FINANCE THINK TANK
CORPORATE BANKING & FINANCE

THINKTANKsurvey
FIRMENKUNDENBETREUER

NOVEMBER 2022

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

Ausgabe 9, Herbst 2022

MITHERAUSGEBER

helbling

Houlihan Lokey

traxpay

INHALT

BANKER UND BANK 3

MARKT 5

KOMMENTARE 8

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

HERBST 2022

Wir leben in bewegten Zeiten. Aber der Mensch gewöhnt sich rasch, an einen Krieg in der Nachbarschaft ebenso wie an Unsicherheit, politisch wie wirtschaftlich. Die geopolitische Lage hat sich vermutlich dauerhaft verändert, sortiert sich aber neu. Hinzugekommen sind eine Inflation in längst vergessenem Ausmaß und die Furcht vor einer ausgewachsenen Rezession. Das hinterlässt Spuren in der Wirtschaft und besonders in der Finanzwirtschaft, wie unsere aktuelle Befragung der Firmenkundenbetreuer widerspiegelt.

Als Seismograf ist die Sales-Mannschaft der Banken unverzichtbar: Keiner hat das Ohr so nah am Markt und ist so eng mit den Produkt- und Risikobereichen der Banken verzahnt. Darum sind die Firmenkundenbetreuer ein Pulsmesser für das Corporate Banking – und für uns eine wichtige Zielgruppe. Und darum fragen wir sie halbjährlich nach ihrem Befinden, ihrer Marktbeobachtung und ihrer Meinung.

Bastian Frien
Gründer und Geschäftsführer
FINANCE Think Tank

bastian.frien@finance-thinktank.de

BANKER UND BANK

In unseren Zeitreihen zur Bank schauen wir sechs Monate in die Vergangenheit. In den Zeitreihen zu den Befindlichkeiten der Banker selbst nehmen wir dagegen ein aktuelles Stimmungsbild auf. In diesen schnelllebigen Zeiten kann es darum zu scheinbaren Inkonsistenzen in den Aussagen und Erklärungsmustern kommen, die aber diesem Auseinanderklaffen des Erhebungszeitraums geschuldet sind.

BANKING WIRD EINFACHER – DAS MACHT SPASS!

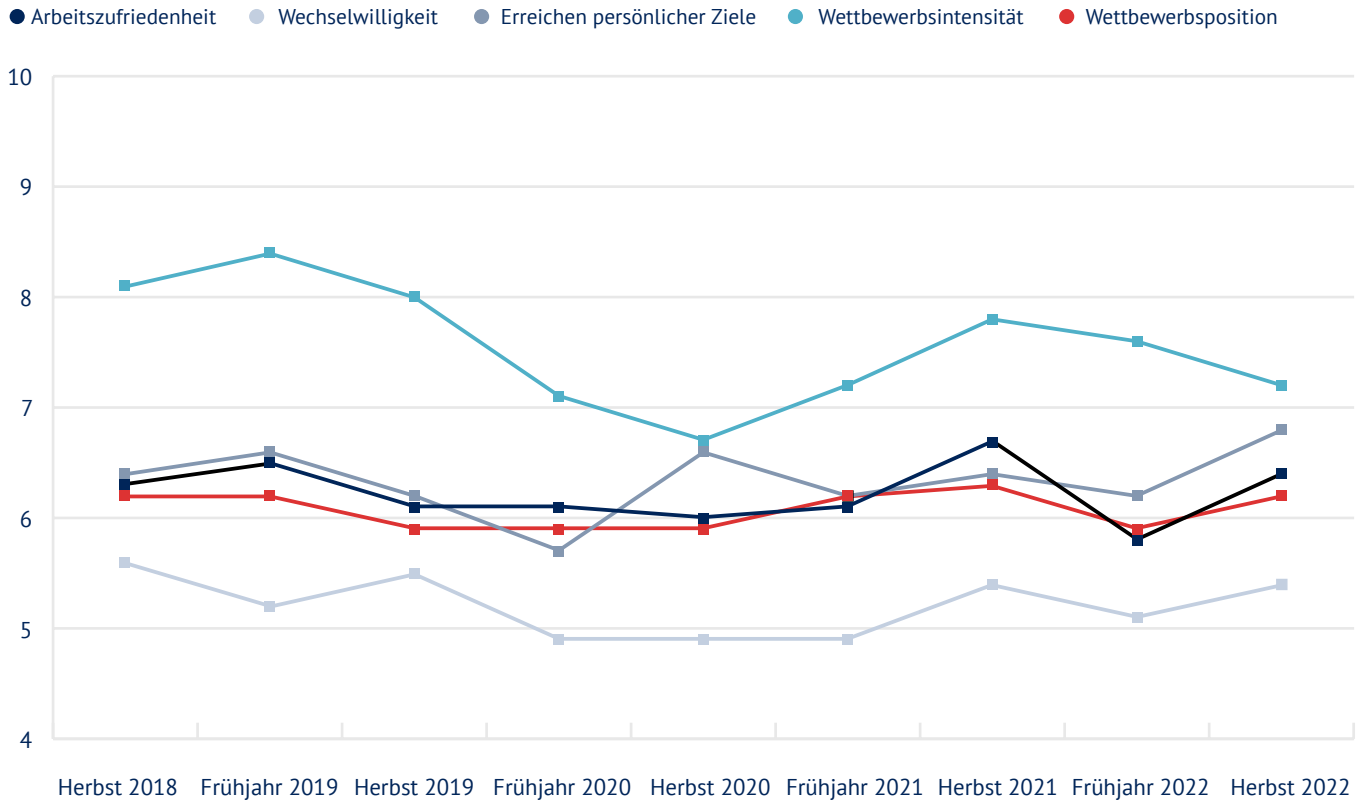
Man muss ja zugeben: Firmenkundenbetreuer zu sein ist nicht immer ein Zuckerschlecken. In einem wettbewerbsintensiven Käufermarkt erfolgreich zu sein ist ganz schön anstrengend. In der vorherigen Befragung hatte dann wohl auch noch der Krieg auf die Stimmung geschlagen – die Unzufriedenheit war jedenfalls so groß wie nie.

Doch der Mensch gewöhnt sich schnell um. In der aktuellen Befragung ist die Stimmung schon wieder deutlich besser. Das liegt wohl nicht nur daran, dass der Krieg ein Teil des Lebens geworden ist, sondern es gibt auch Positives zu vermelden. Auf der persönlichen Seite dürfen sich die Firmenkundenbetreuer darüber freuen, dass sie die Erreichung ihrer persönlichen Ziele heute für viel wahrscheinlicher halten als noch im Frühjahr.

Das mag auch mit dem deutlich verbesserten Marktumfeld zu tun haben. Wir haben das auf der nächsten Seite für den Kreditmarkt aufgeschlüsselt, der deutlich bankenfreundlicher geworden ist. Vor allem aber zeigt sich auch eine Zurückhaltung einiger Banken im Firmenkundengeschäft: Die Firmenkundenbetreuer berichten von einer deutlich geringeren Wettbewerbsintensität. Dementsprechend halten sie ihre eigenen Häuser für viel besser im Wettbewerb positioniert. Und darüber darf man sich doch mal freuen!

Stimmung wieder besser – das liegt wohl am Markt …

Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch



MARKT

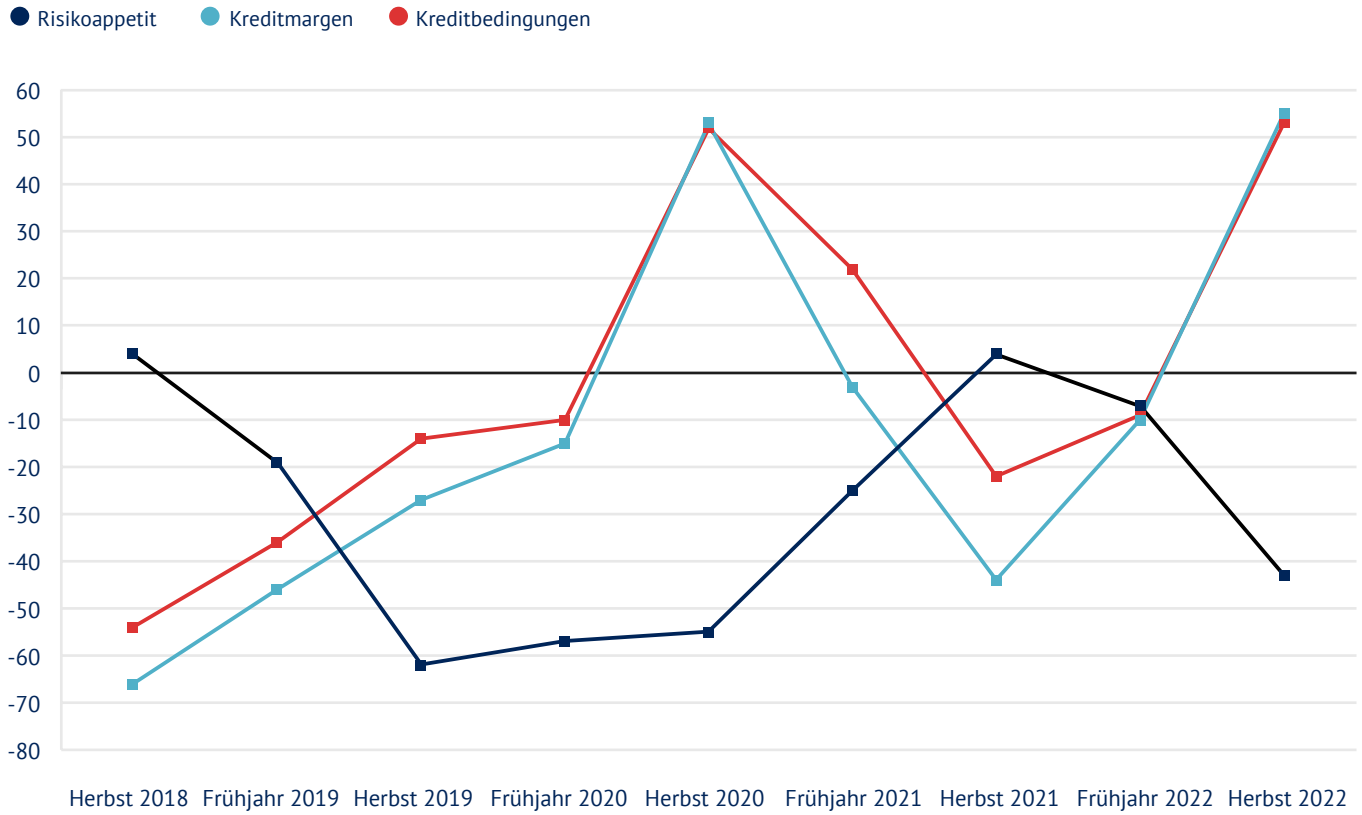
Der Kreditmarkt zeigt klare Krisensymptome. Tatsächlich ähneln die aktuellen Ergebnisse verblüffend der Befragung aus der Frühphase der Pandemie. Im Herbst 2020 berichteten unsere Firmenkundenbetreuer von stark steigenden Margen, verschärften Kreditbedingungen und rasant nachlassendem Risikoappetit der Banken. Dieselben Aussagen finden wir auch heute wieder.

WER FÄNGT DIE SCHWÄCHELNDEN AUF?

Die Entwicklung ist nicht überraschend. Wie alle anderen rätseln auch die Banken, wie sich die Wirtschaft und damit auch die Bonität ihrer Kunden entwickelt. Vorsicht ist da durchaus ein Gebot der Vernunft. Und in den steigenden Zinsen lässt sich auch ein Margenanstieg ganz gut verbergen. Doch wer wird bereitstehen, wenn plötzlich zahlreiche Unternehmen eine finanzielle Restrukturierung brauchen? Es spricht einiges dafür, dass der Staat nicht noch einmal die Bazooka herausholen kann. Debt Funds und Asset-Finanziers können und wollen nicht alles auffangen. Das könnte diesmal für etliche Unternehmen hässlich enden.

Mehr Marge, weniger Risiko

Saldo der Antworten in Prozentpunkten



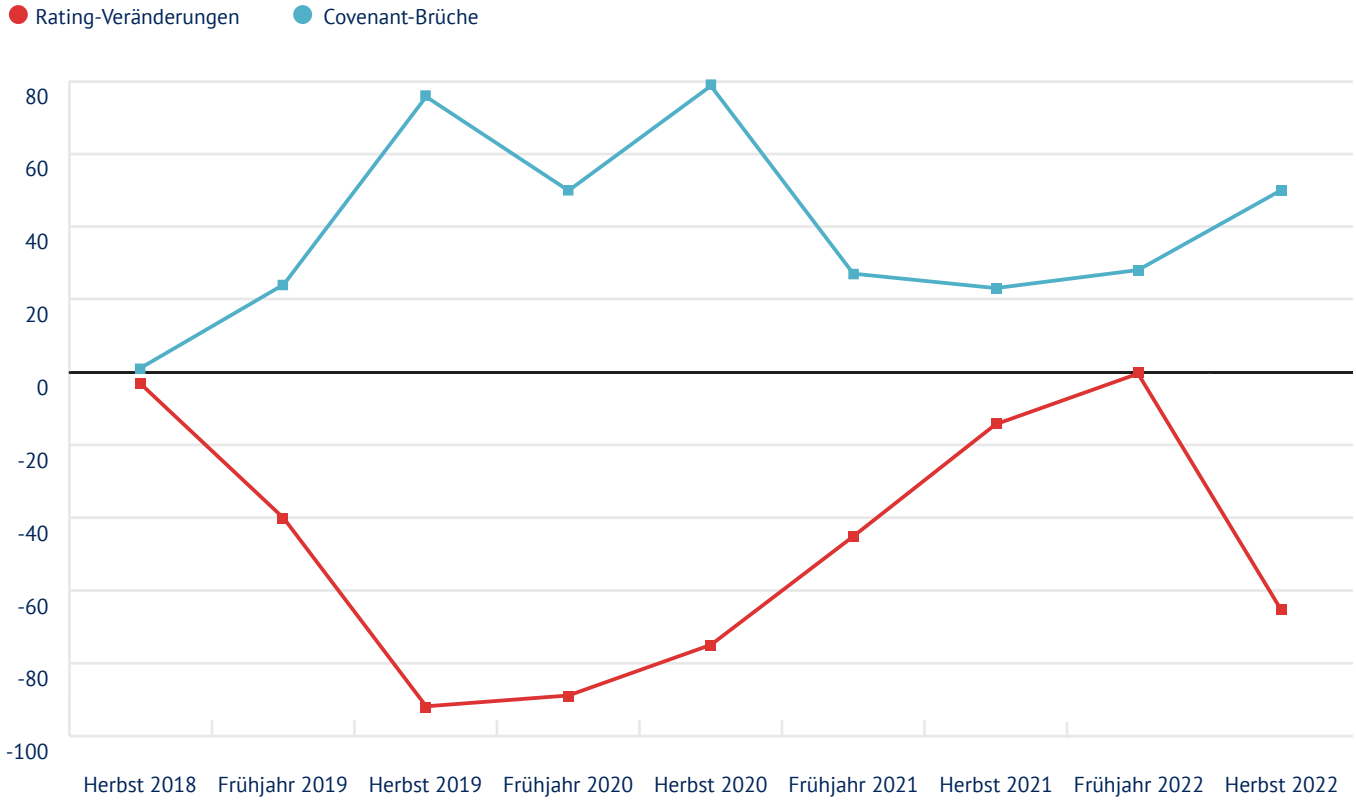
ALARM IM PORTFOLIO

Der Blick ins Portfolio zeigt Konstanz und trotzdem eine gewisse Dramatik. Es ist schon Gewohnheit, dass die Firmenkundenbetreuer von mehr Covenant-Brüchen und von mehr Rating-Downgrades als -Upgrades in ihrem Portfolio berichten. Aber die Dynamik hatte zwischenzeitlich nachgelassen, bei den Ratings war sogar ein Stillstand erreicht. Das ist vorbei: Im Portfolio sieht es zunehmend düster aus.

Die Dramatik der Corona-Frühphase haben wir allerdings noch nicht erreicht – im Herbst 2020 und sogar in den beiden Befragungen davor waren die Ausschläge noch stärker. Das heißt allerdings nicht, dass es diesmal nicht so schlimm wird: Die Struktur der aktuellen Krise dürfte eine ganz andere sein. Wir müssen uns wohl auf ein vielleicht nicht ganz so tiefes, aber dafür erheblich längeres Tal einstellen. Für die Banken und vor allem volkswirtschaftlich ist das viel gravierender.

Schlechtere Bonität, mehr Covenant-Brüche

Saldo der Antworten in Prozentpunkten (negativ bei Rating: mehr Downgrades; positiv bei Covenants: mehr Brüche)

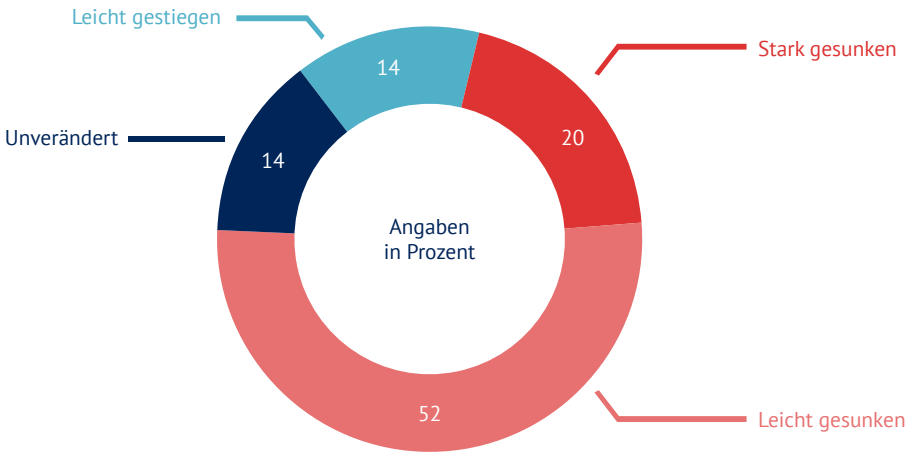


ERNEUTE TRENDWENDE: VOLL AUF DIE BREMSE!

Es war ein zartes Pflänzchen: Die vorherige Befragung hatte zum ersten Mal seit zwei Jahren steigende Investitionen der Firmenkunden ergeben. Tempi passati … Fast drei Viertel der Firmenkundenbetreuer berichten von stärkerer Zurückhaltung ihrer Kunden. Dieser Befund ist betriebswirtschaftlich verständlich, volkswirtschaftlich und gesellschaftlich ist er aber bedenklich: Die Digitalisierung der deutschen Unternehmen ist mitnichten abgeschlossen, die Transformation vieler Geschäftsmodelle ebenso wenig. Und auch der Umbau zu einer nachhaltigen Wirtschaft verlangt Investitionen, die eigentlich heute getätigt werden müssten. Das sind keine guten Nachrichten.

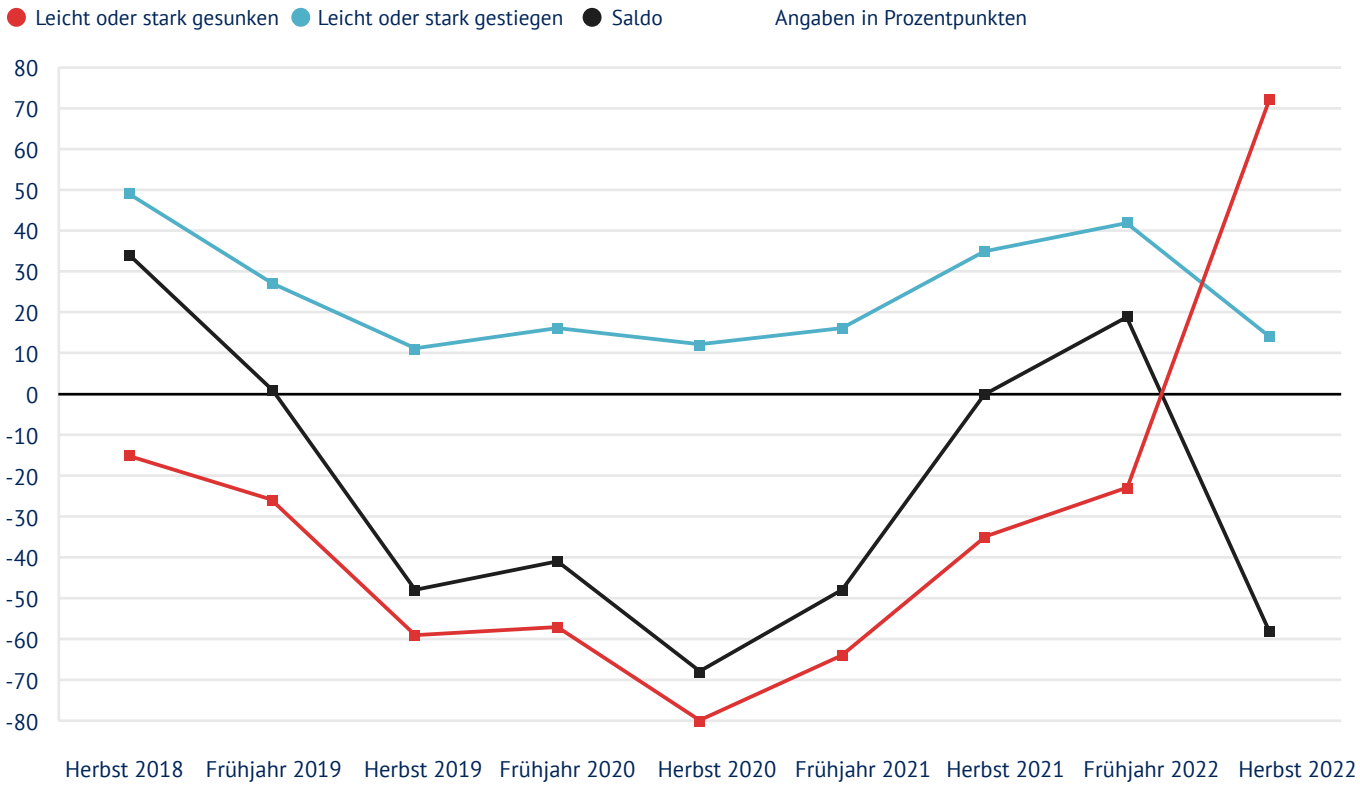
Die Unsicherheit lähmt

» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?



Zurück auf Los – muss der Umbau warten?

» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?



KOMMENTAR

VOR DIE WELLE KOMMEN

Nahezu alle Unternehmen stehen vor einer Multi-Krise und umfangreichen Herausforderungen für das eigene Geschäftsmodell. Unternehmen, die konsequent eine Transformationsagenda erarbeiten und die Umsetzung systematisch steuern, werden zu den Gewinnern gehören. Dazu gehört auch, sich ehrlich zu machen und bestehende interne Umsetzungsrestriktionen aufzulösen. Eine transparente Finanz- und Umsetzungsplanung inklusive der Adressierung von Chancen und Risiken ist dabei Grundvoraussetzung, um Finanziers zur weiteren Begleitung bzw. Ausweitung ihrer Engagements zu bewegen. Wie immer ist eine saubere und frühzeitige Kommunikation entscheidend.

Jan-Erik Gürtner
Geschäftsführer
Helbling Business Advisors

jan-erik.guertner@helbling.de

Marktanteile für Starke und Mutige

Für die Banken und Finanziers gilt es, die Geschäftsmodelle und Fähigkeiten der Management-Teams zur Umsetzung einer klaren Strategie zu überprüfen. Sind die Voraussetzungen gegeben, bieten sich beträchtliche Einstiegs- und Krediterweiterungsoptionen einschließlich Margenverbesserungen, denn die Anpassung der Geschäftsmodelle und die Stärkung der Resilienz erhöhen den zukünftigen Kapitalbedarf der Unternehmen beträchtlich. Dabei wird jedes Kreditinstitut einen unterschiedlichen Risikoappetit haben und durch die Stärke der eigenen Bilanz begrenzt sein. Wie in jeder Krisensituation werden die am besten aufgestellten Banken und Finanziers ihre Marktanteile ausweiten können.

Platz für alternative Finanziers

Wir beobachten aber auch, dass sich der Kredit- und Finanzierungsmarkt weiter segmentiert hat und Kreditmarge und Investment-Rating differenzierter betrachtet werden. Das bietet Einstiegsoptionen für alternative Finanziers wie Debt-Fonds oder Asset-based-Finanziers (Factoring, Leasing etc.), führt aber zu komplexeren und vor allem längeren Entscheidungs- und Refinanzierungszeiträumen. CFOs müssen daher ihren Asset-Finance-Mix auf die Transformationsagenda abstimmen, um die Vorhaben mit passenden Instrumenten zu flankieren. Es gilt, den eigenen Bedarf frühzeitig und klar zu adressieren und „vor die Welle“ zu kommen.

KOMMENTAR

UPDATE ZUM FINANZIERUNGSMARKT

Dr. Johannes E. Schmittat
Managing Director, Debt Capital Markets
Houlihan Lokey

johannes.schmittat@hl.com

Zurückhaltendes Abwarten

Die Unsicherheit im Finanzierungsmarkt ist hoch. Kommt die große Rezession oder wird es eine weiche Landung? Wird die Inflation im nächsten Jahr zurückgehen oder eine Preisspirale die Margen vieler Unternehmen (temporär) unter Druck setzen?

Im Bankenmarkt sind zwei Trends zu verzeichnen. Zum einen fokussieren sich Banken verstärkt auf Bestandskunden, um diese mit ausreichend Liquidität zu versorgen. Zum anderen – und dieser Trend schwächt sich aktuell schon wieder etwas ab – nutzen einzelne Häuser die Krise bewusst zur Gewinnung von Neukunden. In Summe ist das Ergebnis des Surveys in Bezug auf eine sinkende Wettbewerbsintensität aus der Praxis klar zu bestätigen.

Finanzierungen haben wieder einen Preis

War es zum Jahresanfang zunächst nur der Basiszinseffekt, so haben im weiteren Jahresverlauf auch die Kreditmargen deutlich angezogen. Die Summe aus Euribor-Steigerung und Margenerhöhung führt für viele Unternehmen zu einer Verdreifachung (und mehr) der effektiven Zinsbelastung. Zinsen bekommen wieder eine signifikante Bedeutung in GuV und Cashflow Statement. Die Zeiten des billigen Geldes sind vorbei.

Die gesunkene Wettbewerbsintensität schlägt sich auch in den sonstigen Kreditbedingungen nieder. Für Unternehmen wird es schwieriger, Banken gegeneinander auszuspielen, sodass engere Kreditauflagen häufiger akzeptiert werden müssen.

Amend & Extend

Wenn neue Kredite nur zu schlechteren Konditionen verfügbar sind, bietet es sich verstärkt an, auf Basis der bestehenden Kreditdokumentation eine Laufzeitverlängerung mit den Banken zu verhandeln. Wir sehen aktuell verstärkt „Amend & Extend“-Transaktionen. Ein vollständiges Beibehalten der vorteilhaften Kreditbedingungen ist zwar selten möglich (daher auch „Amend“ und nicht nur „Extend“), in Summe ist das Ergebnis aber i.d.R. attraktiver als eine Neufinanzierung.

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

FINANCE Think Tank
Corporate Banking & Finance

Eine Initiative der Targecy GmbH

Speicherstraße 16 | 60327 Frankfurt am Main

www.finance-thinktank.de

Bastian Frien

+49 69 256 279-20

bastian.frien@finance-thinktank.de

KONTAKT MITHERAUSGEBER

Helbling Business Advisors

Neuer Zollhof 3 | 40221 Düsseldorf

www.helbling.de

Jan-Erik Gürtner

+49 211 137 07-44

jan-erik.guertner@helbling.de

Houlihan Lokey

Taunusanlage 9–10 | 60329 Frankfurt am Main

www.hl.com

Dr. Johannes E. Schmittat

+49 69 204 34 64-33

johannes.schmittat@hl.com

Traxpay GmbH

Schleusenstraße 17 | 60327 Frankfurt am Main

www.traxpay.com

Markus Wohlgeschaffen

+49 69 597 72 15-0

markus.wohlgeschaffen@traxpay.com

HAFTUNGSAUSSCHLUSS
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.