



FINANZIERUNG

Günstige Bedingungen

Geld ist derzeit so billig wie noch nie. Was Sparer und Menschen mit Renten auf Lebensversicherungsbasis verzweifeln lässt, tut Unternehmern gut. Doch nicht alle Firmen profitieren von dem günstigen Geld.

Der Bauboom in der Kfz-Branche ist ungebrochen, vor allem im Markenhandel. Da spielt es auch keine Rolle, dass ein Hersteller vor einigen Monaten das „Ende der Glaspaläste“ ausgerufen hat. Bis dieses Ende naht, investiert die Branche weiter eifrig in neue Standards, Baukonzepte, Werkstätten und Ausstellungshallen, weil es die Hersteller so wollen. Ob der Kunde es auch will und braucht, diese Frage stellt sich offenbar nicht.

Die Fremdbestimmung der mittelständisch geprägten Händler bei Investitionen hat solche Ausmaße angenommen, dass der ZDK nach dem Beispiel Österreichs ein Investitionsschutzgesetz zugunsten kleiner und mittlerer Unternehmen fordert (siehe Kasten). Für viele Vertragshändler, die mittels fragwürdiger Investitionsvorgaben ihres „Partners“ aus der Automobilindustrie in den finanziellen Ruin getrieben wurden, käme ein solches Gesetz zu spät. Sinnvoll erscheint es dennoch, denn dass die seit 2009 wäh-

rende Niedrigzinsphase ewig anhält, ist unwahrscheinlich. Zumindest aktuell profitieren Vertragshändler und freie Werkstattunternehmer von beispiellos günstigen Zinssätzen für Fremdkapital.

Steter Investitionsbedarf

Für freie Werkstattunternehmer war es in der Vergangenheit meist schwieriger, Fremdmittel für Investitionsvorhaben zu beschaffen. Zwar ist der Finanzierungsbedarf der freien Betriebe in der Regel nicht so hoch. Doch häufig sind die Vorhaben technischer Natur und anders als ein Neubau für eine Ausstellungshalle stark erklärungsbedürftig. Und nicht immer ist dem Bankpartner auf Anhieb zu vermitteln, welche Bedeutung die Investition für die betriebliche Zukunft und die weitere positive geschäftliche Entwicklung hat. Beispiel Werkstattausrüstung: Der Kauf neuer Maschinen kostet deutlich weniger als ein neues Gebäude, kann aber auch ins Geld gehen. Insbesondere

wenn gleich mehrere Ausrüstungsgeräte erneuert werden müssen.

Derzeit müssen viele Werkstätten Bremsprüfstände, Scheinwerferinstallgeräte und Messplätze sowie Abgasmesssysteme erneuern – so nicht schon geschehen. All diese Investitionen sind durch neue gesetzliche Vorschriften getrieben, die im Rahmen der HU zur Anwendung kommen. Gerade kleinere, rein auf Service und Reparatur spezialisierte Unternehmen mit Jahresumsätzen bis zu einer Million Euro können diese Investitionen leicht überfordern, wenn innerhalb weniger Monate alles aus dem laufenden Geschäft ohne Fremdmittel angeschafft werden muss. Davon ist laut Unternehmensberater Michael Zülch ohnehin abzuraten: „Bei Investitionen gilt grundsätzlich die goldene Finanzierungsregel: langfristiges Vermögen (Gebäude oder Maschinen) auch langfristig zu finanzieren.“ Die Anschaffung eines Bremsenprüfstands aus dem laufenden Geschäft oder über den Konto-



Bild: © nmamm77 - stock.adobe.com

gung 2018 gegenüber dem Vorjahr noch einmal verbessert. Insgesamt haben nur 12,5 Prozent aller befragten Unternehmen angegeben, sie hätten Schwierigkeiten gehabt, Kredite zu bekommen. Das sind 2,6 Prozent weniger als im Vorjahr. In der Langfristbetrachtung ist dieser Wert der niedrigste seit 2012. 54,3 Prozent aller befragten Unternehmen sagten, der Kreditzugang sei aktuell leicht (plus ein Prozent). Die gute Finanzierungssituation zeigt sich auch an den Bankenratings der Unternehmen. 32 Prozent aller Unternehmen melden Verbesserungen ihrer Ratingnote. 7,3 Prozent haben sich beim Rating verschlechtert.

Trotz des aktuell guten Finanzierungsklimas bestehen zwischen kleinen und großen Unternehmen große Unterschiede hinsichtlich des Kreditzugangs. Von den Unternehmen mit bis zu einer Million Euro Jahresumsatz schätzt fast ein Viertel den Kreditzugang als schwierig ein. Bei den Unternehmen über 50 Millionen Euro Jahresumsatz liegt dieser Anteil lediglich bei 1,8 Prozent. Probleme beim Kreditzugang haben auch junge Unternehmen, die nicht älter als sechs Jahre sind. Über 25 Prozent der Unternehmer beurteilen hier den Kreditzugang als schwierig. Kleine und junge Unternehmen stellen für Banken ein potenziell höheres Risiko dar, so die Analyse der KfW-Experten. Zudem lohnen sich die Geschäfte aus Sicht der Finanzbranche kaum, weil das benötigte Finanzierungsvolumen kleiner und junger Unternehmer vergleichsweise gering ist. Das macht das Geschäft für potenzielle Geldgeber uninteressant, weil sie die Transaktionskosten im Verhältnis zum Ertrag als zu hoch einstufen.

Jungunternehmen wird zudem oft zum Verhängnis, dass ihnen Erfahrungswerte fehlen, um ihren Ge-

schäftserfolg einschätzen zu können. Außerdem verfügen sie naturgemäß über geringe Vermögenswerte, mit denen sie Kredite besichern können. Nicht überraschend ist daher, dass kleine und junge Unternehmen deutlich häufiger bei Kreditverhandlungen scheitern als größere. Scheiterte bei den kleinen Unternehmen fast jede fünfte Kreditverhandlung, waren es bei den Unternehmen mit mehr als zehn Millionen Euro Jahresumsatz nur 2,9 Prozent aller Verhandlungen.

Erfreulich ist, dass die gute konjunkturelle Entwicklung der letzten Jahre und die niedrigen Zinsen bei vielen Unternehmen zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote geführt haben. Das zeigt sich auch im Handwerk an den insgesamt gestiegenen Ratingnoten. In der aktuellen KfW-Befragung gaben 32,5 Prozent der befragten Handwerksunternehmen an, dass sich ihre Ratingnote verbessert hat. 59,8 Prozent sagten, sie sei gleich geblieben. 7,6 Prozent beklagten eine Verschlechterung ihres Ratings.

Die Banken haben ihre Kreditvergabeberichtlinien für Unternehmenskredite im dritten Quartal 2018 erneut gelockert. Als Grund gaben sie vor allem den starken Wettbewerb im Kreditgeschäft an.

Bei der Frage, welche Beeinträchtigungen ihrer Geschäftstätigkeit die Unternehmer für die Zukunft fürchten, nannten 16,5 Prozent steigende Finanzierungskosten. Nur 13,5 Prozent fürchten Schwierigkeiten beim Kreditzugang. Als größte Gefahr für die künftige geschäftliche Entwicklung nannten fast 80 Prozent der befragten Unternehmen drohenden Fachkräftemangel. Auf Platz zwei der künftigen geschäftlichen Risiken sehen 52 Prozent der Unternehmen eine abflauende Konjunktur.

FRANK SCHLIEBEN

korrentkredit zu finanzieren, verbietet sich also. Zum Glück für die Unternehmer ist es derzeit so einfach wie selten, Kredite zu beschaffen. Das besagt die aktuelle Umfrage der KfW-Bank, die einmal jährlich die Stimmung von Unternehmen im Mittelstand zur Finanzierungssituation abfragt. An der aktuellen Befragung, die von Mitte Dezember 2017 bis Mitte März 2018 stattfand, beteiligten sich bundesweit knapp 2.200 Unternehmen aus den unterschiedlichen Branchen.

Gute Finanzierungssituation

Nach Angaben der KfW-Bank haben niemals zuvor weniger Unternehmen den Kreditzugang als schwierig eingestuft als in der aktuellen, der 17. Erhebung. Als Gründe nennen die Studienmacher in ihrem Fazit die aktuell hohe Innenfinanzierungskraft vieler Unternehmen, niedrige Zinsen, die Lockerung der Kreditrichtlinien der deutschen Banken sowie eine sehr gute Geschäftsentwicklung.

Allerdings hängt die Zufriedenheit mit dem Zugang zu Kreditmitteln von Banken stark von der Unternehmensgröße ab. Denn Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis zu einer Million Euro und junge Unternehmen (jünger als sechs Jahre) gaben in der Befragung im Vergleich zu Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz deutlich häufiger an, Schwierigkeiten beim Zugang zu Krediten zu haben.

Die Ergebnisse im Detail: Das Finanzierungsklima hat sich in der Befra-

FINANZIERUNG

Investitionsschutz für Händler

Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) fordert seit Jahren, für den mittelständisch geprägten deutschen Autohandel ein Investitionsschutzgesetz einzuführen. Das Gesetz soll auf Fälle anwendbar sein, in denen „kleine und mittelständische Unternehmen auch dann investieren, wenn Art und Höhe der Investitionen eindeutig kaufmännischen Grundsätzen widersprechen“. Einziger Grund für solche Investitionen wider die kaufmännische Vernunft sei der Druck der Automobilhersteller. „Die Unternehmen haben gar keine Wahl. Sie sind abhängig von einem übermächtigen Partner und müssen auf dessen Geheiß hin investieren, um die Geschäftsbeziehung zu erhal-

ten und ihre damit verknüpfte wirtschaftliche Existenz zu retten“, heißt es in einem Argumentationspapier des Verbands. Vorbild für eine gesetzliche Regelung zum Schutz kleiner und mittlerer Unternehmen könnte ein Gesetz aus Österreich sein. Hier ist im österreichischen Unternehmensgesetzbuch (UGB), Abschnitt 7, § 454 seit 2003 eine entsprechende Regelung enthalten. Die besagt, dass ein in ein Vertriebsbindungssystem eingebundener Händler, der von seinem Lieferanten zu Investitionen gezwungen wurde, die bei Vertragsbeendigung weder amortisiert noch angemessen verwertbar sind, gegenüber seinem Lieferanten einen Anspruch auf Ersatz dieser Investitionen hat.

kfz-betrieb