

Eine Bank ist keine Bank

DISKUSSION STEPHAN STRZYZOWSKI
FOTOS RICHARD TANZER



Die Zinsen sind niedrig, und die Konjunktur zieht endlich wieder an. Wo liegen gerade die zentralen Herausforderungen bei der Unternehmensfinanzierung?

Reinthalder: Der Regularien rund um die Fremdfinanzierung stellen für viele KMU eine große Herausforderung dar. Um eine Fremdfinanzierung zu bekommen, braucht es wesentlich mehr Sicherheiten als vor der Krise. Die Banken selbst müssen die Regularien und ihre internen Risiko-Vorgaben einhalten und können viele Finanzierungen nur mehr schwer darstellen. Einen Ausweg bieten zwar mitunter Bundes- oder Landesgarantien, insgesamt wird die Time to Contract aber immer länger. Der Dokumentationsaufwand wird größer und auch die Ablehnungsquote.

Bretz: Das kann ich nur bestätigen, da wir gerade dabei sind, ein großes Projekt zu stemmen und die Finanzierung dafür aufzustellen. Die Firma Woerle ist sehr stark exportorientiert ausgerichtet, denn das Geschäft in Österreich wird aufgrund

Wie schwierig ist es, aktuell eine Finanzierung aufzustellen? Wo es hakt und wie man Abhilfe schaffen kann, darüber diskutierten **Monika Traub** von der Intermarket Bank, der Finanzierungsexperte **Andreas Reinthalder** von m27 Finance, **Dieter Bretz**, Prokurist von Gebrüder Woerle, und **Gerd Marlovits** von Editel.

der Oligopol-Bildung der Handelsketten immer schwieriger. Wir sind also dazu gezwungen, ins Ausland zu wachsen. Um uns fit zu halten, bauen wir jetzt eine moderne Produktionsanlage und schaffen ein leistungsfähigeres Zentrallager. Dafür ziehen wir unsere drei Partnerbanken als Finanzierer heran und suchen auch um eine Förderung der aws an.

Warum arbeiten Sie mit drei Banken?

Bretz: Weil wir das Risiko streuen wollen. Dadurch gerät man nicht so stark in Abhängigkeit eines einzelnen Partners. Diese Strategie macht eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe möglich.



V. l. n. r.:
Monika
Traub,
Dieter Bretz,
Stephan
Strzyzowski,
Andreas
Reinthalder,
Gerd
Marlovits

Wie erleben Sie den Zugang zu Finanzmitteln?

Bretz: Das Thema ist tatsächlich sehr anspruchsvoll geworden. Das Unternehmen hat sich aber in den letzten Jahren auf diese Aufgabe sehr gut vorbereitet und die Eigenkapitaldecke entsprechend ausgebaut. Dadurch sind wir heute auch in einer vergleichsweise guten Verhandlungsposition.

Traub: Der Zugang zu Fremdkapital ist heute sicher nicht mehr so einfach und rasch wie früher möglich. Faktum ist: Als Bank wollen wir finanzieren, das ist unser Job und unsere volkswirtschaftliche Aufgabe. Wir müssen uns aber an die Regularien halten, welche die Entscheidungsfreiheit der Banken immer weiter einschränken. Ein wesentlicher Punkt ist dabei immer die Eigenkapitalsituation des Kunden. Hier beobachten wir erfreulicherweise, dass viele KMU in den letzten Jahren ihre Quoten verbessert haben. Banken müssen sich mit der Bonität ihrer Kunden deutlich intensiver auseinandersetzen als in der Vergangenheit. Finanzierungsstrukturen

müssen auf den Bedarf abgestimmt sein – also: ein Investitionskredit muss anders strukturiert und besichert werden als eine Betriebsmittelfinanzierung. Geld hat gewissermaßen „ein Mascherl bekommen“.

Wenn aufgrund der diversen Regularien Unternehmer nicht investieren können, schadet das der Wirtschaft insgesamt. Wie kann ein Lösungsansatz aussehen?

Traub: Wir können jetzt zum Beispiel als Hub für Supply-chain-Finance innerhalb der Erste Bank s ein neues Produkt im kurzfristigen Finanzierungsbereich anbieten, das e-discounting heißt. Dabei verkaufen uns Unternehmen ihre offenen Forderungen. Auf Basis ihrer Autorisierung werden ihre elektronischen Rechnungen einfach in Echtzeit über das EDI-Service von Editel an ihre Kunden sowie in Kopie an uns übermittelt. Wir überweisen dann die Rechnungssumme auf das Konto der Unternehmer. Die Höhe der Bevorschussung kann täglich am e-discounting-Portal an den aktuellen Liquiditätsbedarf angepasst werden. Der Vorteil für Unternehmen liegt einerseits in einer flexiblen Steuerung der Liquidität – andererseits verringert sich der Fremdkapitalbedarf, was wiederum zu höheren Eigenkapitalquoten führt.

Reinthalder: Da möchte ich einhaken. Factoring ist sicher eine tolle Ergänzung, aber mit Einschränkungen. Denn viele KMU haben Globalzessionen mit ihren Banken. Zudem klappt Factoring vor allem dann, wenn es um viele Rechnungen an Kunden mit hoher Bonität geht. Wenn man aber ein Anlagenbauer mit einem einzelnen Großkunden ist, tut man sich mit Factoring schwer.

Traub: Stimmt: Die Globalzession ist ein weitverbreitetes Sicherungsinstrument. Weil wir als Factoringinstitut aber die Forderungen besser bewerten können, bekommen sie durch den Verkauf der Forderungen weit mehr Liquidität zur Verfügung gestellt als durch einen mit Zessionen besicherten Betriebsmittelkredit. Wir kaufen Forderungen und bevorschussen sie. Unser Geschäftsmodell beruht auf dem professionellen Management von Kundenforderungen. Langfristige bzw. Investitionsfinanzierungen sind nicht unser Thema, das ist ein Thema der Universalbanken.

Reinthalder: Mein Credo lautet: Eine Bank ist keine Bank. Denn Unternehmen haben das Problem, dass sich eine besicherte Bank nicht bewegt. Die Globalzession ist meistens vergeben, und selbst wenn ich eine Factorbank habe, muss ich als KMU kämpfen, dass ich die Zession frei bekomme, um die Forderungen verkaufen zu können. Da tut sich ein Spannungsfeld zwischen den verschiedenen Instituten auf. Man muss ja dem globalzeditierten Institut etwas anbieten, damit es die Forderungen wieder freigibt.

Bretz: Und genau da kommt der Vorteil zum Tragen, wenn man



mit mehreren Banken arbeitet. Das Herauslösen einzelner Forderungen aus der Globalzession und die damit einhergehende Umschichtung der Finanzierung ist wesentlich einfacher.

Traub: Was wir als Banken nicht übersehen dürfen: Es geht darum, eine nachhaltige Partnerschaft zu pflegen. Wenn man in schwierigen Situationen keine Lösung für seine Kunden finden kann, werden sie sich woanders hinwenden.

Die Komplexität nimmt jedenfalls zu, und die meisten Unternehmer sind keine Finanzierungsexperten. Sind die diversen Möglichkeiten abseits des klassischen Bankkredites überhaupt bekannt genug?

Reinthaler: Der Beratungsbedarf steigt definitiv. Der klassische Ansatz: Man geht mit seinem Banker Mittagessen und die Anlage ist finanziert – das wird nie wieder kommen. Das benötigte Know-how ist aber nur erratisch vorhanden. Und die Bankberatung – die sehr oft die erste Anlaufstelle bei Finanzierungen bildet – kann niemals neutral sein. Das muss einem klar sein. Aufgrund der Umbrüche müssen Unternehmer also breiter denken. Immer öfter sollten auch Fördermöglichkeiten geprüft werden. Das alles kostet Zeit. Dazu kommt, dass es in Österreich keinen funktionierenden Eigenkapitalmarkt gibt. Es entwickeln sich zwar langsam Alternativen wie Crowdinvesting, aber das ist nur ein sehr zartes Pflänzchen, was die Volumina angeht.

Bretz: Es gibt so viele Finanzierungsmöglichkeiten, dass es durchaus sinnvoll geworden ist, sich professionell beraten zu lassen. Auch die Banken haben ihren Beratungsbereich in Bezug auf Förderungen sehr stark ausgebaut. Das geht mittlerweile sogar so weit, dass Banken diesen Service bereits als Leistung verkaufen wollen – obwohl es meiner Meinung nach Corebusiness sein müsste. Das Thema ist so unübersichtlich geworden, dass selbst Seminare dazu meist nur einen Überblick verschaffen können.

Wie sieht Ihr Finanzierungsmix jetzt aus?

Bretz: Neben klassischen Finanzierungen arbeiten wir zum Beispiel seit einem Jahr mit Dynamic Discounting, also dem vorzeitigen Diskontieren von Forderungen. Der Handel ist in einer guten Liquiditätssituation und versucht das entspre-

chend zu nützen. Sehr gut gefällt mir dabei, dass wir Forderungen jetzt automatisiert vor Fälligkeit verkaufen können. Wir fertigen ja Käse und haben eine gewisse Reifezeit, und dabei kommt es immer zu einem Vorfinanzierungsbedarf. Factoring ist hier eine sehr elegante Lösung – im Vergleich zu einem Kontokorrent-Kredit.

Traub: Mit e-discounting können unsere Kunden ihre Forderungen über ihr bestehendes EDI-Format abwickeln, mittels dessen Bestell- und Rechnungswesen schon automatisiert sind. Der Kunde muss nur noch einen Vertrag unterschreiben und die Rechnungen werden automatisch an uns weitergeleitet, und wir stellen die Finanzierung zur Verfügung. Es funktioniert einfach, effizient, rasch und günstig.

Wenn ein neues Projekt realisiert werden soll, muss es auch meistens rasch gehen. Wie früh müssen Unternehmer damit beginnen, sich um eine Finanzierung zu kümmern?

Bretz: Mit der Finanzierung von unserer Produktionserweiterung, die unser größtes Investment seit vielen Jahren darstellt, befassen wir uns seit gut einem halben Jahr. Wir prüfen die diversen Möglichkeiten, wir haben die politische Seite informiert und auch um eine Förderung angesucht. Projekte, bei denen es um 15 bis 20 Millionen geht, kann man sicher nur heben, wenn man zeitgerecht startet.

Als Bank wollen wir finanzieren, das ist unser Job und unsere volkswirtschaftliche Aufgabe.



Monika Traub,
Intermarket Bank



Reinthaler: Je nach Investitionsvolumen und Projektstruktur unterscheiden sich natürlich alle Fälle. Die meisten Finanzierungen, die wir betreuen, liegen zwischen einer und zehn Millionen Euro, und da ist mein Rat: Vom Kick-off bis zu den disponiblen Mitteln muss man zwischen sechs und neun Monate einkalkulieren.

Bretz: Das kann ich nur bestätigen, alles andere ist nur mehr schwer möglich.

Das Zinsniveau ist aktuell sehr niedrig. Das muss aber nicht ewig so bleiben. Rechnen Sie in nächster Zeit mit einem Anstieg?

Traub: Kurzfristig nicht. Obwohl das aktuelle Niveau für die Wirtschaft insgesamt nicht besonders gut ist. Auf Dauer werden sich Unternehmen aber sicher darauf gefasst machen müssen, dass sie wieder steigen werden. Die Frage ist, wie man dann mit der Kostenstruktur umgeht? Die Gesamtstruktur muss man also vorausschauend aufbauen, um das Unternehmen nachhaltig in die Zukunft führen zu können.

Reinthaler: Man kann noch relativ günstige langfristige Finanzierungen haben, es ist so viel Liquidität vorhanden, dass aktuell nichts darauf hindeutet, dass sich das Niveau bald hebt. Es werden noch Absicherungen für zehn Jahre angeboten. Die Indizien weisen also aktuell nicht darauf hin.

Die Digitalisierung hat viele Bereiche der Wirtschaft enorm beschleunigt, aber wenn man einen Kredit benötigt, dauert es immer noch ein Dreivierteljahr. Steht auch hier ein Umbruch an?

Marlovits: Ich denke doch. Den elektronischen Datenaustausch, kurz EDI, gibt es seit über 30 Jahren. Insofern besteht bereits eine hohe Marktdurchdringung über viele Branchen

Es gibt so viele Finanzierungsmöglichkeiten, dass es durchaus sinnvoll geworden ist, sich professionell beraten zu lassen.



hinweg. Wir haben ihn aber erst kürzlich mit dem Finanzierungsbereich zusammengeführt. Dabei gilt generell: Je höher die Transaktionszahlen, desto größer der Anwendernutzen. Insofern ist es auch keine Überraschung, dass bspw. der Handel zu den Pionieren zählt und hier Fakturierung und Zahlungsverkehr bereits seit langem automatisiert stattfinden. Bei derartig stabilen Wertschöpfungsketten kann man dann heute Finanzierungen sehr viel schneller aufstellen. Schließlich sind ja die Voraussetzungen bereits da. Insofern gehe ich davon aus, dass derartig innovative Finanzierungsmöglichkeiten vom Markt sehr positiv aufgenommen werden.

Bretz: Ich bin der Meinung, dass es für Unternehmen immer wichtiger wird, dass sie sich auch für neue Finanzierungsmethoden öffnen. Wenn jetzt auch noch vonseiten der Politik die Regularien geschaffen werden, sind wir sicher auf einem guten Weg. Was die Finanzierung angeht, sollten wir uns sicher das typisch Österreichische beibehalten: manchmal ein Jein und eine sehr vorsichtige Vorgehensweise. ◀