

## Basel II

# Banken sichern ihre Kredite

Noch nicht in Kraft, entwickelt sich „Basel II“ bereits seit geraumer Zeit zum Schreckgespenst für mittelständische Unternehmen, die auf Fremdkapital angewiesen sind. Der Fokus der Kritik richtet sich dabei auf die restriktivere Kreditvergabepolitik der Geldinstitute und der Vorwurf lautet: Die Banken sparen unter Basel II die mittelständische Wirtschaft kaputt.

Im europäischen Vergleich rangieren die deutschen Unternehmen bei ihrer Ausstattung mit Eigenkapital auf einem der hinteren Plätze. In 2001 betrug die Eigenkapitalquote der deutschen KMU im Schnitt nur 7,5 %, die Bauwirtschaft und der Einzelhandel wiesen sogar ein Negativsaldo auf. Auch in 2003 verzeichnete fast die Hälfte aller Firmen eine Eigenmittel-Quote von weniger als 20 % an der Bilanzsumme. Hohe Steuern, Abgaben und Arbeitslöhne halten die Finanzdecke knapp, ist dafür die gängige Erklärung. Vor allem die jahrelange erhöhte Körperschaftsbesteuerung von Gewinn-Thesaurierungen bei Kapitalgesellschaften „bestraften regelrecht die Ansammlung von Kapital“, fasst Carsten Heustock, Finanzierungs-Berater in der IHK Kassel, zusammen. Entschied sich der Unternehmer, seine Gewinne auszuschütten oder zu investieren anstatt zu sparen, ging es ihm finanziell besser, weil seine Steuerlast sank.

Die fehlenden Rücklagen haben einen gewaltigen Haken: Um investieren zu können, brauchen die Unternehmer Fremdkapital. Doch dies zu beschaf-

fen, erwies sich etwa ab Anfang dieses Jahrzehnts als zunehmend schwierig. Die meisten Banken zogen ihre Zügel bei der Kreditvergabe an: Die Geldinstitute kamen nach der Prüfung immer öfter zu dem Ergebnis, dass ihr Kunde in spe nicht kreditwürdig war oder erhoben Risikoaufschläge, um sich selbst besser abzusichern.

Auslöser für diese restriktivere Geschäftspolitik war, dass mehr und mehr Banken durch notleidende Kredite selbst in Schieflage geraten waren: Ergebnis der schwachen Konjunktur mit zum Beispiel rund 32.620 Unternehmensinsolvenzen allein in 2002 oder mehr als 16 % als im Jahr zuvor. Auch die Börse schädigte die Geldhäuser.

Nicht nur diese Faktoren ließen die Banken bei ihren Kreditzusagen zurückhaltender werden. Verschärft wurde die Situation durch Basel II: Die neuen europäischen Eigenkapitalrichtlinien werfen seit Jahren ihre Schatten voraus. Demnach sind auch die deutschen Geldinstitute bei Kreditvergaben zum Rating verpflichtet, um anhand dieser Einstufung das Kreditrisiko zu beurteilen.

Die neuen Richtlinien gelten zwar erst ab dem Jahresbeginn 2007. Doch die überwiegende Zahl der Banken haben sie bereits vor geraumer Zeit in die Praxis umgesetzt. Ab welcher nachgefragten Kreditsumme die Mechanismen wirken, ist nicht verbindlich definiert. „Jede Bank darf im Rahmen ihrer Risikostrategie eigene Grenzen festlegen“, erläutert Wolfgang Osse, Vorstandsmitglied der Kasseler Bank, die nach seinen Angaben bei einem Schwellenwert ab 50.000 Euro mit dem Rating beginnt, in manchen Fällen auch früher, je nach Kreditnehmer. Das Rating wird vielmehr damit zum Dreh- und Angelpunkt für die Ausstattung mit Fremdkapital oder auch für die Verlängerung der Kreditlinien.

Nach Angaben der KfW Mittelstandsbank blieben die Kreditvolumina zwischen 2002 und 2004 einigermaßen konstant. Tatsache ist jedoch auch, dass absolute Zahlen wenig aussagen. Die Volumina steigen in vielen Fällen alleine schon deshalb, weil sich zunehmend mehr Unternehmen einer Branche zusammenfinden, um gemeinsam die umfangreicher werdenden Projekte zu stämmen. Beispiel Bauwirtschaft: Der Trend geht seit Jahren in Richtung Neubau großer Einkaufszentren, kleinere Geschäftshäuser werden kaum noch errichtet. Allein durch diesen Umstand steigt die Kreditsumme, was aber nichts darüber aussagt, ob das einzelne Bauunternehmen für einen kleineren Auftrag ebenfalls Kapital erhalten hätte.

Freilich sind Banken keine karitativen Organisationen, sondern nach Gewinn strebende Unternehmen. Entsprechend ist nach ihrer Interpretation Basel II nicht die Ursache für die Kreditklemme des Mittelstandes, sondern eher eine Reaktion auf die Situation: „Dass manche Banken jetzt zur Übertreibung neigen, halte ich für abträglich“, sagt Frank Nickel, Vorstand der Sparkasse Werra-Meißner. ►

## Basel II

Die Banken versuchen mit Basel II und dem Unternehmen-Rating nicht nur ihr Risiko für die Kapitalvergabe zu senken. Für sie ist die Rating-Endnote auch aus einem anderen Grund wichtig: Nach ihr bemisst sich die Summe, die sie als Eigenkapital zurückhalten muss. Bei einem mit der Bestnote bewerteten Unternehmen ist das Geldhaus von dieser Pflicht befreit. Bei der schlechtesten Bewertung hingegen steigt der Anteil auf 150 % der ohnehin 8 % des gewährten Kreditvolumens, die hinterlegt werden müssen. Während die Bank also beispielsweise bei einem 5 Mio. Euro-Kredit für ein Top-Unternehmen kein zusätzliches Kapital reservieren muss, ist sie bei einer Firma kurz vor der Insolvenz zur Abgabe von 600.000 Euro verpflichtet. Die Kosten für die überdurchschnittlichen Eigenkapitalsummen, die nichts anderes als „totes“ Kapital bedeuteten, wird die deshalb an die Kunden weiterreichen. Damit werden ihre Kredite teurer, teurere Kredite aber fragen auch gute Kunden seltener nach, die Bank verliert Einnahmen durch die Zinsen.

Heidi Hamdad ■

„Aber vorher war eine Art laissez-faire-Stimmung.“ Damit sei nun Schluss, die Banken schauten sehr viel genauer hin: „Basel II wird fälschlicherweise oft zum Sündenbock gemacht. Wer kreditwürdig ist, bekommt auch jetzt einen Kredit“, bilanziert auch Wolfgang Osse.

Mittelständler fragen in der Regel Darlehen zwischen 200.000 und 1,5 Millionen Euro nach. Die meisten Existenzgründer und Kleinstunternehmer sind an Kapital bis 10.000 Euro interessiert. Weil jedoch die Hausbank dazu „grünes Licht“ geben muss, genehmigen auch die Förderbanken selten Darlehen: „Daran scheitert in vielen Fällen die Gründung eines neuen Unternehmens und Innovationen werden gebremst“, sagt Ulrich Spengler, Geschäftsführer der IHK Kassel. Ausnahme: Es handelt sich um eine so spezielle Investition wie etwa in die Biotechnologie. Hier wüssten die Banken selbst, dass sie über zu wenig Know-how verfügen, um die Marktchancen abschätzen zu können und würden sich deshalb eher auf den Rat von Fachleuten verlassen, schildert Spengler die Erfahrungen.

Freilich prüfen schon von jeher Banken, welchem Unternehmen sie Geld anvertrauen. Neu ist aber, dass die Bonität nach sehr viel strenger und in jeder Bankgruppe einheitlichen Maßstäben bewertet wird. Welche dabei gelten, hüten die Banken aus Wettbewerbsgründen bislang als ihr Geheimnis. Nach Gutdünken kann dabei aber keine Bank urteilen, denn die Aufsichtsbehörden müssen den internen Kriterien ihr Prüfsiegel geben.

Die Rating-Note, die am Ende dieses Prozesses steht, prognostiziert dann die Wahrscheinlichkeit, mit der das Unternehmen seinen Zahlungsverpflichtungen pünktlich und vollständig nachkommen wird oder anders: Wie hoch ist das Risiko, dass es zahlungsunfähig wird? Nach dieser Einstufung orientiert sich der Risikomarge, welche die Bank bei der Kreditvergabe aufschlägt – sofern sie überhaupt ihr Plazet gibt.

Überwiegend fließen „hard facts“ in die Bewertung ein, mithin die wirtschaftlichen Kennzahlen der vergangenen Jahre, die Vorausschau und die Ausstattung mit Eigenkapital. Berücksichtigt werden aber auch „weiche Faktoren“ wie z.B. die Kundenstruktur, der Grad der Abhängigkeit von nur wenigen Lieferanten, die Qualifikation des Managements, Regelungen für Vertretung bei einem temporären oder vollständigen Ausscheiden des Stelleninhabers, Nachfolgeregelungen, die strategische Ausrichtung des Unternehmens zum Beispiel.

Die Bauindustrie, seit Jahren Sorgenkind der Wirtschaft, spürt den Gegenwind besonders deutlich: „Die meisten Unternehmen haben keinerlei Chancen mehr, an Bankkredite zu kommen“, sagt Ulrich Spengler. Die Gastronomie und der Handel seien in einer vergleichbar klammen Lage. „Das Problem ist, dass die Banken bei der Risikobewertung überwiegend auf die Historie des Unternehmens schauen, fasst er die Praxis der Geldhäuser zusammen. „Sicher ist das nur eine Prognose“, räumt er ein. „Aber die Fortschreibung alter Zahlen ist eben auch eine.“

Die Kritik an der Geschäftspolitik der Banken muss jedoch, sagt Spengler, differenziert be-



Kasseler Bank-Zentrale in Kassel

Foto: WR/WN

trachtet werden: Eine Reihe örtlicher Kreditinstitute zeige sich noch immer flexibler als solche in einer größeren Entfernung zu den Firmen, aber auch hier seien nicht alle über einen Kamm zu scheren. Deshalb sei es heute wichtiger denn je, dass sich die Unternehmen sorgfältiger als zuvor auf die Verhandlungen mit den Banken vorbereiteten und auch bei mehreren Instituten nachfragen, anstatt sich auf ihre Hausbank zu verlassen. Die IHKn böten hier den Unternehmen Unterstützung, schon zur Vorbereitung der Gespräche und nicht erst bei finanzieller Schlagseite. „Leider nutzen viele Unternehmen unser Angebot erst, wenn es schon zu spät ist“, bedauert Spengler.

Basel II birgt aber auch Chancen. Frei nach der Devise: Vorbeugen ist besser als kein frisches Kapital zu bekommen, sind die Unternehmen mit den neuen Richtlinien zur Selbsterkenntnis verpflichtet: „Basel II hat die Transparenz für alle Beteiligten erhöht“, benennt Wolfgang Osse einen wesentlichen Vorteil.

Wo steht mein Unternehmen?, lautet die zentrale Frage. Vor allem wenn es dem Unternehmen gelingt, der Bank auch die Details ihrer Bewertung zu entlocken, können diese wertvolle Hinweise auf Schwachstellen geben. Schließlich gehören zur Prophylaxe auch das Risikovorwarnung und Risikomanagement. Ob diese Mechanismen als permanenter Prozess in einem Unternehmen verankert sind, prüfen jetzt ebenfalls die Banken. Das Erkennen von Risiken, das Wissen um den wahrscheinlich entstehenden Schaden, die beste Vorbeugung und die gezielte Gegenstrategie im „Falle des Falles“ sollen die Gefahr senken, dass sich durch unangemessenes oder verspätetes Einschreiten der Schaden zum finanziellen GAU auswächst.

Was tun, wenn ein Unternehmen dringend eine Kapitalspritze braucht, bei den Banken aber abblitzt? Zum Bankkredit gibt es, da sind sich alle Experten einig, für den Mittelstand nur wenige praktikable Alternativen: Mezzanine-Kapital etwa in Form von Genussrechten mit gewinnabhängiger Verzinsung oder eine stille Beteiligung, wird als eine Möglichkeit genannt,

die heute mehr mittelständische Unternehmen ergreifen.

Leasing, andere Formen von Beteiligungskapital und – in seltenen Fällen – das Factoring, also der Verkauf von Forderungen an ein Geldinstitut, werden als weitere Möglichkeiten gehandelt, die sich auch – positiver Nebeneffekt – auf das Rating auswirken, weil damit die Eigenkapitalquote des Unternehmens steigt. „Dies alles können jedoch nur flankierende Maßnahmen sein“, sagt Carsten Heustock. „In den allermeisten Fällen bleiben die Unternehmen auf Bankkredite angewiesen.“

Heidi Hamdad ■

## Risikomanagement

### Vier Schritte zum Risikomanagement

1. Erkennen. Jede Abteilung und meistens auch jeder Mitarbeiter kennt sehr gut die Gefahren für das Unternehmen, weiß, wo die Schwachstellen liegen.

2. Bewerten. Hier gilt es zu ermitteln, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein bestimmtes Risiko eintritt und wie gravierend seine Auswirkungen sein können. Beispiel: Ein Brand in einem Betriebsteil ist wahrscheinlich seltener als die Insolvenz eines Großkunden mit der Folge von Zahlungsausfällen.

3. Vorbeugen. Wie können wir Risiken vermeiden?, ist die Kernfrage, und die Antwort kann zum Beispiel lauten: Wir trennen uns von einem Produkt indem wir es vom Markt nehmen, seine Herstellung outsourcen oder die Produktlinie besser versichern. Die Antwort kann aber auch lauten: Wir investieren in Umwelt-, Brand-, Arbeitsschutz, und ähnliches.

4. Gegenstrategien. Wie können wir und wann am besten gegensteuern, wenn der Schaden dennoch eingetreten ist?, diese Frage steht hier im Mittelpunkt.

Heidi Hamdad ■