

## Nachhaltige Mittelstandsfinanzierung einer Regionalbank durch Kapitalmarktprodukte

Die Klagen mittelständischer Unternehmer über eine zunehmend restriktive Kreditvergabe der Banken halten an. Jüngstes Resultat ist die zum 1. März 2010 seitens der Bundesregierung neu geschaffene Instanz eines Kreditmediators. Dieser Mediator soll – unabhängig von einer Bank und neutral – zwischen Unternehmen und Kreditwirtschaft vermitteln und die Unternehmen bei Bedarf in den verschiedenen Phasen des Mediationsverfahrens begleiten. Dabei können sich alle mittelständischen Unternehmen, deren Finanzierungsbemühungen zunächst nicht erfolgreich waren, an den Kreditmediator wenden.

### Über die reine Kreditfinanzierung hinaus

Dieser Ansatz verkennt zweierlei. Zum einen unterstellt die Einrichtung dieser Mediationsinstanz das Vorhandensein einer Kreditklemme. Diese ist aber ausweislich der jüngsten Zahlen der Deutschen Bundesbank zumindest derzeit noch keine Realität, da es bei der Vergabe mittel- und langfristiger Kredite an Unternehmen und Selbstständige auch im vierten Quartal 2009 zu einem weiteren Anstieg der Ausleihungen gegenüber den Vorquartalen und den Vorjahren gekommen ist.

Zum anderen ist der Kredit nur eine von vielen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung und wurde in den letzten Jahren – auch für mittelständische Unternehmen – durch ein breites Angebot unterschiedlicher Finanzlösungen ergänzt, die eine nachhaltige und über die reine Kreditfinanzierung hinausgehende Unternehmensfinanzierung sicherstellen.

Eine der wesentlichen Ursachen für die sich wandelnde Unternehmensfinanzierung ist die grundlegend geänderte Bewertung der Eigenkapitalausstattung der Un-

ternehmen. Die nachhaltige Verbesserung der Eigenkapitalbasis ist daher – neben einem generellen Interesse der Unternehmen an einer diversifizierten Finanzierungsstruktur – weiterhin eine der großen Herausforderungen der Unternehmensfinanzierung in Deutschland. Die Bewältigung dieser Aufgabe wird nur dann gelingen, wenn die Unternehmen das Finanzierungspotenzial der Kapitalmärkte möglichst breit nutzen, da eine Reihe von innovativen Finanzierungsinstrumenten für die Schließung der Eigenkapitalücke geeignet sind.

Die National-Bank als eine der führenden privaten unabhängigen Regionalbanken für anspruchsvolle Privat- und Firmenkunden hat auf die zunehmende Nachfrage mittelständischer Unternehmen nach Kapitalmarktprodukten reagiert. Im Rahmen einer „Beratungsinitiative Mittelstand“, die an den wichtigsten Standorten der Bank in Nordrhein-Westfalen durchgeführt wird,

*Prof. Dr. Thomas A. Lange, Sprecher des Vorstands, NATIONAL-BANK AG, Essen*

*Auch für den Mittelstand wird die künftige Unternehmensfinanzierung über den reinen Kredit hinausgehen und moderne Kapitalmarktinstrumente einbeziehen müssen. Eine enge Kundenbindung, wie sie nicht zuletzt die regional operierenden Kreditinstitute aufzubauen suchen, stuft der Autor dabei als förderlich ein. Sein eigenes Haus sieht er nicht zwingend als Produktproduzent, sondern als Berater der Unternehmenskunden bei der Suche nach der geeigneten Kombination von Finanzierungsinstrumenten. Den mittelständischen Unternehmen legt er dabei nahe, sich in puncto Offenheit und Transparenz stärker als bisher den Anforderungen zu stellen, die der Kapitalmarkt an Kapitalsuchende hat. (Red.)*

werden Handlungsmöglichkeiten für mittelständische Unternehmen und Alternativen zur klassischen Bankenfinanzierung aufgezeigt.

### Richtige Kombination von mehreren Finanzierungsinstrumenten

Dabei geht es der Bank ausdrücklich nicht darum, sich in schwierigen Zeiten aus der Rolle eines verlässlichen und nachhaltig engagierten Partners zu verabschieden. Im Gegenteil. Das Kreditgeschäft ist und bleibt integraler Bestandteil des Geschäftsmodells. Kredite werden unter Einhaltung der Risiko- beziehungsweise Kreditrisikostategie mit dem Ziel bereitgestellt, dass die Unternehmen auch andere Finanzlösungen der Bank in Anspruch nehmen. Dies umso mehr, als Unternehmensfinanzierungen künftig generell komplexer sein werden, als in der Vergangenheit.

Die Frage „Kredite oder alternative Finanzierungsmöglichkeiten“ wird sich in dieser Ausschließlichkeit immer seltener stellen. Vielmehr wird es darum gehen, die richtige Kombination von mehreren Finanzierungsinstrumenten für das anstehende Finanzierungsproblem zu finden. Die Möglichkeit, unterschiedliche Risiko-Rendite-Profile zu kombinieren, liefert maßgeschneiderte und kostenoptimierte Finanzierungslösungen, die sich eng an den Bedürfnissen des Kapital suchenden Unternehmens orientieren.

Bei der Strukturierung dieser Finanzlösungen verfolgt die National-Bank einen „best in class“-Ansatz, im Rahmen dessen Kooperationspartner für die unterschiedlichen Formen der Eigenkapital-, Mezzanine- und Fremdkapitalfinanzierung eingebunden werden. Während viele Finanzinstitute weiterhin den Verkauf konzerneigener Produkte und damit den kurzfristigen Erfolg in den Mittelpunkt ihrer

geschäftlichen Aktivitäten stellen, hat die National-Bank ihre Kundenberatung konsequent auf die Bedürfnisse und Ziele ihrer Kunden ausgerichtet.

Allerdings sind die unterschiedlichen Finanzierungsformen nicht für alle Unternehmen und Finanzierungsfragen in gleicher Weise geeignet. So spielen bei der Frage nach der passenden Finanzierung sowohl das Alter eines Unternehmens als auch seine Größe eine Rolle. Der direkte Zugang zum Kapitalmarkt, sei es in Form einer Aktienemission oder einer Unternehmensanleihe, wird deshalb auch in Zukunft nur großen mittelständischen Unternehmen vorbehalten bleiben.

Dennoch ist es der Anspruch der Bank, Eigenkapital nicht nur für Aktiengesellschaften über die Börsen, sondern für jedes Unternehmen, gleich welcher Rechtsform, verfügbar zu machen. Hierzu zählt außerbörsliches Kapital in Form von bilanziellem Eigenkapital, wie beispielsweise Genussrechte oder stille Beteiligungen ebenso wie Wandel- oder Optionsanleihen und Nachrangdarlehen. Nachdem im Zuge der Verwerfungen auf den internationalen Finanzmärkten mezzanine Finanzierungsformen an Bedeutung verloren haben, rücken derzeit Unternehmensanleihen und Schuldscheindarlehen verstärkt in den Vordergrund.

### **Größere Transparenz seitens der Unternehmen erwünscht**

Der Anspruch auf Nachhaltigkeit zeigt sich bei der National-Bank auch an der Langfristigkeit ihrer Kundenbeziehungen. Sie steht ihren Kunden nicht nur als Anbieter, sondern auch als Berater zur Seite – und das regelmäßig über viele Jahre hinweg. Diese Aufgabe wird umso wichtiger, je mehr sich mittelständische Unternehmen künftig zumindest indirekt den Anforderungen stellen müssen, die der Kapitalmarkt an Offenheit und Transparenz Kapitalsuchender stellt.

Es ist davon auszugehen, dass die Beziehung zwischen Bank und Unternehmen, der gerade bei mittelständischen Unternehmen intensive persönliche Kontakte zugrunde liegen, durch das Hinzutreten von Kapitalmarktfinanzierungen eher verstärkt wird. Den Investoren am Kapitalmarkt fehlen in der Regel die Informationen über das Unternehmen, über die eine

Hausbank verfügt. Diese Informationsasymmetrie lässt sich durch eine größere Transparenz seitens der Unternehmen überwinden. Ein hierfür geeignetes Instrument ist das Rating, das von den Banken im Zuge der Kreditprüfung ohnehin erstellt wird und die für den Kapitalmarkt relevanten Informationen umfasst.

### **Auf langfristige und nachhaltige Kundenbeziehungen bedacht**

Zusammenfassend ist festzustellen, dass die Unternehmensfinanzierung vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftskrise zwar nicht einfacher geworden ist, es die vielfach heraufbeschworene Finanzierungs- oder Kreditklemme bislang aber nicht gibt. Insbesondere durch die Kombination des klassischen Bankkredits mit den unterschiedlichen Finanzierungslösungen

an den Kapitalmärkten erschließen sich auch mittelständischen Unternehmen Möglichkeiten, ihren Finanzierungsbedarf nachhaltig zu decken.

Allerdings muss den finanzierungssuchenden mittelständischen Unternehmen klar sein, dass dieser Weg mit einer deutlich größeren Offenheit verbunden ist. Nur derjenige, der von sich aus in die Offensive geht und mit Transparenz Vertrauen schafft, ist hier im Vorteil und wird weiterhin – wenn auch künftig zu risikoadäquaten Preisen – die notwendigen Finanzierungsmittel erhalten. Unterstützt werden die Unternehmen dabei von denjenigen Banken, die durch eine auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit ausgelegte Kundenbeziehung Mehrwert schaffen und nicht transaktionsorientiert den kurzfristigen Erfolg suchen.