

Mittelstandsfinanzierung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – Ziele und Zwänge der Banken

Münster, 25.03.2025
Matthias Korn / zeb

Agenda

1

Ausgangslage (aus kommerzieller Banksicht):

- „Wallet“-Modell als Ausgangspunkt, wieviel ist überhaupt statistisch „verdienbar“?
- Welche Segmente und Produkttypen haben welchen Anteil?
- Es bestehen deutliche regionale Unterschiede.

2

Herausforderungen:

- Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist seit Jahren stagnierend bis rückläufig mit hohem Finanzierungsbedarf (Beispiel Energiewende).
- Die Bankenregulation könnte einen großen Einfluss auf die Portfoliostruktur der Banken haben (High-Yield, NPL).
- Die Profitabilität sinkt („Overbanking“, höhere Kreditausfälle).

3

Thesen:

- NPL-Quoten steigen, auch NPL-Transaktionen werden zunehmen (NPL-“Back-Stop“).
- Der Gesamtfinanzierungsbedarf kann nicht von den Banken allein gestemmt werden („Debt-Fonds“).
- Die Refinanzierungskosten für Mittelständler steigen über Jahre (Lage schwieriger als in anderen Krisen).

1

Corporate-Banking-Markt in Deutschland wächst im Jahresvergleich um 1,5% auf ca. 34,3 Mrd. EUR - Zwei gegenläufige Effekte erkennbar

Wallet-Entwicklung nach Unternehmenssegmenten

Segment in MEUR	# Unternehmen	Ø Wallet in MEUR	Gesamtwallet in MEUR	Marktanteil in %
>250	3.300 (+800)	6,4 (-0,9)	20.900 (+2.100)	61 (+5%)
100–250	4.300 (+700)	0,8 (-0,2)	3.600 (-200)	10
50–100	5.400 (+600)	0,5 (-0,1)	2.900 (+100)	8
15–50	28.500 (≈)	0,2 (-0,1)	6.900 (-1.600)	20 (-5%)
	Σ 41.500 (+5%)	Ø 0,8 (-0,1)	Σ 34.300 (+2%)	

(Differenz zum Vorjahr)

Kommentierung

- Im Vergleich zum Vorjahr sind zwei gegenläufige Effekte erkennbar:
- Positiver Effekt** – Anstieg der Anzahl an Unternehmen über alle Segmente durch eine bessere Marktabdeckung.
- Negativer Effekt** – Rückgang der durchschnittlichen Wallets, bedingt durch niedrigere Margen und eine stagnierende Kreditvergabe.
- Gesamtmarktwachstum** – Der positive Effekt überwiegt, was zu einem Anstieg des Corporate-Banking-Markts in Deutschland (Segment ab 15 Mio. EUR) um 2% auf ca. 34,3 Mrd. EUR führt.
- Wallet-Verteilung** – Es zeigt sich eine leichte Verschiebung der Wallets vom unteren in das obere Marktsegment.

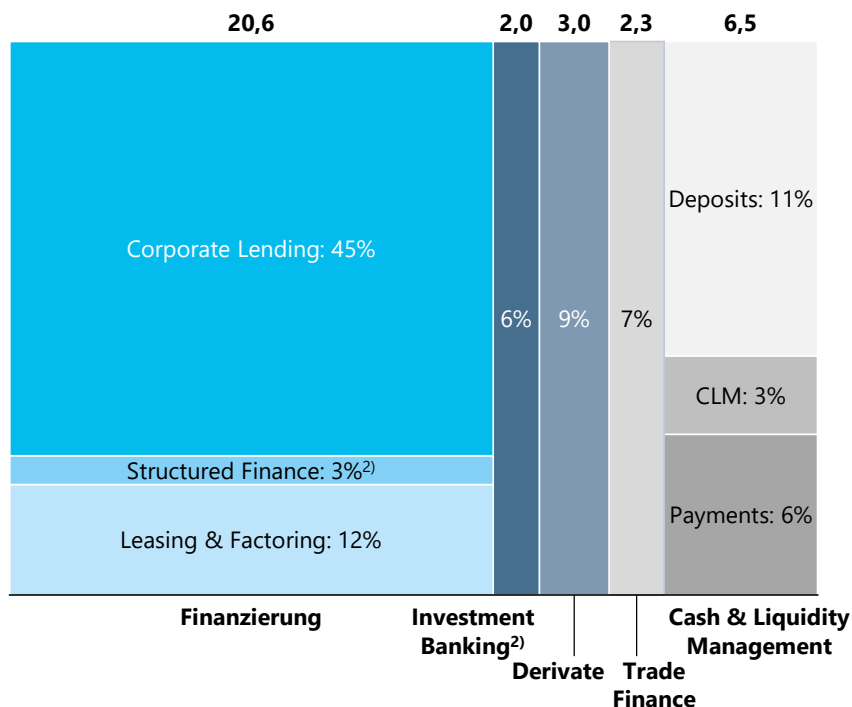
Für alle Produkte wurde eine Commerzbank-spezifische Margenstruktur hinterlegt, Segment 15-50m auf Basis von Modell 1 (Top-Down, ohne Investment Banking und Strukturierte Finanzierung) und Segment >50m auf Basis von Modell 2 (Bottom-Up); Werte gerundet

1

Größte Differenzen im Vergleich zum Vorjahr auf Produktebene sind der zinsbedingte Margenrückgang im Einlagengeschäft, sowie ein Margenanstieg im Leasing-Wallet

Wallet-Entwicklung nach Produkten

Gesamtwallet: 34,4 Mrd. EUR¹⁾



Differenz zum Vorjahr

Wesentliche Treiber

Lending	-0,3	(-) Margenabschlag für Kommunalnahe Unternehmen sorgt für gesamthaften Rückgang des Lending Wallets („KNU-Effekt“)
Structured Finance	≈	n/a
Leasing & Factoring	1,4	(+) Margenerhöhung um durchschnittlich ca. 50 bps (+) Erhöhtes Leasingvolumen industriedifferenzierte Berechnung
Investment Banking	0,4	(+) Mehr M&A Deals identifiziert (-) Margenrückgang im DCM-Geschäft
Derivatives	0,5	(+) Höheres zu verteilendes Derivate-Volumen
Trade Finance	0,5	(+) Anstieg des deutschen Außenhandels (Import und Exportvolumen) um ca. 7%
Deposits	// -3,3 //	(-) Zinsbedingter Margenrückgang bei Sichteinlagen um ca. 50%
CLM & Payments	1,2	(+) Anstieg des Payment-Volumens

1) Unternehmen in Deutschland ab einem Umsatz von 15 Mio. EUR, exkl. Investment Banking und Structured Finance im Umsatzsegment 15-50m EUR. 2) Structured Finance und Investment Banking Werte zeigen nicht das Gesamtmarktpotential. Die Werte basieren auf öffentlichen, den Unternehmen zugeschlüsselten Deals. Nicht gemeldete Deals bzw. Deals ohne Transaktionsvolumen werden implizit im Corporate Lending über die bilanzierten Finanzverbindlichkeiten berücksichtigt; Werte gerundet

1 Regionale Unterschiede sind signifikant, besonders im Süden

Wallet-Entwicklung nach Regionen

Regionale Verteilung



Großregions-Split PLZ-basiert

Nord/West

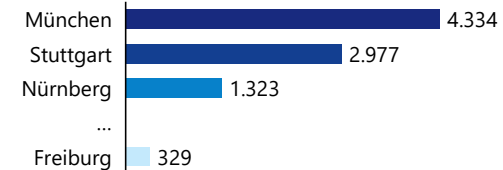
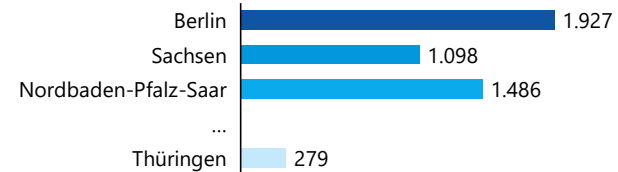
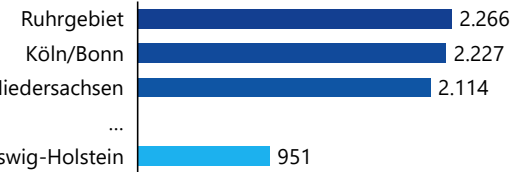
Markt: 14.600 m EUR

-0,1 m EUR

(Differenz zum Vorjahr)



Regions-Split PLZ-basiert



Wallet in m EUR

Delta Vorjahr in m EUR

-0,1 m EUR

(≈)

+0,8 m EUR

1 Einzelkunden Wallet - Beispiel -

Einzelkundenebene

Unternehmen X



Produkt		Zins	Provision
Corporate Lending	Long Term Lending	12,7 Tsd.	
	Short Term Lending	2,3 Tsd.	
Investment Banking	DCM		0
	ECM		0
	M&A Buy		130,0 Tsd.
	M&A Sell		0
Leasing & Factoring	Factoring	34,5 Tsd.	
	Leasing	70,5 Tsd.	
Cash & Liquidity Management	Liquidity & Cash Management		32,1 Tsd.
	Payments		10,9 Tsd.
	Deposits	101,7 Tsd.	
Derivate	Fixed Income Derivatives		0
	FX Derivatives		1,7 Tsd.
	FY Spot		11,1 Tsd.
	Other Derivatives		1,2 Tsd.
Structured Finance	Specialized Lending	0	0
	Syndicated Lending	0	0
Trade Finance	Trade Finance		13,7 Tsd.
Total		221,7	200,7

2 Herausforderungen für Banken

1

Regulatorik:

- Die Aufsicht möchte das von Banken finanzierte Risikokapital für Unternehmen senken (LBOs, MBOs, Akquisitionsfinanzierungen) und hat dafür entsprechende „Anreize“ gesetzt.
- Der Regulator will möglichst keine NPLs mehr in den Bankbilanzen sehen (NPL-“Back Stop“-Mechanismus).
- Lange Finanzierungslaufzeiten werden schwieriger bis wirtschaftlich unmöglich für Banken auf der Bilanz darzustellen („Output-Floor“).

2

Performance

- Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist seit Jahren stagnierend bis rückläufig mit hohen Finanzierungsbedarfen, dabei nehmen die Kreditausfälle zu.
- Es besteht eine gewisse Skepsis im Markt, ob der deutsche Mittelstand so robust durch die Krise kommen wird wie 2008, dadurch war eine Investitionszurückhaltung institutioneller Investoren (NBFI) in den letzten zwei Jahren spürbar.
- Die Margen in Deutschland sind durch den historisch von Banken dominierten Markt vergleichsweise niedriger als in den USA oder UK. Es wird die Frage bleiben, ob die zu erwartenden Ausfälle von der vereinnahmten Marge gedeckt werden können.

3

Marktentwicklungen

- NPL-Quoten steigen, es gibt erste NPL-Transaktionen (NPL-“Back-Stop“).
- Marktvolumen für alternative Finanzierungsanbieter steigt (z.B. „Debt-Fonds“).
- Banken verkaufen vermehrt risikoreichere Unternehmenskreditportfolien auf dem Sekundärmarkt und stellen die Geschäftsaktivität in diesen Feldern mitunter komplett ein.

2

Beispiel: Energieunternehmen, diese können 30–55 Mrd. EUR tragfähig aufnehmen bei einem Gesamtinvestitionsbedarf von >900 Mrd. EUR

Bilanzkennzahlen nach Größenklassen

Umsatz-segment in Mio. EUR	Anzahl KEVU	Eigenkapital- Quote	Schulden-til- gungsdauer in Jahren	Dynamischer Verschuldungsgrad in Jahren	Zusätzliche Verschuldungskapazität in Mrd. EUR
> 2.000	23	25%	2,4	10,6	≈ 12–14
250–2.000	87	29%	1,9	5,2	≈ 11–16
100–250	89	36%	1,6	5,0	≈ 2,5–8
25–100	321	36%	1,4	3,2	≈ 3,5–11
< 25	497	44%	1,3	3,0	≈ 1–6
	Σ 1.017	Ø 29%	Ø 1,5	Ø 3,6	Σ 30–55

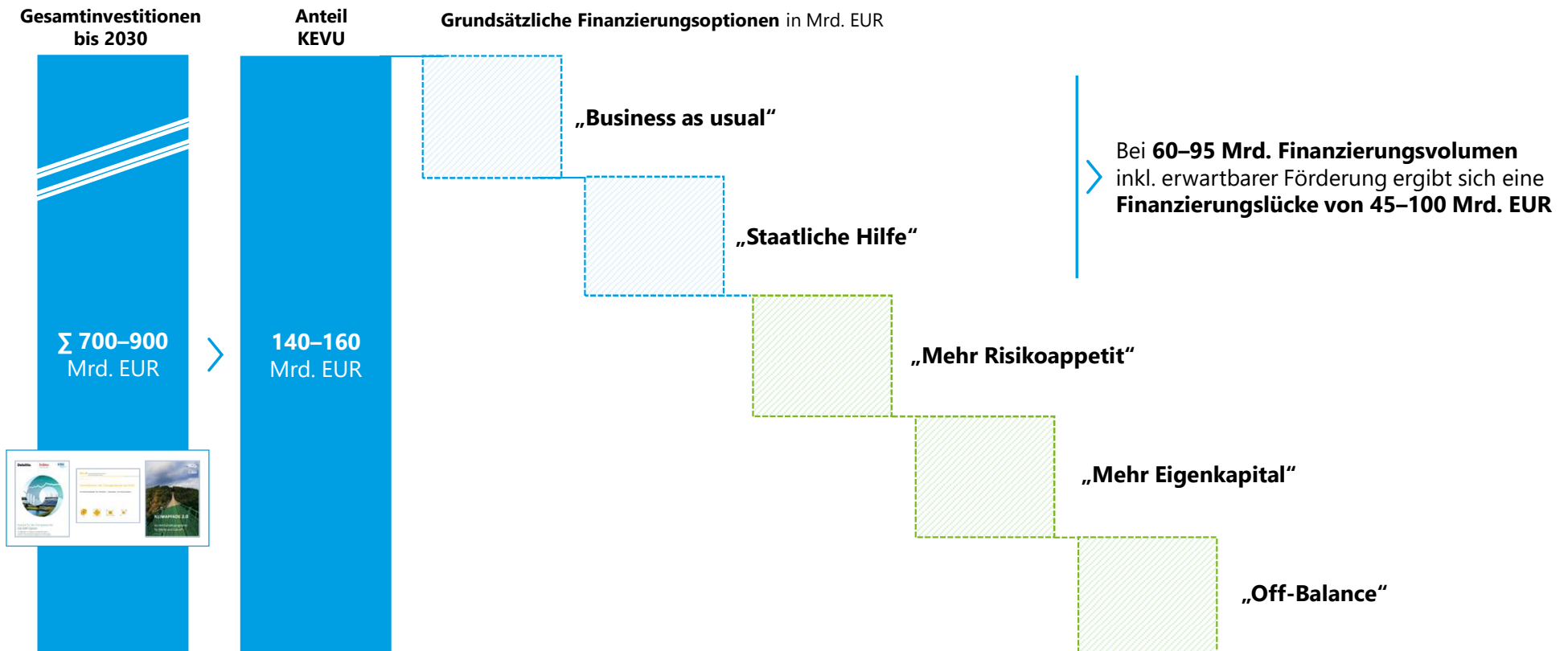
Wesentliche Aspekte

- Zur späteren Ermittlung der Finanzierungslücke wird die zusätzliche Verschuldungskapazität auf Basis der aggregierten Passiv-Seiten der Unternehmen ermittelt.
- Die Hochrechnung ergibt ein zusätzliches tragbares Fremdkapital von 30–55 Mrd. EUR – ohne weitere Eigenkapital-erhöhende Maßnahmen und ohne wesentliche Ausweitung des Risikoappetits auf Bankseite.
- Die Ableitung erfolgt u.a. auf Basis von Schuldentilgungsdauer und dem Einsatz konservativer Schwellenwerte.
- Die Validierung/das Backtesting der Ergebnisse erfolgt über industrieübliche EK-Quoten und EBITDA-Multiples.
- Der Gesamtbedarf kann nicht allein aus dem Bankensektor befriedigt werden (Alternativen sind nötig z.B. Debt Fonds).

2

Beispiel Energiewirtschaft: Es ergibt sich ceteris paribus eine Finanzierungslücke von 45–100 Mrd. EUR. Die Finanzierung muss vom Nichtbanken-Markt mitgetragen werden.

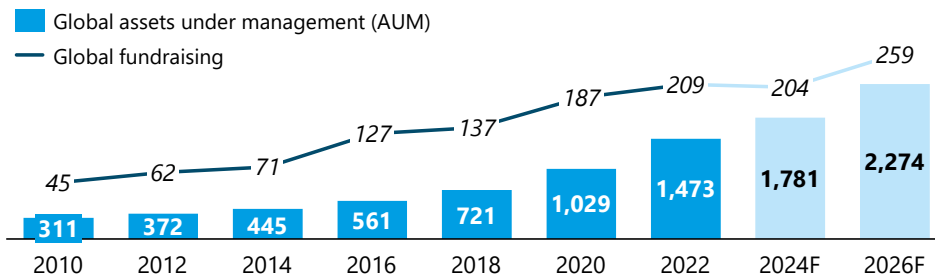
Finanzierungslücke



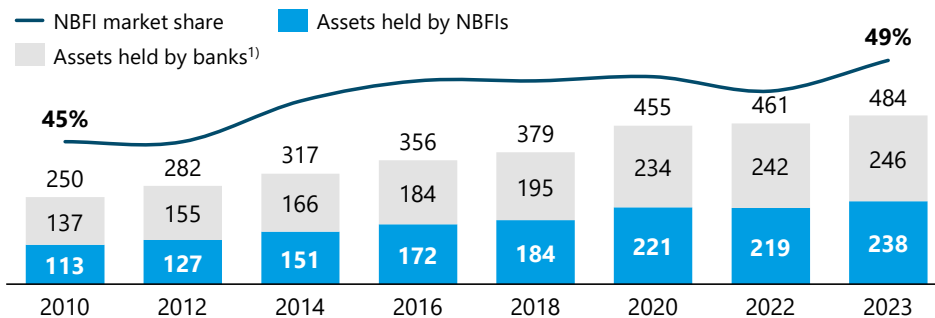
Der Markt für Debt Fonds ist über die Jahre weltweit stark gestiegen mit "Non-Bank-Financial-Institutions" (NBFI) als Investoren

Private debt fund market and investor development

Private debt: Global fundraising and AUM (in bn USD)



NBFI market share and asset holding (in trn USD)



Sources: Preqin, FSB „Global Monitoring Report on Non-Bank Financial Intermediation 2024“, zeb-analysis; 1) Including private banks, public/ state-owned banks and central banks

Kommentare

- Der Markt für Debt Fonds steigt rund 15% p.a.
- Die Gründe hierfür liegen im Diversifikationsbedürfnis der Investoren und dem sukzessiven Ausfall der Banken als Finanzierer, insbesondere bei höheren Risiken (LBO, Akquisitionsfinanzierungen, lange Laufzeiten).
- In Deutschland gab es jetzt erste Pilottransaktionen wie bspw. von der Helaba, wo zeb auch mandatiert war.
- Die Bedeutung der NBFIs nimmt seit Jahren zu (z.B. im Bereich Energiewende, Unternehmensfinanzierungen, ebenso Immobilienkredite).
- NBFIs gehen vermehrt Kooperationen mit Banken ein (über Debt Fonds und Managed Accounts).
- Institutionelles Kapital kann leichter mit schwierigen Situationen umgehen als Banken (z.B. NPLs).

3

Thesen

A

Der Anteil von NPLs in den Bankbilanzen für Unternehmensfinanzierungen kann steigen. Der NPL-Back-Stop-Mechanismus wird den Anteil von NPL-Transaktionen wahrscheinlich erhöhen.

B

Banken werden nicht mehr alle Finanzierungsformen, Volumina und Laufzeiten wie historisch anbieten (können). Um den Finanzierungsbedarf insbesondere in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten zu decken, sind der Aufbau von alternativen Quellen nötig (wie z.B. Debt-Fonds). Diese „Plattformen“ können sehr effizient von Banken und Investoren gemeinsam aufgebaut werden.

C

Die Refinanzierungskosten für Unternehmen steigen wahrscheinlich, da Deutschland nicht mehr unbedingt als „Lender of last resort“ wahrgenommen wird. Das insgesamt gestiegene Risiko für eine schwächere wirtschaftliche Entwicklung kann zu höheren Risikoaufschlägen führen. Der „Overbanking“-Effekt kann über die Jahre sinken, da Banken sich aus einzelnen Marktsegmenten zurückziehen und sich der Bankenmarkt insgesamt weiter konsolidieren wird. Eine Folge können höhere Refinanzierungskosten sein.

Kontakt



Matthias Korn
Geschäftsführer

Phone +49.251.97128.252

Mobile +49.175.5782170

Matthias.Korn@zeb-consulting.com

Office Hamburg

partners for change **zeb**