

„Basel II“: neue Kreditvergaberichtlinien der Banken



Weniger Geld fürs Handwerk?



Peter Neunkirchen*

Die neuen Kreditvergaberichtlinien „Basel II“ der Banken werden die Finanzierungsmöglichkeiten im Mittelstand verändern. Dabei wird vor allem die Ausstattung von Handwerksbetrieben mit liquiden Mitteln in den nächsten Jahren eine zentrale Bedeutung erlangen. Was die Betriebe erwartet, worauf es ankommt und wie sie sich frühzeitig darauf einstellen können, darüber informierte die Dimag im Rahmen einer gemeinsamen Veranstaltung mit der SHK-Innung Köln.

Handwerksunternehmen stehen im Spannungsfeld zwischen Kunde, Mitarbeiter, Lieferant und Bank. Insbesondere die Beziehung zur Bank wird hinsichtlich einer ausreichenden Ausstattung

des Unternehmens mit liquiden Mitteln in den nächsten Jahren eine zentrale Bedeutung erlangen. Denn zur Zeit befindet sich die deutsche Finanzierungslandschaft im Umbruch. Die neuen Kreditvergaberichtlinien der Banken verändern in Zukunft die Finanzierungsmöglichkeiten im Mittelstand.

Niedrige Eigenkapitalquote

Häufig zeigt insbesondere der Mittelstand Schwächen hinsichtlich der Ausstattung mit Eigenkapital. Während im europäischen Ausland mittelständische Unternehmen mit einer Eigenkapitalausstattung von mehr als 30 % wirtschaften, liegt dieser Wert bei vergleichbaren deutschen Unternehmen im Durchschnitt zwischen 5 % bis 20 % (Eigenkapital in Prozent zur Bilanzsumme). Eine niedrige Eigenkapitalausstattung signalisiert der kreditgebenden Bank eine erhöhte Anfälligkeit bei einem Umsatz- und Ertragsrückgang. Zusätzlich fehlen bei den meisten Handwerksunternehmen betriebswirtschaftliche Steuerungswerkzeuge, so

* Peter Neunkirchen, Dimag Dienstleistung und Management GmbH, 50677 Köln, Telefon (02 21) 9 90 45-0, Telefax (02 21) 9 90 45 21

Sparkassen und Volksbanken:

Darauf sollten Handwerksbetriebe achten

Der Münchner Unternehmensberater Stefan Uhlig (www.su-consulting) hat im August 2001 für das Haufe-Fachmagazin „Accounting“ 68 Sparkassen und 78 Volks- und Raiffeisenbanken in Bayern zu „Basel II“ und den Konsequenzen für den Mittelstand befragt. Die im Rahmen einer Pressemitteilung veröffentlichten Ergebnisse kommen zu dem Fazit: Bei der künftigen Kreditvergabe sei Panik im Mittelstand unangebracht. Allerdings steige der Informationsbedarf der Banken drastisch: mehr Feedback, mehr konkrete Unterlagen und ein intensiver persönlicher Kontakt werden künftig für Kreditvergabe-Entscheidungen unerlässlich sein. Der Mittelstand müsse sich darauf einstellen.

Überraschenderweise stehen auf der Wunschliste hinsichtlich Unterlagen/Informationen für das Bankgespräch die Punkte, die bisher als am wichtigsten angesehen wurden, eher auf den hinteren

- 58 % die aktuelle Bilanz
- 55 % eine aktuelle Debitorenliste
- 42 % eine Ertragsvorschau für die nächsten 12 Monate.

Immer wichtiger würden allerdings die Themen Eigenkapital und Controlling. Ganz oben auf der Wunschliste:

- Informationen zu Änderungen im Management/Eigentümer (90 %)
- Krisenbereinigungs-Konzepte (84 %)
- aktuelle Steuerbescheide (81 %)
- gravierende Änderungen bei Kunden (68 %).

Die Studie kam zudem zum Ergebnis, daß die Klein- und Mittelbetriebe (KMU mit weniger als 250 Mitarbeiter) mit externen Ratings bei den Banken keinen zusätzlichen Stich machen: nur 6,5 % sehen ein externes Rating als Pflicht für alle. 93,5 % der Banken genüge bei dieser Zielgruppe ein internes Rating völlig.

SBZ-Redaktion

daß aus der zukünftigen Sicht der Banken bei diesen Unternehmen ein erhöhtes Risiko in einer Überschuldung (Bilanzverlust höher als Eigenkapital) oder in einer Illiquidität (Zahlungsunfähigkeit) besteht. Die Banken werden mit höheren Zinsen, mit einer Reduzierung oder Kündigung der Kreditrahmen bzw. einer Ablehnung von Kreditanträgen reagieren. In Bankgesprächen erleben bereits heute viele Handwerksunternehmen diese Situation.

In Zukunft wird diese Entwicklung durch die neuen Kreditvergaberichtlinien „Basel II“ verstärkt. Im Baseler Ausschuß für Kreditwesen stimmen die Notenbankchefs und die Vertreter der Bankenaufsicht aus rund 40 Staaten ihre Geld- und Finanzpolitik ab. Im Rahmen der neuen Vereinbarungen wird die Eigenkapitalausstattung künftig erheblich stärker an die individuellen Risiken angepaßt. Dies bedeutet eine umfangreiche unternehmensindividuelle Überprüfung und Messung der Kreditrisiken nach einem vorgegebenem Schema (Rating). Das Ergebnis dieses Ratings entscheidet über eine Kreditvergabe und über die Höhe der vom Unternehmen zu zahlenden Zinsen.

Was beinhaltet „Basel II“?

Was bedeuten die neuen Kreditvergaberichtlinien „Basel II“? Neben den auch bisher gemessenen „quantitativen Faktoren“ (Kennzahlen aus der Bilanz und der GuV) werden im Rahmen der Kreditvergabe sogenannte „qualitative Faktoren“ eine erheblich stärkere Rolle spielen als in der Vergangenheit, z. B. Stärken-/Schwächenprofil der Unternehmerpersönlichkeit, betriebliche Organisationsstrukturen, Branche und Markt, betriebswirtschaftliche Steuerungssysteme. Im Kern handelt es sich um folgende Kriterien:

- Nachvollziehbare langfristige Unternehmensziele (Strategien)
- Gebrauch von betriebswirtschaftlichen Gewinnsteuerungswerkzeugen (Planung, innerjährliche Erfolgsrechnung, Abweichungsanalysen)
- Risikomanagement (z. B. Ausfallrisiko von Kundenforderungen)
- Finanzstatus und Finanzrisiken

„Basel II“ aus Sicht einer Großbank

Und wie werden sich die Großbanken verhalten? Hinweise darauf bietet eine Veröffentlichung unter dem Titel „Entwarnung an der Rating-Front“, die die Stefan Uhlig Unternehmensberatung im Internet unter www.su-consulting.de veröffentlicht hat. Demnach werde wohl „die Sache doch nicht so heiß gegessen, wie sie gekocht wurde“ Mit einer Mittelstands-Broschüre zum Thema „Rating“ wolle die Dresdner Bank zur Versachlichung der Debatte und zur Beruhigung der Mittelständler beitragen. Man könne, so Uhlig, davon ausgehen, daß sich auch die anderen Banken entsprechend verhalten. Die Frage: „Wird es jetzt für kleine mittelständische Unternehmen schwieriger, einen Kredit zu bekommen“? beantwortete die Dresdner Bank klar und eindeutig: „Nein. 96 % unserer Firmenkunden gehören zum Mittelstand. Das soll so bleiben – auch was die Kreditvergabe angeht.“ Auch zum Thema Kosten für ein Rating gibt es eine eindeutige Antwort: „Der Aufwand für ein internes Rating ist bereits in die Zinsen und Kreditvergabe-Kosten eingeflos-

sen.“ Ein externes Rating dagegen verursache zusätzliche Kosten. Es ist aber nur bei größeren Kapitalmarkt-Transaktionen, wie z. B. Anleihen, notwendig. Fazit von Unternehmensberater Uhlig: Klein- und Mittelbetriebe müssen ab 2004 mit keinen gravierenden Änderungen bei der Kreditvergabe-Praxis rechnen. Allerdings, so der Rat der Dresdner Banker, sollten die Betriebsinhaber für mehr Transparenz in der Beziehung zur Bank sorgen: „Fehlende Informationen sind für uns schlechte Informationen. Wenn uns wichtige Daten nicht zur Verfügung stehen, müssen wir leider vom ungünstigsten Fall ausgehen. Und der fließt dann in Ihre Bonitätsbeurteilung ein.“

Als wichtige Kriterien für das interne Rating werden u. a. genannt: Tätigkeitsgebiet/Brancheneinschätzung, Marktbedingungen/Wettbewerbsposition, Management-Einschätzung, Ertrags- und Finanzlage, Prognosen, Kontoführung, Kundenverbindung und Rechtsform.

SBZ-Redaktion

- Kunden-/Lieferantenbeziehungen und -prozesse
- Handwerkliche Dienstleistungs- und Marktperspektiven (Risiko Bauneben-gewerbe)
- Inhaber, Management und Mitarbeiter (technische und betriebswirtschaftliche Qualifikation und Ausbildung)
- Organisationsstrukturen

Die neuen Kreditvergaberichtlinien bieten Risiken und Chancen für das Handwerk. Liquiditätsprobleme und ein verstärkter Kostendruck durch höhere Zinsen können den wirtschaftlichen Erfolg reduzieren. Die höheren Anforderungen an die Aufbereitung der Unterlagen über die wirtschaftliche Situation des Unternehmens (Gewinnsteuerungssystem) geben der Bank einerseits mehr Transparenz. Andererseits liefern sie dem Handwerksunternehmer ein Werkzeug, mit dessen Hilfe die Existenz des Unternehmens gesichert und der Gewinn aktiv gesteuert werden kann (siehe Artikel SBZ 6/2001: „Gewinnsteuerung im Handwerk“). Zusätzlich wird über eine positive Bewertung innerhalb der „qualitativen Faktoren“

eine Reduzierung der Zinsen ermöglicht. Diejenigen Unternehmer, die die Zeit bis spätestens Ende 2004 nutzen und ein Gewinnsteuerungssystem installieren, haben die besten Chancen, aus den neuen Kreditvergaberichtlinien Vorteile zu ziehen.

Für den Mittelstand gelten die neuen Richtlinien ab dem 1. 1. 2005. Aus diesem Grund bietet die Dimag in Absprache mit der Innung Köln einen Arbeitskreis an. Im Arbeitskreis werden die Werkzeuge der Gewinnsteuerung für kleine und mittelständische Handwerksunternehmen vorgestellt und eine praxisorientierte und unternehmensindividuelle Umsetzung erarbeitet. □