TNS-Infratest

Etwa zwei Drittel des gesamtwirtschaftlichen Bestandes entfallen dabei auf langfristige Kredite mit über fünf Jahren Laufzeit. Dieser Bereich hat um 0,7 Prozent zugenommen.

Kredite mit kürzeren Fristigkeiten sind hingegen zurückgegangen: So sind die kurzfristigen Finanzierungen mit einer Laufzeit bis zu einem Jahr um 0,4 Prozent gesunken und machen mit 277,6 Milliarden Euro ein Fünftel des Gesamtbestandes aus.

Auch die mittelfristigen Finanzierungen haben sich um 0,6 Prozent verringert. Ihr Anteil beträgt 13 Prozent, und ihr Wert liegt bei 176,7 Milliarden Euro.

Die Finanzierung mobiler Sachgüter wie Kraftfahrzeuge oder Maschinen, auf die sich die im Bankenfachverband organisierten Kreditbanken spezialisiert haben, erfolgt hauptsächlich mit Krediten, die eine mittelfristige und seltener eine lang-

Abbildung 2: Wichtigkeit unterschiedlicher Aspekte bei der Auswahl des Finanzierungspartners (Angaben in Prozent beziehungsweise Punkten*))

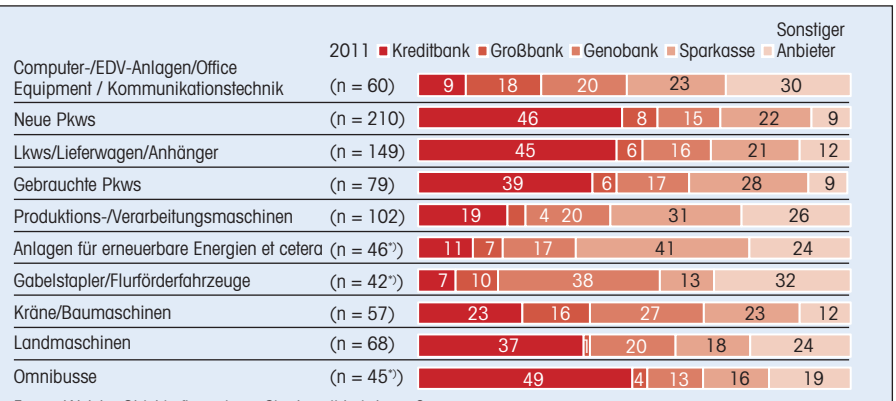
↑ Anstieg gegenüber 2009 ≥ fünf Prozentpunkten
↓ Rückgang gegenüber 2009 ≥ fünf Prozentpunkten

Top-2-Boxes (äußerst wichtig/sehr wichtig)	Gesamt (n= 518)	
Günstige Konditionen	83	+ 8 ↑
Gute Erfahrungen in der Vergangenheit mit dem Anbieter	67	+ 2
Qualifizierte Beratung durch hohe Branchen- und Objektkenntnis	62	- 1
Schnelle und einfache Angebots- und Vertragserstellung	55	+ 3
Guter Ruf	49	+ 4
Persönliche Bindung zum Berater	38	+ 1
Produkt und passende Finanzierung aus einer Hand	37	+ 4
Regionale Nähe	35	- 1
Enthaltene Serviceleistung wie Wartung, Versicherung, Full-Service	25	*)
Eigeninitiative des Finanzierungspartners	19	- 7 ↓

Frage: Sagen Sie mir bitte, wie wichtig Ihnen diese Aspekte jeweils sind, wenn Sie einen Finanzierungspartner auswählen. Basis: Alle Befragten; *) 2009 nicht abgefragt

Quelle: TNS-Infratest *) Abweichungen gegenüber 2009

Abbildung 3: Genutzte Finanzierer in Abhängigkeit vom Finanzierungsobjekt
(Angaben in Prozent)



Frage: Welche Objekte finanzieren Sie derzeit bei der …?
Basis: Alle Befragten, die die jeweiligen Objekte fremdfinanzieren; Immaterielle Wirtschaftsgüter, Spezial-/Medizintechische/Laboreinrichtungen und Luft-/Schienen-/Wasserfahrzeuge aufgrund zu geringer Fallzahlen nicht dargestellt;
*) aufgrund geringer Fallzahl nur Tendenzaussage möglich.

Quelle: TNS-Infratest

fristige Laufzeit haben. Letztere werden eher zur Finanzierung von Anlagen oder Gebäuden gewählt, während die kurzfristigen Laufzeiten bei Betriebsmittelkrediten zum Einsatz kommen. Den Markt für mittelfristige Investitionskredite dominieren die Sparkassen mit einem Anteil von 35 Prozent. Die Regionalbanken liegen bei 24 Prozent, die Genossenschaftsbanken bei zwölf und die Großbanken bei neun Prozent. Die restlichen 20 Prozent teilen sich auf unter den Zweigstellen ausländischer Banken, Realkreditinstituten, Bausparkassen und Banken mit Sonderaufgaben. Über alle Bankengruppen hinweg haben die Kreditbanken einen Anteil von elf Prozent.

Die Kreditbanken verzeichneten bei ihrem Bestand an Unternehmenskrediten im Jahr 2012 einen Zuwachs von 6,9 Prozent auf 27,5 Milliarden Euro. Damit war ihre Entwicklung besser als die des Gesamtmarktes, der um 0,3 Prozent zunahm. Das Neugeschäft der Kreditbanken verringerte sich jedoch um 1,8 Prozent auf 14,4 Milliarden Euro. Ebenso sank die Zahl der Verträge auf 563 000. Der Großteil der Investitionskredite kommt mit 86 Prozent am Point of Sale, also beim Händler, zustande. Rund 14 Prozent der gewerblichen Finanzierungen realisieren die Kreditbanken über den direkten Kundenkontakt, zum Beispiel über den Außendienst. Während dieser Bereich um 13,1 Prozent auf 2,0 Milliarden Euro gesunken ist, erhöhte sich das Geschäft am Point of Sale um 0,4 Prozent auf einen Wert von 12,4 Milliarden Euro.

Mit 37 Kreditbanken sind rund 60 Prozent der 60 Mitglieder des Bankenfachverbandes in der Finanzierung von gewerblichen Investitionen aktiv. Etwa zwei Drittel der Investitionskredite vergeben die Kreditbanken für die Finanzierung von Kraftfahrzeugen. Den Hauptanteil an den finanzierten Objekten haben mit 45 Prozent Autos, gefolgt von Maschinen mit einem Anteil von 27 Prozent. Den nächst größeren Block machen sonstige Kraftfahrzeuge wie Lkw, Lieferwagen, Anhänger und Omnibusse (zusammen 18 Prozent) sowie Gabelstapler und Kräne mit einem Prozent aus. Rund zwei Prozent entfallen auf Finanzierungen für Spezialtechnik wie Laboreinrichtungen.

Finanzierte Branchen

Knapp ein Drittel der von den Kreditbanken vergebenen Investitionskredite geht an das Dienstleistungsgewerbe. Die weiteren zwei Drittel verteilen sich nahezu gleichmäßig auf die anderen Branchen:

- Der Handel einschließlich der Betriebe für die Instandhaltung und Reparatur von Kfz und Gebrauchsgütern hält einen Anteil von 14 Prozent.

- Die Branche Verkehr und Nachrichtenübermittlung und das Baugewerbe halten 13 beziehungsweise zwölf Prozent,

- das Verarbeitende Gewerbe neun Prozent

- und die Finanzierungsinstitutionen (ohne MFIs) einschließlich Versicherungsgewerbe halten drei Prozent.

- Die Branchen der Land- und Forstwirtschaft, Fischerei und Fischzucht sowie der Energie- und Wasserversorgung einschließlich Bergbau und weitere Branchen haben zusammen einen Anteil von 18 Prozent.

Bei Unternehmen immer beliebter

Um die Finanzierungsbedürfnisse und -gewohnheiten der Unternehmen besser zu verstehen, hat der Bankenfachverband im Jahr 2011 eine Studie bei TNS Infratest zur Investitionsfinanzierung in Deutschland beauftragt. Die Marktforscher haben dazu über 500 Unternehmen zu ihren Einstellungen und ihren Entscheidungskriterien bei der Wahl von Finanzierungsart und Finanzierungspartner befragt. Im Ergebnis arbeiten mehr als 32 Prozent aller Unternehmen bei der Finanzierung von beweglichen Investitionsobjekten für den eigenen Bedarf mit einer spezialisierten Kreditbank zusammen. Bei mittleren Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen einer und 50 Millionen Euro sind dies sogar 40 Prozent.

Damit greifen deutlich mehr Unternehmen auf die Finanzierungsangebote der Kreditbanken zurück als noch vor zwei Jahren. Anfang 2009 hatte TNS Infratest erstmals Unternehmen zur Investitionsfinanzierung befragt. Damals arbeiteten rund 29 Prozent der befragten Firmen mit einer Kreditbank zusammen. Die Ergebnisse der Stu-

die zeigen, dass sich Unternehmen immer häufiger für eine Kreditbank entscheiden.

Kredit ist die beliebteste Finanzierungsart

Am häufigsten greifen Unternehmen bei der Finanzierung ihrer Investitionen wie Autos, Computer oder Maschinen auf Kredite zurück. Dabei hängt die Entscheidung für eine Finanzierungsart häufig von der Investitionshöhe ab. Bei Investitionen bis 25 000 Euro versuchen rund 50 Prozent der Firmen, ihre Anschaffungen zunächst aus Eigenmitteln zu bestreiten. Mit steigendem Investitionsvolumen sind Unternehmen jedoch immer häufiger auf Fremdkapital angewiesen. Sie entscheiden sich bei Investitionen über 25 000 Euro in durchschnittlich 60 Prozent der Fälle für einen Bankkredit. Bei Anschaffungen über eine Million Euro greifen über 70 Prozent der Unternehmen auf Kredite zurück.

Betriebliche Mobilität wird am häufigsten fremdfinanziert. Unternehmen schaffen 70 Prozent aller Neuwagen und 30 Prozent aller Gebrauchtwagen per Kredit, Leasing oder Mietkauf an. Der TNS-Studie zufolge arbeiten Unternehmen für die Finanzierung betrieblicher Mobilität vor allem mit den Kreditbanken zusammen. Rund die Hälfte aller gewerblich finanzierten Neuwagen wird von einer Kreditbank auf die Straßen gebracht. Die andere Hälfte wird von Sparkassen, Genossenschaftsbanken, Großbanken und sonstigen Anbietern finanziert. Aus Unternehmenssicht sind neben günstigen Konditionen vor allem gute Erfahrungen in der Vergangenheit sowie eine qualifizierte Beratung durch hohe Branchen- und Objektkenntnis entscheidend für die Wahl des Finanzierungspartners.

Diesen Anforderungen werden die Kreditbanken gerne gerecht. Es zeigt sich, dass Spezialisierung sich nicht nur für Mittelständler beziehungsweise Unternehmer auszahlt, sondern auch für die Kreditbanken als Partner des Mittelstands.