



STÜRMISCHE ZEITEN FORDERN HOHE INVESTITIONS KRAFT

Seit Monaten ist die Entwicklung der Wirtschaftslage in Deutschland eines der führenden Themen. Die Prognosen wechseln von Absturz zu Hoffnungen des Aufschwungs. Wir haben mit Experten aus der Wirtschaft und Finanzwelt über die aufreibende Zeit und ihre Einschätzung der Lage gesprochen.

Der deutsche Mittelstand sieht sich seit einigen Monaten mit einer Vielzahl von wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen konfrontiert. Allerdings sind nicht alle Branchen gleichermaßen davon betroffen. Experten sprechen deshalb von einer „gespaltenen Konjunktur“. So gab es beispielsweise in der Baubranche oder bei konsumnahen Dienstleistern keine Einbrüche – hier wurde sogar teilweise erheblich expandiert. „Die Binnenwirtschaft steht insgesamt gut da“, sagt Professor Dr. Oliver Holtemöller, Leiter der Abteilung Makroökonomik am Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH). „Die Nachfrage der privaten Haushalte hat die Konjunktur im Jahr 2019 gestützt, weil die Einkommen real zugenommen haben“, ergänzt Holtemöller. Dazu hat auch die expansive deutsche Finanzpolitik beigetragen.

Branchen, die stark exportabhängig sind, wie der Maschinen- und Anlagenbau, straucheln dagegen enorm. Sie leiden etwa unter den Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China. Auch der Brexit belastet die deutsche Industrie. Die Automobilbranche trifft es doppelt hart: Sie kämpft nicht nur mit dem Dilemma der Strafzölle und dem weltweit sinkenden Fahrzeugabsatz. Die Autobauer stehen zeitgleich vor einem massiven strukturellen Umbau, ausgelöst durch die Klimadebatte und die Umstellung auf E-Mobilität. Im Ergebnis berichten viele Unternehmen immer wieder von Kurzarbeit oder Entlassungen.

Arbeitsmarkt bleibt stabil

Auch wenn der Automobilsektor in 2020 das Sorgenkind in Deutschland bleibt, einen Absturz der Konjunktur erwartet die Mehrheit der Wirtschaftsexperten dennoch nicht. „Die Talsohle dürfte erreicht sein. Im Dienstleistungssektor stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstum. Insbesondere im Gesundheitswesen sowie Bildungs- und Erziehungsbereich werden zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Durch den Stellenaufbau im sozialen Bereich wird der Stellenabbau im Automobilsektor und der Industrie kompensiert, so dass der Arbeitsmarkt insgesamt betrachtet stabil bleibt“, erklärt Holtemöller. Derzeit nimmt die Industrie in Deutschland noch einen im internationalen Vergleich hohen Anteil an der Gesamtwirtschaft ein. Wenn es hier Probleme gibt, wirkt sich das sofort auf die gesamte deutsche Wirtschaft aus. „In anderen fortgeschrittenen Volkswirtschaften, wie beispielsweise den USA, sind der Dienstleistungssektor und der Innovationsanteil deutlich größer“, sagt Konjunktexperte Holtemöller. „Es ist davon auszugehen, dass der Industrieanteil an der Beschäftigung in Deutschland durch Automatisierung und Digitalisierung weiter sinken wird“, schätzt Holtemöller die Entwicklung ein. Der Anteil der Dienstleistungen steigt dagegen an.

Besinnung auf Binnenwirtschaft

Neben den Exportländern England und USA strauchelt auch China als Absatzmarkt. Derzeit hat das Land zwar noch einen hohen Anteil an Industrie und eine hohe Nachfrage nach Investitionsgütern aus Deutschland, aber

auch hier wächst der Dienstleistungsanteil stetig. Hinzu kommt ein sich verlangsamendes Wirtschaftswachstum in China, so dass der Absatz deutscher Unternehmen, die Investitionsgüter nach China exportieren, weniger dynamisch wird. Der Politik empfiehlt Holtemöller deshalb, die Binnenwirtschaft weiter zu stärken, Anreize und geeignete Rahmenbedingungen für Investitionen in Deutschland zu schaffen. Damit würde sich auch der international kritisierte Handelsbilanzüberschuss abbauen. Mit einem gestärkten Binnenmarkt wäre die deutsche Wirtschaft auch nicht mehr so anfällig für globale Handelskonflikte.

Kundennetzwerk der Banken als Quelle neuer Services

Auch bei den Banken rumort es kräftig. Weniger Export und damit weniger Handel schlagen sich auch in sinkenden Einnahmen bei den Banken nieder. Ein großes Problem ist außerdem der seit Jahren andauernde Niedrigzins, denn damit fehlt eine der Haupteinnahmequellen. Mittlerweile bewegt sich die Finanzwelt sogar im Bereich der Negativzinsen. Diese möchten die Kreditinstitute möglichst an die Kunden weiterreichen und führen vermehrt Gebühren ein, beispielsweise für die Kontoführung. Um Gewinn zu generieren, versuchen die Finanzinstitute zudem, ihre Ausgaben zu reduzieren. Bodo Schaefer, Unternehmensberater für Tier 1 Finanzinstitute und Geschäftsführer bei CAPCO, sieht diese Maßnahmen kritisch. Seiner Meinung nach setzen die Finanzinstitute an der falschen Stelle an: „Die Banken drehen hauptsächlich an der Kostenschraube. Da ist kaum die Rede von Umsatzzielen oder Wachstumsprogrammen, sondern eher von Einsparungen und Entlassungen“. Dabei lassen die Banken ein ganz wesentliches Potential ungenutzt: die



„Automobilsektor bleibt auch in 2020 das Sorgenkind in Deutschland.“

Prof. Dr. Oliver Holtemöller, Leiter der Abteilung Makroökonomik, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH)

Hier geht es zur aktuellen IWH-Prognose:
www.iwh-halle.de/themen/konjunktur/

eigenen Kundendaten. „Anstatt sich auf ihre Kernkompetenz – den Bankservice – zu konzentrieren, beschäftigen sich die Finanzinstitute mit der Entwicklung neuer Apps“, sagt Schaefer. „Dabei können sie den Big Playern Google, Apple und Amazon kaum das Wasser reichen“, so der Berater weiter. Deshalb sollten sich die Banken vielmehr auf ihre Kundendaten besinnen und neue Serviceleistungen rund um ihren Kundenstamm aufsetzen. Die Kreditanstalten kennen alle Kontobewegungen und wissen, wann beispielsweise Versicherungen abgebucht werden. „Hier könnten die Banken ihren Kunden einen Erinnerungsservice für regelmäßige Abbuchungen anbieten, so dass das Konto zum jeweiligen Zeitpunkt auf jeden Fall ausreichend gedeckt ist“, erklärt der Unternehmensberater. Auch eine Art Marktplatz für Handwerker wäre denkbar. „Die Banken haben eine riesige Kundendatenbank. Dieses Netzwerk könnte man auch für Services fernab der regulären Bankgeschäfte nutzen“, so Schaefer. Ein weiteres praktisches Beispiel: Ein Bankkunde erwirbt Wohneigentum – diese Transaktion spiegelt sich auch auf dem Konto wider. Die Hausbank könnte nun nützliche Dienstleister in der Nähe aus dem Kundennetzwerk vermitteln – vom Umzugsunternehmen über Versicherungen bis zum Malermeister. Über die Vermittlungsgebühr ließen sich für die Banken zusätzliche Einnahmen generieren. Auch wenn der Großteil der Kunden hohe Beharrungskräfte besitzt und trotz Gebühren nicht wechselt, so suchen sich Neukunden doch die Bank mit den besten Konditionen. CAPCO-Berater Bodo Schaefer empfiehlt den Kreditinstituten deshalb, das Geschäft mit neuen Kundenservices auszubauen und so zusätzlichen Umsatz zu erwirtschaften. Gebühren hält er nicht für zeitgemäß und wettbewerbsfähig.



„Kontogebühren sind nicht wettbewerbsfähig. Banken sollten neue Kundenservices aufsetzen.“

Bodo Schaefer, Geschäftsführer bei CAPCO



„Der Mittelstand benötigt finanziellen Spielraum für die anstehenden Herausforderungen.“

Dr. Mark Währisch, Vorstand creditshelf AG

Alternative Finanzierungslösungen rücken in den Fokus

Die konjunkturelle Abschwächung in 2019 zeigt sich laut jüngster Studie der Wirtschaftsauskunft creditreform auch in steigenden Insolvenzzahlen. Damit endet der seit zehn Jahren andauernde Rückgang der Firmeninsolvenzen – betroffen sind auch viele größere Marktteilnehmer. Unternehmen, die sich der kriselnden Wirtschaft entgegenstellen und beispielsweise in weiteres Wachstum oder eine Restrukturierung zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit investieren möchten, benötigen oftmals zusätzliches Kapital. Auch die voranschreitende Digitalisierung fordert den Unternehmen einiges an Investitionskraft ab. Die Niedrigzinspolitik der EZB und die verschärften Eigenkapitalvorschriften für Banken (Basel IV) stellen den Mittelstand allerdings bereits jetzt schon vor Schwierigkeiten, insbesondere kurzfristige Finanzierungen über die Hausbank zu bekommen. „Unternehmen sind in bestimmten Situationen auf alternative Finanzierungsformen angewiesen“, weiß Dr. Mark Währisch, Vorstandsmitglied von creditshelf. „Die Kreditinstitute sind oft zögerlicher, die Kriterien härter geworden. Hinzu kommen teils zeitaufwändige Vergabeprozesse“, so Währisch, der im Vorstand die Position des Chief Risk Officer innehat, weiter. Dies betrifft längst nicht nur mehr kleine Mittelständler. Auch gestandene Automobilzulieferer stehen vor dem Problem, dass sich Banken aktuell bei der dringend benötigten Kapitalausstattung für erforderliche Investitionen in den mobilen Strukturwandel schwertun. Hier kommen alternative Finanzierungsanbieter wie creditshelf ins Spiel. „Mit unserem digitalen Kreditmarktplatz bieten wir vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen eine aussichtsreiche und schnelle Alternative, um an das Investitionskapital zu gelangen“, ergänzt Währisch. Letztendlich benötigt der Mittelstand gerade in den aktuell stürmischen Zeiten finanziellen Spielraum, um sich weiterentwickeln zu können und wettbewerbsfähig zu bleiben.