

Wettbewerb bestimmt die Konditionen

Der Wirtschaftstreuhänder im Gespräch mit DI André Horovitz



DI André Horovitz, Vorstandsmittglied Erste Bank

„Für Österreichs Unternehmen werde sich im Zuge von Basel II bei den Konditionen nicht sehr viel ändern“, ist sich DI André Horovitz sicher. Dafür Sorge schon der Wettbewerb, meint der für Basel II zuständige Vorstandsdirektor der Erste Bank. Er hofft bei der Umsetzung auf die Unterstützung der Wirtschaftstreuhänder: Ihre Objektivität bringe eine glaubwürdige Aufklärung der Klienten im Umgang mit Basel II.

WT: Müssen sich Österreichs Unternehmen vor Basel II fürchten?

Horovitz: Natürlich nicht. Basel II ist nichts anderes als ein Reglement, das zu einer höheren Transparenz zwischen Kreditgebern und Kreditnehmern führt und eine Verbesserung der ungerichteten Kapitalunterlegung nach Basel I herbeiführt. Bis heute

Zur Person

DI André Horovitz

ist seit Jänner 2003 Vorstandsmittglied der Erste Bank. Er ist für die Bereiche Konzernrisikomanagement und Planung & Controlling zuständig. Dies umfasst vor allem die Aufgabe der Implementierung von Basel II in die Erste Bank und die Sparkassen sowie sämtliche Konzerntöchter im Ausland.

sind alle Kredite, gleich welchen Risikos, mit 8 Prozent zu unterlegen. Das geltende Basel I ist zwar besser als ein völlig regelloser Zustand, kann aber nur zu einer Arbitrage führen, die nicht Sinn und Zweck der Wirtschaft ist: Der gute Schuldner zahlt bisher gleich viel wie ein schlechter. Das soll sich durch den Einsatz von Basel II weitgehend ändern.

WT: Was will Basel II bezwecken?

Horovitz: Stabilität im Finanzsystem. Diese soll dadurch hergestellt werden, dass die Eigenmittel einer Bank gemäß jenem Risiko berechnet werden, das in dem gesamten Kreditportefeuille besteht. Basel II ist nicht perfekt. Dazu ist die Materie zu komplex und die Interessenlage der Betroffenen zu unterschiedlich. Es bringt aber bei der Einstufung von Kreditrisiken eine Differenzierung über Branchen, Unternehmensgrößen und viele andere Faktoren.

Am Ende des Tages wird die Kapitalunterlegung eines Kredites mehr oder weniger risikoadäquat abgebildet. Wenn nichts anderes passiert, als dass die Banken gezwungen werden, die Unternehmen so zu raten, dass es für Dritte nachvollziehbar wird, dann ist schon allein dadurch ein Mehrwert erzeugt. Auf die meisten Unternehmen kommen meiner Ansicht nach keine zusätzlichen Belastungen zu.

WT: Unternehmen mussten schon bisher Unterlagen für eine Finanzierung beibringen. Was wird sich in einem Kreditprüfungsprozess für den Unternehmer nach Basel II ändern?

Horovitz: Ich kann nur für die Erste Bank sprechen. Es werden mit Basel II gesteigerte Anforderungen an Umfang und Aktualität der Unterlagen gestellt. Unterjährige Geschäftsinformationen sind auch für den Unternehmer vorteilhaft. Außerdem wird all das von Wichtigkeit, was die Zukunftsaussichten eines Unternehmens beschreibt. Pläne, Ertragsvorschauen, Marktanalysen – solche Unterlagen werden ihren Niederschlag im Rating finden.

WT: Das Rating erfolgt in Zukunft auf Grund einer EDV-Software?

Horovitz: Nein, dies wäre ein grundlegendes Missverständnis. EDV-Verfahren beschleunigen den Ratingprozess. Es wird aber nie so weit kommen, dass ein Computer über das Rating eines Unternehmens bestimmt. Die Komplexität einer Unternehmenssituation kann schlussendlich nur von einem Menschen erfasst

und eingeschätzt werden. Die Rating-Software liefert eine Entscheidungsgrundlage. Das Rating selbst erfolgt aber immer noch durch Menschen, wenn auch innerhalb standardisierter Kriterien. Um eine nachvollziehbare Homogenität in unserem Rating-Verfahren zu erreichen, gibt es in der gesamten Sparkassengruppe umfangreiche Aus- und Weiterbildungsprogramme. Die Sparkasse Dornbirn soll ein- und denselben Kunden gleich raten wie die Erste-Filiale am Wiener Graben. Für mich ist diese Frage eine der größten Herausforderungen innerhalb dieses Projektes.

WT: Wie weit sind Erste Bank und Sparkassen im Aufbau eines Basel II-konformen Ratingverfahrens?

Horovitz: Wir sind der Meinung, dass wir ziemlich weit sind. Die Methoden sind praktisch fertig entwickelt und getestet. Wir haben zwei Rating-Systeme, die bereits zufriedenstellend funktionieren. Eines ist für den Retailbereich, wo wir mit einer namhaften angelsächsischen Firma zusammenarbeiten, das andere ist für den Kommerzkundenbereich konzipiert.

Dieses Konzept wird auch in unseren Tochterunternehmen in den Nachbarländern angewandt. Ab Anfang nächsten Jahres werden unsere Systeme sowohl im Kommerz- als auch im Retailbereich flächendeckend im gesamten Sparkassenverbund funktionieren.

WT: Wie sehen die Verfahren bei den Auslandstöchtern aus?

Horovitz: Nicht alles, was in Österreich funktioniert, ist nach Tschechien, die Slowakei, Ungarn oder Kroatien übertragbar. Wir haben eine konzernweite IT-Mannschaft, die sich um die Implementierung der Software kümmert. Wir sind zuversichtlich, dass wir ein Rating-Verfahren nach dem IRB-foundation-approach, also der differenziertesten und höchstentwickelten Ratingmethode nach Basel II, Ende 2006 und 2007 konzernweit erreichen werden.

WT: Wie wird sich die Marktsituation nach Basel II darstellen?

Horovitz: Es wird immer noch nach Angebot und Nachfrage entschieden werden. Die Banken planen nicht, sich wegen Basel II aus dem Kreditgeschäft zurückzuziehen. Die Auswirkungen auf den Kunden werden meiner Meinung nach völlig überbewertet. Die Konditionen werden über den Wettbewerb bestimmt, da gleich unser Geschäft jenem des Kartoffelhändlers. Wenn wir ein Markt wären, in dem es nur drei Banken gibt, dann würde das für den Kunden eine Verschlechterung der Ausgangsposition bringen. In einem so wettbewerbsintensiven Markt wie Österreich braucht man sich nun wirklich keine Sorgen machen.

WT: Wird für ein gut geratetes Kleinunternehmen oder einen sehr soliden Mittelstandsbetrieb ein Kredit jetzt teurer werden oder nicht?

Horovitz: Die Situation ist eher umgekehrt zu betrachten. Gerade im KMU-Geschäft subventionieren die guten Kunden die schlechten, weil ja allen die gleiche Unterlegungspflicht zukommt. Wenn überhaupt ein wirtschaftlicher Transfer durch

die Kapitalunterlegung stattfinden wird – ich bin gar nicht sicher, ob dies der Fall sein wird –, dann wird diese Quersubvention aufhören. Für schlecht geratete Unternehmen werden sich die Bedingungen verschärfen, Top-Kunden haben die Chance zu spürbaren Konditionenverbesserungen. Dies wird im Wettbewerb innerhalb der EU ohnehin passieren, mit oder ohne Basel II.

WT: Das klingt, als ob Basel II ohne jede Auswirkung bliebe?

Horovitz: Dann haben Sie mich falsch verstanden. Für Banken ändert sich sehr viel. Für den Kunden wird davon wenig spürbar. Basel II wird eine Disziplinierung der Bankenbranche herbeiführen. Jene Institute, die aussagekräftige Ratingverfahren einführen können, werden gegenüber jenen Häusern, denen dazu die Kraft fehlt, einen spürbaren Wettbewerbsvorteil haben.

WT: Es gibt Branchen, die mit chronischem Eigenkapitalmangel leben, aber von großer volkswirtschaftlicher Wichtigkeit sind. Was wird in solchen Fällen passieren?

Horovitz: Da möchte ich den Spieß umdrehen. Lassen wir Basel II beiseite. Dieser Eigenkapitalmangel ist eine Krankheit des österreichischen Geschäfts, der die Unternehmen am Wettbewerb behindert. Es kann nicht gut gehen, wenn ein Unternehmen mit 97 Prozent Fremdfinanzierung seinen Weg gehen will. Es gibt im internationalen Geschäft eine Grenze, bis zu der ein Unternehmer sein eigenes Geld im Spiel haben soll.

Anders als in internationalen Unternehmenskulturen ist es in Österreich und Deutschland nicht üblich, eigenes Kapital in das Unternehmen zu investieren. Die Unternehmen befinden sich im Wettbewerb mit amerikanischen, britischen, französischen und allen anderen europäischen Firmen, die mit einer ganz anderen Unternehmenskultur zu Werke gehen. Das kann nicht lange gut gehen. Je mehr Eigenkapital im Unternehmen steckt, umso sicherer kann eine Bank sein, dass das Unternehmen nach besten Prinzipien gemanagt wird.

WT: Wie kann der Wirtschaftstreuhänder seinen Klienten helfen, ein Basel II-Rating ohne Nachteile zu überstehen?

Horovitz: Der Wirtschaftstreuhänder ist aus meiner Sicht ein neutraler Berater in der gesamten Beziehung zwischen Bank und Kunden. Er kann ein Unternehmen unterstützen und dahin leiten, die Unterlagen aktuell und umfassend zur Verfügung zu haben. Allzu oft sehen wir Kreditanträgen, die mit 2000er- oder 2001er-Bilanzen unterlegt sind. Das sollte im Zuge des neuen Ratings nicht mehr passieren.

Der Wirtschaftstreuhänder ist natürlich auch der Berater, der die Vorteile eines gut geführten Rechnungswesens, einer Budgetplanung und einer umfassenden Bilanzpolitik erläutern kann. Sein Vorteil ist die Unabhängigkeit und daher seine Glaubwürdigkeit. Da kann angesichts der objektiven Notwendigkeiten bei Basel II sehr viel beim Klienten bewirkt werden.

WT: Wir danken für das Gespräch!