

Sonderbeilage: Wirtschaftsraum Nordrhein-Westfalen

## Kreditwirtschaft steht als Finanzierungspartner bereit

Bankentag NRW bietet eine gute Gelegenheit, um Ideen miteinander zu diskutieren und in der Folge konkret weiterzuentwickeln

**Börsen-Zeitung, 12.10.2018**  
Die derzeitige Konjunkturlage ist eigentlich ein Grund zur Freude: Die Unternehmensgewinne sprudeln, der Arbeitsmarkt brummt, die Steuereinnahmen erreichen immer neue Höchststände, und Krise ist überall, nur nicht bei uns. Doch ist dies auch ein guter Zeitpunkt, sich mit der Zukunft zu beschäftigen. Wie verändert sich die Unternehmensfinanzierung in Zeiten der Digitalisierung, welche Rahmenbedingungen spielen eine Rolle, um mehr Investitionen zu fördern und den Wohlstand nachhaltig zu sichern. Nordrhein-Westfalen (NRW) hat alle Chancen, einen Spitzenplatz zu erreichen, aber die Herausforderungen sind nicht zu unterschätzen. Beim 1. Bankentag NRW kommen Banken, Politik und Wirtschaft ins Gespräch.

Für die 68 Mitgliedsinstitute der privaten Kreditwirtschaft mit ihren rund 28 000 Mitarbeitern ist Nordrhein-Westfalen ein bedeutender Wirtschaftsstandort. Über 800 000 Unternehmen sind hier beheimatet. Ein starker Mittelstand mit zahlreichen international agierenden Unternehmen sowie zehn der 30 Dax-Konzerne machen das Land zu einer der bedeutendsten Volkswirtschaften Europas. 20 der 50 umsatzstärksten Unternehmen Deutschlands und jeder vierte Weltmarktführer sitzen in NRW.

### Fintechs entdecken NRW

Die Internationalität des Standorts wird nicht nur an den über 20 000 ausländischen Firmen, sondern auch im Exportwert von rund 192 Mrd. Euro sichtbar. 90 % der Exportfinanzierungen laufen über Konten privater Banken. Die private Bankenlandschaft ist ebenso vielfältig wie die Wirtschaftsstruktur: Von mittelständischen, in der Region verwurzelten Kreditinstituten über Großbanken bis hin zu zahlreichen Auslandsbanken reicht die Palette, neuerdings ergänzt durch Fintechs, die NRW für sich entdeckt haben, weil auch für sie die räumliche Nähe zu ihren Kunden ein echtes Asset ist.

Die Unternehmensfinanzierung erfährt gerade einen fundamentalen

Wandel. Neue, junge Finanzdienstleister und die Digitalisierung verändern die Welt. Für Banken bedeutet das eine doppelte Herausforderung: Einerseits die eigene Digitalisierung von Prozessen und Produkten zu bewältigen, zum anderen die Unternehmenskunden bei deren digitaler Transformation zu unterstützen. Schließlich verändern die andauernde Niedrigzinsphase und der schärfer werdende Wettbewerb ständig Angebote und Konditionen, die Regulierung tut ihr übriges mit steigendem Bürokratieaufwand.

Aber diese Veränderungen eröffnen den Banken auch neue Chancen. Kreditinstitute werden immer stärker gefordert, wenn es um Beratung rund um die Digitalisierung der Unternehmen geht, nicht nur bei der Finanzierung, sondern auch bei strategischen Fragen. Banken stehen künftig als Full-Service-Dienstleister ihren Kunden zur Seite, mit Angeboten, die weit über das klassische Bankgeschäft hinausgehen.

Durch die Digitalisierung werden vernetzte Finanzdienstleistungen entwickelt, auch durch die Nutzung der Kundendaten ergeben sich weitere Möglichkeiten, wobei der Datenschutz weiterhin höchste Priorität hat. Online Banking, sich automatisch an-passende Kreditrahmen, Finanzierungsplattformen, digitale Anlage- und Risikoberatung, Real-time-Zahlungsverkehr, digitale Kontoeröffnung, mit den Auslandszahlungen des Kunden verknüpfte automatische Währungsabsicherungen, Dokumentenakkreditive mit elektronischem Datenabgleich, all das ist bereits Realität. Die Kreditfinanzierung bleibt bis auf weiteres das Ankerprodukt, der Finanzierungsmix wird aber breiter.

Die Nutzung von Big Data macht es zum Beispiel der Commerzbank möglich, neue datenbasierte Kredite für Firmenkunden wie Pay-per-Use anzubieten, bei denen die Tilgungsbelastung an die individuelle Maschinennutzung digital vernetzt flexibel angepasst werden kann. Neben neuer Plattform-Ökonomie halten auch zunehmend „Beyond-Banking“-Angebote für Fir-

menkunden Einzug, beispielsweise Informationen über Flugverspätungen und Staus.

### Kunde steht im Mittelpunkt

In vielen Bereichen kooperieren Banken und Fintechs inzwischen, um neue Innovationen schneller zu realisieren. Zwei Dinge werden aber bleiben: Erstens steht der Kunde immer im Mittelpunkt der Entwicklung. Und zweitens wird die persönliche Beratung bei komplexen Finanzierungsthemen auch in Zukunft eine wesentliche Rolle spielen.

Der „Kredit 4.0“ verlangt eine andere, integrierte Betrachtung von Finanzierungen. Dem gewandelten Investitionsbegriff muss Rechnung getragen werden, lange Projektlaufzeiten, die zunehmende Vernetzung der Wertschöpfungskette und die schwierige Beurteilung immaterieller Vermögenswerte wie Lizenzen und Software brauchen neue Lösungen. Die Einschätzung des Kreditrisikos wird dadurch komplexer, hinzukommen höhere Kreditvolumina und Finanzierungslaufzeiten, da es sich bei der Digitalisierung meist um tiefgreifende Veränderungen im Unternehmen handelt.

### Regulatorik fordert heraus

Banken finanzieren mehr und mehr Wertschöpfungsketten, nicht mehr nur einzelne Projekte, nicht selten über Ländergrenzen hinweg vernetzt. Die Folge: die Kreditkosten steigen weiter und die Kreditprüfung wird deutlich aufwendiger. Eine wesentliche Herausforderung für die Kreditwirtschaft bleibt dabei die Regulatorik, denn sie trifft nicht nur die Banken, sondern auch die Kunden.

Eine Kreditzusage kann heute voll digitalisiert innerhalb eines Tages erfolgen, allerdings führen vermehrte regulatorische Anforderungen zu erhöhtem Zeit- und Arbeitsaufwand auf beiden Seiten und verzögern daher in vielen Fällen die Kreditentscheidung. Die allgemein wachsenden Informations- und Reportingpflichten überfordern zudem allmählich die Institute – und die Un-

ternehmer. Eine Überprüfung der vielfältigen Vorschriften ist dringend notwendig, um das Zuviel an Bürokratie abzuschießen. Auch der Gesetzgeber wird künftig „digitaler denken“ müssen.

### **Umfeld immer essenzieller**

Für die Unternehmensfinanzierung wird aber auch das Umfeld immer wichtiger. Gemeint sind damit politische Entwicklungen, global wie lokal, sowie konjunkturelle Einflüsse. Durch die hohe Exportquote der NRW-Unternehmen ergeben sich ganz aktuell besondere Herausforderungen, denn die protektionistische Handelspolitik der USA, der wahrscheinlicher werdende „harte“ Brexit und nicht zuletzt die Sanktionsvorschriften in immer mehr Ländern machen Auslandsgeschäfte zunehmend komplexer. Dies ist nicht nur eine anspruchsvolle Beratungsaufgabe für die Kreditwirtschaft, auch die Politik muss diese Entwicklungen aufmerksam verfolgen und die Interessen der NRW-Wirtschaft international artikulieren.

Auch im Land selbst bleibt noch einiges zu tun. Denn trotz eines wieder steigenden Wirtschaftswachstums ist die Investitionsquote in Nordrhein-Westfalen unterdurchschnittlich, Bereiche wie Digitalisie-

rung oder Forschung und Entwicklung gelten als unterfinanziert. Wichtige Punkte aus Sicht der Kreditwirtschaft sind:

Erstens muss weiter und intensiver in die Infrastruktur des Landes investiert werden. Eine Umfrage der Comdirect unter Fintechs zeigt, was sich typische Start-ups für ihr Umfeld wünschen: eine leistungsstarke Breitbandversorgung, funktionierende Verkehrswege, eine gute Anbindung an Hochschulen und – natürlich – eine „hippe“ Umgebung. Da sollte NRW mehr bieten können als Berlin.

Zweitens muss die Reform der Unternehmensbesteuerung angegangen werden: Spürbare Erleichterungen bei der Gewerbesteuer, dem Außensteuerrecht sowie die Abschaffung des Solidaritätszuschlags für Körperschaften können die Investitionsbereitschaft fördern. In NRW müssen insbesondere die hohen Hebesätze für Gewerbe- und Grundsteuern dringend auf den Prüfstand gestellt werden, ebenso die Altschuldenproblematik vieler Kommunen gelöst werden, damit diese wieder mehr investieren können.

Drittens muss in NRW weiter an einer Willkommenskultur für Unternehmen gearbeitet werden. Dazu sollten die vielen, meist lokalen und nur selten koordinierten Aktivitäten

rund um die Finanzierung zu einer Community entwickelt werden, bei der sich Kapitalgeber und Kapitalsuchende vernetzen können.

Viertens braucht es ein positives Lebensgefühl. NRW hat so viele Stärken, versteckt sich aber häufig nur hinter seinen Schwächen. Das Ruhrgebiet ist aus Investorensicht eine Region der Chancen, das gilt es zu vermarkten. Die Ruhrkonferenz ist ein guter Anfang.

### **Gemeinsam Lösungen finden**

Der Wirtschaftsstandort NRW wird für Investoren weiter an Attraktivität gewinnen, wenn Politik, Wirtschaft und Kreditwirtschaft gemeinsam an Lösungen arbeiten. Die Kreditwirtschaft in NRW ist bereit, sich konstruktiv einzubringen, und steht als Finanzierungspartner bereit. Der Bankentag NRW ist eine gute Gelegenheit, miteinander Ideen der verschiedenen Stakeholder zu diskutieren und in Folge konkret weiterzuentwickeln.

.....  
Andre Carls, Vorstandsvorsitzender des Bankenverbands Nordrhein-Westfalen und Bereichsvorstand Firmenkunden der Commerzbank AG Düsseldorf