

Besseres Liquiditätsmanagement nach der Krise

partner content

„Mit einer großen Insolvenzwelle rechnen wir nicht, wir sehen eher mehrere kleine Wellen kommen“, sagt Marc Knothe, CEO der Intrum in Deutschland, dem Dienstleister für Credit Management Services.

Wie ist nach Ihren Erkenntnissen die Stimmung unter den kleinen und mittelständischen Unternehmen nach anderthalb Jahren Pandemie?

Nach einer von uns erhobenen Studie, die das Zahlungsverhalten und die finanzielle Stabilität von Unternehmen untersucht, kann man feststellen, dass die Stimmung überwiegend positiv ist, wobei das natürlich sehr vom jeweiligen Sektor abhängt. Es gibt die klassischen Krisengewinner wie den Onlinehandel, die Logistik und den Lebensmitteleinzelhandel. Und es gibt die Verlierer, wie die innerstädtischen Ladenlokale, den stationären Handel, Hotels und Gaststätten und die Touristik. In Zahlen: 48 Prozent der befragten Unternehmen sind positiv gestimmt, 43 Prozent sind schwer getroffen von der Krise. Allerdings hat sich herausgestellt, dass jetzt gewisse Prozesse anders gemacht werden als vor der Pandemie und die Unternehmen zum Teil aus ihrer Routine herausgerissen wurden.

Zum Beispiel?

Der Mittelstand hat das Thema Digitalisierung für sich entdeckt und die Krise dazu genutzt, viele Prozesse zu automatisieren, zu verbessern und zu verschlanken. 42 Prozent der KMU gaben an, dass sie das Thema erst durch die Krise richtig angepackt haben. Ich will nicht



Marc Knothe,
CEO
Intrum D/AT

„Die Mittelständler haben die Digitalisierung gezielt in Angriff genommen.“

sagen, dass es bis zur Pandemie einen Digitalisierungstau im Mittelstand gab, aber viele Unternehmen spürten nicht so sehr den Druck zur Transformation. Und das haben die kleinen und mittelständischen Unternehmen deutlich besser gemacht als die großen.

Inwiefern?

Die Großen haben oftmals einfach aufgehört zu investieren, als die Pandemie begann, und sie haben bestimmte Dinge einfach unterlassen. Die Mittelständler dagegen haben die Digitalisierung gezielt in Angriff genommen.

Sie haben ja in Ihrem Report auch nach dem Thema Zahlungsfähigkeit und Zahlungsverzug gefragt. Wie stellen sich die Ergebnisse dar?

Das Thema Liquidität spielt durch die Pandemie für viele Unternehmen eine deutlich wichtigere Rolle als früher. Viele haben sich gefragt, wie sie ihre Liquidität sichern können. Diese Frage stand in der Vergangenheit insbesondere bei den KMU nicht wirklich im Vordergrund. Eine große Rolle spielen hier die staatlichen Corona-Hilfen, die viele Probleme überdeckt haben. Jetzt kommen wir allmählich an das Ende der staatlichen Zahlungen und die Stundungen, die vielen Unternehmen gewährt wurden, laufen aus. Das bedeutet, jetzt allmählich wird das Bild klarer. Es wird sich zeigen, für wen die Krise zu Ende geht, und für wen sie eigentlich erst richtig anfängt.

Rechnen Sie mit einer Insolvenzwelle, vor der ja viele warnen?

Etwa die Hälfte der Unternehmen ist durch die staatlichen Hilfen durch die Krise getragen worden und für die Unternehmen fangen die Probleme jetzt erst richtig an. Ich rechne nicht mit dem einen großen Tsunami, sondern eher mit drei oder vier kleineren Insolvenzwellen im Laufe der kommenden ein bis zwei Jahre. Und das gilt sowohl für den Business- als auch für den Privatkundenbereich.

Stellen derzeit Kreditausfälle ein Problem dar?

Momentan ist das noch ein verdecktes Problem, weil eben durch die Stundungen und die Hilfsmaßnahmen ein verzerrtes Bild entsteht. Trotzdem treffen wir immer

häufiger auf Unternehmen, die pandemiebedingt schnell und unerwartet Liquidität benötigen und bei uns als Forderungsmanagement Unternehmen eine Lösung erfragen. Das trägt sie natürlich nur bis zu einem gewissen Teil, so das Kreditausfälle eine nächste Folge sein können.

Gibt es weitere Maßnahmen, die die Unternehmen durchgezogen haben?

Viele Mittelständler haben ihre Zahlungsziele angepasst. Dabei ging es nicht um Stundungen, sondern um ein Hin- und Zurück ihrer Zahlungsverpflichtungen. Gleichzeitig haben viele aber auch versucht, die eigenen Ansprüche schneller beizutreiben. Dadurch wollten sie ebenfalls ihre Liquidität sichern, um so den Kopf über Wasser zu halten. Die großen Unternehmen dagegen haben Investitionen und Einstellungen gestoppt. Während die Kleineren also versucht haben, Dinge zu optimieren, haben viele der Großen komplett auf die Bremse getreten.

„Es gibt die klassischen Krisengewinner wie den Onlinehandel, die Logistik und den Lebensmitteleinzelhandel.“



Anna Fall,
Chief Brand &
Communications Officer
bei Intrum

„Langfristige Herausforderung“

Was sind die Erwartungen der Unternehmen in Europa für die nahe Zukunft?

In den vergangenen 18 Monaten hat COVID-19 viele europäische Unternehmen in die Knie gezwungen. Eine sinkende Verbrauchernachfrage nach den staatlichen Schließungsmaßnahmen in Verbindung mit einem deutlichen Anstieg der Unternehmensverschuldung stellt eine langfristige Herausforderung dar. Wenn staatliche Förderprogramme auslaufen, ist mit einem Anstieg notleidender Kredite (NPLs) und unterstützungsbedürftiger Unternehmen bei der Beitreibung ausstehender Forderungen zu rechnen.

Welche Maßnahmen haben die Unternehmen ergriffen, um auf die Krise zu reagieren?

Südeuropa wurde von der Pandemie schwer getroffen und Unternehmen in

dieser Region versuchen eher, Kosten zu senken. Beim Umgang mit Zahlungsverzug sind europäische Unternehmen fairer Weise flexibel geblieben. Ein Drittel bietet geänderte Zahlungsbedingungen an, und 29 Prozent bieten als Alternative einen Rabatt an.

Hat sich das Zahlungsverhalten durch die Krise verändert?

Staatliche Unterstützungsprogramme haben Unternehmen geholfen, einen stabilen Cashflow aufrechtzuerhalten, die Auswirkungen von Zahlungsverzug zu bewältigen, und dies hat die Zahl der Insolvenzen reduziert. Die Programme haben wahrscheinlich die wahren Veränderungen im Zahlungsverhalten und die Unsicherheit einiger Unternehmen verschleiert.



Professor Dr.
Christoph Schallast,
Rechtsanwalt und Notar
im Bereich M&A sowie
Bank- und
Kapitalmarktrecht

„Der Mittelstand ist stabil aufgestellt“

Die Pandemie hat gezeigt: Wer ein funktionierendes Geschäftsmodell hatte, der ist auch erfolgreich durch die Krise gegangen.

Die jetzige Krise zeigt aus meiner Sicht, wie stabil der deutsche Mittelstand aufgestellt ist. Gerade bei den Hidden Champions, etwa im Bereich Maschinen- und Anlagenbau und anderen sehr deutschen Themen, hat sich gezeigt, dass verantwortungsbewusstes Unternehmertum und ein wertkonservatives Verständnis von Nachhaltigkeit auch in einer Ausnahmesituation wie der Pandemie erfolgreich sein können. Wer ein funktionierendes Geschäftsmodell hatte, der ist erfolgreich durch die Krise gegangen, während bei schon vor der Krise „schwächelnden“ Unternehmen spätestens nächstes Jahr tiefgreifende Umstrukturierungen und auch weitergehende Maßnahmen notwendig werden. Des Weiteren hat jetzt wirklich jeder begriffen, dass Digitalisierung kein „nice to have“, sondern ein absolutes „muss“ ist. Letztendlich wird sich dann hier die Spreu vom Weizen trennen.

Die Krise hat aber auch die besonderen Stärken des deutschen Mittelstands weiter fokussiert, hier gibt es keinen panikartigen Arbeitsplatzabbau und der neue Megatrend ESG – vielleicht nicht unter diesem Buzzword – wird verstanden. Hinzu kommt eine gelebte Internationalisierung. Insoweit gehe ich sicher davon aus, dass der deutsche Mittelstand weiterhin, ja vielleicht sogar noch mehr und mit höheren Bewertungen als vor der Krise, ein attraktives Ziel für strategische Investoren aus Südostasien und Amerika und nicht zuletzt für Finanzinvestoren/Private Equity sein wird. Möglicherweise ist daher jetzt gerade der Zeitpunkt – wenn man denn überhaupt ans „Aussteigen“ denkt – einen Verkaufsprozess in Gang zu setzen. Auf der anderen Seite sehen wir in unserem Mandantenstamm derzeit, dass viele Mittelständler dies als einen idealen Zeitpunkt erachten, selbst zuzukaufen, bevorzugt außerhalb von teuren Auktionsverfahren, am liebsten von Mittelständler zu Mittelständler. Dies ermöglicht spannende proprietäre Deals und könnte ein weiterer Trend sein.

Die Breite der Wirtschaft atmet auf



Jürgen Sonder,
Präsident der
Bundesvereinigung
für Kreditkauf und
Servicing e.V.

Die staatlichen Hilfsmaßnahmen wirken, aber einige Branchen sind trotzdem stark von den Auswirkungen der Corona-Pandemie getroffen.

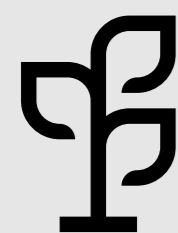
Die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland sind bisher gut durch die Krise gekommen. Dabei waren es vor allem die massiven staatlichen Unterstützungsprogramme, die eine Insolvenzwelle in dem Bereich verhinderten. Doch gerade die besonders stark betroffenen Branchen sind noch nicht über den Berg.

Durch die immer wieder verlängerte Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wurde ein starker Anstieg der Insolvenzzahlen zunächst abgeblockt. Die aktuelle Ausfallquote von KMU-Krediten beträgt nach Zahlen der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde (EBA) 2,7 Prozent. Bis 2022 erwarten die Risikomanager der deutschen Banken laut NPL-Barometer der BKS allerdings einen Anstieg auf 3,8 Prozent.

Insgesamt wurden KfW-Kredite von rund 52,8 Milliarden Euro abgerufen. Das ist in sowohl in absoluten Zahlen als auch gemessen an der Wirtschaftsleistung wenig im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wie Frankreich oder Italien, die teilweise die 100-Milliarden-Euro-Grenze überschritten haben. Die Korrelation der Kreditausfälle zu den beanspruchten Krediten ist ein Indikator, der für die Zukunft eher positiv stimmt.

Während die Breite der Wirtschaft aufatmet, hat die Krise doch einige Wirtschaftszweige massiv getroffen. Auch wenn der Anteil, der durch den ersten Lockdown betroffenen Branchen nicht zu groß ist und nur bei etwa zehn Prozent liegt, sind hier die Einbrüche doch massiv. Dazu zählen der stationäre Handel, die Hotellerie und Gastronomie und der komplette Eventsektor.

Diese personalintensiven Dienstleistungs- und Wirtschaftszweige sind auch jetzt noch überproportional gefährdet. Die Banken haben diese Gefährdungslage bereits in ihrer Risikoversorge der vergangenen 18 Monate berücksichtigt. Kredite werden in diesen gefährdeten Sektoren restriktiver vergeben. Mögliche Auswirkungen auf den KMU-Bereich werden in den kommenden Monaten abhängig von weiteren Corona-bedingten wirtschaftlichen Einschränkungsmaßnahmen anhand einer steigenden Insolvenzquote erkennbar werden.



48 % der KMU sagen, dass ihr Unternehmen im Jahr 2021 so wachstums- und zukunftsfreudig ist wie seit vielen Jahren nicht mehr.

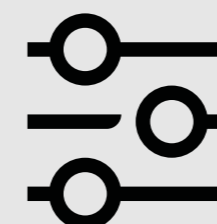


43 % gaben an, dass in Anbetracht der Auswirkungen, die die COVID-19-Krise auf ihr Umsatz und Cashflow hatte, ihr Unternehmen Glück hatte, dass es 2020 überlebt hat.



64 % sagen, dass COVID-19 motiviert hat, das Verzugsrisiko im Unternehmen besser zu handhaben.

Top 3 der Maßnahmen von KMU in der Krise:
42 % Digitalisierung,
26 % Verlängerung der eigenen Zahlungsfristen,
23 % Fristverlängerung bei Bedienung von Krediten



25 % der KMU geben an, dass verspätete Zahlungen von Kunden Liquiditätsengpässe zur Folge haben.



48 % der KMU geben an, dass es 2 Jahre und länger dauern kann, bis COVID-19 keine negativen finanziellen Auswirkungen mehr auf ihr Unternehmen hat.

