

SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

Ausgabe 13, Herbst 2024

MITHERAUSGEBER



INHALT

BANKER UND BANK.....	3
MARKT	5
KOMMENTAR	8



SURVEY FIRMENKUNDENBETREUER

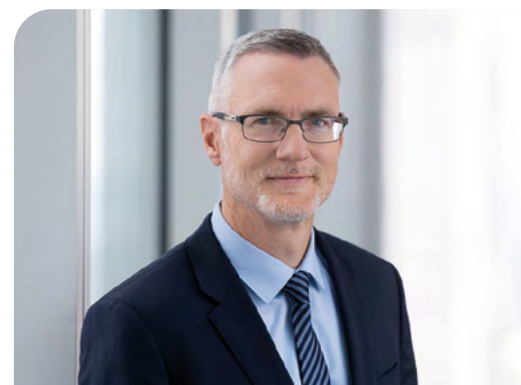
HERBST 2024

Unsere Firmenkundenbetreuer fühlen sich wohl: Sie erreichen ihre Ziele, und der Markt ist ganz angenehm. Viele Kunden dürften sich deutlich weniger wohl fühlen. Sie kämpfen weiterhin mit schlechteren Ratings, höheren Margen und verschärften Kreditbedingungen –und investieren immer weniger.

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 Frien
Gründer und Geschäftsführer
FINANCE Think Tank

✉ bastian.frien@finance-thinktank.de

LÄUFT ...

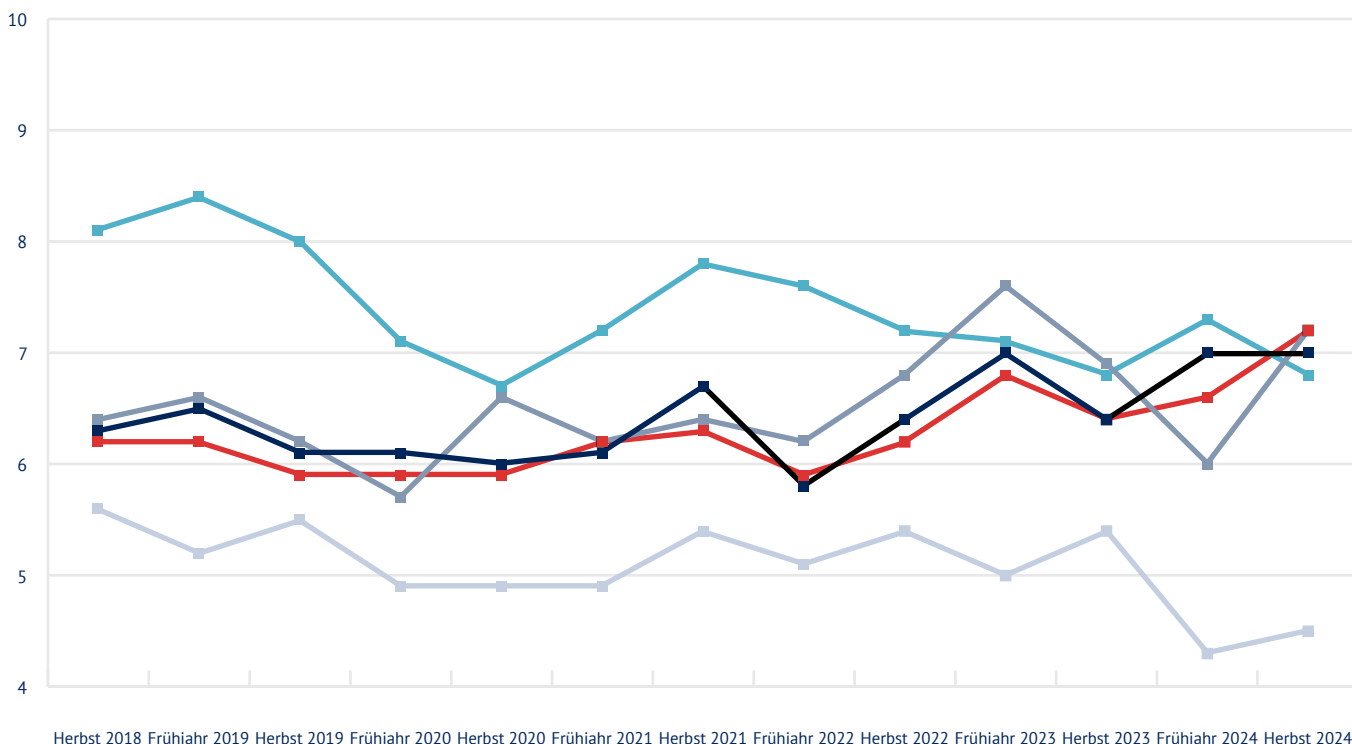
Die Welt steckt in Turbulenzen, die heimische Wirtschaft schwächelt dramatisch, die Politik gibt kaum Orientierung – doch unsere Firmenkundenbetreuer ficht das alles nicht an: Sie ruhen in sich selbst und in ihrem Markt, in dem sie sich aktuell ziemlich wohlfühlen. Vielleicht liegt das auch einfach daran, dass sie extrem zuversichtlich sind, die ihnen gesteckten Ziele auch zu erreichen – nur einmal in den vorherigen 13 Befragungen war der Optimismus noch größer.

Das liegt zweifellos nicht nur an der hervorragenden Leistung der Vertriebler, sondern auch am Markt. Die Wettbewerbsintensität liegt fast auf einem All-time Low, die Kunden können nicht mehr alle Bedingungen diktieren. Das steigert nicht nur den Ertrag, sondern auch das Selbstbewusstsein. Und so ist denn auch der sonst oft so kritische Blick auf das eigene Haus aktuell gnädig: Noch nie seit Beginn unserer Befragung wurde die eigene Wettbewerbsposition im Schnitt so positiv eingeschätzt!

Ziele erreicht!

Skala von 0 = sehr niedrig bis 10 = sehr hoch

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



MARKT

Manchmal darf man sich schon wundern, dass die schwächeren Bonitäten überhaupt noch Geld von den Banken erhalten: Seit dem Frühjahr 2019 ist der Trend mit einer einzigen Ausnahme intakt, dass unsere Firmenkundenbetreuer im Schnitt von einem immer weiter nachlassenden Risikoappetit ihrer Häuser berichten. Auch die aktuelle Befragung macht hier keine Ausnahme – der Trend ist nun das fünfte Quartal in Folge sogar sehr ausgeprägt.

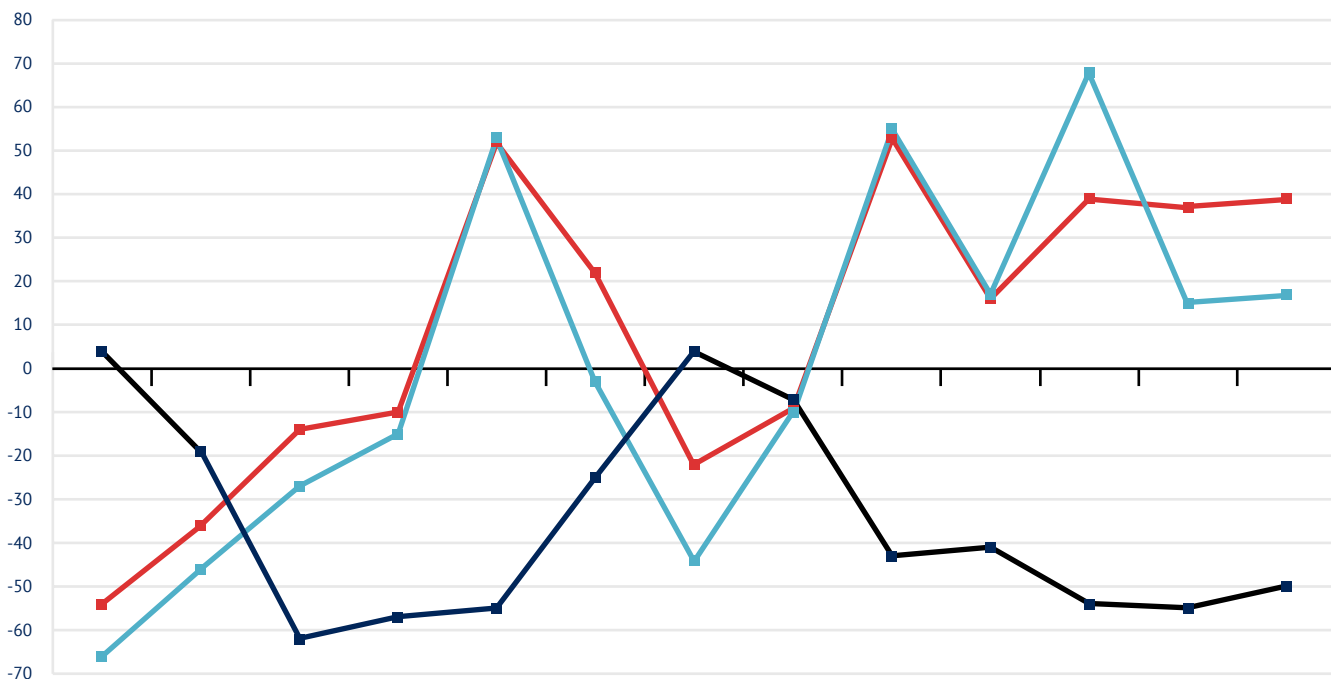
FÜR DIE KUNDEN WIRD ES UNGEMÜTLICHER

Natürlich nehmen die Banken auch weiterhin Kreditrisiken. Die Alternative zur Ablehnung ist die Absicherung und die wird immer stärker genutzt. Seit zwei Jahren berichten unsere Firmenkundenbetreuer ununterbrochen davon, dass die Covenants verschärft werden. Das schafft frühere Eingriffsrechte und beschert aktuell manch eine Zusatzeinnahme. Mehr Geld in die Kasse kommt auch durch höhere Margen, die ebenfalls seit zwei Jahren kontinuierlich steigen.

Weniger Risiko – mehr Marge

Saldo der Antworten in Prozentpunkten

● Risikoappetit ● Kreditmargen ● Kreditbedingungen



Herbst 2018 Frühjahr 2019 Herbst 2019 Frühjahr 2020 Herbst 2020 Frühjahr 2021 Herbst 2021 Frühjahr 2022 Herbst 2022 Frühjahr 2023 Herbst 2023 Frühjahr 2024 Herbst 2024

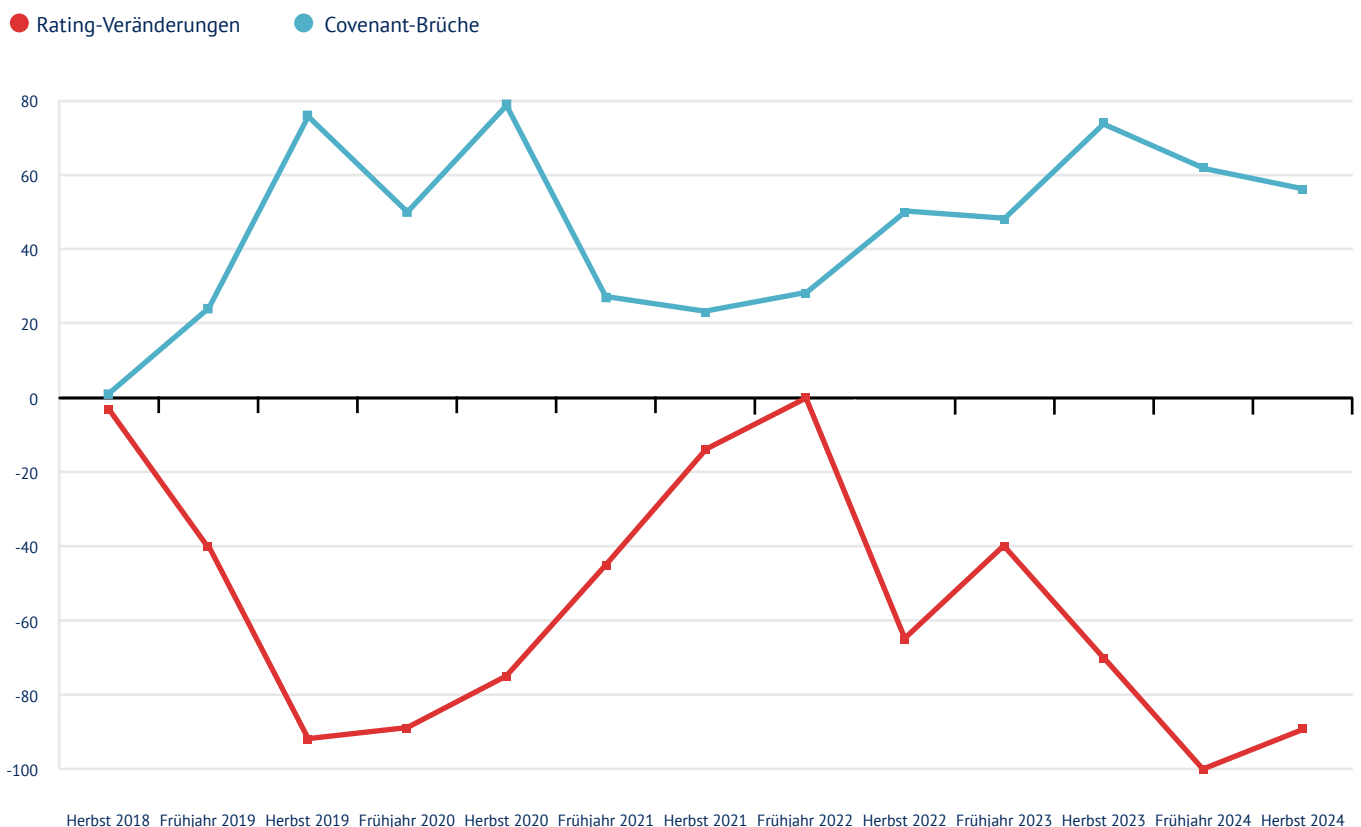
DIE PROBLEME MEHREN SICH

Wundern kann es niemanden mehr: Die Qualität im Portfolio der Banken lässt nach. Und das nicht erst in den letzten sechs Monaten: Seit Beginn unserer Befragung berichten unsere Firmenkundenbetreuer im Schnitt (mit einer einzigen kleinen Ausnahme) von einer andauernden Verschlechterung der Ratings. Das sind vermutlich jeweils nur kleine Schritte, aber so langsam darf man sich doch ein paar Sorgen machen.

Und die Schwierigkeiten der Unternehmen zeigen sich ganz konkret in Verstößen gegen Covenants: Es gibt einfach immer mehr, und zwar auch das schon seit Beginn unserer Befragungen. Nun könnte man die These aufstellen, dass Covenants einfach häufiger geworden sind und darum auch die Zahl der Verstöße. Das deckt sich aber nicht wirklich mit der Marktbeobachtung. Auch hier spricht also vieles dafür, dass im Portfolio tatsächlich Probleme schlummern. Wohlgermerkt: Mit Wertberichtigungen oder gar echten Verlusten hat das alles erst mal noch nichts zu tun!

Kein Licht am Ende des Tunnels

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



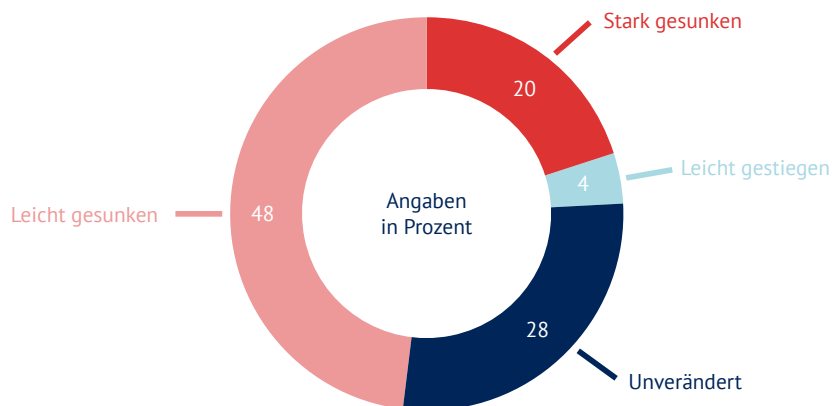
VERSPIELEN WIR UNSERE ZUKUNFT?

Man kann es nicht schönreden: Was unsere Firmenkundenbetreuer über die Investitionstätigkeit ihrer Kunden berichten, ist ein Desaster. Es gibt praktisch kein Kundenportfolio, in dem mehr investiert wird. Und auch die Zahl derer, in denen die Unternehmen zumindest gleich viel Geld in die Hand nehmen, beträgt nur gut ein Viertel. Im großen Rest von über zwei Dritteln sinken die Ausgaben in die Zukunftsfähigkeit.

Jetzt wissen wir natürlich alle, dass wir uns aktuell in einer Rezession (oder so ähnlich) befinden. Das Problem: Den Befund nachlassender Investitionen erheben wir – mal mehr, mal weniger dramatisch – schon zum fünften mal in Folge. Wende, wo bist du?

Niemand nimmt Geld in die Hand

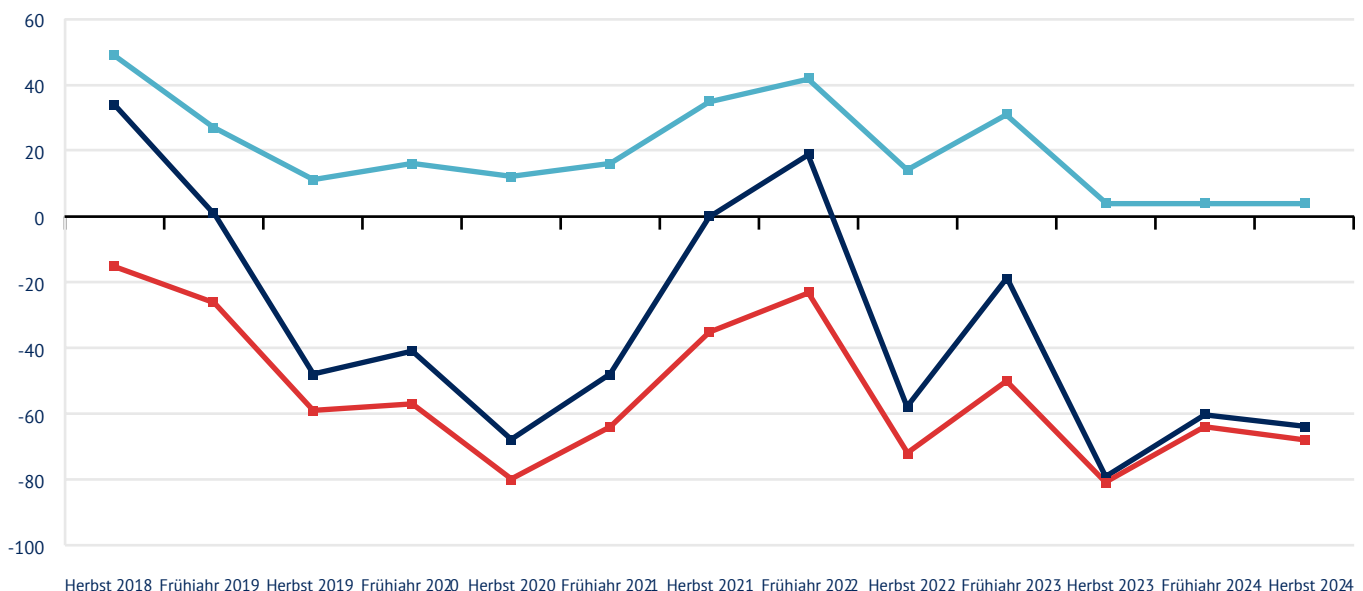
» Wie hat sich die Investitionsbereitschaft Ihrer Kunden in den letzten sechs Monaten entwickelt?



Keine Wende in Sicht

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

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



KOMMENTAR

INNOVATIV, DIGITAL UND SOLIDE

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft und vor allem im verarbeitenden Gewerbe ist weiterhin von einer pessimistischen Grundhaltung geprägt. Durch die hohen wirtschaftspolitischen Unsicherheiten, Kostensteigerungen sowie die hohen Auflagen seitens der Bürokratie und Regulierung halten sich die Unternehmen weiterhin mit Investitionen im Inland zurück. Investitionen sind verstärkt im Ausland vorgesehen. Lediglich in den Bereichen IT sowie in Forschung und Entwicklung wollen Unternehmen auch weiterhin in Deutschland investieren. Infolgedessen bleibt die Nachfrage nach neuen Krediten weiterhin auf einem eher schwachen Niveau. Zugleich kommen Unternehmen aufgrund der wirtschaftlichen Stagnation nach wie vor schwerer an Kredite, da die Banken ihre Anforderungen an die Kreditvergabe und Kreditdokumentation erhöht haben.

Doch trotz der eher getrübbten Aussichten gibt es hierzulande auch Unternehmen, die sich als besonders krisenfest erweisen. Sie sind gut aufgestellt, robust und widerstandsfähig gegenüber externen Schocks. Diversifikation, Innovation und eine solide Finanzstruktur sind hierfür die entscheidenden Aspekte, ebenso wie Innovationen und eine starke internationale Vernetzung. Zudem integrieren sie digitale Lösungen und neue Technologien frühzeitig, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben.



Jan-Erik Gürtner
Geschäftsführer
Helbling Business Advisors

✉ jan-erik.guertner@helbling.de

FRÜHZEITIG VERHANDELN

Deutsche Banken haben ihre Vergaberichtlinien für Unternehmenskredite erstmals seit knapp drei Jahren nicht noch weiter gestrafft. Die Kreditbedingungen wie Covenants verbleiben aber auf einem aktuell hohen Niveau. Die Kreditzinssätze fallen je nach Rating und Bonität der Unternehmen deutlich unterschiedlich aus. Bei einem schwachen Rating sind Aufschläge auf den Basiszinssatz zu verzeichnen. Dies führt dazu, dass sich die Kreditmargen in den Marktgebieten der Banken leicht erhöht haben.

Der Risikoappetit der Banken bleibt auch weiterhin gering. Kreditvorhaben sind daher umso früher und besser vorzubereiten und mit gut dokumentierten Finanz- und Investitionsplänen zu unterlegen. Auch Sensitivierungen können helfen, die Resilienz des Geschäftsmodells auf externe Veränderungen nachzuweisen.

Darüber hinaus wird die Klimaverträglichkeit von Unternehmen in der Kreditpolitik für Banken und sonstige Kapitalgeber immer wichtiger. Finanzierer müssen im Kreditgeschäft immer stärker Klima- und andere Nachhaltigkeitsrisiken bewerten. Die strengeren ESG-Standards bekommen Bankkunden in Form schlechterer Zinskonditionen zu spüren. Unternehmen sollten sich auf längere und komplexere Finanzierungsverhandlungen einstellen und deshalb frühzeitig mit der Aufnahme notwendiger Finanzierungsgespräche beginnen.



FINANZIERUNGEN NACH INDIVIDUELLEN BEDÜRFNISSEN

Nach wie vor dominieren im deutschen Mittelstand die klassischen Finanzierungen wie Bankkredite die Finanzierungslandschaft. Häufig jedoch sind diese mit langwierigen Verhandlungen, Financial Covenants oder der Herausgabe von Sicherheiten verbunden.

In der aktuellen Wirtschaftssituation können alternative Unternehmensfinanzierungen ein Instrument zur Beschleunigung des Wachstums und Teil einer ausgewogenen Finanzierung sein. Sie sind i.d.R. spezifisch auf das jeweilige Geschäftsmodell zugeschnitten und bieten Unternehmen somit zielgerichtete Finanzierungslösungen, die sich an ihren individuellen Bedürfnissen orientieren. Ob direkte oder stille Beteiligungen, Leasing, Factoring oder sog. Asset-Based-Financing-Lösungen wie Einkaufs-, Waren- oder Lagerfinanzierungen – jede dieser Finanzierungsmöglichkeiten bietet einen unterschiedlichen Schwerpunkt und sorgt für Liquidität, eine Entlastung der Bilanz oder eine Erhöhung der Eigenkapitalquote.

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.