



RUDOLF BARZEN
P R O M I T T E L S T A N D

» Kreditklemme für den Mittelstand: Ja oder nein ?

Bei der Beantwortung dieser Frage kommt es wie so oft im Leben auf den Blickwinkel des Betrachters an.

Sowohl die Bundesbankstatistik als auch die Berichte großer Finanzinstitute widerlegen die These der Kreditklemme und weisen in ihren Statistiken leichte Zunahmen der Kreditausleihungen an die deutsche Wirtschaft im einstelligen Prozentbereich aus. Die Politik hingegen wird nicht müßig, öffentlich die Kreditinstitute wegen ihrer vermeintlichen Kreditverknappung zu rügen, während sie mit immer strengeren Auflagen teils selbst Antreiber einer restriktiveren Kreditvergabe ist.

Lösen wir uns von der Emotion und dem politischen Geplänkel und nähern uns dem Thema auf sachlicher Ebene.

Was ist passiert? Getrieben von der Gier einiger Investmentbanken wurden auch ordentlich und seriös wirtschaftende Kreditinstitute durch die Finanz- und Wirtschaftskrise in Mitleidenschaft gezogen. Die Sogwirkung der Krise zeigte dann auch bald Spuren in den Bankbilanzen. Das haftende Eigenkapital als Basis für Kreditausleihungen schmolz und der Spielraum für Kreditausleihungen somit auch. Ausländische Banken ohne langfristige auf den deutschen Mittelstand ausgerichtete Geschäftsmodelle verabschiedeten sich vom Markt. Dem schlossen sich notgedrungen einige Private Equity Geber sowie viele Leasinggesellschaften ohne Verbundhintergrund an. Wer einst wegen solcher Partner seiner Hausbank den Rücken gekehrt hat, darf sich nicht wundern, wenn eine Wiederannäherung einer gründlichen Prüfung bedarf.

Sowohl die Genossenschaftsbanken als auch die Sparkassen stehen nach ihren (für mich glaubwürdigen) Aussagen auch weiterhin zum familiengeführten Mittelstand. Andere Großinstitute bekunden ebenfalls ihre Kreditbereitschaft für den Mittelstand. Angesichts solcher Botschaften und einem zumindest augenscheinlich wieder gesünderem Wettbewerb sollte bei einem vernünftigen Geschäftsmodell eine ausreichend bedarfsgerechte Kreditversorgung möglich sein.

Grundsätzlich gilt aber für alle Unternehmen, daß die künftige Kreditvergabe noch mehr am Risiko orientiert ist.

Was ist zu tun? Zunächst ist jedes Unternehmen gefordert, für sich ein tragfähiges Geschäftsmodell zu finden und dieses in ein Strategiepapier münden zu lassen. Neben der Bewertung der Marktchancen sollten auch die finanziellen Auswirkungen analysiert werden. Im Klartext: „Vernetzung von Strategie und Finanzen“. Sofern daraus die banal klingende Frage „Warum kann ich der Bank das Geld zurückzahlen?“ plausibel beantwortet werden kann, dürfte einer strategischen Partnerschaft mit einer soliden Hausbank nichts mehr im Wege stehen.

Natürlich wird es auch künftig bei unzureichender Transparenz zu Verzögerungen der Kreditprüfung oder im Einzelfall sogar zu Kreditlehnungen kommen müssen. Diese werden dann emotional als Kreditklemme verspürt. Unternehmen mit tragfähigen und transparenten Geschäftsmodellen hingegen sollten auch zukünftig ausreichend mit Krediten versorgt werden.

Wie eingangs schon gesagt: Es kommt auf den Blickwinkel des Betrachters an.

Quelle: www.rudolf-barzen.de