

Brigitte Beppler^{*)}

Finanzierungsproblematiken im mittelständischen Einzelhandel und passende Lösungsansätze

Brigitte Beppler von der DZB BANK ist Firmenkundenbetreuerin der Abteilung DZB Finanz. Hier betreut sie mittelständische Groß- und Einzelhändler in deren Finanzierungsfragen. Der Spezialfinanzierungsbereich der DZB BANK reicht dabei von Warenlager- und Investitionsfinanzierungen bis hin zu Beteiligungskapital und Factoring. EC-Cash Lösungen runden das Leistungsspektrum der Bank ab. Die DZB BANK ist ein Unternehmen der anwr-Gruppe und einer der größten Zentralregulierer mit bankverbürgtem Delkredere in Europa. Insgesamt betreut das Spezialkreditinstitut mehr als 10.000 Handelsunternehmen in Deutschland und Europa.



^{*)} Brigitte Beppler, DZB BANK, Firmenkundenbetreuerin der Abteilung DZB Finanz.

Ein Praxisbeispiel aus dem Geschäftsalltag

Herr Meier, Inhaber des gleichnamigen Sportfachgeschäfts in Weilheim, befindet sich seit Monaten ein wenig in der Bredouille. Sein mittelständischer Sportfachhandel läuft seiner Meinung nach „recht gut“, denn in den letzten Jahren konnten die Umsätze moderat aber kontinuierlich gesteigert werden. Auch seine Stammkunden sind zufrieden und es kommen immer wieder neue Kunden hinzu. Im letzten Monat konnte Herr Meier sogar noch einen regionalen Fußballverein als Kunden hinzugewinnen.

„Sicher“, so denkt er, „meine Ladeneinrichtung ist nicht mehr die Neueste und könnte mal wieder modernisiert werden, aber wie soll das gehen – meine Hausbank achtet darauf, dass ich mein Konto nicht überstrapaziere und mein Betriebsmittelkredit ist durch den Kauf von neuer Ware ohnehin schon voll ausgeschöpft. Also muss die alte Ladeneinrichtung noch ein wenig erhalten; ich bin schon froh, dass ich meine Ware bezahlen kann.“

So ähnlich, wie im obigen Beispiel beschrieben, könnte sich die Situation eines Einzelhändlers derzeit darstellen. Unserem Herrn Meier geht es dabei wie vielen seiner Kollegen – auch in anderen Einzelhandelsbranchen.

Wie können Investitionen finanziert werden?

Zwar haben die Banken laut eigener Aussage den Mittelstand trotz der Finanzmarktkrise wiederentdeckt – zumindest ist dies in vielen Annoncen und Internetauftritten zu lesen und die KfW wirbt täglich in großen Lettern mit neuen „Spitzenkonditionen“ – aber kommt dies auch im mittelständischen Einzelhandel an?

Das ist hier die Frage, die es zu klären gilt. Wir hoffen, mit diesem Artikel einen Beitrag leisten zu können und Antworten auf diese Frage zu geben.

In der Vergangenheit war die Hausbankverbindung eines Einzelhändlers durch eine langjährige – meist über Generationen bestehende – vertrauensvolle Beziehung zwischen dem Gewerbetreibenden und Bankberater gekennzeichnet. Viele Einflussfaktoren haben dafür gesorgt, dass dem nicht mehr so ist.

Die Hausbankverbindung von früher gibt es nicht mehr

Das Abschwächen der Einzelhandelsumsätze seit den späten 90er Jahren, die „Fusionswellen“ im Bankensektor und nicht zuletzt eine hohe Personalfuktuation innerhalb der Banken sorgten letztlich dafür, dass sich vertrauensvolle Bank-Kunden-Beziehungen gar nicht mehr bilden konnten und können.

Die Bankenfusionen wirkten sich ebenfalls nachteilig für den mittelständischen Facheinzelhandel aus, denn Kreditentscheidungen wurden nun nicht mehr dezentral in der Filiale vor Ort vom eigenen Kundenbetreuer getroffen, sondern in einer zentralen Einheit von einem „anonymen“ Bankmitarbeiter.

Das mangelnde Verständnis der Haus- bzw. Universalbanken für den Facheinzelhandel wirkt sich im Hinblick auf Kreditvergaben bereits auf die Bewertung der betrieblichen Sicherheiten aus. Eine Hausbank z.B. würde das Warenlager eines Einzelhändlers als Sicherheit im Rahmen einer sog. „Sicherungsübereignung“ hereinnehmen – jedoch würde das Warenlager im bankinternen Bewertungsansatz lediglich mit 0 bis 10% angesetzt.

Banken fordern Sicherheiten

Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass die Hausbank – will sie bei der Warenlagerfinanzierung nicht einen allzu hohen Blankoanteil ausweisen – auf alternative Kundensicherheiten, also private Sicherheiten, wie z.B. Lebensversicherungen, Grundpfandrechte, etc. zurückgreifen muss.

INFO	DZB BANK
DZB BANK GmbH, Nord-West-Ring-Strasse 11, 63533 Mainhausen	
Standort: Mainhausen	
Niederlassungen bzw. Repräsentanzen: Neuss, Paris, Salzburg, Stockholm	
Kundengebiet: Deutschland und Europa	
Partnerbank: AKTIVBANK AG in Pforzheim	
Kundenanzahl in der Zentralregulierung / Finanzierung: ca. 10.000	
Lieferantenzahl in der Zentralregulierung: ca. 7000	
Zentralregulierungsumsatz 2008: 5,5 Mrd. € (entspricht einem Handelsumsatz von 11 Mrd. €)	
Branchen(u.a.): Schuh- und Sportfachhandel, Spielwaren, Fahrräder, Motorradzubehör, Kinder- und Babybekleidung, Papier-, Büro- und Schreibwaren, Zoofachhandel, Apotheken, Reitsport, Parfümerie, ect.	
Produkte: Zentralregulierung, EC-Kartenzahlungsverkehr, Großhandels-Factoring, Spezialfinanzierungen (z.B. für Grundwarenlager)	
Dienstleistungen: Finanzierungsscheck, Nachfolge-Management, Eigenkapital-Mittel	

Eine Ausweitung der Kreditlinie, z.B. für Neuinvestitionen oder Expansionen ist für viele Unternehmen dann gar nicht mehr möglich, denn die Sicherheiten, die für die bisherigen betriebswirtschaftlichen Kredite dienen, sind in diesem Fall bereits der Bank zur Verfügung gestellt.

Genau dieses Problem hat Herr Meier in unserem oben erwähnten Praxisbeispiel. Während er froh ist, dass ihm seine Bank überhaupt sein Warenlager finanziert hat, reichen seine persönlichen, der Bank zur Verfügung gestellten Sicherheiten höchstwahrscheinlich nicht mehr aus, um ein weiteres Darlehen für eine etwaige Finanzierung von Ladenbauelementen oder neue Ware zu erhalten.

Erschwerend kommt hinzu, dass das Warenlager zumeist über einen kurzfristigen Betriebsmittelkredit finanziert ist. Das bedeutet, Einzelhändler wie Herr Meier zahlen einen verhältnismäßig hohen Zinssatz (geht die Kontoinanspruchnahme über das vereinbarte Kreditlimit hinaus, kommt noch Überziehungsprovision hinzu!) und die Hausbank hat theoretisch die Möglichkeit, das Limit „einzufrieren“.

Häufig wird falsch finanziert

Diesen oben beschriebenen „ungünstigen Einflussfaktoren“ wirken Spezialbanken, wie z.B. die DZB BANK in Mainhausen entgegen.

Mit einer schlanken Produktpalette, die neben Zentralregulierung und Finanzierungen auch die Bereiche EC-Kartenzahlungsverkehr und Großhandels-Factoring umfasst, hat sich das 20 Kilometer von Frankfurt am Main entfernte Kreditinstitut seit nunmehr 30 Jahren voll auf die Bedürfnisse des mittelständischen Einzelhandels ausgerichtet.

Spezielle Finanzierungen sind gefragt

So finanziert man u.a. das Warenlager eines Einzelhändlers nicht über eine kurzfristige Banklinie, sondern über langfristige Darlehen, die der Händler auf Wunsch für bis zu zehn Jahre in Anspruch nehmen kann. Dies hat den Vorteil, dass über diese lange Laufzeit die Tilgungsraten entsprechend gering sind und dadurch die Liquiditätssituation des Einzelhändlers wesentlich entlastet wird.

Möchte der Händler während der Laufzeit Sondertilgungen leisten oder vorzeitig den kompletten Darlehensbetrag zurückführen? Kein Problem; etwaige Berechnungen von Gebühren oder Vorfälligkeitsentschädigung, wie es bei den Hausbanken Usus ist, gibt es bei der DZB BANK nicht.

Leasing kann auch eine Alternative sein

Im Bereich Ladenbauinvestition sind die Mainhausener ebenfalls aktiv. Als Alternative zur traditionellen Finanzierung sieht man seitens der DZB BANK ohnehin die Variante „Leasing“ als sinnvollere Lösung an, da man hier von entsprechenden Bilanzeffekten (eine geleaste Ladenbaueinrichtung muss seitens des Händlers in der Bilanz nicht aktiviert werden; dies bringt entsprechende Vorteile in der Bilanzstruktur und damit im Rating) profitieren kann.

Letztendlich ist es wichtig bei geplanten Expansionen, Existenzgründungen oder Nachfolgeregelungen frühzeitig das Gespräch mit den finanzierenden Banken zu suchen. „Je eher uns der Händler die Karten auf den Tisch legt, umso schneller und umfassender können wir gemeinsam mit der Hausbank eine gute Finanzierungslösung kreieren“, sagt Thorsten Lettau, Abteilungsleiter der Abteilung DZB Finanz. Denn die Hausbank muss immer mit „im Boot sein“, da die DZB BANK die eigenen Finanzierungen nur im mittel- und langfristigen Bereich zur Verfügung stellt und keine Kontokorrentkonten anbietet.

Kooperation mit dem Einzelhandel als Erfolgskonzept

In Bezug auf die Zusammenarbeit mit den Einzelhändlern setzt man bei der DZB BANK im wahrsten Sinne des Wortes auf Kooperation. So ist es nicht möglich, als „Einzelkämpfer“ am Markt ein Darlehen bei der DZB BANK zu beantragen.

In Mainhausen arbeitet man seitens der Bank ganz eng mit den jeweiligen Einkaufsverbänden oder Franchisesystemen zusammen. Diese sind im Schuhbereich z.B. die anwr oder Quick-Schuh oder im Sportbereich SPORT 2000.