

Offensiv in kleinen Schritten

Wie sich kleine Unternehmen auf Basel II vorbereiten können

Wenn Banken Geld verleihen, wollen sie sicher sein, es auch zurück zu bekommen. Sie suchen deshalb Geschäftspartner, die ihr Interesse an Kreditrisikomanagement akzeptieren und unterstützen und werden gerade hierin von Basel II bestärkt. Maßnahmen zu ergreifen, die gewährleisten, dass das eigene Unternehmen seine vertraglichen Zahlungsverpflichtungen erfüllen kann, ist deshalb die Grundlage jeder Vorbereitung auf Basel II.

Ein allgemeiner Trend

Das Kreditgeschäft in Deutschland und in vielen anderen Ländern wurde in den letzten zwanzig Jahren ähnlich wie in anderen Branchen von globalen Veränderungen gekennzeichnet, die geprägt waren von einer Verschärfung des Wettbewerbs zwischen den Banken und einem entsprechenden Absinken der Kreditmargen, aber auch in vielen Bereichen von einem Ansteigen der Firmeninsolvenzen und in Folge auch der Kreditausfälle.

Es ist deshalb nicht erstaunlich, dass die Rentabilität des Kreditgeschäftes bei vielen Instituten klar unterdurchschnittlich war gegenüber alternativen Geschäftsfeldern. Als besonderes Problem stellte sich dabei heraus, dass die Ertragsentwicklung im Kreditgeschäft zusätzlich

sehr instabil war. Da für jeden Euro nicht zurückgezahlten Kredits auch bei risikoorientierten Preisen 100 Euro und mehr erfolgreich verliehen werden müssen, wurden die Erträge mehrerer guter Jahre oft durch die Insolvenz weniger großer Kreditnehmer wieder zunichte gemacht. In Deutschland sind praktisch alle Fälle der letzten Jahre, in denen Banken saniert werden mussten oder selbst zahlungsunfähig wurden, auf plötzlich gehäuft auftretende Konkurse von Kunden zurückzuführen. Die Bankgesellschaft Berlin, die Gontard & Metallbank, die Berliner Volksbank und ein Großteil der Fusionen im Sparkassenbereich seien als Beispiele genannt. In der Regel wurden diese Kreditausfälle dadurch verschärft, dass die Verwertbarkeit akzeptierter Sicherheiten, insbesondere von Gewerbeimmobilien, wesentlich schlechter war als angenommen.

Es ist deshalb Konsens unter Finanzinstituten geworden, dass im heutigen Marktumfeld ein funktionierendes Risikomanagement und eine risiko- und kostenorientierte Preispolitik unabdingbare Voraussetzungen für das Kreditgeschäft sind.

Basel

Dies ist der Punkt, an dem Basel ansetzt. Basel I und Basel II sind Oberbegriffe für

internationale Diskussionsprozesse, die thematisieren, welche Mindestanforderungen Banken in ihrem Risikomanagement erfüllen müssen, die weltweit einheitlich in nationale Gesetzgebung umgesetzt werden sollen. Diese Diskussionsprozesse haben die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel als Forum – darum der Name – und werden vom Baseler Komitee für Bankenaufsicht moderiert, einem Gremium aus hochrangigen Vertretern der Zentralbanken und Bankaufsichtsbehörden der führenden Industrienationen.

Die Diskussion um Basel I ist hierbei längst abgeschlossen und bereits 1988 in der Bundesrepublik Deutschland als Teil des Kreditwesengesetzes in Kraft getreten. Basel I fordert, dass Banken alle Kredite in Höhe von 8% des unbesicherten Kreditvolumens mit Eigenkapital unterlegen müssen. Der Eigenkapitalbestand der Bank begrenzt damit das blanko ausleihbare Kreditvolumen. Man verspricht sich davon, dass Banken mit „großer Wahrscheinlichkeit“ auf Gesamtbankebene in der Lage sein werden, Verluste aus Kreditausfällen mit Eigenkapital auszugleichen, ohne unmittelbar selbst insolvent zu werden.

Basel I ist nicht nur deshalb umstritten, weil es, wie eben angedeutet, eine unscharfe Sicherheitspolitik für die Banken vorgibt, sondern insbesondere deshalb, weil es keinerlei Risikoorientierung enthält. Es erzwingt für Firmen guter Bonität eine nach wissenschaftlichen Maßstäben zu hohe Risikovorsorge, die entsprechend hohe Sicherungskosten (sog. Eigenkapitalkosten) nach sich zieht, während die Risikovorsorge für Firmen schlechter Bonität zu gering ausfällt. Im Mittel würde die Risikovorsorge in Form der Eigenkapitalunterlegung mit viel Glück vielleicht ein angemessenes Maß

erreichen, allerdings werden Firmen schlechter Bonität bei der Übernahme der Kosten der Risikovorsorge privilegiert.

Man hat deshalb das Projekt „Basel II“ ins Leben gerufen, das diese Defizite ausgleichen soll. Basel II möchte Risikovorsorge in den Banken kundenindividueller und risikoorientierter gestalten, als dies bisher der Fall war: Die vorgeschriebene Eigenkapitalunterlegung soll sich an der Bonität und der über ein Rating damit verbundenen Konkurswahrscheinlichkeit einer Firma orientieren und damit nicht nur gerechter werden („Gleiche Kosten für gleiches Risiko“), sondern Banken und Sparkassen auch Anreize bieten ihre Portfolioqualität zu verbessern. Aufgrund der großen Probleme mit der Verwendung von Sicherheiten bei Firmenpleiten soll darüber hinaus die bankübliche Praxis der Anrechnung von Sicherheiten, insbesondere von Gewerbeimmobilien, hinterfragt und ggf. neu priorisiert werden.

Auswirkungen auf KMUs

Die Risiko- und Kostenorientierung, die Finanzinstitutionen verstärkt suchen und die durch die Philosophie von Basel II gefördert wird, hat positive Auswirkungen auf Firmen hoher Bonität, die geringe Kosten verursachen. Sie hat demgegenüber negative Auswirkungen vor allem auf Firmen, die umgekehrt ein hohes Risiko darstellen und hohe Kosten verursachen, speziell aber auf die Firmen, die dauerhaft latent zahlungsunfähig sind.

Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) spielen deshalb in beiden Hinsichten eine besondere Rolle, da sie im Mittel eine schlechtere Bonität haben als Großunternehmen und wesentlich

kleinere Kredite nachfragen. KMUs haben nicht nur die niedrigste Eigenkapitalquote in der deutschen Wirtschaft. Sie sind auch aufgrund ihrer geringen Größe oft nur in einzelnen Märkten tätig, im Angebotsprofil kaum diversifiziert und personell von wenigen Key Playern abhängig. Darüber hinaus hat die Insolvenz eines KMUs so geringe Auswirkungen auf die Volkswirtschaft, dass mit einer speziellen Finanzhilfe oder einer Sanierung durch den Staat nicht zu rechnen ist – einer Praktik, die bei Großunternehmen immer mehr Usus wird.

Im Geschäft mit den Banken haben KMUs ähnliche strukturelle Probleme. „Da es im Einzelfall geringe Konsequenzen hat, wenn eine Bank ein KMU als Kunden verliert, führen die Banken hier härtere Verhandlungen als bei Großunternehmen und setzen die Risikoorientierung konsequenter um,“ sagt Matthias Müller-Reichart, Professor für Risikomanagement an der Fachhochschule Wiesbaden. Creditreform geht hier davon aus, dass sich ca. 54% der Unternehmen mit 5 bis 500 Mitarbeitern in Zukunft günstiger refinanzieren können, während 23% derselben Firmengruppe in höherem Umfang Risikoprämien bezahlen müssen. Bei 5% der Firmen, die etwa 3% der Mitarbeiter von KMUs beschäftigen, ist sogar die Kreditversorgung grundsätzlich gefährdet.

Auch in Punkto Betriebskosten stellen sich KMUs vielfach schlechter. Es ist offenbar billiger *einen* Kredit über 10 Mio. Euro zu vergeben als 200 Kredite über 50.000 Euro, insbesondere dann, wenn jeder der 200 Kreditnehmer voll geratet werden muss.

Anforderungen der Banken

Die Banken und Sparkassen werden ihre Einschätzung der Kreditwürdigkeit einer Firma im wesentlichen über ein in der Bank selbst erstelltes Rating abgeben, d.h. in einer methodisch begründeten Beurteilung der Fähigkeit einer Firma, ihre vertraglich vereinbarten Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Bei der Ausführung dieser Beurteilung fallen Fragen über das wirtschaftliche Umfeld einer Firma, über die Firma selbst und über die für ihre Geschicke verantwortlichen Personen ins Gewicht:

- Wie entwickeln sich die Märkte und Branchen, in denen das Unternehmen tätig ist?
- Welche Wettbewerbsposition hat das Unternehmen dort?
- Wie ist sein Produkt- und Angebotsortiment aufgebaut?
- Ist seine Kundenstruktur diversifiziert?
- Hat das Unternehmen ein funktionierendes modernes Controlling und Risikomanagement?
- Hat es insbesondere bestandsgefährdende Risiken im Griff, die mit einem Schlag die Geschäftstätigkeit des Unternehmens beenden könnten?
- Ist seine Investitions-, Finanzierungs- und Personalplanung fundiert und plausibel?
- Lassen die Verantwortungsträger des Unternehmens aufgrund ihrer Ausbildung, Biographie und bisherigen Geschäftstätigkeit erwarten, dass sie ihrer Aufgabe und zukünftigen Anforderungen gerecht werden können?

rungen gewachsen sind? Bei KMUs steht hier insbesondere die Person der Unternehmerin bzw. des Unternehmers im Zentrum des Interesses, während sich in Großunternehmen die Verantwortung eher atomisiert.

Ausgehend von diesen und weiteren ähnlichen Informationen wird ein Risikoprofil der Firma erstellt und ein Rating vergeben, das wiederum Rückschlüsse auf die Insolvenzwahrscheinlichkeit der Firma zulässt¹.

Wie sich KMUs auf Basel II einstellen können

Um der allgemeinen Entwicklung des Kreditgeschäftes und Basel II zu begegnen hat ein Unternehmen im wesentlichen vier Möglichkeiten:

1. Verbesserung der Bonität der Firma,
2. geeignete Wahl des Finanzierungspartners,
3. Wahl der Finanzierungsform und
4. Senken des Verlustes für die Banken, wenn die Firma selbst insolvent würde.

Rating

Ein Unternehmen kann sein Rating verbessern, wenn es seine Wettbewerbsfähigkeit im Markt erhöht, sein Controlling und Risikomanagement fest etabliert und die Qualität der Mitarbeiter der Firma steigert, kurz, wenn es dafür sorgt, dass seine Antwort auf die oben gestellten Fragen vorteilhafter ausfällt.

Maria-Elisabeth Söchstl-Kugler, Leiterin der Abteilung Kreditrisikomethoden der Bank Austria Creditanstalt-Gruppe: „Wir denken, dass Basel II in vielen Banken bereits begonnen hat. Kreditinstitute legen jetzt schon ihre Konditionen in Abhängigkeit von Bonität und Besicherung fest. Das heißt, Kleinunternehmen sind jetzt schon von diesen Punkten betroffen. Wesentlich für die Unternehmen sind dabei eine geänderte Informationspolitik gegenüber der Bank – Transparenz und erhöhte Informationsbereitschaft als Schlagworte –, die vermehrte Bereitstellung von werthaltigen Sicherheiten, eine ‚ratingoptimale‘ Bilanz (sukzessive Stärkung der Eigenkapitalstrukturen) und der Aufbau von Controllinginstrumenten und Risikomanagementsystemen unternehmensintern. Ich kann hier nur empfehlen, das 1x1 der Betriebswirtschaftslehre im Betrieb zu überprüfen, d.h. eine Bestandsaufnahme zu machen, ob alle betriebswirtschaftlich erforderlichen Instrumente – von der Organisation bis zum Rechnungswesen – auch implementiert sind!“

Die Banken selbst geben dem Unternehmen hierbei wertvolle Hilfe praktisch in Form einer Unternehmensberatung, die im Preis des Kredits mit enthalten ist, indem sie seine Ist-Situation beurteilen, ihm einen professionellen Spiegel vorhalten und Feedback geben. Prof. Müller-Reichart: „Ein Unternehmen muss sozusagen eine ‚theoretische‘ Bereinigung des Marktes durchspielen. Es muss an der Schwäche arbeiten und Konsequenzen aus dem Ratingergebnis ziehen. Basel kann hier helfen, die Qualität der Wirtschaft zu verbessern.“

Müller-Reichart, selbst Eigentümer des Stadtjuweliergeschäftes Reichart in Würzburg, geht sogar noch einen Schritt

¹ Vgl. RiskNEWS 05.2002, p.7-17, Teil 1 der Serie „Verfahren zur Schätzung von Ausfallwahrscheinlichkeiten“.

weiter. Er möchte für seine Firma ein externes Rating in Auftrag geben, nicht um es öffentlich im Geschäftsverkehr zu verwenden, sondern in erste Linie, um in den Besitz des Ratingberichtes zu kommen, der ausführlich aufzeigt, wo nach Ansicht der Ratingexperten der Agentur die Schwachstellen und das Verbesserungspotential des Unternehmens sind.

In der Tat ist ein externes Rating nach Stand der Diskussion in Basel für die Kreditkonditionen nie von Vorteil gegenüber einem bankinternen Rating. Es lohnt sich vor allem für den direkten Zugang zum Kapitalmarkt, der aufgrund hoher Fixkosten aber erst ab einem Finanzierungsbedarf von 50 bis 100 Mio. Euro interessant wird. Dies wird durch den Preis des Ratings durch eine international anerkannte Agentur von 20.000 bis 60.000 Euro pro Jahr noch einmal unterstrichen. Externe Ratings, die in erster Linie auf den Ratingbericht abstellen, kommen billiger für ca. 5.000 bis 20.000 Euro pro Jahr. Noch günstiger mit ca. 600-1.000 Euro pro Jahr liegen Ratings, mit denen ein Unternehmen anderen Firmen vor allem seine Solidität als Geschäftspartner signalisiert und bei denen kein Ratingbericht erstellt wird.

Neben dem externen Rating ist es für ein Unternehmen möglich einen Ratingberater zu beauftragen, der die Firma auf die Gespräche mit einer Ratingagentur vorbereitet und bei der Beschaffung und Darstellung des notwendigen firmenbezogenen Datenmaterials unterstützt. Für ein Unternehmen, dass in erster Linie an Feedback über die eigene Situation interessiert ist, ist diese Dienstleistung allerdings schnell teurer als das Rating und der Ratingbericht selbst. Firmen, die den Zugang zum Kapitalmarkt suchen, können einen Ratingberater oft von der Emissionsbank der zu platzierenden Anlei-

he gestellt bekommen. In diesem Fall trägt die Emissionsbank in der Regel auch einen Teil der Kosten.

Für kleine Firmen gibt es allerdings noch andere Möglichkeiten professionelle Hilfe im Umgang mit Basel II zu bekommen. Neben dem Firmenkundenbetreuer der Bank ist dies insbesondere der Steuerberater, der kleine Unternehmen bei der Formulierung von Investitions- und Finanzierungsplänen unterstützen kann. Aufgrund seiner Steuerberatung kennt er das Unternehmen bereits, so dass anders als beim Ratingberater keine oder wenig Einarbeitungszeit bezahlt werden muss.

Finanzierungspartner

Auch die Wahl des Finanzierungspartners kann die Finanzierungschancen einer Firma beeinflussen. Neben der grundlegenden Tatsache, dass ein bankinternes Rating eben von jeder Bank selbst erstellt wird und deshalb von einer Bank zur anderen variieren kann, sehen die Baseler Regelungen vor, dass Banken, die ein funktionierendes internes Rating einsetzen bei Kunden hoher Bonität wesentlich weniger Risikovorsorge betreiben müssen als Banken ohne anerkanntes internes Rating und dementsprechend diesem Kundenkreis auch günstigere Kredite bieten können. Umgekehrt ist es bei Firmen schlechter Bonität: Banken ohne anerkanntes internes Rating müssen für diese Gruppe weniger Risikovorsorge betreiben und können entsprechend bessere Preise anbieten. Auch hierdurch könnte in der Zukunft die Verschiebung der Kundenstruktur zwischen den Großbanken, die den gehobenen Mittelstand verstärkt bedienen werden, und kleineren regionalorientierten Instituten weiter gefördert werden.

Finanzierungsform

Ob der klassische Bankkredit auch in Zukunft seine heutige Bedeutung behalten wird, ist fraglich, denn es bilden sich verstärkt andere Finanzierungsformen heraus, die den Kredit in Teilbereichen ablösen können.

Leasingprodukte sind hier ein wichtiges Beispiel. Nach Auskunft der Dresdner Bank haben über 77% der KMUs 2001 Leasingmöglichkeiten für Fahrzeuge, Büromaschinen, Produktionsanlagen, Gebäude, Lagerhallen und anderes genutzt, während es zwei Jahre zuvor erst knapp 45% waren. Jan Marquardt, Geschäftsführer von EDV-System-Management Jan Marquardt in Wedel, führt aus: „Leasing erhöht nicht nur die Liquidität einer Firma, da es weniger Kapital bindet als der Kredit und die Kreditlinien weniger belastet. Es verkürzt auch die Bilanz, da der geleaste Gegenstand dem Unternehmen nicht gehört, und führt dadurch zusätzlich zu einer höheren Eigenkapitalquote, die dann für ein Rating weitere Vorteile bietet.“ Leasing ist aufgrund geringer Fixkosten auch für kleinste Unternehmen verfügbar.

Bei etwas größeren Unternehmen bietet sich auch Factoring an. Hierbei verkauft eine Firma ihre Forderungen gegenüber ihren Kunden an einen Finanzierungspartner, den Factor, z.B. eine Bank. Der Factor übernimmt Kreditrisiko und Mahnwesen und zahlt dem Lieferanten den Gegenwert seiner Forderungen vor ihrem Verfall.

Ähnlich ist es bei Asset Backed Securities für wesentlich größere Firmen, bei denen Forderungen an Kunden verbrieft und über eine Bank an den Kapitalmarkt gebracht werden.

Neben der Fremdkapitalfinanzierung ist auch eine Eigenkapitalfinanzierung etwa durch Beteiligung eines Venture Capital Gebers möglich. Das aufgenommene Kapital wird zu Eigenkapital des Unternehmens, muss also nicht unmittelbar zurückgezahlt werden und verbessert Rating und Liquidität der Firma. Allerdings ist gerade bei kleinen Firmen oft unerwünscht, dass Venture Capital Geber im allgemeinen wesentlich mehr Einfluss auf das Unternehmen auszuüben versuchen als eine Bank, vor allem wenn die Renditeentwicklung nicht verläuft wie erhofft.

Frau Söchstl-Kugler: „Wir Banken wollen die Unternehmen und deren Finanzierungswünsche verstehen, und dies setzt voraus, dass sich die Firmen ‚gläserner‘ machen und der Kontakt zur und mit der Bank als ein ‚Investor's relationship‘ angesehen wird.“

Aber Marquardt ergänzt: „Keine der alternativen Finanzierungsformen ist umsonst.“ Und: Überall wird geratet. Wenn aber wie beim Leasing oder dem Kapitalmarktzugang der Finanzierungspartner keine Bank ist, unterliegt er auch nicht den Vorschriften aus Basel und muss keine gesetzliche Eigenkapitalunterlegung als Risikovorsorge betreiben, so dass hier u.U. Ersparnisse möglich sind.

Besicherung

Einer der wichtigsten Parameter im Kreditrisikomanagement ist die Erwartung, wie hoch der Verlust sein wird, wenn trotz aller Vorsorge ein Kredit ausfällt. Die Besicherung ist deshalb entscheidend für das Kreditrisiko von Investoren. Firmen, die bereit und in der Lage sind Sicherheiten zu stellen, sei es in Form von Bürgschaften, sei es in Form von Sach-

mitteln, werden unabhängig von ihrer Bonität entsprechende Vorteile haben.

Offene Punkte im Baseler Diskussionsprozess

Obwohl über Basel II seit nunmehr zwei Jahren konkret gesprochen wird, sind einige für KMUs wichtige Punkte noch nicht abschließend geklärt. Dies betrifft etwa die Anerkennung von dinglichen Sicherheiten für die Risikovorsorge, insbesondere aber auch die zentrale Frage, von welchem Punkt an ein vollwertiges bankinternes Rating erstellt werden muss, das teure Experteneinschätzungen beinhaltet, und bis wann eine einfache vollautomatische Bonitätsprüfung ausreicht. Der Vorschlag des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), den Umsatz eines Unternehmens zum Maßstab zu machen und ab 500.000 Euro pro Jahr ein Rating zu verlangen, hätte gravierende Konsequenzen für etwas größere Firmen, die Kunde bei mehreren Banken sein wollen. Denn auch ein Kredit über 50.000 Euro erforderte dann die Erstellung eines vollen internen Ratings, dessen Stückkosten von etwa 750 bis 2.500 Euro auf den Kreditpreis umgelegt werden müssten. Prof. Müller-Reichart schlägt hier vor in eine andere Richtung zu gehen und das Kreditvolumen in Beziehung zum bestehenden Fremd- und Eigenkapital zu setzen, sich also auch hier stärker am tatsächlichen Kreditrisiko zu orientieren.

Erwartungen der Geschäftspartner

Basel II ist integriert in eine weiterreichende allgemeine Marktentwicklung des Firmenkreditgeschäftes, die an die beteiligten Geschäftspartner neue Anforderungen stellt.

Frau Söchstl-Kugler für die Großbanken: „Wir sind überzeugt davon, dass wir auch in Zukunft Geschäfte - und auch Kredite - mit Kleinunternehmen machen werden. Dieses Kundensegment ist für die Bank Austria-Gruppe ein sehr wesentliches, und wir sehen es als eine unserer Kernaufgaben an, diesen Unternehmen auch weiterhin für Finanzierungsangelegenheiten zur Verfügung zu stehen und Ihnen Finanzierungsmöglichkeiten anzubieten. Und Kredite sind wichtige Bankprodukte.“

Aber auch an die Banken werden Erwartungen gestellt. Marquardt: „Wichtig ist ein kompetenter und entscheidungsfreudiger Ansprechpartner bei der Hausbank, um flexibel bleiben und die sich bietenden Möglichkeiten stärker einsetzen zu können.“ Dies unterstreicht auch Prof. Müller-Reichart: „Es lohnt sich mit der Bank das Gespräch zu suchen, zu klären, welche Punkte wichtig sind, und sich neutral auf das Rating einzustellen.“

<uw>