

Ansprache von IHK-Präsident Dr. Richard Weber anlässlich der Eröffnung der Veranstaltung „Mehr Erfolg mit breitem Finanzierungsmix: Alternative Finanzierungsinstrumente für den Mittelstand“, 22. September, 18 Uhr, IHK

„Sie wollen einen Kredit? Zeigen Sie uns, dass Sie ihn nicht benötigen, und Sie bekommen ihn.“

Mit diesem Ausspruch hat **Henry Ford** vor über hundert Jahren seinem Ärger Luft gemacht – einem Ärger, den wohl jeder Unternehmer schon einmal verspürt hat. Denn an der Ausgangssituation hat sich bis heute *nichts geändert*: Wer ein Unternehmen gründen oder wachsen will, braucht Kapital. Und wer Kredite oder anderes Fremdkapital braucht, muss Sicherheiten bieten. *Geändert* haben sich allerdings die Voraussetzungen und Regeln der Kreditvergabe. Der Dokumentationsaufwand ist gestiegen, die Ermessensspielräume der Kreditgeber sind kleiner geworden. Die Stichworte wie Rating oder Publizitätspflichten kennen Sie alle.

Für all das, meine Damen und Herren, mag es gute Gründe geben. Nur: Die Finanzierung innovativer Ideen und die Umsetzung neuer Geschäftsideen ist dadurch nicht leichter geworden.

Grund genug, das Thema „Finanzierung“ einmal intensiver zu beleuchten, Alternativen aufzuzeigen, aber auch Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen des klassischen Bankkredits offen anzusprechen. Denn wir wollen, dass sich der Mittelstand weiterhin dynamisch entwickeln kann. Mit dieser und weiteren Veranstaltungen möchten wir Ihnen neben Informationen vor allem *konkrete Unterstützung* bieten. Und wenn ich so in die Runde schaue, habe ich

den Eindruck: Wir haben mit dem Thema ganz offensichtlich Ihr Interesse geweckt. **Herzlich willkommen Ihnen allen in der IHK!**

Wenn ich „Wir“ gesagt habe, dann meine ich damit neben der IHK auch unseren Mitveranstalter, die Handwerkskammer des Saarlandes. Lieber **Herr Wegner**, gemeinsame Projekte und Veranstaltungen von IHK und HKW sind ja schon seit langem gute Tradition und gelebte Praxis. Ich denke etwa an die zahlreichen gut besuchten Vorträge im Rahmen der „Offensive Mittelstand“ oder an unseren gemeinsamen Wettbewerb „Unternehmen Familie“. Ob Handwerk, Handel oder industrieller Mittelstand: Überall dort, wo wir **gemeinsam mehr erreichen** können, handeln wir auch gemeinsam – als **Anwalt des Mittelstandes** gegenüber der Politik oder als Dienstleister für kleine und mittlere Unternehmen. Wir wollen, dass Mittelstand und Handwerk im Saarland weiterhin Motor für Innovationen, Wachstum und Beschäftigung bleiben. Lieber Herr Wegner, herzlich Willkommen in der IHK und viel Erfolg bei Ihrer neuen Aufgabe als Präsident der Handwerkskammer!

Meine Damen und Herren,
gegenwärtig scheint die Finanzierungssituation der Unternehmen in Deutschland einigermaßen entspannt. Zu diesem Ergebnis kommt jedenfalls eine aktuelle Umfrage unserer IHK-Organisation. Rund 20.000 Unternehmen haben sich bundesweit daran beteiligt. Interessant ist, dass fast ein Drittel der Befragten derzeit überhaupt kein Fremdkapital benötigen. Von den übrigen bewertet fast die Hälfte ihren Zugang zum Kapitalmarkt mit „gut“, weitere 35 Prozent mit „befriedigend“. Nur 14 gaben an, schlechten oder gar keinen Zugang zu Krediten zu haben. Auf den ersten Blick sind dies Top-Werte. Doch Vorsicht ist geboten.

Zu der aktuell günstigen Lage tragen vor allem die von der EZB veranstaltete Geldschwemme und – in unmittelbarer Konsequenz daraus – die historisch niedrigen Kapitalmarktzinsen bei. Ein Grund ist aber auch, dass die in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Eigenkapitalquoten die Bonität der Unternehmen spürbar verbessert haben.

Dieses günstige Bild könnte sich aber durch die weiter fortschreitende Kapitalmarktregulierung schon bald eintrüben. Bereits heute führt Basel III zu steigenden Anforderungen der Banken an Sicherheiten und Dokumentationspflichten der Schuldner. Vor allem für Kleinstunternehmen und Unternehmensgründer könnte es dadurch schwieriger und teurer werden, Kredite zu erhalten.

Vier zentrale Fragen stellen sich für deshalb mich:

1. Welche **Auswirkungen** wird Basel III auf die Finanzierungsbedingungen und damit auf die weitere Attraktivität des Bankkredits haben?
2. Welche Rolle werden in Zukunft **alternative Finanzierungsinstrumente** spielen? Ich denke da beispielsweise an die Mittelstandsanleihe, an Crowd-Investing oder an Beteiligungsmodelle.
3. Welche **Chancen und Risiken** sind mit diesen innovativen Finanzierungsmodellen verbunden?
4. Wie können Unternehmen mit dem richtigen **Finanzierungsmix** ihre Flexibilität, Ertragskraft und Bonität steigern?

Antworten auf diese für uns alle wichtigen Fragen werden wir gleich von einer ausgewiesenen Expertin erhalten. Sie ist Leiterin des

Studiengangs „Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge“ an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin. Darüber hinaus ist sie erfolgreiche Unternehmerin und begleitet mit ihrer Expertise mittelständische Unternehmen bei Gründungs-, Wachstums- und Finanzierungsgesprächen. Als Mitglied im DIHK-Mittelstandsausschuss kennt sie die Sorgen gerade von Familienunternehmen hautnah. Meine Damen und Herren, begrüßen Sie mit mir gemeinsam **Frau Prof. Dr. Birgit Felden.**

Im Anschluss an den Impulsvortrag von Frau Felden wollen wir gemeinsam mit Experten aus dem Saarland diskutieren. Dabei geht es um Antworten auf die Frage, wie hierzulande die Finanzierung des Mittelstandes künftig auf einem breiten Fundament sichergestellt werden kann. Ich freue mich, dass wir dafür zwei Vertreter jener Institute gewinnen konnten, die gemeinsam mehr als 80 Prozent des Kreditbedarfs des saarländischen Mittelstands bereitstellen. **Herr Dr. Molitor, Herr Starck**, schön, dass Sie heute bei uns sind.

Und erlauben Sie mir gleich vorab eine persönliche Einschätzung: Auch wenn wir heute über alternative Finanzierungsinstrumente diskutieren, die zunehmend in den Fokus rücken. Ich bin nach wie vor davon überzeugt: Der klassische Bankkredit – sei es als Betriebsmittel-, Investitionskredit oder Anschlussfinanzierungskredit – wird *die* zentrale Form der Fremdfinanzierung bleiben. Denn diese Form der Finanzierung basiert auf einer traditionellen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und ihren Hausbanken – seien es die Sparkassen, die Genossenschaftsbanken oder auch die Privatbanken. Das deutsche **Drei-Säulen-Modell der Kreditwirtschaft** hat sich gerade auch in der Finanzkrise als äußerst verlässlich erwiesen. Zu der von

vielen befürchteten Kreditklemme ist es nicht gekommen. Dazu haben Sie im Saarland ganz maßgeblich beigetragen. Herzlichen Dank dafür!

Ein wichtiger Partner, wenn es um Beteiligungen, Bürgschaften und Partnerkredite geht, ist die Saarländische Investitionskreditbank. **Herr Schmidt** auch Ihnen ein herzliches Willkommen. Begrüßen darf ich auch den Präsidenten der saarländischen Wirtschaftsprüferkammer **Herrn Freichel** und den Landesvorsitzenden der Familienunternehmer und Vizepräsidenten unserer IHK, Herrn **Wolfgang Herges**. Moderiert wird die Podiumsdiskussion von **Lothar Warscheid**. Herr Warscheid, wir kennen Sie als sachkundigen, engagierten und gut vernetzten Journalisten. Schön, dass Sie heute wieder mit dabei sind. Ich bin mir sicher, wir werden heute eine interessante und spannende Diskussion erleben – mit vielen wertvollen Anregungen für anstehende Finanzierungsfragen.

Nun aber hat das Wort unsere Mittelstands- und Finanzierungsexpertin:
Frau Professor Felden, the stage is yours!