

Industrie 4.0 will Finanzierung 4.0

Immer mehr industrielle Mittelständler sind bereit, Kreditgebern Echtzeit-Daten aus dem Betrieb neu angeschaffter Maschinenanlagen zur Verfügung zu stellen. Dadurch erhoffen sie sich flexiblere Laufzeiten und niedrigere Zinssätze. Moderne Fintech-Unternehmen haben sich darauf eingestellt, die klassischen Hausbanken geraten unter Innovationsdruck.

Bei der Vergabe von Krediten für Investitionen werden Hausbanken zunehmend zurückhaltender. Immer mehr Unternehmen haben Probleme, klassische Kreditinstitute von der Finanzierung ihrer Vorhaben zu überzeugen. Während im vergangenen Jahr noch gut jeder dritte Betrieb auf Widerstand stieß, beißt inzwischen schon jeder zweite Mittelständler bei seiner Hausbank auf Granit. Das ist das Ergebnis einer Mitte letzten Jahres vom digitalen Mittelstandsfinanzierer creditshelF durchgeführten Befragung, an der insgesamt 259 Entscheider aus mittelständischen Industrieunternehmen teilnahmen.

„Digitale Kreditmarktplätze überzeugen mit einer schnellen Bearbeitung, günstigen Konditionen und flexiblen Anpassungsoptionen.“

Prof. Dr. Dirk Schiereck, Leiter Fachgebiet Unternehmensfinanzierung an der TU Darmstadt

Auch alternative Finanzierungsquellen prüfen

Auf den stotternden Konjunkturmotor reagieren die Banken offenbar sehr sensibel. „Niemand möchte jetzt Problem-Kredite in sein Portfolio aufnehmen“, weiß Dr. Daniel Bartsch, Vorstand und Gründungspartner des BVMW-Mitglieds creditshelF, „entsprechend vorsichtig finanzieren die Institute neue Vorhaben der Unternehmen.“ In der bereits im dritten Jahr in Folge präsentierten Studie „Industrieller Mittelstand und Finanzierung 4.0“ gaben nur noch 51 Prozent der Befragten an, keine Probleme mit ihren Hausbanken bei der Finanzierung notwendiger Investitionen zu haben – 2018 waren es noch 63 Prozent. Prof. Dr. Dirk Schiereck, Leiter des Fachgebiets Unternehmensfinanzierung an der TU Darmstadt, der die Studie wissenschaftlich begleitet hat, rät bei defensiver Kreditvergabe der Banken deshalb, sich nicht allein auf die Hausbank zu verlassen, sondern auf alternative Finanzierungsquellen zu setzen. „Digitale Kreditmarkt-

plätze überzeugen mit einer schnellen Bearbeitung, günstigen Konditionen und flexiblen Anpassungsoptionen.“

Echtzeit-Daten statt dingliche Sicherheiten

Anders als klassische Banken, die für die Finanzierung neuer Anlagen oder Maschinen bei rund der Hälfte der Kredite immer noch auf





Foto: © Alvarez von www.stockphoto.com

Betrieb der Investition darstellen und überprüfbar machen. „Gerade die mittelständische Industrie profitiert dabei von immer stärker vernetzten Produktionsanlagen, die in Echtzeit genaue Daten zur Auslastung und Rentabilität liefern“, sagt creditshelf-Vorstand Bartsch. Die meisten befragten Entscheider sind laut Studie bereit, diese Industrie-4.0-Echtzeit-Daten Kreditgebern zur Verfügung zu stellen, um zum Beispiel flexiblere Laufzeiten oder niedrigere Zinssätze zu erhalten. Vor zwei Jahren sprachen sich noch 15 Prozent der Befragten gegen eine Offenlegung dieser Daten aus, jetzt sind es nur noch neun Prozent.

Weil es vielen Unternehmen noch an technischem Know-how oder an technischem Equipment mangelt, bieten spezialisierte Wirtschaftsberatungen Unterstützung an, um Finanz- und Produktionsprozesse in Betrieben auf die Anforderungen der Finanzierung 4.0 einzurichten und Echtzeit-Daten aus der Produktion für Kreditgeber entsprechend aufzubereiten. „Die Digitalisierung schreitet unaufhaltsam voran, dieser Realität müssen sich auch Kreditgeber stellen“, so Prof. Schiereck. Die traditionellen Berechnungsmethoden und Kennzahlen-Analysen seien in vielen Fällen nicht mehr zeitgemäß, im Kreditgeschäft müsse man sich vom starren Regelwerk lösen und flexiblere Modelle einführen. Denn mit solchen beweglichen Kreditmodellen kann schneller auf Marktsituationen reagiert werden, wenn sich zum Beispiel kurzfristig die Auftragslage ändert.

Klassische Banken unter Innovationsdruck

Durch die Ansprüche der industriellen Mittelständler an eine Finanzierung 4.0 geraten nun die klassischen Banken unter Innovationsdruck. Das hat auch creditshelf-Vorstand Bartsch erkannt: „Während Smart Data in allen Unternehmensbereichen langsam, aber stetig zum Standard wird, soll ausgerechnet die traditionell datenaffine Kreditwirtschaft nicht mitziehen? Auf lange Sicht wird sich dieses Technologiegefälle nicht halten lassen, wollen die Banken ihre Industriekunden nicht verlieren.“ Sein Fazit: „Mittelständler werden künftig in der Lage sein, die Absatzfinanzierung selbst zu offerieren, indem sie ein Fintech als Abwicklungsplattform nutzen.“ Das klassische Kreditinstitut könne also Partner einer Finanzierung 4.0 sein, müsse es aber nicht zwangsläufig sein.

Gut zu wissen

- Laut creditshelf-Studie „Industrieller Mittelstand und Finanzierung 4.0“ gaben 2018 noch 63 Prozent der befragten Unternehmen an, ihre Hausbanken von erforderlichen Investitionen leicht überzeugen zu können – aktuell waren es nur noch 51 Prozent.
- 93 Prozent der befragten Mittelständler favorisieren ein Kreditmodell, mit dem Konditionen durch Überlassung von Echtzeit-Daten bestimmt werden

dinglichen Sicherheiten und der Analyse von Finanzkennzahlen bestehen, prüfen digitale Finanzierer flexibler – zum Beispiel über Echtzeit-Daten wie Verbrauchswerte und Betriebsstunden. Laut creditshelf-Studie finden 93 Prozent der industriellen Mittelständler ein Finanzierungsmodell attraktiv beziehungsweise eher attraktiv, bei dem Kreditkonditionen von Daten bestimmt werden, die den laufenden

Almut Friederike Kaspar
Journalistin

mittelstand@bvmw.de

