



THINKTANKsurvey
FIRMENKUNDENBETREUER

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

Ausgabe 11, Herbst 2023

MITHERAUSGEBER





INHALT

BANKER UND BANK.....	3
MARKT	5

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

HERBST 2023

Die Euphorie der Firmenkundenbetreuer ist verfliegen, der Markt und das eigene Umfeld machen die Arbeit wieder etwas mühsamer. Volkswirtschaftlich müssen uns der weiter stark nachlassende Risikoappetit der Banken und die weiter sinkende Investitionsneigung der Firmenkunden besorgen.

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.

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.



Bastian Frie
Gründer und Geschäftsführer
FINANCE Think Tank

✉ bastian.frie@finance-thinktank.de

SCHWARZBROT KANN MAN AUCH ESSEN

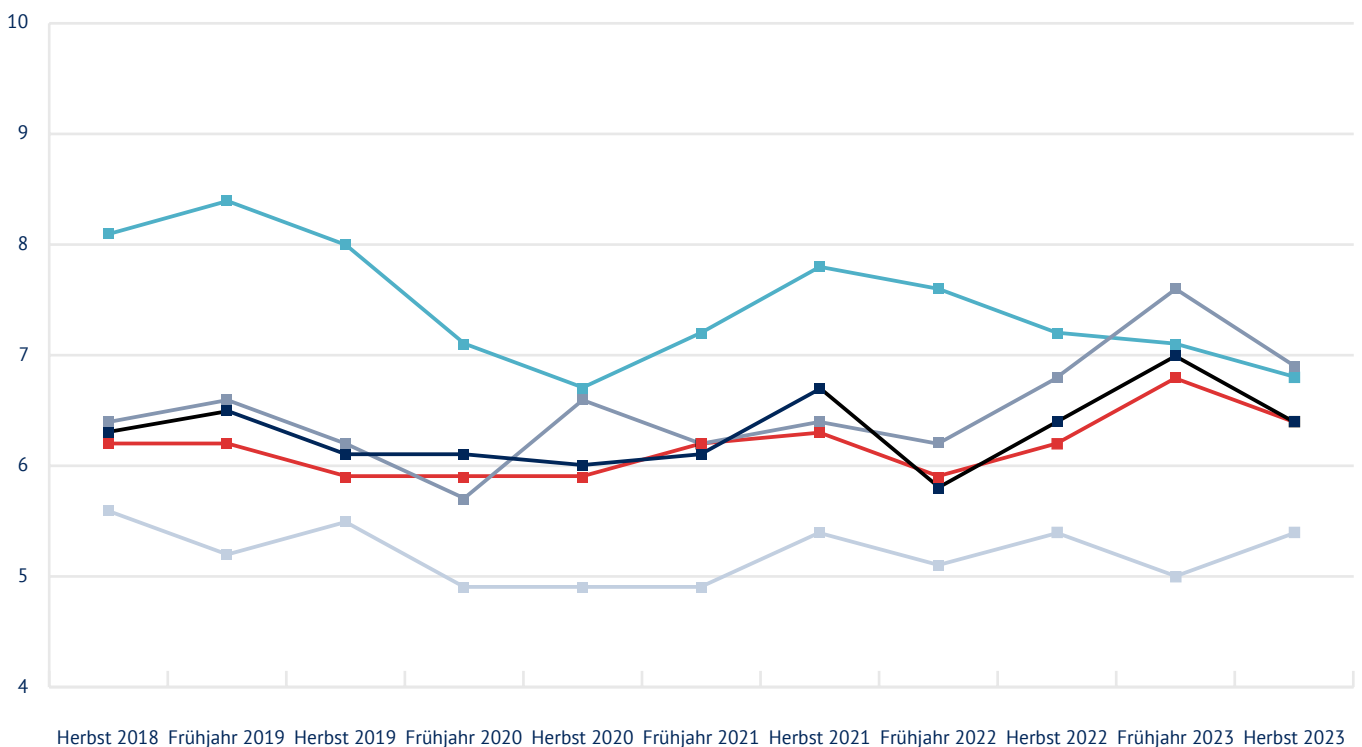
Die Begeisterung hat sich gelegt: Nachdem unsere vorherige Befragung Top-Werte in der Arbeitszufriedenheit ergeben hatte, sind wir nun wieder nah beim langjährigen Mittel angekommen. Das hat wohl viel mit Enttäuschung über die eigene Performance (und damit die variable Vergütung) zu tun. Die hohe Zufriedenheit ging nämlich mit einem Höchstwert in der Erwartung einher, die eigenen Ziele zu erreichen. Diese Zuversicht ist zum Teil offenbar gewichen.

Dementsprechend ist auch die Wechselwilligkeit wieder über das langjährige Mittel gestiegen. Allerdings sollten wir nicht die Zeichen übersehen, dass der Markt offenbar immer noch recht komfortabel ist: Nur einmal (mitten im Lockdown der Pandemie) fanden unsere Firmenkundenbetreuer die Wettbewerbsintensität noch geringer, und nur einmal (beim vorherigen Mal) schätzten sie ihre eigene Wettbewerbsposition noch besser ein. Beides spricht nicht für einen gewaltigen Konkurrenzdruck um die Kunden, sondern eher für Frust über Beschränkungen im eigenen Haus.

Der Alltag ist zurückgekehrt

Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch

● Arbeitszufriedenheit ● Wechselwilligkeit ● Erreichen persönlicher Ziele ● Wettbewerbsintensität ● Wettbewerbsposition



MARKT

Es ist nicht zu leugnen: Der Kreditmarkt hat sich in den vergangenen fünf Jahren kräftig gedreht. Bei unserer ersten Umfrage im Herbst 2018 konnten wir über einen leicht steigenden Risikoappetit der Banken berichten, während sich die Kreditmargen und die sonstigen Kreditbedingungen im freien Fall befanden – „Covenant Light“ war in manchen Verträgen schon ein Euphemismus.

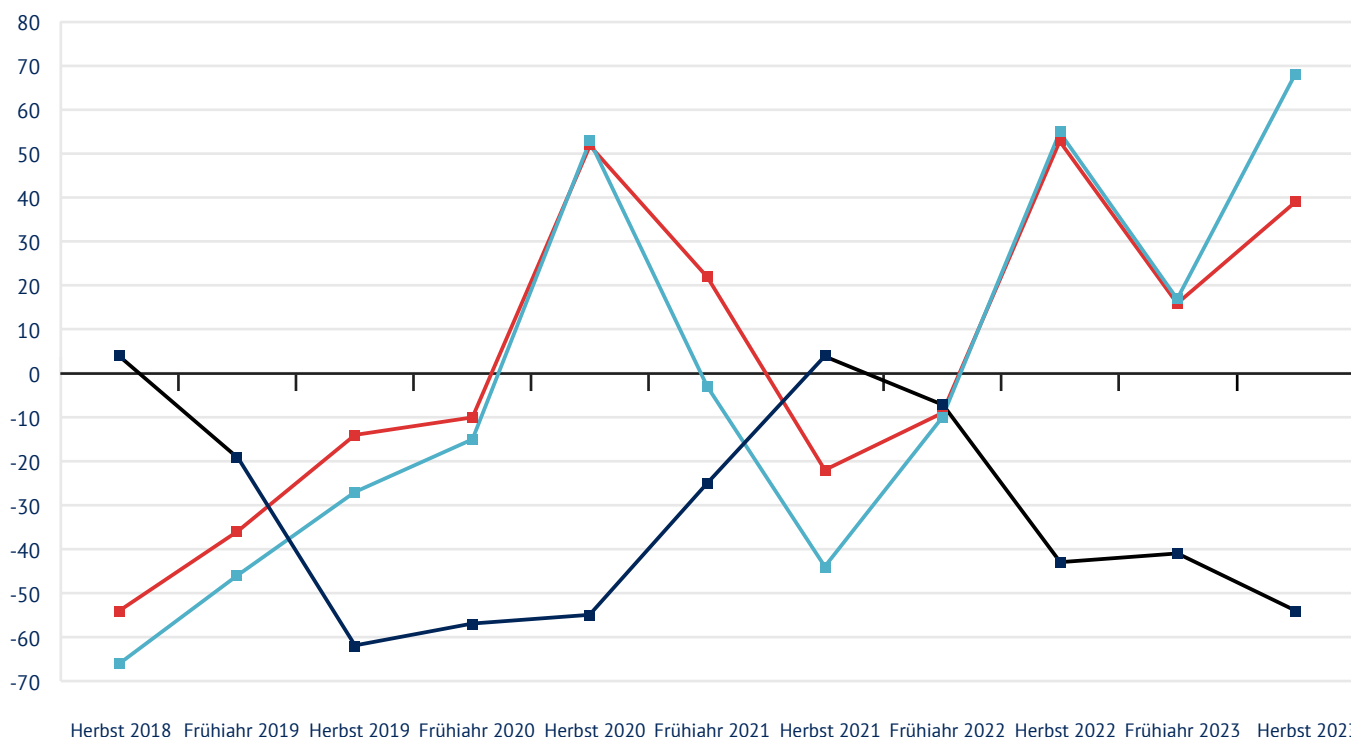
KEINER WILL DIE SCHLECHTEN RISIKEN ...

Das ist heute vollkommen anders. Nur ein einziges Mal, und zwar in der kurzen Phase nach dem Pandemie-Schock und vor dem Ausbruch des Kriegs in der Ukraine, nahm der Risikoappetit der Banken noch einmal leicht zu. Im Prinzip geht er aber seit fünf Jahren kontinuierlich zurück. Die Kreditmargen und Covenants wiederum wurden bis zur Pandemie für die Banken immer unerfreulicher, erholten sich dann und gerieten anschließend wieder unter Druck. Seit einem Jahr verbessern sich die Bedingungen für die Finanzierer aber wieder, und das mittlerweile rasant. Das ist allerdings auch notwendig, weil die Probleme der Kunden wachsen.

Es ist ein Bankenmarkt

Saldo der Antworten in Prozentpunkten

● Risikoappetit ● Kreditmargen ● Kreditbedingungen



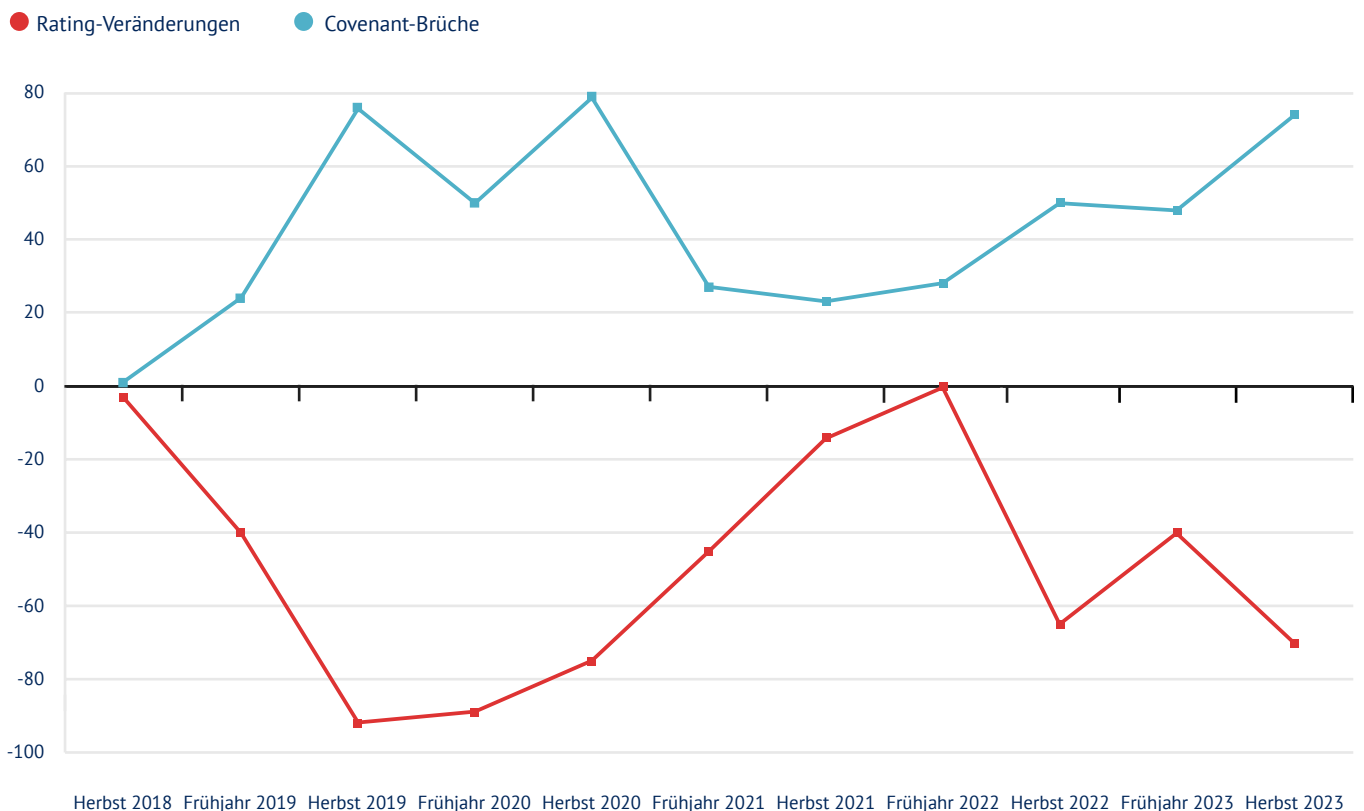
... ABER DIE WERDEN IMMER MEHR

Es ist ein Dilemma: Wir haben gesehen, dass die Banken immer weniger Lust auf hohe Risiken haben, also auf die Unternehmen mit schwachen Bonitäten. Gleichzeitig sinkt die Kreditqualität im Portfolio der Häuser: 90 Prozent der Befragten berichten, dass es mehr Rating-Downgrades als -Upgrades gibt. Außerdem hat die Zahl der Covenant-Brüche stark zugenommen.

Das heißt konkret: Immer mehr bonitätsschwache Unternehmen treffen auf Banken, die zunehmend nur die bonitätsstarken Kunden haben wollen. Das ist ein Problem, das auch die alternativen Finanzierer nicht lösen können. Zwar erhalten Factoring- oder Sale-and-lease-back-Anbieter aktuell mehr Zulauf, aber alles stemmen können diese Nischenplayer auch nicht. Die hochliquiden Debt Funds wiederum sind ebenfalls vorsichtig geworden und konzentrieren sich ohnehin fast ausschließlich auf das Geschäft mit Finanzinvestoren.

Schlechtere Ratings, mehr Probleme

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



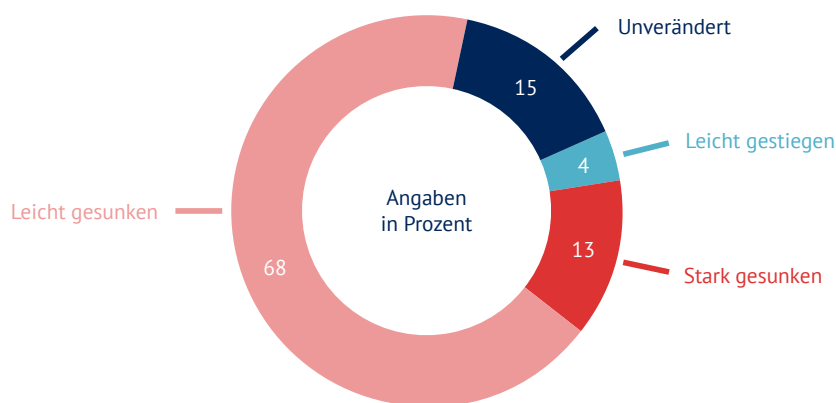
INVESTITIONEN AUF DEM TIEFPUNKT

Wir diskutieren in Deutschland seit geraumer Zeit, ob wir in Deutschland noch die richtigen Rahmenbedingungen für Investitionen bieten. Das geht mit der Vermutung einher, dass unsere Unternehmen andernfalls lieber woanders investieren. Unsere Befragung gibt allerdings Anlass zu einer anderen Befürchtung: Sie tun es überhaupt nicht.

Nur mickrige vier Prozent unserer Firmenkundenbetreuer beobachten, dass ihre Kunden in Summe wenigstens etwas mehr investieren. So wenige waren es noch nie. Seit fünf Jahren erheben wir unsere Daten, und die beobachtete Investitionsbereitschaft ist fast immer rückläufig. Nun hat sie einen traurigen Tiefpunkt erreicht – bleibt nur die Hoffnung auf Besserung in der nächsten Umfrage.

Die Zuversicht fehlt ...

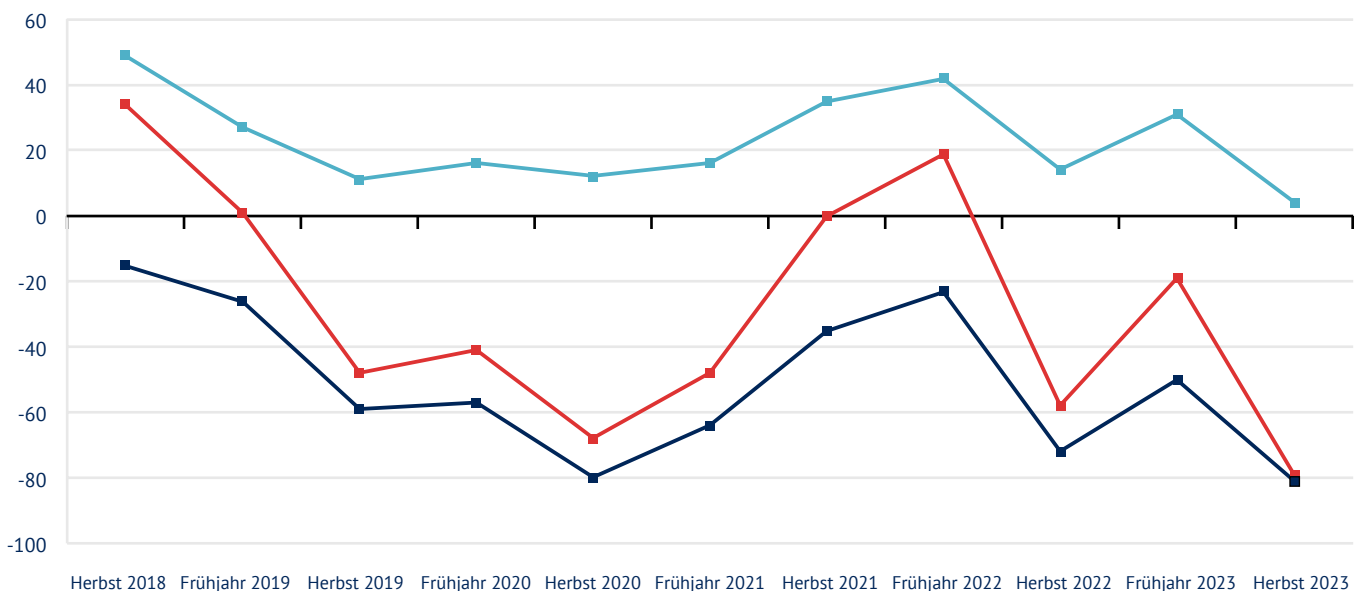
» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den vergangenen sechs Monaten entwickelt?



... und so schlecht war es noch nie

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

● Leicht oder stark gesunken ● Leicht oder stark gestiegen ● Saldo Angaben in Prozentpunkten



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

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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