

Gemeinsam Chancen bei Kleinunternehmen nutzen

Wie sich Banken als verlässliche Partner in Krisenzeiten bewähren – Aktuelles Stimmungsbarometer zeigt steigenden Liquiditäts- und Finanzierungsbedarf

Börsen-Zeitung, 14.6.2023

Seit über drei Jahren befindet sich die deutsche Wirtschaft mehr oder weniger im Krisenzustand. Für Kleinunternehmen ist das wirtschaftliche Umfeld besonders herausfordernd. Während zuerst zwei Jahre Corona-Pandemie viele Belastungen



Markus Klintworth

**Vorstands-
vorsitzender
der VR Smart
Finanz AG**

mit sich gebracht haben, sorgen jetzt die Folgen des Ukrainekriegs wie gestörte Lieferketten oder hohe Energiekosten für Unsicherheit. Auf absehbare Zeit wird das wirtschaftliche Umfeld weiter fragil bleiben und die Unternehmen zwingen, „auf Sicht“ zu fahren.

Dennoch zeigt sich derzeit durchaus ein positives Stimmungsbild bei Kleinunternehmen. Das belegt ein aktuelles Stimmungsbarometer, welches die VR Smart Finanz gemeinsam mit dem CFin – Research Center For Financial Services der Steinbeis-Hochschule im April 2023 erhoben hat. Demnach bewerten Geschäfts- und Gewerbetreibende sowie kleinere Mittelständler ihre aktuelle wirtschaftliche Situation überwiegend als gut oder sehr gut. Ein großer Teil erwartet zudem eine positive Entwicklung in der Zukunft. Diese Einschätzung gibt Anlass zur Zuversicht.

Das Stimmungsbarometer verdeutlicht, dass sich kleine Betriebe in dem „Dauerkrisenmodus“ der vergangenen Jahre als erstaunlich robust erwiesen haben. Zahlreiche Unternehmen haben es geschafft, das Beste aus der schwierigen Situation zu machen. Sei es, indem sie ihren Onlinevertrieb ausgebaut oder im Rahmen steigender Energiekosten ihre Energieversorgung nachhaltiger gestaltet haben. So nahmen beispielsweise die Finanzierungsanfragen nach Fotovoltaikanlagen bei der VR Smart Finanz im vergangenen Jahr deutlich zu.

Diese Anpassungsfähigkeit und Innovationsbereitschaft unterstreicht einmal mehr, warum gerade kleine Betriebe einen so wichtigen Beitrag für den Wirt-

schaftsstandort Deutschland leisten. Mit einem Anteil von weit über 90% an den Unternehmen sind die Kleinunternehmen (bis 5 Mill. Euro Jahresumsatz) ein wesentlicher Erfolgs- und Beschäftigungsmotor der Wirtschaft hierzulande. Umso wichtiger ist es, dieser hoch relevanten Kundengruppe als verlässlicher Partner zur Seite zu stehen, auch – und gerade – in schwierigen Zeiten. Die Volksbanken Raiffeisenbanken leisten hier durch ihre regionale Verankerung und Verbundenheit einen wertvollen Beitrag.

Aktuell ist zu beobachten, dass kleine Unternehmen infolge steigender Preise und volatiler Lieferketten einen erhöhten Bedarf an flexibler und kurzfristig verfügbarer Liquidität aufweisen, etwa um Betriebsmittel oder den Ausbau von Lagerkapazitäten zu finanzieren. Gleichzeitig kann eine anhaltend hohe Investitionsneigung bei kleinen Unternehmen verzeichnet werden. Dabei spielen immer noch Nachholeffekte aus der Pandemiezeit eine Rolle, aber auch Investitionen in Nachhaltigkeit werden zunehmend relevanter.

Das spiegelt auch die aktuelle Umfrage unter Kleinunternehmen wider: Knapp die Hälfte der Firmen mit Investitionsabsicht will nachhaltige Aspekte im Unternehmen optimieren. Und es ist davon auszugehen, dass dieser Bedarf weiter steigen wird. Denn auch weiterhin werden die Energiewende und hohe Energiekosten die Unternehmen beschäftigen. Gleichzeitig wird das Thema Nachhaltigkeit auch im Rahmen steigender regulatorischer Anforderungen für Kleinunternehmen immer wichtiger.

Allerdings sind kleine Betriebe beim Nachhaltigkeitsmanagement oft noch wenig professionell organisiert und haben daher Bedarf an fachlicher wie finanzieller Unterstützung. Mit entsprechenden Beratungsangeboten oder auch Finanzierungslösungen speziell für nachhaltige Vorhaben können Genossenschaftsbanken ihre Kunden auf dem Weg zu einer nachhaltigen Transformation begleiten.

Klar wird: Kleinunternehmen haben gerade in dem aktuellen Krisenumfeld einen hohen Unterstützungsbedarf, ob hinsichtlich Liquidität oder konkreten Investitionsvorhaben. Die VR Smart Finanz will die Volksbanken Raiffeisenbanken auch in dieser anspruchsvollen Situation mit einfachen, digitalen und schlanken Prozessen sowie innovativen Produkten dabei unterstützen, auf den Kundenbedarf Antwort zu geben. Etwa über digital gestützte Finanzierungslösungen, die eine sofortige Entscheidung bis 500.000 Euro ermöglichen.

Im Regelfall erhält der Kunde noch im Gespräch eine Finanzierungszusage und hat am nächsten Tag das Geld auf dem Konto. Das sorgt für eine hohe Kundenzufriedenheit, gleichzeitig wird die Bank beim Kreditrisiko sowie Eigenkapital- und Liquiditätsbedarf entlastet. Zudem entfallen manuelle, oftmals noch aufwändige

Prozesse in der Bank. Über schlanke Prozesse und omnikanalfähige Lösungen wird es möglich, mit veränderten Kundenbedürfnissen und der hohen Veränderungsdynamik Schritt zu halten.

Darüber hinaus wächst beispielsweise auch der Bedarf, Finanzprodukte digital anfragen und abschließen zu können:

Rund zwei Drittel aller befragten Kleinunternehmen gaben im aktuellen Stimmungsbarometer an, sich einen Onlineabschluss vorstellen zu können. Dafür ziehen die Unternehmen auch alternative Vertriebskanäle in Betracht: Für mehr als

Fortsetzung auf Seite 5

Gemeinsam Chancen bei Kleinunternehmen nutzen

Fortsetzung von Seite 3

die Hälfte der Befragten ist der Abschluss über eine Finanzierungsplattform denkbar. Das stützt die Beobachtung, dass Plattformen nicht nur für Privatkunden, sondern auch für Firmenkunden zunehmend relevanter werden.

Um die Banken zu unterstützen, diesen wichtigen Kanal zu erschließen, hat die VR Smart Finanz die Zusammenarbeit mit Finanzierungsplattformen weiter ausgebaut und bietet ihre automatisierten Finanzierungslösungen neben Compeon nunmehr auch über FinCompare an. In diesem Zusammenhang treibt sie einen technologischen Umbau voran, mit dem Ziel, die API-Fähigkeit aller Lösungen zu erreichen. So ist sichergestellt, dass diese Angebote leicht skalierbar sind und flexibel auch in andere Systeme integriert werden können. Das schafft die technische Grundlage, um perspektivisch noch einfacher weitere Vertriebskanäle erschließen zu können und die Finanzierungslösungen sukzessive immer mehr in der originären Wertschöpfungskette des Kunden zu verankern.

In der gemeinsamen, zunehmend digitalen beziehungsweise omnikanalen Marktbearbeitung liegen enorme Potenziale, um Kleinunternehmen in jeglicher Geschäftssituation – ob in wirtschaftlich guten oder herausfordernden Zeiten – partnerschaftlich und unkompliziert zu begleiten. Das ist für die Genossenschaftsbanken mit minimalem Aufwand verbunden und selbst bei kleinen Finanzierungsvolumina profitabel. Über die Kombination aus persönlicher Nähe der Genossenschaftsbanken zu ihren Kunden und der zunehmenden Erschließung digitaler Kundenkontaktpunkte kann gemeinsam die Kundenschnittstelle gesichert werden.

Das Umfeld der Kunden wandelt sich laufend und das in zunehmendem Tempo. Im gleichen Maße verändern sich die Kundenbedürfnisse. Indem sich Banken auf diese Bedürfnisse einstellen und passende Lösungen in den gesamten Geschäftsalltag des Kunden integrieren, also genau dort, wo er sie braucht, können sie ihm als verlässlicher Partner zur Seite stehen und gleichzeitig sicherstellen, dass sie auch zukünftig in seiner Lebenswelt relevant bleiben.