

Basel II als Mittelstandsfall ?

Es wird erst mit den neuen Basel II Regeln. Am 26. Juni 2004 haben die Notenbankgouverneure und Aufsichtsbehörden der zehn wichtigsten Industrienationen (G 10 Staaten), nach zähem jahrelangen Ringen, das Inkrafttreten der neuen Eigenkapital-Regeln zum **Ende 2006** beschlossen. Das mehrere hundert Seiten starke Regelwerk wird ganz erhebliche Auswirkungen auf die Kreditvergabepraxis der Banken haben. Die Reaktionen auf die neuen Richtlinien sind durchaus gemischt. Bei den Kennern der Materie sehen die Pessimisten künftig jedes fünfte mittelständische Unternehmen als kreditgefährdet an. Die Pragmatiker betonen, daß Basel II von den Banken wohl eher als Vehikel genutzt werden könnte, um bessere Margen am Kreditmarkt zu erzielen. Unangenehm ist für kleine und mittelständische Unternehmen Beides gleichermaßen.

Basel II ist zwar in aller Munde. Was sich aber tatsächlich dahinter verbirgt, wissen selbst „Banker“ oftmals nicht genau. **Um was geht es?**

Um Basel II in seiner Tragweite zu erfassen, ist es nützlich zu wissen, was Basel I war. Nach den alten Kreditvergaberegeln der Banken (Basel I) mußte jeder von den Banken ausgereichte Kredit mit einer pauschalen Quote von 8 % des **Eigenkapitals der Bank** unterlegt sein. Nach Basel I durften die Banken damit exakt das 12,5-fache ihres bilanziellen Eigenkapitals als Kredite vergeben. Damit hatte jedes Kreditrisiko grundsätzlich den gleichen Preis. Die individuelle Bonität des Kunden spielte für Basel I prinzipiell keine Rolle. Die Differenzierung erfolgte über die Anforderung der jeweiligen Sicherheiten. Der Nachteil dieses starren Systems für die Banken liegt auf der Hand: Selbst bei bester Bonität der Kunden konnten die Banken nicht mehr als das 12,5-fache ihres Eigenkapitals an Darlehen ausreichen. Die anhaltende Kritik, vor allem der amerikanischen Banken, führte nunmehr zur Ablösung dieses Systems

Basel II nimmt deutlich mehr Rücksicht auf die individuelle Bonität, also Kreditwürdigkeit, des Kunden. Zukünftig bestimmt sich das erforderliche Eigenkapital der Banken nach der Formel: **Kreditsumme * Risikogewicht * 8 %**. Über den Faktor „Risikogewicht“ wird die Bonität des Darlehensnehmers berücksichtigt. Anders ausgedrückt: Je besser die Bonitäten der Kunden, desto höhere Darlehen können die Banken bei gleichem Eigenkapitaleinsatz ausreichen. **Genau hier liegt das Risiko der „schlechteren“ Bonitäten:** Unter Gesichtspunkten der Ertragsoptimierung werden die Banken entweder bessere Bonitäten bevorzugen – mit dem Ergebnis höheren Kreditvergabevolumens – oder auch schlechtere Bonitäten – zu dann aber teureren Konditionen – akzeptieren. Beides ist für die Bankkunden, die als schlechtere Bonität eingestuft werden zumindestens teuer, u.U. existenzgefährdend. Ob auch der umgekehrte Fall eintritt, daß nämlich „gute“ Bonitäten von Basel II profitieren, bleibt wohl eher abzuwarten.

Zur entscheidenden Größe bei der Entscheidung, bekomme ich von meiner Bank ein Darlehen oder nicht, wird damit die Risikogewichtung, neudeutsch: **das Rating**. Die Risikogewichtung wird bei Großkunden künftig noch stärker von externen Rating-Agenturen, wie etwa Standard & Poor's, vorgenommen werden. Für das Gros der Kunden werden die Banken intern die Gewichtung vornehmen.

Es ist hierbei jeder Bank weitgehend freigestellt, für sich nachvollziehbare Risikogewichtungskriterien festzulegen, die gleichwohl transparent und objektiv sein müssen. Daß solche Gewichtungen bereits in der Vergangenheit von den Banken angestellt wurden, ist ein offenes Geheimnis. Zukünftig werden solche Prüfungen die Regel sein. Bereits heute haben einige Banken ein Gewichtungssystem entwickelt. Dies gilt insbesondere für Hypothekenbanken und Verbraucherkreditinstitute. Wie die eigene Bank zukünftig mit diesem Thema umgeht wird jeder Kunde bei seinem nächsten Bankgespräch feststellen. Gerade die Großbanken sind derzeit noch sehr zurückhaltend, wenn es darum geht, sich hinsichtlich ihrer Rating-Kriterien festzulegen.

Bei allen Unsicherheiten, die mit den **Gewichtungskriterien** derzeit noch verbunden sind, kann man doch einige Grundregeln aufstellen, auf die sich jeder kreditsuchende Bankkunde künftig einstellen müssen:

Das Rating-Urteil der Bank ist in jedem Fall ein **kreditnehmerbezogenes**. D.h., es wird unabhängig von den gestellten Sicherheiten gefällt. Man wird sich also darauf einstellen müssen, daß eine schlechtere Bonität nur noch bedingt durch Sicherheitengestellung ausgeglichen werden kann.

Gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen wird die Persönlichkeit des Unternehmers und die **Qualität der Geschäftsführung** eine erhebliche Rolle spielen. In weit höherem Maße als bisher, werden die Banken auf die Branchenerfahrung und die kaufmännische und ggf. technische Qualifikation der Unternehmensleitung Wert legen. Zur Qualität der Geschäftsführung wird künftig auch die Art und Weise gehören, in der der Kunde die Beziehung zu seiner Bank gestaltet. Das Führen der Konten innerhalb des Vereinbarten gehört hierzu, ebenso wie das Informationsverhalten des Kunden gegenüber seiner Bank. Regelmäßige und vor allem zeitnahe Vorlage der Jahresabschlüsse sowie – mindestens – der betriebswirtschaftlichen Auswertungen, wird künftiger Standard der Kunde/Bank-Beziehung werden. Auch das rechtzeitige und eigeninitiative Aufzeigen von Risiken (durch den Kunden!) werden die Banken wohl vermehrt zum guten Ton der Kundenbeziehung machen. In jedem Fall gehen die neuen Anforderungen über die altbekannten Regeln des § 18 KWG deutlich hinaus.

Ein weiteres Gewichtungskriterium wird die **qualitative Unternehmensbewertung** werden. Die Qualität des Rechnungswesens und des Controlling ist hierbei gefragt. Die Kunden müssen in der Lage sein, jederzeit über die Unternehmens- und Ertragsplanung ihrer Unternehmen plausibel Auskunft zu geben.

Was bei Unternehmensgründern schon immer üblich war, wird nun verstärkt auch bei bestehenden Unternehmen in den Fokus der Banken geraten: die **Marktbeurteilung** des Kundenunternehmens. Die Produktqualität darzustellen, fehlende Abhängigkeit von Abnehmer oder Lieferanten aufzuzeigen, eine günstige Konkurrenzsituation herauszustellen und die Überlegenheit des eigenen Vertriebskonzeptes zu präsentieren, kann sich künftig unmittelbar in besseren Kreditkonditionen auszahlen.

Mit Absicht als letztes Kriterium seien die klassischen quantitativen Kriterien, die sich als **Kennzahlen aus der Jahresabschlußanalyse** ergeben, genannt. Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad, Liquidität und Rendite werden ihren hohen Stellenwert behalten. Allein

auf dieses Kriterium wird aber künftig keine Bank mehr eine positive Kreditentscheidung abstellen.

Es liegt auf der Hand, daß kleine bis mittelständische Unternehmen mit dem Zusammenspiel dieser Rating-Faktoren tendenziell größere Schwierigkeiten haben werden, als Großkonzerne. Im Gegensatz zum Siemens-Konzern muß sich der Malermeister oder der Anwalt in seiner Einzelkanzlei durchaus Gedanken darüber machen, was aus seinem Unternehmen wird, wenn ihm der berühmte Blumentopf auf den Kopf fällt. Wie also kann man sich auf Basel II einstellen?

Wenn man noch die Wahl hat, wird die erste Weiche schon bei der **Wahl der Bank** getroffen. Auch wenn derzeit noch nicht absehbar ist, wie genau sich Basel II bei den einzelnen Banken auswirken wird, so ist in jedem Fall damit zu rechnen, daß die Banken die 4 Kriterien durchaus unterschiedlich gewichten werden. Der Versuch, sich rechtzeitig über die Gewichtungskriterien sachkundig zu machen, sollte wenigstens unternommen werden. Im übrigen kann nur empfohlen werden, sich – noch stärker als bisher – nicht auf nur eine Bank zu verlassen. War dies bisher schon leichtfertig, so kann es künftig unternehmerisch letal enden.

Ob sich die Kunde/Bank-Beziehung künftig positiv auf das Rating-Urteil der Bank auswirkt, liegt nicht zuletzt am Kunden selbst. Den Banker zu zwingen, den relevanten Firmeninformationen hinterherzulaufen, ist jedenfalls der denkbar schlechteste Weg. Es kann nur jedem dringend geraten werden, das Bankverhältnis eigeninitiativ zu gestalten. Freiwillige und regelmäßige Information der Bank über alle die Bank interessierenden Fragen kann nur empfohlen werden. In der Praxis wird sich zeigen, ob die Banken die zu erwartende Fülle der Informationen überhaupt verarbeiten können (oder wollen). Das Signalisieren von **Offenheit und Kooperationsbereitschaft** durch den Kunden, ist in jedem Fall die Basis für Basel II.

Je personenbezogener ein Unternehmen ist, desto wichtiger sind Überlegungen zu Vertretungs- und Nachfolgeregelungen. Daß in den nächsten Jahren ein Großteil der Gründernation der Bundesrepublik abtreten wird ist allgemein bekannt. Um so erstaunlicher ist es, daß das Bewußtsein hierfür bei den betroffenen Unternehmern bislang eher schwach ausgeprägt ist. Unverhältnismäßig viele Unternehmer, und hier insbesondere Einzelunternehmer, haben sich noch keine Gedanken über die Fortführung ihres Unternehmens nach ihrem Abtreten gemacht. Das Vorhandensein einer stimmigen **Nachfolgeregelung** wird bei Kunden, die die 50 überschritten haben, zukünftig ein Thema der Bankgespräche werden. Sich hierauf einzustellen, ist unabdingbar. Es ist dies auch der Bereich, in dem die anwaltlichen und steuerlichen Berater der Unternehmen besonders gefordert sind. Wer als betroffener Unternehmer in der aktuellen Basel II Diskussion von seinem Berater noch nicht angesprochen wurde, sollte sich ernsthaft Gedanken machen, ob er die richtigen Berater hat. Die Palette der denkbaren Nachfolgeregelungen ist groß und differenziert zu betrachten. Insbesondere die Unternehmer, bei denen eine „familieninterne“ Nachfolgeregelung ausscheidet, sind gut beraten, z.B. die steuerlich sehr interessanten Regelungen des neuen Stiftungsrechts zu bedenken. In jedem Fall ist die Nachfolgefrage einer der Eckpunkte, um Basel II nicht zur Mittelstandsfalle werden zu lassen.