

Mittelstandsfinanzierung vor dem Hintergrund Basel II / Rating und MaK

Viele Unternehmer/innen werden es schon gemerkt haben, es ist nicht mehr so einfach, an Kredite von Banken heranzukommen. Jedenfalls stellt es sich vordergründig für viele Betroffene so dar.

Hat sich aber die Kreditvergabepraxis der Sparkassen und Banken wirklich so stark verändert wie überall behauptet wird, oder wird dieses nur so empfunden?

Unstrittig ist, dass sich nicht nur der Mittelstand im herkömmlichen Sinn in einem sehr starken Umbruch befindet, sondern auch der gesamte Bankensektor mit Neuerungen in Form von veränderten und verschärften Bestimmungen und Vorschriften konfrontiert wird. Dieses findet z. Zt. in einem restriktiveren Verhalten gegenüber den meisten (Firmen)Kunden seinen Niederschlag.

Was aber steckt hinter der „neuen“ Bankenpolitik? Warum kann man heutzutage kaum noch eine schnelle Entscheidung von einem Banker bekommen? Vor allen Dingen, warum „reden sich viele Banker damit heraus“, dass sie die Kreditentscheidung nicht mehr allein treffen können?

Fakt ist, dass alle Banken und Sparkassen ihre Kreditvergabepolitik vollkommen neu ordnen oder strukturieren müssen. Die Gründe dafür sind die Vorgaben der Richtlinien gemäß „Basel II“ (wenngleich diese wahrscheinlich erst ab 2007 greifen) und die ab dem 01.07.2004 greifenden Vorschriften „MaK“ (Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute), vorgegeben durch die BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht).

Um Licht in das Dunkel zu bringen nachfolgend einige Erläuterungen:

Aufgrund der Banken- und Finanzkrise in den 90iger Jahren, hervorgerufen durch den teilweisen laxen und leichtfertigen Umgang von Banken mit ihrer Kreditvergabe sowie die dadurch begünstigten Betrugsfälle, wurde das bereits in 1988 beschlossene Basel I- Abkommen komplett überarbeitet. Im Basel I –Papier war festgelegt, dass Banken für herausgegebene Kredite, unabhängig vom Risiko, 8 % Eigenkapital hinterlegen mussten. So kam es zwangsläufig zu einer Quersubventionierung durch „gute“ Kunden von „schlechten“ Kunden. Denn für die Banken stellte sich in jedem Fall durch diese Regelung der gleiche Kostenfaktor dar. Die Neuerungen in dem Abkommen „Basel II“ nehmen jedoch Rücksicht auf das Risikopotential eines Engagements. Daher werden die Kreditportfolios der Banken sehr genau untersucht, einzelne Kundenengagements werden einem umfassenden Rating unterzogen.

Die so genannte Rating-Note (Beurteilung nach sehr detaillierten Vorgaben und sehr umfassenden Kriterien) gibt den Ausschlag für die Bewertung eines Unternehmens und daraus resultierend für den Zinssatz, den ein Unternehmen zu zahlen hat. Wurden die Kredite nach „Basel I“ generell zu 100 % bewertet, also mit einer Eigenkapitalhinterlegung in Höhe von 8 % des jeweiligen Kreditvolumens belegt, so staffelt sich die Quote gemäß „Basel II“ nach den Rating-Noten. De facto werden Kreditengagements in Abhängigkeit der Benotung durch das Rating demnächst mit 20 %, 50 %, 100 % oder sogar mit 150 % bewertet. Das heißt, dass Banken jetzt Eigenkapital in Höhe von nur 1,5 % für „gute“ Engagements und 12 % für „schlechte“ Engagements hinterlegen müssen.

Insofern wird für Kreditinstitute die objektive Risikobeurteilung eines Kunden bei der Kreditvergabe wichtiger denn je. Nicht nur um das eigene Risiko zu minimieren, sondern auch aus wirtschaftlichen Gründen heraus müssen Banken im immer härter werdenden Wettbewerb dafür Sorge tragen, dass ihre eigenen Portfolios eine möglichst geringe Anzahl von schlecht gerateten Engagements beinhalten.

Für die Geschäftskunden, insbesondere den klassischen Mittelstand, wird es ebenso wichtig, die Grundlagen für eine möglichst gute Rating-Note zu schaffen. Denn unter der Betrachtung der vorgenannten Richtlinien und deren Auswirkungen für das Geschäft der Banken ist es vollkommen nachvollziehbar, dass sich die Konditionen für Kredite deutlich an der Beurteilung nach dem Ratingverfahren orientieren. Die Konditionengestaltung ist ausschließlich an das Risikopotential des Kreditnehmers gekoppelt.

Wie schon oben benannt, werden die Vorschriften des „Basel II“ - Papieres mit großer Wahrscheinlichkeit erst ab dem Jahr 2007 greifen. Große Veränderungen des jetzigen Standes sind jedoch nicht zu erwarten. Unabhängig von der definitiven Einführung von „Basel II“ arbeiten bereits jetzt schon alle Kreditinstitute nach den beschriebenen Kriterien.

Die Klassifizierung nach dem Ratingverfahren erfolgt entweder nach Noten von 1 bis 18 oder nach Buchstaben von AAA über AA usw. bis D. Alle Unternehmen, die schlechter als 10 oder BB bewertet werden, haben zukünftig mit großer Wahrscheinlichkeit Probleme, überhaupt noch Kredite zu bekommen. Umso wichtiger ist es, sich als Unternehmer/in nicht nur bei der Hausbank nach der eigenen Rating-Note zu erkundigen, sondern alles Notwendige für ein gutes Rating in die Wege zu leiten. Die Beschreibung der Rating-Kriterien und die Umsetzung von Maßnahmen zur Optimierung dieser Kriterien würde den Rahmen dieses Artikels sicher sprengen, daher wird an dieser Stelle nur allgemein zu diesem Thema Stellung genommen.

Neben den Vorgaben und den daraus resultierenden Maßnahmen aus „Basel II“ gibt es seit dem 01.01.2004 einen weiteren wichtigen Aspekt zu dem restriktiveren Verhalten von Banken in Sachen Kreditvergabe.

Hier handelt es sich um die so genannten „MaK“ (s. o.). Die BaFin hat diese Vorschriften vor dem Hintergrund der Umsetzung von Maßnahmen zur Risikominimierung bei Banken erlassen. Inhalt dieser Vorschriften ist die strikte Trennung von „Markt“ und „Marktfolge“.

Der Bereich „Markt“ befasst sich tatsächlich mit dem Kunden bzw. dem Engagement des Kunden. Kreditverhandlungen werden nach wie vor mit den auch bisher bekannten Kreditberater/innen geführt. Es besteht also Kontakt zwischen dem Bereich „Markt“ und dem Kunden.

Anders sieht es mit der „Marktfolge“ aus. Hier sind ebenfalls qualifizierte Fachleute tätig, die aber keinen Kontakt mehr mit dem Kunden haben, bzw. haben dürfen. Es muss gemäß „MaK“ tatsächlich eine konkrete Trennung zwischen den beiden beschriebenen Bereichen geben.

Einige Kreditinstitute gehen sogar schon dazu über, den Marktfolgebereich auszugliedern, also definitiv an externe Gesellschaften zu vergeben. Auch im Sparkassenbereich sind bereits von verschiedenen Instituten eigene Gesellschaften in Kooperation gegründet worden, um die Marktfolgebearbeitung extern durchführen zu lassen. Dieses führt natürlich dazu, dass eine Kommunikation zwischen dem Kreditberater des Marktes und dem der Marktfolge kaum noch möglich ist.

Viele Banken dementieren zwar, dass die Umsetzung von „MaK“ Auswirkungen auf das Kundengeschäft, insbesondere auf die Kreditvergabepraxis hat, aber in vielen Fällen lässt sich eindeutig ein Nachteil für die Kunden feststellen. Nicht nur in einer verlängerten Bearbeitungszeit, sondern auch in der auf den „Markt-Bereich“ begrenzten Kommunikation drückt sich dieser Nachteil aus.

War es bisher so, dass man als langjähriger Kunde „seinen“ Kreditberater schon viele Jahre kannte, dieser teilweise auch über private und persönliche Dinge sowie Begebenheiten und Entwicklungen informiert war, sich also ein umfassendes Bild des Kunden machen konnte, so hat sich daran sicher kaum etwas geändert. Aber der so genannte „Zweitvotierer“ aus dem „Marktfolgebereich“ kennt den Kunden eben nicht, sondern kann sich sein Beurteilungsbild ausschließlich aus den ihm vorgelegten Unterlagen und dem Votum des „Marktberaters“ erstellen. Er entscheidet somit rein nach Aktenlage und nach den ihm vorliegenden sachlichen Fakten. Unter dem Gesichtspunkt der objektiven Sachbeurteilung sicher richtig.

Wengleich hier die Frage gestellt werden muss, ob es nicht manchmal sinnvoll ist, auch das Umfeld des Kunden zu kennen und zu beurteilen. Aber dann liegt es wieder an dem Berater vor Ort („Markt“), dem Zweitvotierer umfassend die Situation des Kunden darzulegen.

Um heutzutage eine positive Kreditentscheidung zu bekommen bedarf es mehr denn je, optimal vorbereitete und umfassende Unterlagen bei der Bank einzureichen. Nicht nur der einem bekannte Berater („Erstvotierer“) muss überzeugt werden, sondern auch der ebenfalls mit der Entscheidung befasste „Zweitvotierer“. Und das nur aus der Aktenlage heraus. Fehlt irgendein Mosaikstein zur positiven Beurteilung durch den Zweitvotierer, kann dieser zu Recht aus der Sachlage heraus gegen das Votum des Marktes stimmen und damit den Kreditantrag ablehnen.

Wenngleich immer wieder aus den Banken heraus dieses Thema heruntergespielt wird und viele Banker der Meinung sind, dass es kaum Auswirkungen auf die Kunden bzw. das Kreditgeschäft haben wird, soll dieser Artikel dennoch alle Unternehmer/innen dazu anhalten, sich sehr gut auf Kreditgespräche vorzubereiten und sich auch nicht davor zu scheuen, externe Hilfe zur Vorbereitung auf solche Gespräche in Anspruch zu nehmen.

Das Verhalten der Banken ist aufgrund der beschriebenen Vorgaben sicher in vielen Fällen nachvollziehbar und verständlich. Gleichwohl ist in letzter Zeit auch bei Bankern eine gewisse Unsicherheit im Umgang mit der sehr umfangreichen Thematik und deren Auswirkungen zu verspüren. Intern stehen viele Bankberater/innen vor der Situation der Umstrukturierung und einem teilweise gravierenden Umbruch. Die Ziele der Bank vor dem Hintergrund neuer Vorschriften und Vorgaben mit den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden in Einklang zu bringen ist nicht immer einfach. Daher an dieser Stelle die Bitte und Aufforderung an beide Seiten, Kunden und Banker, sich offen und objektiv mit den Themen „Basel II“ und „MaK“ auseinanderzusetzen und zu kommunizieren.

Den Nutzen werden dann alle haben, Mittelstand und Banken.

© Wilhelm Heidbrede, K f U, Konzeptentwicklung für Unternehmensfortführung,
Stand 18.05.2004

www.kfu-bielefeld.de, info@kfu-bielefeld.de

Kopieren sämtlicher Texte für gewerbliche Zwecke sowie jegliche Art der Vervielfältigung, auch Auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Autors.