





In dieser Ausgabe fokus | unternehmen ...

1 Langfristfinanzierung als Herausforderung

Der Bedarf an langfristiger Finanzierung ist in Deutschland und Europa in den kommenden Jahren groß. Bei der Finanzierung von Unternehmen in Deutschland ist traditionell die sogenannte Langfriskultur besonders stark ausgeprägt.

Durch Marktveränderungen und Regulierungsmaßnahmen im Finanzsektor wird die langfristige Kreditfinanzierung in Zukunft allerdings anspruchsvoller. Seitens der Unternehmenskunden gewinnen Eigenkapital und Sicherheiten an Bedeutung. In der Mittelstandsfinanzierung bleibt der Bankkredit weiterhin zentral. Dies spiegelt sich auch in den regulatorischen Ausnahmen zugunsten der Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) wider. Gleichwohl ist es in vielen Fällen sinnvoll, die Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Eine besondere Herausforderung stellt die sogenannte „Sprunginvestition ins Ausland“ dar. **Seite 4**

2 Die Rolle der Bank

Aufgabe der Hausbank ist es, dem Kunden eine ganzheitliche Finanzierung und Beratung anzubieten. Die Finanzierungsinstrumente müssen den Bedarf des Unternehmens decken und aufeinander abgestimmt werden. Auf diese Weise lassen sich – im beiderseitigen Interesse – langjährige Kunde-Bank-Beziehungen festigen. Die Finanzierung von Eigenkapitalrisiken ist prinzipiell nicht Aufgabe von Banken, die sich mit den Einlagen ihrer Kunden refinanzieren. Die Ausplatzierung von Risiken an Investoren ist ein zentrales Instrument des Risiko-

managements. Zu den Kompetenzen der Bank gehören darüber hinaus die Risikobewertung von unternehmerischen Projekten sowie die Begleitung, Beratung und nicht zuletzt das Market Making bei Kapitalmarktfinanzierungen. **Seite 9**

3 Die Möglichkeiten des Unternehmens

Zum klassischen Bankkredit als Teil der langfristigen Außenfinanzierung kommen immer häufiger weitere Instrumente hinzu. Unternehmen sollten die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten zum eigenen Vorteil nutzen. So ist der Konsortialkredit in den vergangenen Jahren bei Banken und Kunden beliebter geworden: Hier teilen sich mehrere Banken das Risiko des langfristigen Kreditengagements. Für einen Teil der mittelständischen Unternehmen bieten Kapitalmarktinstrumente eine weitere Möglichkeit der langfristigen Kapitalaufnahme. Langfristige Förderangebote gewinnen im Zuge der Veränderungen an Bedeutung und bieten Unternehmen die Möglichkeit, zinsvergünstigte Darlehen für teilweise bis zu 20 Jahre aufzunehmen. Auch die Angebote im Bereich der Exportfinanzierung können Bestandteil der langfristigen Finanzierung sein. **Seite 11**

1 Langfristfinanzierung als Herausforderung

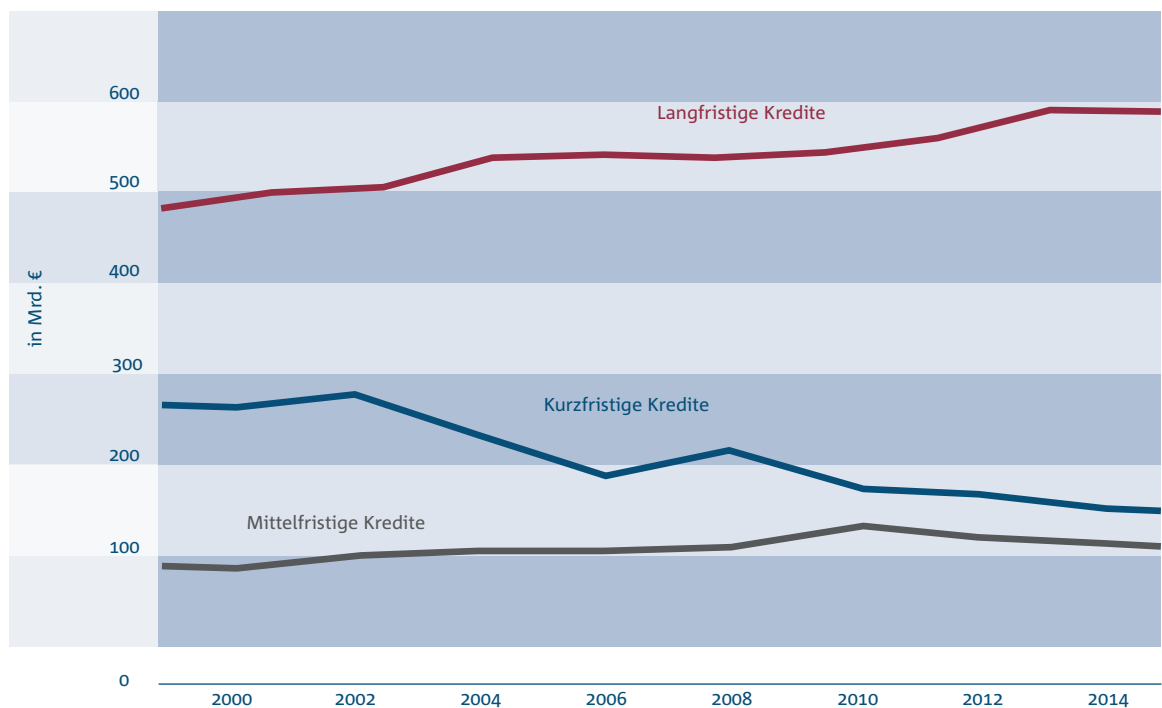
Die langfristig ausgerichtete Finanzierung von Unternehmen hat in Deutschland Tradition. Sie sorgt für Berechenbarkeit und Stabilität der Unternehmen. Banken spielen hierbei als Kreditgeber, Berater und Begleiter eine zentrale Rolle. Durch Marktveränderungen und Regulierungsmaßnahmen im Finanzsektor wird die langfristige Kreditfinanzierung zukünftig zur größeren Herausforderung für die Banken und folglich auch für die kreditnehmenden Unternehmen. Diese Ausgabe von fokus|unternehmen zeigt Ihnen, wie Sie mit Hilfe Ihrer Hausbanken die langfristige Finanzierung auf eine sichere Grundlage stellen können.

1.1 Langfristkultur in Deutschland

Die langfristige Kreditfinanzierung mittelständischer Betriebe ist in Deutschland seit Jahrzehnten üblich. Unternehmen nehmen häufig Laufzeiten von fünf oder mehr Jahren in Anspruch. Die sogenannte Langfristkultur ist hier besonders stark ausgeprägt. Der Anteil langfristiger Kredite am gesamten Kreditvolumen liegt bei über zwei Dritteln. In anderen europäischen Ländern und in den USA ist dies nicht der Fall. Zwar prägen in einigen Regionen ebenfalls Bankkredite die langfristige Finanzierung, in anderen dominieren dagegen kurzfristige Kredite oder auch Kapitalmarktinstrumente. Auch die Konditionen langfristiger Kredite sind in Deutschland traditionell und im Vergleich zu

Kredite an inländische Unternehmen und wirtschaftlich Selbstständige in Deutschland*

*Ohne Wohnungsbau und ohne Finanzierungsinstitutionen.



Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: Mai 2014.

anderen Wirtschaftsräumen günstig. Hierzu trägt nicht zuletzt der intensive Wettbewerb unter den Banken um die mittelständischen Unternehmen bei.

1.2 Langfristfinanzierung in Europa

Insgesamt besteht in den nächsten Jahren ein hoher Bedarf an langfristiger Finanzierung für die europäische Wirtschaft und für Infrastrukturvorhaben. Darauf hat die Europäische Kommission in ihrem „Grünbuch zur langfristigen Finanzierung“ von März 2013 und in einer entsprechenden „Mitteilung“ von März 2014 hingewiesen. Aus Sicht der Kommission soll die Abhängigkeit der Wirtschaft von den Banken reduziert und dafür die Finanzierung über den Kapitalmarkt gestärkt werden. Die Kommission beabsichtigt daher, alternative Finanzierungsformen fortzuentwickeln. Gerade in Deutschland mit seiner stark von mittelständischen Familienunternehmen geprägten Wirtschaft sorgen jedoch die bankbasierte Kreditfinanzierung und die Struktur der Hausbank-Beziehung seit Jahrzehnten für eine nachhaltige und stabile Aufstellung der Unternehmen. Die Herausforderung besteht daher darin, bei dieser Entwicklung den Zugang der Unternehmen zum Bankkredit und die Rolle der breit aufgestellten Universalbanken bzw. die stabilen Hausbank-Beziehungen in der Unternehmensfinanzierung beizubehalten. Insbesondere die Hausbanken können die Unternehmen gut bei der Integration alternativer Finanzierungsformen (wie beispielsweise Mezzanine) beraten und begleiten.

1.3 Auswirkung der Finanzmarktregulierung

Aufgrund von Marktveränderungen und verschiedenen Regulierungsmaßnahmen infolge der Finanzkrise hat die Zurückhaltung der Banken bei langfristigen Finanzierungen grundsätzlich zugenommen. Zwar zielt die Finanzmarktregulierung nicht speziell auf die Unternehmensfinanzierung, sondern auf das gesamte Bankgeschäft. Einzelne regulative Vorgaben beeinflussen aber indirekt die Produktionskosten eines Bankkredites

und bestimmen so den Rahmen für die Mittelstandsfinanzierung.

Die international abgestimmten Basel-III-Vorgaben von Dezember 2010 sind seit Beginn des Jahres 2014 geltendes Recht in der Europäischen Union (in Form der Richtlinie „CRD IV“ sowie der Verordnung „CRR“) und damit auch in Deutschland. Die erhöhten Eigenkapitalanforderungen für Banken stärken deren Risikofähigkeit. Die verschärften Liquiditätsvorschriften sollen die Abhängigkeit der Refinanzierung der Banken vom Interbankenmarkt (das heißt davon, dass andere Banken Liquidität, die sie derzeit nicht benötigen, zur Verfügung stellen) reduzieren. Beides dient der Stabilisierung des Finanzsystems.

Durch das Inkrafttreten der Vorschriften zum 1.1.2014 hat sich die Kreditvergabe in Deutschland nicht schlagartig geändert. Grundsätzlich gilt aber, dass die erhöhten Kapitalvorgaben für Banken die Produktionskosten auch des Bankkredites erhöhen. Wie bei anderen Bankgeschäften auch müssen Banken bei der Kreditvergabe jetzt mindestens 10,5 % (bislang 8 %) Eigenkapital vorhalten, das heißt vereinfacht gesprochen, pro verliehenen (unbesicherten) 100.000 € müssen bei Unternehmenskrediten mit durchschnittlicher Bonität 10.500 €



Durch das Inkrafttreten der Basel-III-Vorschriften zum 1.1.2014 hat sich die Kreditvergabe in Deutschland nicht schlagartig geändert.

(statt bisher 8.000 €) Eigenkapital nachgewiesen werden können. Damit steigt die Kapitalanforderung der Bank unabhängig von der Ausfallwahrscheinlichkeit bzw. dem Rating des Unternehmens um ungefähr ein Drittel.

Auch durch die neuen Liquiditätsvorschriften (die sogenannte Net Stable Funding Ratio, NSFR, und die Liquidity Coverage Ratio, LCR) erhöhen sich für die Bank die Kosten der Kreditvergabe. Die Vorgaben sind im Detail noch nicht final. Grundsätzlich verlangen sie aber eine stärker fristenkongruente Refinanzierung der Bank. Da eine langfristige Refinanzierung in der Regel teurer ist als eine kurzfristige, steigen – ungeachtet der anderen Faktoren – prinzipiell die Herstellungskosten für einen langfristigen Kredit. (Siehe hierzu die Ausgabe von fokus|unternehmen zum Thema „Basel III – die Folgen für den Mittelstand“.)

Hinzu kommt die Ungewissheit über weitere Regulierungsmaßnahmen, die sich gegebenenfalls auf eine zum heutigen Zeitpunkt für zehn bis fünfzehn Jahre getätigte Finanzierung auswirken würden. Mehrere Maßnahmen sind bereits beschlossen, stehen aber noch vor ihrer Umsetzung (zum Beispiel das deutsche Trennbankengesetz, das europäische Abwicklungsregime für Finanzinstitute, neue IFRS-Rechnungsvorschriften für Banken), oder sie befinden sich noch in der Diskussion (zum Beispiel ein europäisches Trennbankengesetz).

Die Auswirkungen dieser Veränderungen lassen sich heute vor allem in stark risikobehafteten Bereichen beobachten, z. B. in der langfristigen Infrastruktur- bzw. Projektfinanzierung. Hier lässt sich eine echte Verknappung langfristiger Kredite feststellen.

Aber auch bei der Kreditvergabe an Unternehmen ist zumindest eine spürbare Verteuerung bei längerfristigen Laufzeiten zu erwarten. Dies gilt insbesondere für unbesicherte Kredite und schwache Bonitäten.

1.4 Auch in Zukunft: Bankkredite für den Mittelstand

Unverändert bleibt, dass Unternehmen auch in Zukunft langfristige Kredite nachfragen und Banken diese auch anbieten. Für viele kleine und mittlere Unternehmen stellt der Bankkredit weiterhin die wichtigste Quelle der Außenfinanzierung dar. Alternative Finanzierungen über den Kapitalmarkt bieten sich bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen nur in Ausnahmefällen an.

Mit Blick auf die höheren Eigenkapitalkosten der Bank pro vergebenen Kredit hat der europäische Gesetzgeber bei der Umsetzung von Basel III Ausnahmen für Kredite an KMUs vorgesehen (den sogenannten „Unterstützungsfaktor“), sofern die Kredite des Unternehmens ein Volumen von insgesamt 1,5 Mio. € nicht überschreiten. In diesen Fällen bleibt die Eigenkapitalvorgabe für den Kreditgeber unverändert, daher steigen auch dessen (Eigenkapital-)Kosten nicht.

Insgesamt aber steigen die Anforderungen der Banken an die Kreditnehmer, insbesondere hinsichtlich deren eigener Eigenkapitalausstattung, Besicherung und Finanzkommunikation. Generell gilt: Je besser das Rating des Unternehmens, das heißt je geringer seine Ausfallwahrscheinlichkeit, desto geringer die Kapitalunterlegungspflicht der Bank und desto günstiger die Konditionen für den Kunden bei der Kreditaufnahme.

Hier zeigt sich deutlich, dass sich, auch als Folge der Einführung von Basel II und der Rating-basierten Kreditvergabe, die Strukturen im Mittelstand verbessert haben.

Die Eigenkapitalquote der Unternehmen in Deutschland ist seit dem Jahr 2000 von 18,6 % nahezu stetig bis auf 27,4 % im Jahr 2012 gestiegen. Nach wie vor ist die Eigenkapitalquote kleiner Unternehmen geringer als die von Großunternehmen. Insbesondere die kleinen und mittleren Unternehmen haben aber in diesem Zeitraum kräftig zugelegt: War der Durchschnitt hier im Jahr 2000 noch unter 10 %, so lag er im Jahr

2012 bei knapp 24 %. Die stärkere Eigenkapitaldecke bedeutet für die Unternehmen – neben dem besseren Rating – nicht nur mehr Stabilität in konjunkturellen Schwächephasen, sondern bietet grundsätzlich auch mehr Unabhängigkeit.

Auch die Finanzkommunikation der Unternehmen gegenüber den Kreditgebern hat sich über die Jahre professionalisiert, das heißt, die aktive, regelmäßige Offenlegung der „wirtschaftlichen Verhältnisse“ gegenüber der Bank hat in sehr vielen Fällen das Vertrauen und damit die Bank-Kunde-Beziehung gestärkt. Je besser die Finanzkommunikation zwischen beiden Seiten funktioniert, desto günstiger wirkt sich dies auf die Kreditvergabe, gerade auch auf die langfristige Kreditvergabe, aus.

Sicherheiten haben für die Banken weiter an Bedeutung gewonnen. Die von Unternehmensseite gestellten Sicherheiten reduzieren den Blankoanteil und damit die Kosten eines bestimmten Kredites. Sicherheiten haben zwar keinerlei Auswirkung auf die Ausfallwahrscheinlichkeit (Probability of Default) und damit auf das Rating, wohl aber auf den Verlust, den die Bank im Falle eines Kreditausfalles erleidet (Loss given Default).

Noch intensiver wird der Wettbewerb unter den Ban-

ken um die Firmenkunden. Die Preisbildung für Kredite, auch für lange Laufzeiten, erfolgt im Markt und nicht zuletzt in den Verhandlungen zwischen Bank und Kunde; hier wirkt sich der intensive Wettbewerb unter den Anbietern eindeutig zugunsten der kreditnehmenden Mittelständler aus.

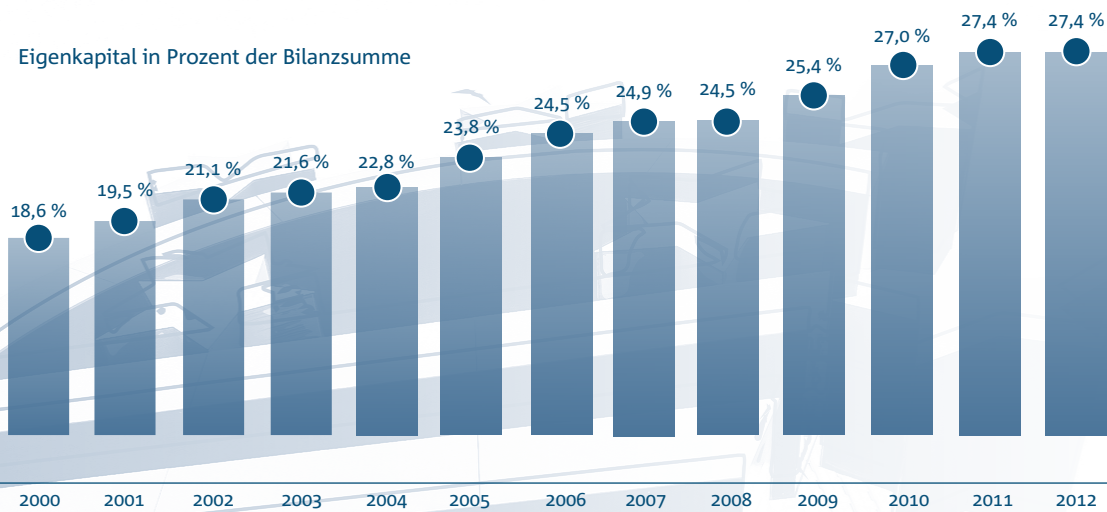
1.5 Zunehmende Diversifizierung der Finanzierungsquellen

Langfristige Projekt- oder Infrastrukturfinanzierungen, beispielsweise im Energiesektor, sind oft mit hohen und vor allem weniger stabil kalkulierbaren Risiken verbunden. Hier engagieren sich Banken immer seltener über die direkte Kreditvergabe. Gefragt bleiben aber die Fähigkeiten der Banken zur Bewertung von operationellen und finanziellen Risiken (insbesondere die Stabilität der Zahlungsflüsse) und zur Strukturierung der Finanzierung unter Einbeziehung interessierter Investoren. In diesem Bereich ist es oft erforderlich und sinnvoll, neben den Banken und der öffentlichen Hand weitere Akteure des Kapitalmarktes für die Finanzierung zu gewinnen.

Aber auch in der Unternehmensfinanzierung nimmt die Diversifizierung zu. Mit Hilfe von Kapitalmarktinstru-

Eigenkapitalquote deutscher Unternehmen

Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme



Quelle: Deutsche Bundesbank, Stand: Mai 2014.

menten lassen sich – über die Banken hinaus – weitere Investoren für die mittelständische Wirtschaft erschließen. Im Rahmen globalisierter Finanzmärkte können so insbesondere auch Investoren aus dem Ausland als weitere Finanzierungsquelle gewonnen werden. Das Ausmaß der Diversifizierung ist jeweils von der Größe und den Besonderheiten des einzelnen Unternehmens abhängig. Kleinen Unternehmen stehen neben dem Kredit und den Eigenmitteln kaum Kapitalmarktinstrumente zur Verfügung. Größere Unternehmen nutzen dagegen schon seit langem die Märkte, um sich mit Eigen- und Fremdkapital zu finanzieren. Und dies in zunehmendem Maß: In Deutschland stieg insbesondere das Volumen ausstehender Unternehmensanleihen in der Zeit von Anfang 2011 bis Ende 2013 um über 40 % an.

1.6 Herausforderungen und Aufgaben für die Unternehmen

Kreditnehmende Unternehmen sind Teil dieses Veränderungsprozesses in der Langfristfinanzierung. Sie können den Prozess und seine Auswirkungen mitgestalten – zumindest so weit, wie es die eigene Finanzierung betrifft:

1. Finanzkommunikation

Eine regelmäßige und gründliche Finanzkommunikation erweist sich immer wieder als entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Kreditverhandlung mit der Bank. Hier kann jedes Unternehmen selbst aktiv seine Position als Kunde bzw. Geschäftspartner der Bank gestalten und gegebenenfalls weiter verbessern. Je besser die Kommunikation, desto mehr kann der Kreditnehmer auch als Gegenleistung von der Bank erwarten. Auch gegenüber anderen Kapitalgebern erweist sich die – der Größe des Unternehmens jeweils entsprechende – professionell geführte Finanzkommunikation als hilfreich.

2. Diversifizierung

Der Kredit bleibt für die Mehrheit der Unternehmen wichtigster Finanzierungsbaustein. Gleichwohl lohnt

es sich für viele Unternehmen, sich mit einer möglichen Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur zu beschäftigen, durch die der Kredit um weitere Quellen ergänzt und damit die gesamte Finanzierung auf eine breitere Grundlage gestellt wird. Neben einer stärkeren Eigenkapitalbasis zählen hierzu beispielsweise das Leasing und das Factoring sowie, für größere Beträge, der Konsortialkredit oder Kapitalmarktinstrumente (siehe Kapitel 3).

3. Hausbank-Beziehung

Für kreditnehmende Unternehmen schafft die Pflege einer oder mehrerer enger Hausbank-Beziehungen die Grundlage für eine langfristige Stabilität ihrer Finanzierung. Eine kreditgebende Bank, die gegebenenfalls den Kunden darüber hinaus noch bei der Erschließung weiterer Finanzierungsquellen begleitet und berät, hat ein Eigeninteresse am wirtschaftlichen Erfolg ihres Kunden. Das Unternehmen kann dabei von der Expertise der Bank profitieren und eine stabile und professionelle Finanzierung aufbauen.

Besondere Situation: Auslandsinvestition

Vor dem Hintergrund der sich weltweit verschiebenden Nachfrage ist der Aufbau von Produktionsstandorten im Ausland für viele Unternehmen – insbesondere für Zulieferer – ein wichtiger und notwendiger Schritt. Gerade für mittelständische Unternehmen stellt er aber auch eine beträchtliche Herausforderung dar. Neben den organisatorischen und kulturellen Hürden stellt sich regelmäßig die Finanzierung einer solchen „Sprunginvestition“ als äußerst anspruchsvoll heraus. Mitunter gilt es, die Bilanzsumme mit einer zusätzlichen Produktionsstätte im Ausland beinahe zu verdoppeln. Hinzu kommt, dass die politische Situation des Ziellandes über lange Zeiträume hinweg nur schwer prognostizierbar ist und dadurch das Finanzierungsrisiko (etwa bei Zahlungsverzögerungen, Währungsschwankungen bis hin zu Enteignungen) wächst. (Siehe hierzu Kasten auf S. 13.)

2 Die Rolle der Bank

Die Rolle der Bank geht über die Einnahme von Kundeneinlagen und die Vergabe von Krediten weit hinaus – insbesondere bei aufwändigen und langfristigen Unternehmensfinanzierungen.

2.1 Ganzheitliche Finanzierung

Banken unterstützen die Finanzierung von Unternehmen mit einer breiten Palette von Finanzdienstleistungen. Dazu gehören – über die Bereitstellung von Betriebsmittel-, Investitions-, Förder- und Exportkrediten hinaus – insbesondere der nationale und internationale Zahlungsverkehr, Absicherungsinstrumente für Währungs-, Preis- und Zinsschwankungen, Beratung und Begleitung bei der Kapitalmarktfinanzierung sowie bei Übernahmen und Fusionen.

Um alle infrage kommenden Produkte einer Finanzierung sinnvoll aufeinander abzustimmen und eine ganzheitliche, für das Unternehmen und die Bank nachhaltige Finanzierung zu gewährleisten, ist die Pflege weniger, aber stabiler Kernbankbeziehungen im gegenseitigen Interesse: Banken unterstützen ihre Unternehmenskunden auch in schwierigen Zeiten, wobei eine transparente und verlässliche Partnerschaft der Unternehmen mit ihren Hausbanken unerlässlich ist.

Die mittelständischen Unternehmen in Deutschland sind aus Bankensicht grundsätzlich attraktive Geschäfts-

partner. Viele Branchen haben, besonders auch im Ausland, großes Wachstumspotenzial. Gleichwohl müssen die Banken vor einer Finanzierungsentscheidung jeden Einzelfall prüfen. Dabei kommt es im Wesentlichen auf ein überzeugendes Geschäftsmodell und auf die Frage an, inwieweit ein Unternehmen auch für zukünftige Entwicklungen aufgestellt ist. Zudem schauen die Banken sich beispielsweise an, welche Abhängigkeiten bestehen und wie flexibel die Kostenstrukturen im Falle eines möglichen Nachfrageeinbruchs sind. Ziel muss immer eine geschlossene Gesamtfinanzierung sein, damit das Unternehmen so stabil durchfinanziert ist, dass auch in Schwächephasen keine Probleme auftauchen. Gerade bei langfristigen Engagements sind hierfür stabile Bank-Kunde-Beziehungen unentbehrlich.

2.2 Keine Finanzierung von Eigenkapitalrisiken

Die Übernahme von unternehmerischen, eigenkapitalähnlichen Risiken ist dagegen nicht Aufgabe der Banken. Banken verleihen die Einlagen anderer Kunden und müssen daher mit einer hohen Rückzahlungsquote bzw. mit geringen Ausfällen kalkulieren. Die Finanzierung weitreichender Risiken, wie sie beispielsweise mit einer Sprunginvestition im Ausland oder mit Innovationen, die noch nicht marktreif sind, verknüpft sind, erfordert zunächst den Einsatz von Eigenkapital seitens des expandierenden Unternehmens.

2.3 Ausplatzierung von Risiken

Für die Banken ist es wichtig, bei der Kreditvergabe die (regulatorisch zwingende) Belastung des eigenen Eigenkapitals möglichst gering zu halten. Die Ausplatzierung von Risiken mit Hilfe von Verbriefungsinstrumenten erlaubt eine solche Entlastung des Eigenkapitals und eröffnet den Spielraum für weitere Kreditvergaben. Möglich ist dies nur auf Basis einer sogenannten Trans-



Die Pflege von Kernbankbeziehungen ist zentral, um die langfristige Finanzierung Ihres Unternehmens auf eine stabile Grundlage zu stellen.



ferklausel in den einzelnen Kreditverträgen, die daher aus Sicht der Banken oft ein zentraler Bestandteil der Verträge ist und die berechtigten Interessen der Kreditnehmer berücksichtigt: Die Vorteile des Bankkredits und die ganzheitliche Betreuung durch die Hausbank bleiben erhalten, zugleich wird institutionellen Investoren – auch aus dem Ausland – die Investition in Unternehmenskredite ermöglicht.

2.4 Risikobewertung und Market Making

Banken spielen bei der Begleitung von Unternehmen an den Kapitalmarkt eine zentrale Rolle. Die erfolgreiche Finanzierung über den Kapitalmarkt – als Ergänzung zum Bankkredit – ist aber an bestimmte Voraussetzungen gebunden. Auf der einen Seite muss das Unternehmen unter anderem die hohen Transparenzanforderungen erfüllen, die der Gesetzgeber und die Investoren fordern. Auf der anderen Seite übernehmen Banken zentrale Aufgaben wie die Risikoprüfung und die Unterstützung bei der Erstellung des Wertpapierprospektes und bei der Vermarktung des Wertpapiers. Für Unternehmen – und auch für deren Hausbanken – ist der Schritt auf (bzw. die Begleitung an) den Markt nur dann sinnvoll, wenn dieser Schritt für das Unternehmen Erfolg verspricht. Sofern ein Unternehmen eine Marktfinanzierung als passendes Instrument betrachtet, können Banken auf Basis ihrer langen Erfahrung mit Kunden, Branchen und Marktentwicklungen diese Unternehmen sinnvoll und gezielt begleiten. Aus Sicht der Bank liegen die Anforderungen für eine Begleitung der eigenen Firmenkunden an den Markt gegebenenfalls höher als bei reinen Kapitalmarktberatern. Den Banken geht es im Kern um ein Gesamtkonzept für den Kunden. Sie bieten zugleich eine der Platzierung vorausgehende Marktanalyse und Preisfindung. Die richtige Preisstellung ist dabei entscheidend für den Platzierungserfolg einer Anleihe oder Aktie. Im Anschluss an die Platzierung übernehmen Banken das Market Making, das heißt den Handel auf eigenes Risiko, um die permanente Handelbarkeit (Liquidität) des Wertpapiers zu gewährleisten – und damit überhaupt eine erfolgreiche Emission zu ermöglichen.

3 Die Möglichkeiten des Unternehmens

Angesichts der Herausforderungen, die eine langfristige Investition mit sich bringt, ist es für das Unternehmen sinnvoll, den (Haus-)Bankpartner frühzeitig in die eigene Planung einzubinden, um teure Fehler und Zeitverlust zu vermeiden und im Ergebnis eine nachhaltig erfolgreiche Finanzierung zu ermöglichen. Der klassische Bankkredit ist – je nach Vorhaben – Teil der Außenfinanzierung. Immer häufiger kommen weitere Instrumente hinzu. Unternehmen sollten die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten zum eigenen Vorteil nutzen. Im Folgenden werden der Konsortialkredit, die Kapitalmarktfinanzierung, der langfristige Förderkredit sowie Instrumente der Exportfinanzierung beleuchtet. Darüber hinaus gibt es weitere alternative Finanzierungsformen, insbesondere solche mit eigenkapitalnaher Funktion wie beispielsweise Mezzanine-Kapital (siehe hierzu die Ausgabe von fokus | unternehmen zum Thema „Alternativen zum Kredit“). Obschon Banken selbst in der Regel keine Eigenkapitalrisiken der Unternehmen finanzieren, können sie diese Unternehmen sinnvoll bei der Aufnahme eigenkapitalnahen Kapitals beraten und begleiten.

3.1 Konsortialkredit

Der Konsortialkredit – auch: syndizierter Kredit – ist ein flexibles Instrument zur Umsetzung einer stabilen, großvolumigen Finanzierung unter Einbindung mehrerer Bankpartner, die sich für diesen konkreten Fall zu einem Konsortium zusammenschließen. Mehrere Banken teilen so das Risiko des langfristigen Kreditengagements. Sowohl Kontokorrent- als auch Investitionskredite werden von Konsortien vergeben. Die Lösung ist in den vergangenen Jahren immer beliebter geworden: Kündigungen des Kreditvertrages durch eine einzelne Konsortialbank sind nicht möglich. Das Unternehmen etabliert so einen Bankenkreis mit Finanzierungs- und Konditionssicherheit, der sich nicht zuletzt aufgrund der Konsortialdisziplin auch in Krisenzeiten als stabil

erweist. Auf die Stellung von Sicherheiten wird häufig verzichtet. Stattdessen werden in den Covenants (engl. für Nebenabsprachen) in der Regel Finanzkennzahlen vereinbart, die das Unternehmen einhalten muss, um zusätzliche Kosten zu vermeiden. Zwar ist der Abstimmungsbedarf bei mehreren Vertragsparteien höher als bei einem bilateralen Hausbankkredit. Auch ist bei bonitätsschwächeren Unternehmen der Handlungsspielraum gegenüber dem Konsortium gegebenenfalls eingeschränkter als gegenüber einer Einzelbank. Dafür entfällt die Administration mehrerer Einzelverbindungen, denn der Unternehmer hat für alle Themen genau einen festen Ansprechpartner (Agent) im Konsortium.



Mit einem Konsortialkredit können Sie größere Kreditvolumina auf mehrere Banken als Kreditgeber verteilen. Sie haben dabei stets einen festen Ansprechpartner im Konsortium.

3.2 Kapitalmarkt

Für einen Teil der Unternehmen sind Kapitalmarktfinanzierungen eine zielführende Diversifizierungsoption. Auf diesem Weg können weitere Investoren für mittelständische Unternehmen gewonnen werden. Eine Möglichkeit ist die Begebung eines Schuldscheines, die nicht publizitätspflichtig ist und daher für den Kreditnehmer vergleichsweise weniger Aufwand als eine Anleihen- oder Aktienemission bedeutet. Über einen Schuldschein kann ein Unternehmen Kapital zu einem festen Zinssatz, meist ohne Sicherheiten und für eine Laufzeit von in der Regel drei bis sieben Jahren aufnehmen.

Anleihen und Aktien sind dagegen publizitätspflichtig, das heißt, das emittierende Unternehmen muss die An-

forderungen des Gesetzgebers und die Erwartungen der Investoren an Transparenz (Veröffentlichung eines Wertpapierprospektes) und an regelmäßige Berichterstattung erfüllen. Während Anleihen – ähnlich wie Schuldscheine – Fremdkapital zu festen Laufzeiten und Zinssätzen bieten, ermöglicht die Emission von Aktien die Aufnahme von neuem Eigenkapital – je nach Ausgestaltung verbunden mit Mitspracherechten der Aktionäre. Abhängig von der Ausrichtung und dem Bedarf des Unternehmens sind diese Marktfinanzierungen eine sinnvolle Ergänzung.

Diese Finanzierungsinstrumente ersetzen in der Regel weder die Basisfinanzierung über Bankkredite noch die Bank als Finanzierungspartner. Im Gegenteil: Vor allem Firmenkunden, die auf der Basis einer überzeugenden Ausrichtung und einer aktiven Finanzkommunikation mit ihrer Bank Zugang zu Krediten haben, können ihre Bankkredite sinnvoll um alternative Finanzierungsinstrumente ergänzen.

Bei hinreichender Größe kann es für Ihr Unternehmen sinnvoll sein, sich mit den Möglichkeiten einer Kapitalmarktfinanzierung zu beschäftigen. Diese bedarf einer gründlichen Vorbereitung, bei der Sie die Bank begleitet, und kann dann einen neuen Finanzierungsspielraum eröffnen.

3.3 Förderkredite

Ein attraktiver Baustein für eine langfristige Finanzierungslösung sind die Förderkredite zum Beispiel der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder der regionalen Förderinstitute.

Grundsätzlich sind alle Investitionsmaßnahmen, die eine mittel- oder langfristige Mittelbereitstellung erfor-



Bei der Beantragung von Förderkrediten gilt das Hausbankprinzip. Das heißt, dass Anträge nur über die Hausbank gestellt werden können. Diese berät Sie und prüft das Vorhaben. Die Hausbank muss dem Antrag zustimmen. Erst dann leitet sie die Unterlagen an die zuständige Förderbank weiter.

dern, sowie Betriebsmittel bis zu einer Höchstgrenze von 10 Mio. € je Vorhaben förderfähig. Voraussetzung ist, dass es sich um wirtschaftlich tragfähige Vorhaben handelt, das heißt, dass sie nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg versprechen. In den meisten Fällen handelt es sich bei den Förderinstrumenten um zinsvergünstigte Darlehen. Der „KfW-Unternehmerkredit“ beispielsweise hat eine Laufzeit von maximal 20 Jahren mit bis zu drei tilgungsfreien Anlaufjahren und richtet sich an etablierte Unternehmen. Das „ERP-Regionalförderprogramm“ finanziert langfristige Investitionen bis zu 15 Jahre in bestimmten Regionalfördergebieten. In der Regel trägt die den Förderkredit durchleitende Hausbank das volle Risiko. In spezifischen Fällen (etwa bei Gründungen) ist aber auch eine teilweise Haftungsübernahme durch die Förderbanken möglich.

Mit Hilfe dieser Förderkredite lassen sich ansprechende Konditionen und lange Laufzeiten realisieren, die sich auch für Investitionen im Ausland einsetzen lassen. Für eine optimale Einbindung sorgen die Fördermittelspezialisten der Banken (siehe hierzu fokus|unternehmen zum Thema „Öffentliche Förderung“).





3.4 Exportfinanzierung

Auch in der Exportfinanzierung gibt es Bedarf an längeren Laufzeiten oder zumindest an langfristiger Stabilität. Warenexporteure aus Deutschland wollen – um Wettbewerbsnachteile zu vermeiden – dem ausländischen Importeur längere Zahlungsziele einräumen. Darüber hinaus besteht Bedarf an langfristigen Finanzierungsmöglichkeiten beim Investitions- und Anlagebau sowie bei Projektfinanzierungen im Ausland. Finanzierungsinstrumente für diese Zwecke zählen zu den Kernprodukten der Banken. So übernimmt die Bank beispielsweise die Forfaitierung bei einem Lieferantenkredit und entlastet so die Bilanz und das Forderungsmanagement des exportierenden Unternehmens. Beim Bestellerkredit gewährt die Bank dem ausländischen Besteller oder dessen Hausbank einen Kredit – damit dieser Waren beim Exporteur aus Deutschland kaufen kann.

Beim Export in andere Länder kommen zu den wirtschaftlichen noch die politischen Risiken hinzu. Je nach Zielland kann es daher sinnvoll sein, sich gegen diese Risiken zu versichern. Während private Kreditversicherungen gegen Zahlungsausfälle aus wirtschaftlichen Gründen versichern, bieten staatliche Versicherungen auch Schutz vor politischen Unwägbarkeiten. Für Exporteure aus Deutschland stehen hierfür die Hermes-Deckungen bereit (siehe hierzu fokus|unternehmen zum Thema „Außenhandelsfinanzierung“).



Ihre Hausbank informiert Sie bei Bedarf über die verschiedenen Möglichkeiten der Exportfinanzierung, die für Ihr Unternehmen in Frage kommen.

Finanzierung von Auslandsinvestitionen

Grundsätzlich stellt sich bei der Umsetzung von unternehmerischen Vorhaben die Frage, worauf sich die Finanzierung abstellen lässt. Bei großen Investitionen im Ausland wie etwa dem Aufbau eines neuen Produktionsstandortes ist dies eine besondere Herausforderung. Die Bonität der Mutter in Deutschland reicht häufig nicht aus, so dass andere Quellen für die Rückführung der Kredite in Betracht gezogen werden müssen. Neben Bürgschaften von anderer Seite kommt beispielsweise den großen Abnehmern von Zulieferbetrieben eine wichtige Rolle zu. Je fester die Abnahmezusagen und damit die zukünftigen Zahlungsströme, desto zuverlässiger lässt sich auch eine Finanzierung auf diese abstellen.

In den seltensten Fällen wird sich eine Großinvestition im Ausland durch einen einfachen Investitionskredit darstellen lassen. Vielmehr wird es darum gehen, ein geschlossenes Gesamtfinanzierungspaket zu strukturieren, das ganz unterschiedliche Komponenten über den klassischen Hausbankkredit hinaus beinhalten kann.

4 Glossar

Anleihe

Eine Anleihe ist ein Wertpapier, das in der Regel einen festen Zinsertrag bietet. Laufzeit und die Art der Zahlungen bei Fälligkeit sind vorgegeben. Am Ende der Laufzeit erfolgt eine Zahlung zu in der Regel 100 % des Nennbetrags. Der Anleger einer Anleihe hat einen Anspruch auf Geldzahlung gegenüber dem Emittenten.

Ausfallwahrscheinlichkeit

(Englisch: Probability of Default – PD). Wahrscheinlichkeit, dass eine Forderung nicht zurückgezahlt werden kann. In der Regel wird die Ausfallwahrscheinlichkeit auf den Zeitraum des nächsten Jahres bezogen („Ein-Jahres-Ausfallwahrscheinlichkeit“; „Ein-Jahres-PD“).

Ausplatzierung

Veräußerung des Kredites und des damit verbundenen Risikos durch die ursprünglich kreditgewährende Bank an einen Dritten mit dem Ziel, die regulatorischen Eigenkapitalanforderungen oder die Refinanzierungskosten zu senken oder Risiken zu diversifizieren. Rechte und Pflichten von Kunde und Bank werden durch die Ausplatzierung nicht geändert.

Außenfinanzierung

Zur Außenfinanzierung gehören alle Finanzierungsvorgänge, bei denen dem Unternehmen von außen Zahlungsmittel zufließen, also zum Beispiel ein Kredit, aber auch eine Einlage des Gesellschafters.

Außenhandelsfinanzierung = Oberbegriff für die Handels- und Exportfinanzierung.

Basel II

Als „Basel II“ wird ein international im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht von 27 Ländern vereinbartes Regelwerk zur Bemessung der für Banken erforderlichen Eigenkapitalausstattung bezeichnet. „Basel II“ ist im Juni 2004 verabredet und über eine europäische Richtlinie und ein deutsches Gesetz umgesetzt

worden. Diese neuen Regeln gelten in Deutschland seit Anfang 2008. „Basel II“ ist stärker risikoorientiert als der Eigenkapitalstandard „Basel I“ aus dem Jahre 1988 und setzt Anreize, die bankinternen Verfahren der Risikomessung und des Risikomanagements zu verfeinern.

Basel III

Basel III bezeichnet das im Dezember 2010 vom Baseler Ausschuss vorgelegte Regelwerk mit verschärften Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften für Banken. Die Europäische Kommission hat im Juli 2011 Entwürfe für eine Richtlinie und eine Verordnung vorgelegt, um das Regelwerk in europäisches Recht umzusetzen. Das europäische Gesetzgebungsverfahren wurde 2013 abgeschlossen, die Regeln traten zum 1.1.2014 in der EU und damit auch in Deutschland in Kraft.

Baseler Ausschuss

Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht; 1974 von den Zentralbanken und Aufsichtsbehörden der damals zehn führenden Industrienationen (G10) gegründet, heute gehören dem Ausschuss 27 Staaten an; Sitz in Basel.

Betriebsmittel

Finanzierungsmittel, die das Unternehmen für die laufende Betriebstätigkeit benötigt – zum Beispiel zur Zahlung von Gehältern, Rohstoffen oder Energie.

Bonität

Fähigkeit eines Schuldners, der einen Kredit aufnehmen möchte, die eingegangenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen zu erfüllen.

Bürgschaft

Übernahme einer subsidiären (also nachrangigen) Haftung für Forderungen des Hauptschuldners durch einen Bürgen.

Capital Requirements Directive IV - CRD IV

Unter dem Stichwort „CRD IV“ versteht man die Umsetzung der Beschlüsse des Baseler Ausschusses (Basel III) in europäisches Recht. Zu diesem Zweck legte die Europäische Kommission am 20.7.2011 Entwürfe für eine Richtlinie (Directive) und eine Verordnung (Regulation) vor. Nach Abschluss des Beratungsprozesses auf EU-Ebene wurden beide Rechtstexte, CRD IV und CRR, 2013 verabschiedet und traten 2014 in Kraft.

Cashflow

Geldzufluss. Betrag, der einem Unternehmen als Überschuss aller Zahlungsmittelzuflüsse abzüglich der Abflüsse in einer Periode verbleibt.

Covenants

Nebenabreden zum Kreditvertrag; unterschieden werden positive (Handlungsaufgaben für den Kreditnehmer) und negative (Handlungsverbote); daneben treten die Financial Covenants.

Eigenkapital

Das von den Eigentümern in das Unternehmen eingelegte Kapital; dient bei Banken vor allem der Geschäftsbegrenzung und der Übernahme unerwarteter Verluste.

Emission

Ausgabe neuer Wertpapiere, insbesondere Aktien oder Anleihen, zur Beschaffung neuen Eigen- oder Fremdkapitals.

ERP-Mittel

Mittel aus dem European Recovery Programme (ERP), die 1948 als „Marshallplanhilfe“ für den Wiederaufbau der deutschen Wirtschaft bereitgestellt wurden. Daraus entstand später das ERP-Sondervermögen des Bundes, das jetzt in die KfW eingebracht ist. Die KfW verwaltet verschiedene Programme aus dem ERP-Sondervermögen, diese tragen die Bezeichnung ERP-Programme.

Erwartete Verluste

Kreditausfälle, die die Bank aufgrund der Ausfallwahrscheinlichkeit des Schuldners bereits im Vorfeld relativ

verlässlich kalkulieren kann.

Exportfinanzierung

Instrumente zur Finanzierung des Exports von Waren (meist langlebige Investitionsgüter und Anlagen) und Dienstleistungen mit mittel- (1–5 Jahre) und langfristigen Laufzeiten (> 5 Jahre). Der Begriff der Exportfinanzierung umfasst häufig auch die Exportfinanzierung als die andere Seite desselben Geschäftes.

Familienunternehmen

Laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn halten bei Familienunternehmen bis zu zwei natürliche Personen oder ihre Familienangehörigen mindestens 50 % der Anteile des Unternehmens; diese natürlichen Personen gehören der Geschäftsführung an.

Financial Covenants

In einen Kreditvertrag einbezogene Finanzkennziffern eines Unternehmens wie die Höhe des Eigenkapitals, der Verschuldungsgrad oder die Deckung von Zinszahlungen durch Erträge. Unterschieden werden positive (Handlungsaufgaben für den Kreditnehmer) und negative (Handlungsverbote). Financial Covenants können zum einen der Zinsberechnung dienen; zum anderen können für den Fall der Verletzung von Financial Covenants Kündigungsrechte vereinbart sein.

Forfaitierung

Bei der Forfaitierung kauft eine Bank oder eine Forfaitierungsgesellschaft Forderungen des Unternehmens (Exporteur) gegenüber Geschäftspartnern (Importeur) an und verzichtet im Falle des Zahlungsausfalls des Schuldners (Importeurs) auf einen Rückgriff gegen das Unternehmen (Exporteur). Dieses haftet jedoch weiterhin für den Rechtsbestand der Forderung. Im Gegensatz zum Factoring, das einen Rahmenvertrag für kurzfristiges und wiederkehrendes Geschäft voraussetzt, deckt die Forfaitierung Einzelgeschäfte mit kurz- bis mittelfristigen Zahlungszielen ab.

Fremdfinanzierung

Zufluss von Zahlungsmitteln durch Unternehmensfremde, also zum Beispiel durch Kredite.

Fremdkapital

Finanzielle Mittel, die dem Unternehmen zeitlich befristet überlassen werden, zum Beispiel Kredite. Der Kreditgeber erhält eine erfolgsunabhängige Verzinsung. Fremdkapital und Eigenkapital ergeben zusammen das Gesamtkapital.

Fristenkongruenz

Übereinstimmung von Laufzeiten auf der Aktiv- und der Passivseite einer Bilanz; bei der Bank von Einlagen und Ausleihungen; im Unternehmen von Investitionen und deren Finanzierung.

Fristentransformation

Durch Fristentransformation werden die in der Regel kurzfristigen Laufzeitinteressen der Gläubiger (Anleger/Sparer) mit den in der Regel längerfristigen Laufzeitinteressen der Schuldner (hier: Unternehmen) in Einklang gebracht.

G20

Gruppe der 19 wichtigsten Wirtschaftsnationen plus EU. Neben den ehemals sieben größten Staaten (G7) gehören insbesondere die fünf sogenannten BRICS-Länder dazu: Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika. Die Staats- und Regierungschefs treffen sich in diesem Kreis in der Regel einmal im Jahr.

Haftungsfreistellung

Befreiung von der Haftung. In der Regel haftet die Hausbank zu 100 % gegenüber der Förderbank für die Rückzahlung eines Förderkredits. In einigen Kreditprogrammen kann die Förderbank einen Teil des Hausbankrisikos übernehmen, das heißt, sie befreit die Hausbank von einem Teil der Haftung. Im Fall der Insolvenz des Kreditnehmers tragen die Förderbanken und die Hausbank den Verlust im vereinbarten Verhältnis. Die Haftungsfreistellung fördert die Bereitschaft der Bank für

eine Kreditvergabe. Der Kreditnehmer besichert den Kredit genauso wie bei voller Haftung der Hausbank.

Handelsfinanzierung

Instrumente zur Finanzierung des Handels von Waren (meist Rohstoffe, Halbfertigwaren, Ersatzteile, Konsumgüter) und Dienstleistungen mit kurz- (< 1 Jahr) und mittelfristigen (1-5 Jahre) Laufzeiten.

Hausbankprinzip

Das Hausbankprinzip besagt, dass Förderkredite von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder den Landesförderinstituten über die Hausbank des Endkunden beantragt werden müssen.

Hermes-Deckung

Geläufige Bezeichnung der Exportkreditgarantien des Bundes, die zur staatlichen Absicherung der wirtschaftlichen und politischen Risiken von deutschen Exporten dienen und durch ein Konsortium der Euler Hermes Deutschland AG und der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) verwaltet werden.

Innenfinanzierung

Finanzierung aus den Möglichkeiten des Unternehmens selbst, zum Beispiel dem Überschuss von Zahlungsmitteln.

KMU

Kleine und mittlere Unternehmen; in der Definition der Europäischen Kommission Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern und 50 Mio. € Jahresumsatz; in der in Deutschland gebräuchlichen Definition des IfM Bonn Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und bis zu 50 Mio. € Jahresumsatz.

Konsortialfinanzierung

Finanzierung eines größeren Kredits (in der Regel oberhalb von 10 Mio. €) durch mehrere Banken („Konsortien“).

Kreditlinie

Die Bank vereinbart mit dem Kunden einen Höchstbetrag, den sie als Kredit auf dem Konto zur Verfügung stellt. Der Kunde kann diesen Rahmen ausschöpfen, er muss es aber nicht. Für nicht in Anspruch genommene Zusagen kann die Bank Bereitstellungszinsen berechnen.

Langfristkultur

Das Stichwort Langfristkultur bezieht sich auf die insbesondere in Deutschland übliche Kreditfinanzierung der Unternehmen über lange Laufzeiten zu einem festen Zinssatz.

Laufzeit

Vertraglich vereinbarte Zeitspanne, für die ein Geschäft, zum Beispiel ein Kredit oder eine Anleihe, getätigt wird.

Liquidity Coverage Ratio (LCR)

Vorgabe von Basel III, um sicherzustellen, dass Kreditinstitute ausreichend Liquidität vorhalten, um auch in extremen Stresssituationen zumindest für die nächsten 30 Tage sicher zahlungsfähig zu bleiben.

Loss given Default (LGD)

Höhe des für die Bank tatsächlich eingetretenen Verlustes bei Ausfall eines Kunden. Die Verlusthöhe wird für die Eigenkapitalunterlegung bei Banken, die den fortgeschrittenen IRB-Ansatz nutzen, bankintern geschätzt.

Market Making

Kauf bzw. Verkauf von Wertpapieren durch ein Börsenmitglied auf eigenes Risiko in der Absicht, unabhängig vom aktuellen Angebot und von der Nachfrage die permanente Handelbarkeit (Liquidität) des Wertpapiers zu gewährleisten.

Marktfähige Risiken

Seit 2002 werden wirtschaftliche und politische Risiken bei Außenhandelsgeschäften mit Kreditlaufzeiten von bis zu zwei Jahren in Ländern der EU sowie den Kernländern der OECD als marktfähig angesehen. Marktfähig bedeutet, dass private Kreditversicherer ausreichende

und dauerhafte Absicherungslösungen anbieten können. Im Sinne des Subsidiaritätsprinzips werden deshalb keine staatlichen Deckungen in diesem Bereich angeboten.

Net Stable Funding Ratio (NSFR)

Vorgabe von Basel III, um sicherzustellen, dass Kreditinstitute illiquide Aktiva mindestens für die nächsten zwölf Monate ausreichend mit stabilen Finanzierungsquellen refinanzieren.

Probability of Default (PD)

Siehe Ausfallwahrscheinlichkeit.

Rating

Einschätzung der Bonität eines Schuldners, in der Regel ausgedrückt durch eine standardisierte Rating-Note. Ziel ist die möglichst genaue Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers binnen Jahresfrist. Ratings werden sowohl bankintern im Zuge eines Kreditvergabeprozesses als auch – zum Beispiel bei börsennotierten Unternehmen oder bezogen auf einzelne Anleihen – durch Rating-Agenturen ermittelt.

Refinanzierungskosten

Kosten der Bank, um sich für eigene Geschäfte, insbesondere für Kredite an Kunden, selber mit den erforderlichen Zahlungsmitteln einzudecken.

Risikoaktiva

Alle risikobehafteten Bankgeschäfte, die mit Eigenkapital unterlegt werden müssen (zum Beispiel Unternehmenskredite).

Risikokosten

Kosten der Bank, die durch Kreditausfälle oder zur Vorsorge für eventuelle Kreditausfälle entstehen.

Sicherheiten

Rechte, die der Bank vom Kreditnehmer eingeräumt werden, um ihr bei eventuellen Ausfällen die Möglichkeit zu geben, leichter ihre Forderungen beizutreiben. Kredit-

sicherheiten werden unterschieden in Personensicherheiten (zum Beispiel Bürgschaft) und Sachsicherheiten (zum Beispiel Grundschuld). Sicherheiten reduzieren grundsätzlich die erwarteten Verluste, die eine Bank bei einem Ausfall hinnehmen muss.

Sprunginvestition

Eine Sprunginvestition zeichnet sich durch eine – im Vergleich zur Bilanz – besonders hohe Investitionssumme aus.

Tilgungsfreie Anlaufjahre

Zeit, in der ein Darlehen zwar verzinst, aber noch nicht getilgt wird. Das schont die Liquidität des Kreditnehmers in der Anlaufphase der Investition.

Universalbank

Eine Universalbank ist ein Kreditinstitut, das – im Unterschied zur Spezialbank – prinzipiell das gesamte Spektrum von Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäften anbietet, das heißt neben dem Einlagen- und Kreditgeschäft insbesondere auch den Handel mit Wertpapieren.

Unternehmensanleihen

Festverzinsliche Wertpapiere, die von Unternehmen (und nicht vom Staat oder von Kreditinstituten) emittiert werden.

Zins, Zinssatz

Preis für die Überlassung von Kapital in Prozent pro Jahr, bezogen auf die jeweils geschuldete Kreditsumme.

fokus | unternehmen

fokus|unternehmen ist eine Publikationsreihe des Bankenverbandes in Kooperation mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken, dem Verband Die Familienunternehmer und dem Zentralverband des Deutschen Handwerks mit dem Ziel, das Finanzwissen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu verbessern. In dieser Reihe sind bisher erschienen:



Verhinderung von Geldwäsche
Informationen für Unternehmen
Berlin, Dezember 2013



Öffentliche Förderung
Informationen für Unternehmen
Berlin, März 2011



Außenhandelsfinanzierung
Informationen für Unternehmen
Berlin, Oktober 2013



Gründungsfinanzierung
Informationen für Unternehmen
Berlin, November 2010



Basel III – die Folgen für den Mittelstand
Informationen für Unternehmen
Berlin, Mai 2013



Rating
Informationen für Unternehmen
Berlin, September 2010



SEPA – der Countdown läuft
Informationen für Unternehmen
Berlin, April 2013



Kreditverträge
Informationen für Unternehmen
Berlin, August 2010



Alternativen zum Kredit
Informationen für Unternehmen
Berlin, Juli 2012



Vorbereitung auf das Bankgespräch
Informationen für Unternehmen
Berlin, Juli 2010



Unternehmensnachfolge finanzieren
Informationen für Unternehmen
Berlin, Februar 2012



Energieeffizienz – Potenziale heben und finanzieren
Informationen für Unternehmen
Berlin, November 2011

Alle Publikationen können unter bankenverband.de als PDF-Datei heruntergeladen werden. Stand: Oktober 2014.



Impressum

Herausgeber	Bundesverband deutscher Banken e. V. Postfach 04 03 07, 10062 Berlin
Verantwortlich	Iris Bethge
Druck	druckpunkt GmbH, Berlin
Gestaltung	doppel:punkt redaktionsbüro janet eicher, Bonn
Fotos	action press, Jochen Zick
Gedruckt	Oktober 2014

Als Beirat haben Experten die Arbeit an dieser Publikation mit Ideen und Anregungen unterstützt. Hierfür danken wir herzlich:

Michael Alber

Geschäftsführer
Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen

Dr. Alexander Barthel

Leiter der Abteilung Wirtschafts- und Umweltpolitik
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Dr. Tim Gemkow

Leiter des Referats Geld und Währung, Unternehmensfinanzierung, Unternehmenssicherung
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Stephan Jansen

Geschäftsführer
Verband Deutscher Bürgschaftsbanken

Matthias Krämer

Abteilungsleiter Mittelstand
Bundesverband der Deutschen Industrie

Albrecht von der Hagen

Geschäftsführer
Die Familienunternehmer

So erreichen Sie den Bankenverband

**Per Post:**

Bundesverband deutscher Banken
Postfach 040307
10062 Berlin

**Per Telefon:**

+49 30 1663-0

**Per Fax:**

+49 30 1663-1399

**Per E-Mail:**

bankenverband@bdb.de

**Im Internet:**

bankenverband.de
unternehmen.bankenverband.de



Scannen Sie diesen QR-Code
für weitere Publikationen der
Reihe fokus|unternehmen.

Social Media:

twitter.com/bankenverband



www.youtube.com/user/bankenverb



www.flickr.com/photos/bankenverband

