

Basel II im betrieblichen Alltag

Intellisource Kompakt
Mittelstandsumfrage Dezember 2005

Basel II im betrieblichen Alltag

Inhalt

| | |
|--|----|
| Vorwort | 3 |
| Management Summary | 4 |
| 1. Einleitung | 5 |
| 1.1 Basel II auf drei Säulen | 5 |
| 1.2 Auswirkungen für kleinere und mittlere Unternehmen | 6 |
| 1.3 Operationelle Risiken und Kommunikation | 7 |
| 2. Methode | 8 |
| 3. Ergebnisse | 9 |
| 3.1 Stimmungsbild | 9 |
| 3.2 Kommunikation in der Praxis | 10 |
| 3.3 Kreditkonditionen | 11 |
| 3.4 Weiche Rating-Faktoren | 12 |
| 3.5 Umsetzungsaufwand | 13 |
| 3.6 Informationsquellen | 14 |
| 3.7 Chancen und Risiken | 15 |
| 4. Trends und Thesen | 16 |
| Über Intellisource | 17 |
| Impressum | 18 |

Vorwort

Sehr geehrte Leser,

Basel II war bisher dem Mittelstand vor allem als Schreckgespenst bekannt. Höhere Kreditzinsen, eine restriktivere Kreditpolitik der Banken, mehr Offenlegungs- und Verwaltungspflichten, künftige Liquiditätsschwierigkeiten, so die Befürchtungen vielerorts. Aber: Wie reagieren kleine bis mittlere Unternehmen tatsächlich, nachdem sich ein Großteil der Großunternehmen auf die neuen Anforderungen der Kreditinstitute eingestellt hat?

Spätestens seit Basel II lässt sich die Analyse von Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit nicht mehr allein auf betriebswirtschaftliche Kennziffern reduzieren. Historisch ermittelte Daten werden mit zukunftsorientierten Faktoren angereichert. Dieser Anspruch auf Ganzheitlichkeit wird auch verstärkt immaterielle Wertschöpfungsfaktoren umfassen, wie Markenwert, Managementqualität, Technologieführerschaft, Marktnähe oder eine zielgerichtete Unternehmenskommunikation. Inwiefern berücksichtigen Kleinunternehmen bereits die so genannten weichen Faktoren wie z.B. Kommunikations- und Führungsprozesse sowie Marketing-, Vertriebs- und Nachfolgeaspekte? Eine spannende Frage, die zur Beurteilung der Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens immer stärker an Bedeutung gewinnen wird.

Mit der vorliegenden qualitativen Umfrage möchten wir ein Stimmungsbild liefern über die bisherige Umsetzung von Basel II bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU bzw. SME – Small and Medium Size Enterprises) mit einem Jahresumsatz zwischen 10 Millionen und 50 Millionen Euro. Wir untersuchen zudem, ob Basel II bei den KMU auch als Steuerungsinstrument mit Chancen für das Controlling und die Unternehmenskommunikation wahrgenommen wird.

Die KMU gelten in Deutschland als tragende Säulen für Innovation und Beschäftigung. Daher war es in den Konsultationen zu Basel II seit 1999 stets ein zentrales Anliegen der deutschen Delegation, dass sich die neuen Eigenkapitalregeln auf die Verfügbarkeit von Bankkrediten und deren Konditionen für den deutschen Mittelstand nicht strukturell negativ auswirken. Aber wird der Mittelstand auch von Basel II profitieren können?

Ein Großteil der kleinen und mittleren Unternehmen scheint sich als Kreditnehmer bereits auf Basel II eingestellt zu haben. Und das lange bevor die neuen Eigenkapitalrichtlinien für Kreditinstitute – voraussichtlich 2007 – in Kraft treten, und die USA dem Basel II-Akkord beitreten.

Wir wünschen Ihnen eine informative und kurzweilige Lektüre.

Ihr



Thomas Fornoff
Managing Partner

Ihr



Ulrich Siebert
Managing Partner

München, Offenbach am Main, Dezember 2005

Management Summary

■ Basel II in KMU weitestgehend umgesetzt

Knapp 70 % äußern, dass die neuen mit Basel II verbundenen Anforderungen an das Controlling und Berichtswesen bereits implementiert sind. Nur knapp 25 % der befragten Unternehmen waren 2004/2005 noch in der Planungs- (ca. 15 %) oder Umsetzungsphase (ca. 9 %), was grundsätzlich auf einen hohen Realisierungsgrad von Basel II bei den KMU schließen lässt.

■ Mehrheit sieht Chancen von Basel II

Die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen (KMU) sieht mit Basel II verbundene Chancen. Nur 10 % verneinen dies. Die Mehrheit sieht in den neuen Informationsansprüchen ein Korrektiv: Mit verbesserter Transparenz könnten Unternehmenspotenziale sichtbar gemacht und das Controlling durch ein optimiertes Berichtswesen verbessert werden.

Als Risiko von Basel II gelten ein erschwerter Kredit-Zugang und höhere Finanzierungskosten. Die „Unwissenheit der Banken“ über Prozesse und Märkte des Unternehmens und die rasche Einordnung in eine vermeintliche Risikogruppe erzeugt bei einigen Befragten Missmut. Auch ist das Stichwort „Sippenhaft“ gefallen.

■ Kreditkonditionen differenzieren sich

Rund 23 % berichten, dass sich die Kredite im Zuge von Basel II verteuert haben, während ca. 21 % eine Vergünstigung der Kreditkonditionen beobachten. Diese Spreizung ist ein Indiz, dass Banken bereits risikodifferenzierte Kreditkonditionen vergeben. Immerhin 45 % berichten von unveränderten Kreditkonditionen. Die Ursache muss aber nicht in Basel II liegen, sondern kann auch mit dem relativ niedrigen Zinsniveau, der konjunkturell bedingt schwachen Kreditnachfrage zusammenhängen. So äußern zwei Drittel der befragten Unternehmen einen erschwerten Zugang zu neuen Krediten.

■ Auskunftsleistung der Banken unterdurchschnittlich

Die Aufklärungs- und Informationsleistung der Banken wird eher als unterdurchschnittlich angesehen, gerade hinsichtlich der weichen, differenzierten Einflussfaktoren des Ratings. Momentan ist das Kreditgespräch noch vom Instrumentarium der Bonitätsprüfung geprägt und weniger von dem des Ratings.

■ Weiche, qualitative Faktoren rücken in den Vordergrund

Insgesamt bekommen die nicht finanziellen Rating-Faktoren in der Umfrage von den KMU bereits eine recht hohe Zustimmung. *Managementqualität*, *Unternehmensplanung* und *Marktpositionierung* sind die bekanntesten weichen bzw. qualitativen Faktoren. *Mitarbeiterinformation und -führung* werden eher nachrangig als ein das Rating beeinflussender qualitativer Faktor angesehen. Hingegen haben die Faktoren *Organisationsaufbau* und *Nachfolgeregelung* eine größere Bedeutung. Der Blick auf die operationellen Risiken beim Rating führt zu den so genannten weichen bzw. qualitativen Faktoren, die ein weit gefasstes Risikospektrum darstellen können.

■ Kommunikation: Im Prinzip ja, aber...

Widersprüchlich erscheint, dass die Kommunikation mit Medien einerseits als unwichtig, die Darstellung des Unternehmens in der Öffentlichkeit jedoch als recht bedeutsam eingestuft wird. Hier scheint die Unsicherheit über die Auswahl von Instrumenten und Inhalten eine Ursache zu sein. Generell scheint ein Vorbehalt gegenüber Pressearbeit als Instrument zur Steigerung der Bekanntheit, zur Bildung von Image und zur Vertriebsunterstützung zu bestehen.

1. Einleitung

Mit Basel II will die internationale Finanzaufsicht die Kapitalanforderungen an Banken stärker als bisher vom ökonomischen Risiko abhängig machen sowie neuere Entwicklungen an den Finanzmärkten und im Risikomanagement der Institute berücksichtigen. Unmittelbare Gültigkeit hat Basel II für sämtliche international tätigen Großbanken. Aber auch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken passen sich den internationalen Standards weitestgehend an.

Am 26. Juni 2004, nach über fünfjähriger Beratungszeit, haben die Notenbankgouverneure der G-10 und die Leiter der Aufsichtsbehörden dieser Länder der Rahmenvereinbarung über die neue Eigenkapitalempfehlung für Kreditinstitute (Basel II) zugestimmt. Ab 1. Januar 2006 beginnen die Banken mit der Parallelrechnung für die so genannten fortgeschrittenen Ratingansätze mit eigenen, intern ermittelten Risikoindikatoren und Scoring-Modellen.

Anfang 2007 treten die Basel II-Vorschriften, bis auf die fortgeschrittenen Ansätze in den EU-Mitgliedsstaaten in Kraft. Sie sind nach der Transformation in EU-Recht mehr oder weniger für alle Banken und Sparkassen der G-10 verpflichtend.

Grundsätzlich besteht zwischen den Anforderungen von Basel II an die Banken und den Anforderungen an die Kreditnehmer kein unmittelbarer, systematischer Zusammenhang. Doch haben die Kreditinstitute die erweiterten Kommunikationsanforderungen bereits auf die Kreditnehmer ausgeweitet.

1.1 Basel II auf drei Säulen

Der neue Baseler Eigenkapitalakkord besteht aus drei sich gegenseitig ergänzenden Säulen, wobei die erste Säule im Mittelpunkt der aktuellen Diskussion steht. Säule 1 hat mit der Aufnahme des so genannten operationellen Risikos weitreichende Folgen für die Kreditnehmer. So geraten nichtfinanzielle Faktoren verstärkt ins Blickfeld.

- Säule 1: Mindesteigenkapitalanforderungen: Kreditrisiko, Marktrisiko, Operationelles Risiko (s.o.)
- Säule 2: Bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess
- Säule 3: Erweiterte Offenlegung, Marktdisziplin, Transparenz

Transparenz und Kommunikation treten in den Vordergrund

Die wachsende Bedeutung der operationellen Risiken aus Säule 1 und ihre Anforderungen an die qualitative Darstellung für eine bessere Risikosensitivität der Banken wird die Anforderungen der Unternehmenskommunikation zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber steigen lassen.

Der Baseler Ausschuss verfolgt das Ziel, die bankeigenen (internen) Risikosteuerungssysteme kontinuierlich zu verbessern und diese durch Aufsichtsinstanzen regelmäßig zu überprüfen. Dies soll die Marktdisziplin und die Transparenz der eingegangenen Risikopositionen steigern.

Basel II ist kein abgeschlossener, festgeschriebener Akkord. Vielmehr gibt Basel II im Gegensatz zu Basel I einen Rahmen vor, innerhalb dessen die Methoden zur Risikoermittlung von Krediten kontinuierlich der Praxis angepasst werden. Dies bietet nicht nur Raum für wettbewerbsdifferenzierende Faktoren seitens der Kreditgeber und der Kreditnehmer, sondern führt auch zur Dynamisierung der Kommunikation zwischen Bank und Unternehmen.

1.2 Auswirkungen für kleinere und mittlere Unternehmen

Aufgrund der besseren Risikostreuung im Retailgeschäft gelten dort grundsätzlich geringere Eigenkapitalanforderungen. Daher dürften in diesem Größensegment die weitergehenden Informationspflichten – über das übliche Maß an Kreditinformationen hinaus – entsprechend niedriger sein.

In den Verhandlungen um Basel II wurde erreicht, dass die KMU getrennt von Großunternehmen geratet werden können. Großunternehmen sind hierbei solche mit einem Jahresumsatz von über 50 Millionen Euro. Nach Schätzungen der Bundesanstalt für Finanzaufsicht (Bafin) dürften ca. 95 % der Kreditanfragen deutscher Unternehmen künftig dem Retailgeschäft zugerechnet werden. In dieser Kategorie sind Kredite von Banken und Sparkassen an Privatkunden und KMU möglich, die ein Volumen von einer Million Euro nicht überschreiten.

Rating – die neue Dimension

Insgesamt werden die Messverfahren zur Bestimmung von Kreditrisiken erheblich differenzierter, mit entsprechend steigenden Anforderungen an die Information und Kommunikation der Kreditnehmer. Das Bestreben von Basel II, objektiv risikorelevante Informationen zu erfassen, betont die Bedeutung externer Ratings. Kreditnehmer mit einem externen Rating bekommen ein niedrigeres Risikogewicht.

Basel II will mit Hilfe von externen und internen Ratings die Eigenkapitalunterlegung der ausstehenden Kreditrisiken auf Basis von Risikomodellen und nicht auf Basis feststehender Risikogewichte bestimmen. Im Standardverfahren gibt die Bankenaufsicht für die einzelnen Kreditkategorien in Abhängigkeit eines externen Ratings bestimmte Risikogewichte vor. Unternehmen, die ein externes Rating vorweisen können, erhalten prinzipiell ein niedrigeres Risikogewicht von den Banken. In einer weiteren Entwicklung, die über die Standardverfahren hinausgeht, wenden Banken und Sparkassen mit dem IRB-Basisverfahren (internal rating based approach) und dem fortgeschrittenen IRB-Verfahren ab 1. Januar 2006 verstärkt eigene, vom Bafin überprüfte Bewertungsverfahren an.

Im Gegensatz zu angelsächsischen Ländern ist die Rating-Kultur in Deutschland noch relativ unterentwickelt. Mittelständler sehen sich mit der Situation konfrontiert, dass sich der Aufwand für das Kreditgespräch durch die Einbeziehung eines erforderlichen Ratings erhöht. Auch scheuen sich zahlreiche Unternehmen vor der Offenlegung interner Erfolgsrechnungen, Planungsdaten und den so genannten weichen Informationen.

Trend zur Objektivierung

Zwar haben die Banken in den vergangenen Jahren umfassende Instrumente des Ratings und Scorings für objektive Kreditentscheidungen eingesetzt. Doch Basel II fordert von den Banken nun flächendeckende Qualitätsstandards, denen sich letztlich auch die Kreditnehmer stellen müssen.

Durch den zunehmenden Einsatz extern geprüfter Informationen (Ratings) zeigt sich ein Trend zur Objektivierung. Da die Ratingsysteme der Banken dem Druck zur Objektivierung durch die Aufsichtsbehörden unterstehen, wird auch bei den Kreditnehmern der Anspruch an objektive Informationen steigen.

Klar ist, dass die Informationen zur Einschätzung der eingegangenen Kreditrisiken letztendlich vom Kreditnehmer kommen müssen. Hierbei ist nicht nur an die mitunter recht kostenintensiven Ratings externer Agenturen zu denken. Objektivierung entsteht auch durch öffentliches Image sowie durch eine gesicherte Marktpositionierung in der jeweils relevanten Öffentlichkeit bei Kunden, Zulieferern, Partnern, Mitarbeitern, Fachmedien, Verbänden etc.

Basel II im betrieblichen Alltag

1.3 Operationelle Risiken und Kommunikation

Basel II definiert im Rahmen der „sonstigen“ Risiken das operationelle Risiko unspezifisch als „Risiko von Verlusten infolge der Unangemessenheit oder des Versagens interner Verfahren, Menschen und Systeme oder infolge externer Ereignisse.“ Während der Baseler Ausschuss für operationelle Risiken im Standardverfahren ein Gewicht von 15 % festlegt, können diese künftig bei den fortgeschrittenen Ansätzen in den internen Ratings durchaus auf 25 % bis 35 % steigen.

Die weichen Faktoren

Der Blick auf die operationellen Risiken beim Rating führt zu den so genannten weichen Faktoren, die auch als qualitative Faktoren bezeichnet werden. Sie können ein weit gefasstes Risikospektrum darstellen. „Harte“ quantitative Faktoren sind meist historische Fakten. Hingegen können die „weichen“ Faktoren als wichtige Zusatzinformationen zur Einschätzung des operationellen Risikos ausschlaggebend für die Zukunftsfähigkeit und Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers sein. Folglich sind insbesondere die weichen Faktoren nicht pauschal über alle Branchen und Unternehmensgrößen gleich zu behandeln.

| Art | Information | Trennschärfe Beitrag |
|---------------|--|---|
| Harte Fakten | Jahresabschluss (Bilanzdaten etc.) | >> 65% bis 75% |
| | Kontodaten (Limitausschöpfung etc.) | |
| | Sonstige (BWA, Unternehmensalter etc.) | |
| Weiche Fakten | Branche (Entwicklungen, Trends etc.) | >> 35% bis 25% neue „Bring-Schulden“ |
| | Management (Erfahrung, Qualifikation etc.) | |
| | Produkte/ Markt (Lebenszyklus, USP etc.) | |

Zur objektiven Einschätzung der operationellen Risiken sind die weichen, qualitativen Faktoren nicht nur bei Großunternehmen zentral, sondern auch beim Mittelstand. So werden bereits heute in Kreditgesprächen die Kommunikations- und Führungsprozesse, Marketing, Vertrieb und die Nachfolgeregelung zur Beurteilung der Zukunftsfähigkeit des Kreditnehmers erörtert.

Auch mit der wachsenden Bedeutung immaterieller Vermögensgüter wie Markenwert, Marktpositionierung, Know-how und Innovationspotenziale wird sich der Blick auf die weichen Faktoren ausweiten. Je mehr der Blick in die Zukunft reicht, desto größer wird auch das Gewicht der weichen, qualitativen Faktoren im Bonitätsurteil bzw. im Rating sein.

Mehr Dynamik im Dialog

Da sich die Ansätze zur Messung des operationellen Risikos kontinuierlich weiter entwickeln, verzichtet der Ausschuss bewusst auf die Verdichtung der Parameter zu einer pauschalen Messgröße des operationellen Risikos. Vielmehr soll für die Kreditgeber ein Anreiz bestehen, sich methodisch in den verschiedenen Risikokategorien weiterzuentwickeln, um bei einer objektivierten günstigeren Risikolage weniger Eigenkapital zur Absicherung hinterlegen zu müssen.

Der skizzierte kontinuierliche Prozess wird zu mehr Dynamik im Informationsaustausch zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber führen. Allerdings setzt dieser Dialog voraus, dass Banken bei ihren fortgeschrittenen internen Ratingansätzen auch transparent darüber informieren, welche Parameter und Indikatoren in die Errechnung ihrer Ratings einfließen.

2. Methode

Bei betriebswirtschaftlich geprägten Mittelstandsbefragungen ist insgesamt darauf zu achten, eine vertrauensvolle Atmosphäre zu schaffen. Vorbereitende Einzelbefragungen zeigten, dass zahlreiche Unternehmen aus dem Segment der KMU die Offenlegung sensibler Informationen befürchten. Daher wurde die Umfrage auf Basis von Multiple-Choice-Fragen und standardisierten Bewertungsfragen durchgeführt sowie anonym ausgewertet. Zwei offen formulierte Fragen dienten einer subjektiven Einschätzung der KMU zu Basel II.

Stichprobe mit 600 KMU

Es wurden 600 Unternehmen aus einer repräsentativ ermittelten Zufallsstichprobe mit Firmensitz in Deutschland und einem Jahresumsatz zwischen 10 Millionen und 50 Millionen Euro angeschrieben. Die zugrunde liegende Umsatzklasse wird laut Baseler Eigenkapitalverordnung dem Segment der kleinen und mittleren Unternehmen zugeordnet, weshalb auch diese Umsatzklasse für die Stichprobenauswahl gewählt wurde. Weitere Selektionskriterien waren eine breite Branchenabdeckung über alle Bundesländer.

Rücklaufquote 8,3 %

Über 50 Unternehmen antworteten ausführlich, was eine überdurchschnittliche Rücklaufquote von 8,3 % bedeutet. Auffällig ist, dass die Rückläufe aus konjunkturell schwächeren Bundesländern im Vergleich zu Bayern oder Baden-Württemberg deutlich niedriger waren. Die Studienteilnehmer stammen vorrangig aus den Branchen: Industrielieferer, Verarbeitendes Gewerbe, Bauwirtschaft, Handel, Druckgewerbe.

Der Erhebungszeitraum lief von Oktober 2004 bis März 2005. Dieser wurde bewusst relativ früh beginnend gewählt, um einen Eindruck darüber zu gewinnen, inwiefern sich auch mittelständische Unternehmen – noch lange vor Inkrafttreten von Basel II (voraussichtlich 2007) – auf die neuen Rahmenbedingungen für das Kreditgespräch und die Finanzkommunikation einstellen.

3. Ergebnisse

3.1 Stimmungsbild

Auch wenn über 70 % der Befragten äußern, dass Basel II in erster Linie den Banken nutze, sind immerhin 40 % der Auffassung, dass Basel II einen Vorteil für das eigene Unternehmen darstellt. Dieser Wert lässt auf eine relativ hohe Akzeptanz von Basel II schließen. Knapp 70 % sagen, dass die neuen, mit Basel II verbundenen Anforderungen an das Controlling und Berichtswesen bereits implementiert sind.

Nur knapp 25 % der Unternehmen waren 2004 noch in der Planungs- (ca. 15 %) oder Umsetzungsphase (ca. 9 %), was auf eine hohe Realisierung von Basel II bei den KMU hindeutet. Rund 12 % sind der Auffassung, dass Basel II niemandem nutzt. Wie in Kapitel 3.7 ausgeführt, verbinden eine Reihe der Befragten mit dem neuen Regelwerk Risiken und schädigende Wirkungen.

Die Häufungen der Antworten zwischen 3,5 und 4,0 auf der Skala belegen zwar einen relativ hohen Stellenwert von Basel II in der betrieblichen Praxis. Dass aber auf die Frage nicht eine höhere Zustimmung entfällt, zeigt, dass Kreditgespräche entweder nicht auf der Top-Agenda stehen oder die neuen Anforderungen von Basel II bereits implementiert sind.

Basel II bereits implementiert

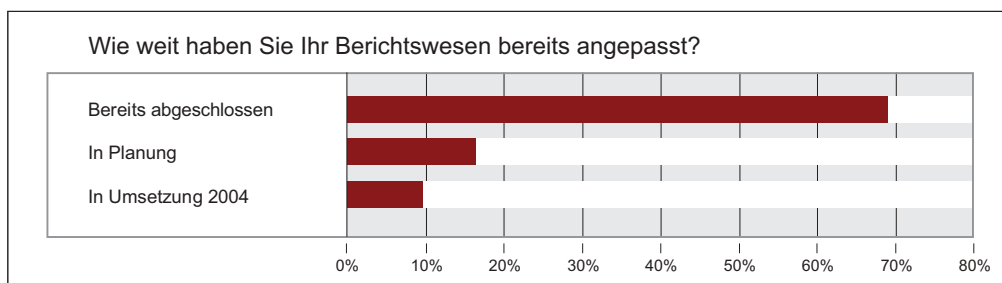


Abb. 3.1.1

„Basel II nutzt in erster Linie den Banken“

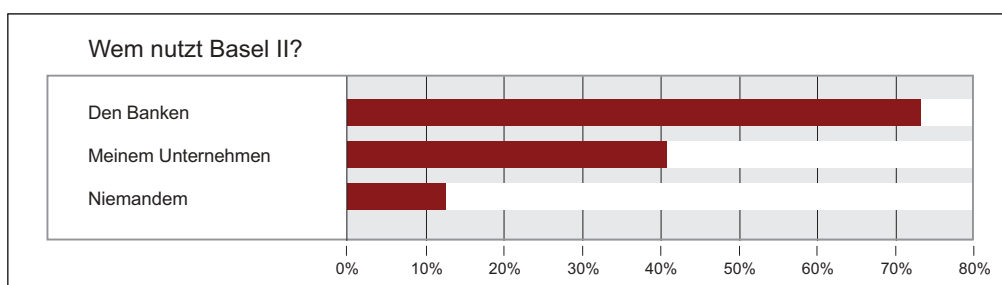


Abb. 3.1.2 (Mehrfachnennungen waren möglich)

„Das Thema Basel II hat im Unternehmen überdurchschnittlichen Stellenwert“

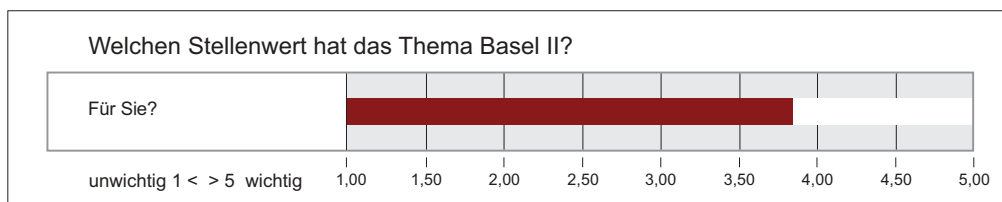


Abb. 3.1.3

Basel II im betrieblichen Alltag

3.2 Kommunikation in der Praxis

Übersichten mit betriebswirtschaftlichen Kennziffern – harten Faktoren – dominieren die Informationsbereitstellung an Kreditgeber. Dennoch sind differenzierte Ausprägungen der weichen Faktoren einem Großteil der Befragten bekannt.

Bei den Rating bestimmenden, nichtfinanziellen Faktoren, wird der Dialog mit der Bank als der wichtigste Faktor angesehen. Fast gleichauf an zweiter Stelle werden die so genannten weichen Faktoren genannt wie *Managementqualität*, *Unternehmensplanung*, *Marktpositionierung*, *Kommunikationsarbeit* etc. Ergänzende Ergebnisse hierzu siehe Kapitel 3.4.

Widersprüchlich erscheint, dass die Kommunikation mit den Medien einerseits als nicht wichtig, die Darstellung des Unternehmens in der Öffentlichkeit jedoch als recht bedeutsam eingestuft wird. Ein Bestimmungsfaktor scheint folglich Unsicherheit über die Auswahl von Instrumenten und Inhalten zu sein. Generell scheint ein Vorbehalt oder die Unkenntnis gegenüber Pressearbeit als einem Instrument zur Steigerung der Bekanntheit, zur Bildung von Image und zur Vertriebsunterstützung zu bestehen.

Betriebswirtschaftliche Informationen im Fokus

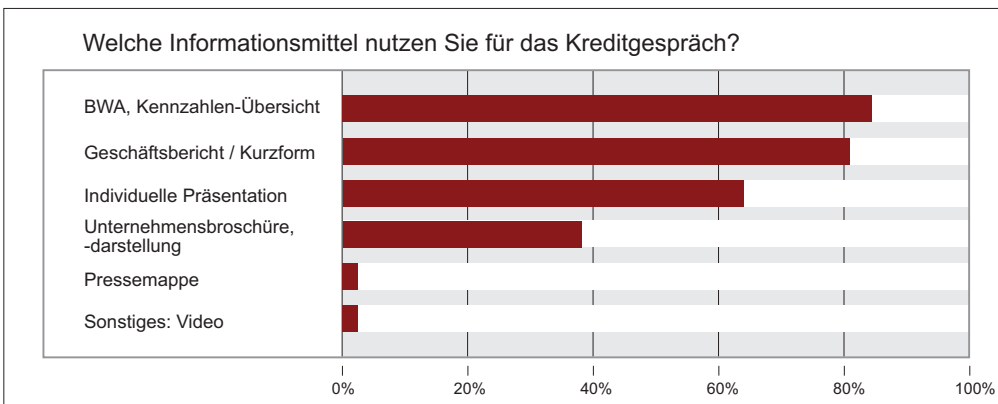


Abb. 3.2.1

Weiche Rating-Faktoren mit recht hoher Bedeutung

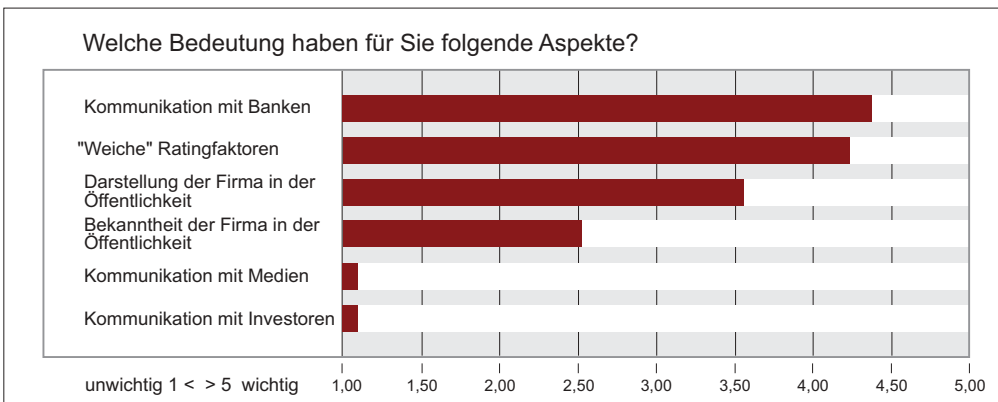


Abb. 3.2.2

Basel II im betrieblichen Alltag

3.3 Kreditkonditionen

Rund zwei Drittel der befragten Unternehmen äußern einen erschwerten Zugang zu neuen Krediten. Rund 23 % berichten, dass sich Kredite im Zuge von Basel II verteuert hätten, während ca. 21 % eine Vergünstigung der Kreditkonditionen für ihre Unternehmung beobachten. Immerhin 45 % berichten von unveränderten Kreditkonditionen, was wohl auch mit dem aktuell niedrigen Zinsniveau und der konjunkturell bedingt schwachen Kreditnachfrage zusammenhängt.

Die beobachtbare Spreizung hinsichtlich verteuert und verbilligter Kreditkonditionen legt angesichts des relativ niedrigen Zinsniveaus den Schluss nahe, dass die Gestaltung der Konditionen nach Bonitäts Gesichtspunkten bereits Realität ist.

Die Unternehmensfinanzierung wird sich nach Aussagen von über 70 % der Teilnehmer vorrangig auf die Eigenfinanzierung stützen. Ein Grund mag der teilweise erschwerte Zugang zu Fremdkapital sein – aber auch die Tatsache, dass steigendes Eigenkapital die Kapitalstruktur beim Rating und bei der Bonitätsprüfung verbessert. Alternative Finanzierungen sind kurz- bis mittelfristig bei den KMU eher nachrangig.

Mittelstand bekommt erschwert neue Kredite

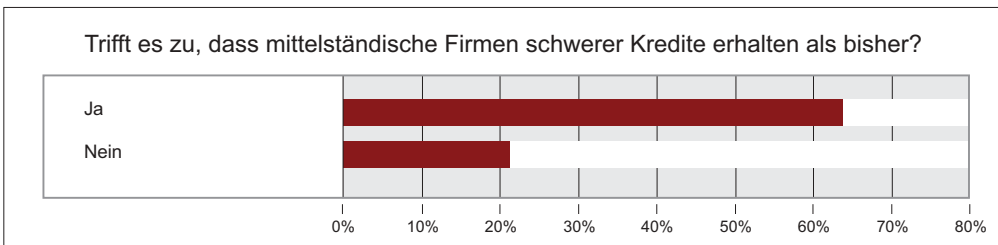


Abb. 3.3.1

Ein Fünftel nennt vergünstigte Kreditkonditionen

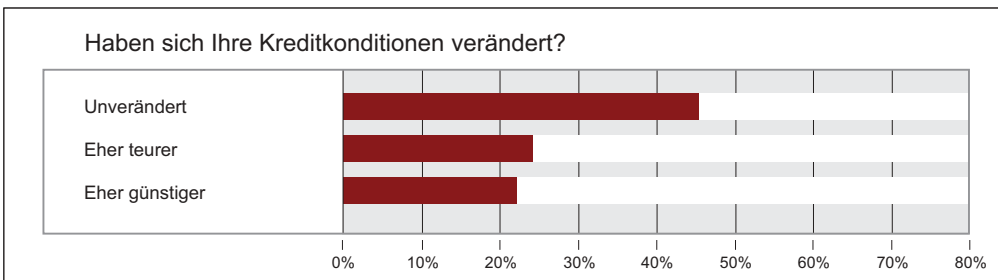


Abb. 3.3.2

Neue Finanzierungswege momentan nachrangig

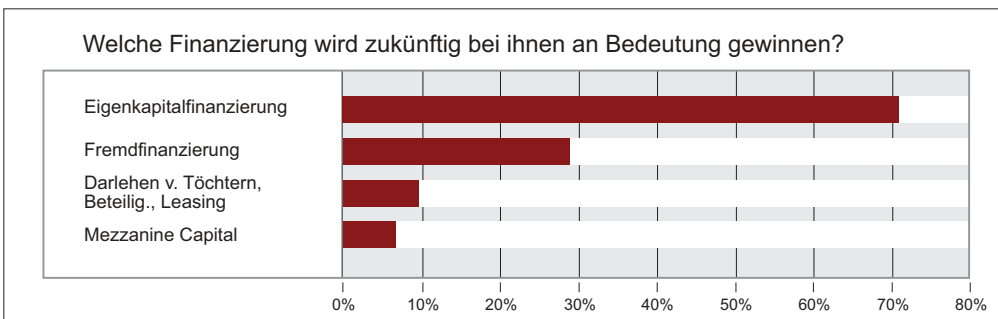


Abb. 3.3.3

Basel II im betrieblichen Alltag

3.4 Weiche Rating-Faktoren

Managementqualität, *Unternehmensplanung* und die *Marktpositionierung* sind die bekanntesten weichen bzw. qualitativen Faktoren. Die Bedeutung dieser Faktoren dürfte mit der zentralen Frage im Kreditgespräch nach dem wirtschaftlichen Ausblick des Kreditnehmers zusammenhängen.

Auffällig ist, dass *Mitarbeiterinformation* und *Mitarbeiterführung* eher nachrangig (ca. 23 %) als ein das Rating beeinflussender Faktor angesehen werden. Hingegen bekommt die Dimension *Organisationsaufbau* (ca. 45 %) eine deutlich höhere Zustimmung, was sicherlich mit der zentralen Fragestellung zur Nachfolgeregelung zusammenhängt.

Kommunikation als qualitativer Faktor bereits auf der Agenda

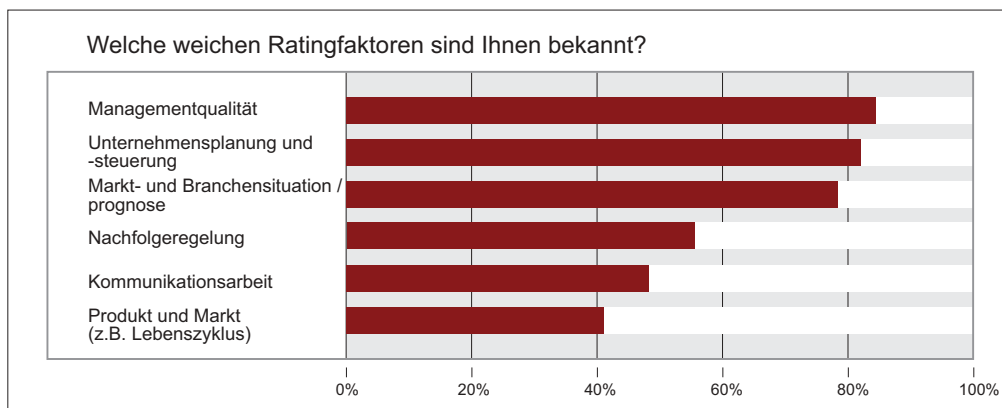


Abb. 3.4.1

Interne Kommunikation im Kreditgespräch nachrangig

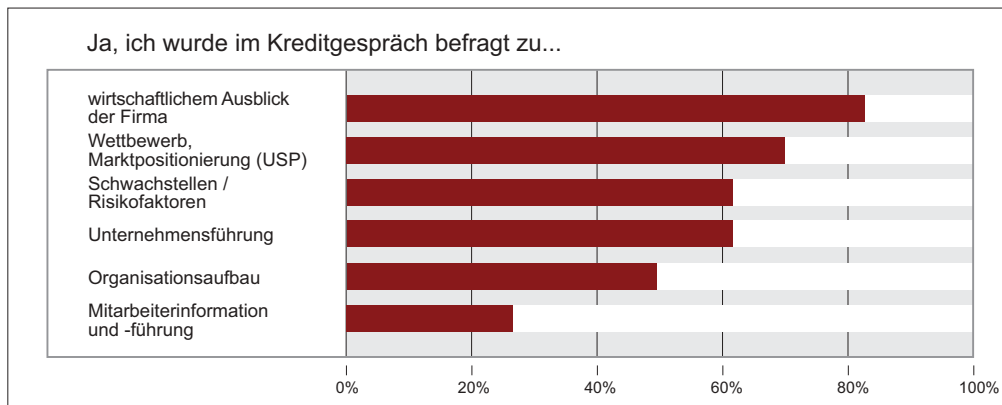


Abb. 3.4.2

3.5 Umsetzungsaufwand

Der Aufwand für die Vor- und Nachbereitung des Kreditgesprächs scheint sich durch Basel II nicht signifikant erhöht zu haben. Der eher gering ausfallende interne Mehraufwand wird gestützt von der Beobachtung, wonach bereits knapp 70 % Basel II implementiert hätten. Allerdings dürfte mit der wachsenden Anzahl von objektivierenden und qualitativen Zusatzinformationen der Aufwand künftig steigen. Dies wird von den Befragten auch als Risiko angesprochen (siehe Kapitel 3.7).

Aktuell setzt die Mehrheit der Befragten bei der Umsetzung der Basel II-Anforderung auf die Kenntnis fachkundiger Mitarbeiter. Zu erwarten ist jedoch, dass der Beratungsbedarf künftig steigt. Denn mit fortschreitender Differenzierung des Ratings werden verstärkt Zusatzinformationen aus qualitativen Faktoren einbezogen.

Aufwand für das Kreditgespräch nicht drastisch gestiegen

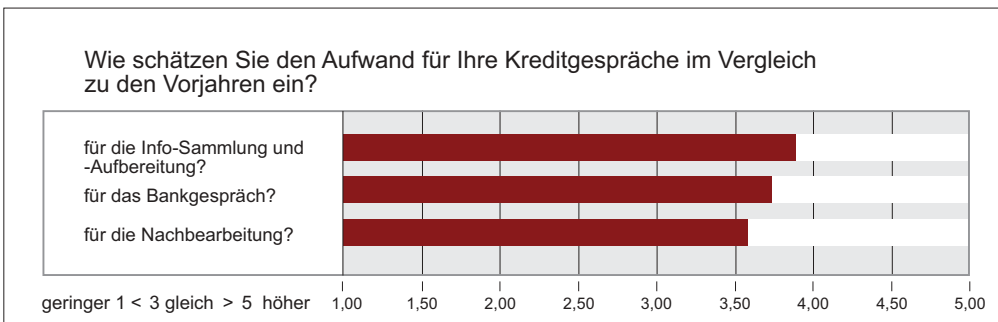


Abb. 3.5.1

Sachkundige Mitarbeiter werden Beratern vorgezogen

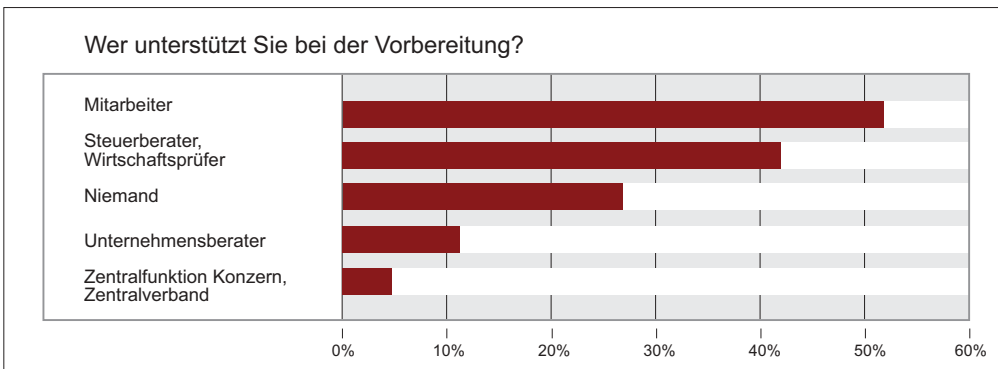


Abb. 3.5.2

Basel II im betrieblichen Alltag

3.6 Informationsquellen

Banken, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer werden als Hauptinformationsquelle zu den Entwicklungen von Basel II genannt. Der Bedarf nach externer, bankenunabhängiger Beratung scheint noch gering zu sein, wie aus Abb. 3.5.2 hervorgeht.

Abb. 3.6.2 signalisiert eine eher unterdurchschnittliche Aufklärungs- und Informationsleistung seitens der Banken, gerade was die weichen, differenzierteren Einflussfaktoren des Ratings betrifft. Dies lässt auch darauf schließen, dass das Kreditgespräch momentan eher noch vom Instrumentarium der Bonitätsprüfung geprägt ist und weniger von dem des Ratings. Dies weckt den Eindruck, dass das Rating in Deutschland in weiten Teilen der Unternehmenslandschaft relativ unterentwickelt ist.

Banken als wichtigste Informationsquelle

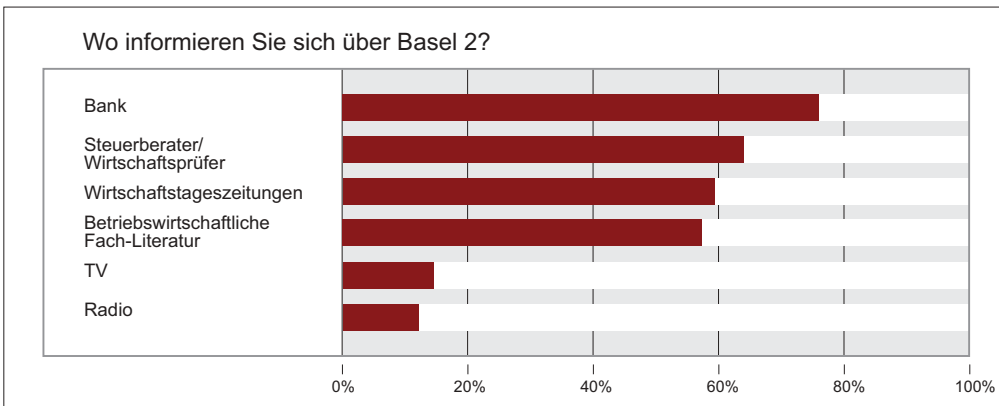


Abb. 3.6.1

Informationsleistung der Banken eher durchschnittlich

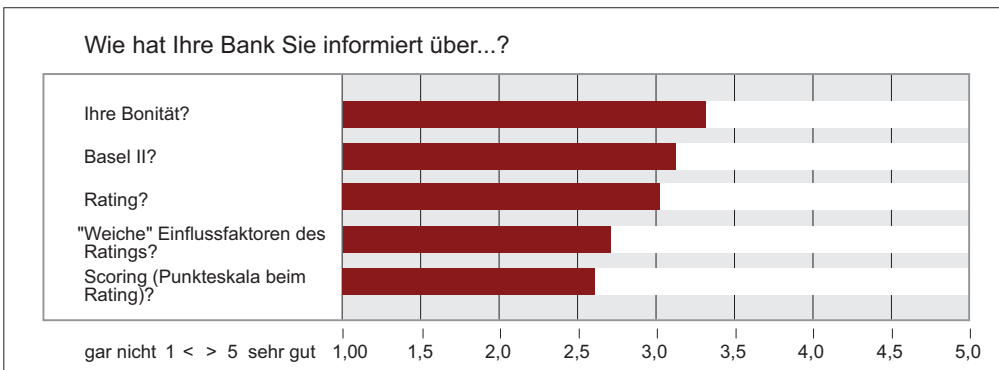


Abb. 3.6.2

3.7 Chancen und Risiken

Auf die offen formulierte Frage nach den Chancen und Risiken von Basel II äußerten sich die befragten Unternehmen wie folgt:

Chancen

Die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen erkennt mit Basel II verbundene Chancen. Nur 10 % verneinen dies. Die Mehrheit sieht in den neuen Informationsansprüchen insbesondere ein Korrektiv: Mit verbesserter Transparenz könnten Unternehmenspotenziale sichtbar gemacht und das Controlling durch ein optimiertes Berichtswesen verbessert werden. Explizit genannt wurde auch ein verbessertes Risikomanagement. Manche erhoffen sich eine verbesserte Ertragslage infolge eines Rating-Prozesses, der positiv auf die Rationalisierung der gesamten Unternehmensorganisation wirkt.

Rund 20 % erwarten durch differenziertere Kreditparameter günstigere Kreditkonditionen und eine schnellere Projektfinanzierung. Allerdings setzen sie künftig auf besser ausgebildete Kreditsachbearbeiter in den Banken. Die zunehmende Bedeutung von Eigenkapital bei der Unternehmensfinanzierung sehen 70 % der Befragten und betrachten dies als einen Trend zur langfristig solideren Unternehmensfinanzierung. Als Vorteil von Basel II führten Unternehmer an, dass der Markt durch die steigende Marktdisziplin von kapitalschwachen Wettbewerbern bereinigt werde.

Risiken

Als Risiko von Basel II wird der erschwerte Zugang zu neuen Krediten genannt sowie höhere Finanzierungskosten. Allgemein wird befürchtet, dass sich die Kreditvergabe künftig zu Ungunsten der kleinen und mittleren Unternehmen ändert. Die „Unwissenheit der Banken“ über die tatsächliche Marktstellung eines Unternehmens und die rasche Einordnung in eine vermeintliche Risikogruppe erzeugt bei einigen Unternehmen Missmut. Manche Unternehmer sehen sich in „Sippenhaft“ genommen. Demnach könnte ein negativer Branchentrend das Rating auch jener Unternehmen belasten, die in dieser Branche überdurchschnittlich performen.

Es wird erwartet, dass der innerbetriebliche Aufwand steigt, um den Kreditrahmen zu bestätigen und den zukünftigen Auskunftsforderungen der Banken zu entsprechen. Der Mehraufwand und die Bindung von Mitarbeiterressourcen, die erschwerte bis ausbleibende Finanzierung neuer Projekte sowie der erhöhte Besicherungsbedarf von Krediten hat vereinzelt zu der drastischen Äußerungen geführt: „Basel II würgt uns“.

4. Trends und Thesen

■ Weiche Fakten werden hart

Weiche, qualitative Faktoren werden in Gestalt operationeller Risiken an Bedeutung gewinnen. Gerade bei der Beurteilung der Zukunftsfähigkeit wandeln sich die so genannten weichen, qualitativen Faktoren zu den eigentlich harten Faktoren. *Managementqualitäten, Marktpositionierung, Kommunikationsprozesse* werden zu verlässlichen Indikatoren für Innovationspotenziale und Unternehmensrisiken.

■ Kommunikation: Chancen ungenutzt

Unternehmer wünschen sich zwar Bekanntheit und Aufmerksamkeit für ihr Unternehmen und ihre Produkte. Doch Instrumente wie Pressearbeit werden eher gemieden. Für potenzielle Kapitalgeber kann eine unterentwickelte oder fehlende Kommunikation – auch gegenüber Fachmedien – Zeichen fehlender Transparenz sein.

■ Ohne Zusatzinformationen kein objektives Urteil

Kennzahlenübersichten und Jahresabschlüsse reichen nicht mehr. Qualitative Zusatzinformationen erhöhen das Maß an objektiver Beurteilung. Bleiben Unternehmensinformationen hinsichtlich Qualität und Quantität hinter den Erwartungen zurück, hat dies Bewertungsunsicherheit, tendenziell schlechtere Einstufungen sowie höhere Kapitalkosten durch Risikozuschläge zur Folge.

■ Rating – mehr als Bonität

Ein Ratingprozess hilft, Schwachstellen zu entdecken. Das Rating lässt sich als Steuerungsinstrument einsetzen. Aber auch als Motivation, Anreiz und als Maßstab zur Leistungsbemessung für Fach- und Führungskräfte.

■ Bonität signalisieren

Banken werden die neuen Qualitätsstandards von Basel II zur Dokumentation der risikorelevanten Informationen an ihre Kunden weiterreichen. Auch die KMU werden folglich die geforderten quantitativen und qualitativen Informationen strukturiert aufbereiten müssen. Ein jährlich veröffentlichter „kleiner“ Geschäftsbericht würde weitreichende Chancen bieten. Für kapitalsuchende KMU könnte solch ein Geschäftsbericht „light“ zur Pflichtübung werden.

Über Intellisource

Intellisource ist spezialisiert auf das Gewinnen und Binden von Kunden.

Die Experten von Intellisource entwickeln und differenzieren Inhalte und Lösungen für eine wirksame Kommunikation mit Kunden, Kapitalgebern und Mitarbeitern sowie für einen beschleunigten, erfolgreichen Vertrieb.

Von der Strategie, Planung der Inhalte über die Abläufe und Strukturen bis hin zur zielgerichteten, kosteneffizienten Umsetzung arbeiten wir Hand in Hand mit den Kunden.

Mehr dazu unter: www.intellisource.de

Impressum

Intellisource GmbH
Mainstraße 37
63065 Offenbach am Main
www.intellisource.de

Dipl.-Kaufmann Thomas Fornoff
Managing Partner
Büro München: ☎ +49 89 197 53 - 101

Ulrich Siebert
Managing Partner
Büro Offenbach/M: ☎ +49 69 9819 64 - 10