

Bankgespräch

Mehr Transparenz

Die aktuelle Finanzkrise und das Thema Rating waren Schwerpunkte des zweiten asp- Bankgesprächs Ende 2008. Unternehmer und Vertreter einer Bürgschafts- und einer Genossenschaftsbank diskutierten über die nicht immer ganz einfache Kunde-/Bankbeziehung.

Michael Vetter, seit vielen Jahren Fachautor und in asp der Spezialist für Bank- und Finanzierungsthemen, moderierte Ende November das Bankgespräch. Das litt indirekt auch unter den Folgen der Finanzkrise. Denn vor allem Vertreter von privaten Banken wollten nicht in der Öffentlichkeit über ihre Beratungsleistungen und den künftigen Umgang mit mittelständischen Kunden diskutieren. Und so kam es, dass zwei Bankenvertreter, die seit Wochen ihre Teilnahme am Gespräch zugesagt hatten, kurzfristig und mit eher fadenscheinigen Begründungen absagen ließen. „Es ist traurig, aber nicht wirklich überraschend, denn viele Banken sind im Moment vor allem mit sich selbst

Zu wenig Transparenz und Kommunikation ist das Problem vieler Kunde-/Bankbeziehungen

beschäftigt“, so das Fazit von Michael Vetter. Um so mehr freute er sich, dass Hartmut Kahlich, Sprecher der Geschäftsführung der Bürgschaftsbank Bayern und Heinrich Stumpf, Leiter der Geschäftskundenabteilung bei der Münchner Bank, der Einladung zum Gespräch folgten. Die Unternehmenseite repräsentierten Sieglinde Frisch, Geschäftsführungsmitglied des Mehrmarken-Werkstatt- und Autohausunternehmens Frisch im Landkreis Ebersberg mit rund 50 Mitarbeitern. Zehn Mitarbeiter beschäftigt Martin Hezler in seinem

Werkstattunternehmen. Zum Angebotspektrum des Betriebs gehören neben Service- und Reparaturdienstleistungen auch der Handel mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen. Martin Hezler ist mit seinem Betrieb seit knapp zehn Jahren Partner des Franchisesystems Automeister.

Der dritte in der Runde auf Unternehmenseite war Mitja Bartsch, Vertriebsleiter des Franchisesystems Automeister. Als Systemleiter kennt er die Probleme der Automeisterpartner mit ihren Banken aus erster Anschauung und berät mit seinem Team Systempartner bei Bedarf im Umgang mit der Bank.

Schwerpunkte der Gesprächsrunde: Wie wirkt sich die Finanzkrise auf die Kreditsituation von Mittelbetrieben aus? Wie gehen Banken heute mit dem Thema Rating um und was kann der Unternehmer zu einer besseren Kommunikation mit seiner Bank beitragen?

Ich würde Sie, Herr Kahlich, zu Beginn um zwei Informationen bitten: wie beurteilt Ihr Haus die derzeitige Lage und womit müssen Mittelbetriebe in den kommenden Monaten bei der Kreditvergabe rechnen?

H. Kahlich: Die Situation ist grundsätzlich nicht neu. Turbulenzen verspüren wir seit Monaten und dass Banken sich gegenseitig misstrauen, ist auch seit Längerem bekannt. Derartige Tendenzen gab es schon vor einem Jahr. Die Auswirkungen auf die Kreditvergabe für Mittelständler sehe ich

nach wie vor nicht so gravierend. Ich sehe deshalb keine dauerhafte Kreditkrise für das nächste halbe Jahr oder Jahr. Es sei denn, wir würden diese Kapitalmarktunbulenzen auf Dauer nicht in den Griff bekommen. Vom Prinzip her bin ich nach wie vor optimistisch. Ich muss aber für unser Haus sagen, dass die Antragseingänge für Bürgschaften derzeit rückläufig sind. Das kann zwar auch durch andere Einflüsse überlagert sein, die Kapitalmarktkrise spielt aber auf jeden Fall eine Rolle.

Frau Frisch, Herr Hezler, beruhigt Sie das, was Herr Kahlich sagt oder sind Sie jetzt nervöser als vorher?

S. Frisch: Ich muss Herrn Kahlich da recht geben. Da wir unsere finanziellen Engagements bei der Sparkasse haben, lässt mich das Ganze derzeit noch relativ kalt. Schwierig ist es dennoch. Aber wir haben unsere finanziellen Engagements für längere Zeit festgelegt. Von daher steht im Moment nichts an und daher kann ich mich ein bisschen zurücklehnen.

Da geht es Ihnen also verhältnismäßig gut. Herr Hezler, wie sieht es bei Ihnen aus?

M. Hezler: Wir wollten unseren Gebrauchtwagenbestand eigentlich aufstocken. Aber nun halten wir erst einmal den Ball flach. Bei der Finanzierung ging es um 200.000, vielleicht sogar um 300.000 Euro zusätzlich, aber wir warten jetzt einfach ab, was passiert. Wir



Unternehmer Martin Hezler wartet mit dem Ausbau seines Geschäfts.



Heinrich Stumpf von der Münchner Bank plädiert für Offenheit beim Rating

merken übrigens nun auch im Service, dass Kunden Zurückhaltung üben. Bei Investitionen für ein Fahrzeug über 10.000 oder 20.000 Euro überlegen die Leute eben. Gestern haben wir beispielsweise einen Touran verkauft. Die möglichen Käufer waren fünf oder sechs Mal vor Ort und dann heißt es, jetzt müssen wir noch mal mit der Bank reden.

H. Kahlich: Wobei die Kfz-Branche derzeit auch von anderer Seite gebeutelt ist. Wir haben dazu durchaus ein Feedback. Der Antragseingang ist so etwas wie ein Spiegelbild der Wirtschaft. Wenn Banken der Meinung sind, eine Branche läuft, sind sie eher bereit, Risiken einzugehen und es kommen weniger wegen Bürgschaften auf uns zu. Derzeit spüren wir aber, dass sich die Kfz-Branche stark im Fokus der Banken befindet. Somit werden wir verstärkt auf Bürgschaften angesprochen.

Herr Bartsch, als Berater Ihrer Systempartner arbeiten Sie auch mit Banken zusammen. Wie gehen die nach Ihrer Einschätzung mit der aktuellen Situation um?

M. Bartsch: Nicht erst seit dieser Bankenkrise, sondern während der vergangenen zwei, drei Jahre stellen wir fest, dass bankseitig in unserer Branche eine starke Zurückhaltung und eine ebenso starke Skepsis herrscht. Einerlei, ob sie mit Spezialbanken über die Finanzierung von Gebrauchtwagenbeständen oder über die

Finanzierung von Anlagevermögen reden, hier muss wesentlich mehr an Kreditsicherheiten geliefert werden. Auch die Vorarbeiten wie sehr detaillierte Potenzialanalysen, Umsatz- und Ertragsvorschauen und sonstige betriebswirtschaftliche Auswertungen sind aufwendiger. Sie müssen heute wirklich ganz unten anfangen, KBA-Zahlen besorgen und genau ermitteln, wie das Potenzial im jeweiligen

Einzugsgebiet ist und wie sich die Wettbewerbssituation darstellt. Darüber hinaus häufen sich die Fälle, in denen auch nur bei geringen Anzeichen von Liquiditätsschwierigkeiten oder wirtschaftlichen Problemen im Unternehmen Kreditlinien gestrichen werden.

Frau Frisch, können Sie bestätigen, dass die Informationswünsche der Bank in den letzten Jahren auch bei Ihrer eher guten Bonität zugenommen haben?

S. Frisch: Ja, das hat tatsächlich zugenommen. Es gab vor Jahren schon eine Veranstaltung in der Bank, während der vom Vorstand erklärt wurde, was Unternehmer nun alles an Informationen beizubringen haben.

Herr Kahlich, kann man da noch von den Vorteilen einer so genannten „Hausbankfunktion“ reden?

H. Kahlich: Natürlich brauche ich als Unternehmer eine Hausbank, die mit mir sprichwörtlich durch „Dick und Dünn“ geht. Hier kommt übrigens auch die Bürgschaftsbank ins Spiel. Denn eine Bank, die auch für langfristige Darlehen mit einer Bürgschaft abgesichert ist, hat doch kaum Gründe, Kreditlinien oder sonstige Kredite zu kündigen. Also insofern ist die Bürgschaft, auch wenn sie den Unternehmer etwas kostet, in vielen Fällen ein vernünftiger Weg. Lassen Sie mich noch etwas zum

AVL 
D I T E S T

AVL DIX
ABGASMESSGERÄTE
VOM MARKTFÜHRER



Kufferath

Die AVL DiX Diagnosetester

DITEST AUTOSCAN UND AUTOIDENT –
DAMIT DIAGNOSE AM PKW UND LKW
NOCH EINFACHER WIRD

- ▶ erweiterbar zum Motortester
- ▶ erweiterbar zur AU-Station



AVL DITEST GmbH
Würzburger Strasse 152, 90766 Fürth, DEUTSCHLAND
Tel.: +49 911 47 57-0, Fax: +49 911 47 57-130
www.avlditest.com

FUTURE SOLUTIONS FOR TODAY



asp-Finanzexperte Michael Vetter moderierte das Gespräch gewohnt engagiert



Unternehmerin Sieglinde Frisch möchte von ihrer Bank detaillierte Ratinginfos



Mitja Bartsch wünscht sich bankübergreifend einheitliche Ratingsysteme



Hartmut Kahlich, Bürgschaftsbank Bayern, erwartet keine Kreditkrise

Rating sagen. Heute verlangen wir für die reguläre Überwachung unseres Bestands neben den Bilanzen auch Zusatzangaben, um selbst ein Rating anzufertigen. Das bedeutet sicherlich für alle Seiten Mehrarbeit. Andererseits sehen wir einen Trend, dass bessere Bonitäten, bedingt eben durch bessere Ratingergebnisse, auch zu besseren Zinssätzen für Kunden führen.

Wie hoch sind denn die Kosten einer Bürgschaft aus Ihrem Haus?

H. Kahlich: Die Kosten einer Bürgschaft betragen einmalig 1 % aus dem Darlehensbetrag für die Bearbeitung und als laufende Kosten 0,8 % Bürgschaftsprovision pro Jahr. Damit ist die Bürgschaft im Vergleich zu ihrem Nutzen sehr günstig. Allerdings kann nicht jeder eine Bürgschaft erhalten. Wir sind hier dem Subsidiaritätsprinzip verpflichtet. Der Unternehmer muss zuerst seine eigenen Absicherungsmöglichkeiten ausschöpfen. Erst dann kann er zur Bürgschaftsbank gehen.

Herr Hezler, zum Stichwort „Hausbank“. Wie sehen Sie diesen Gesichtspunkt?

M. Hezler: Ja, auch unsere Hausbank hat schrittweise immer mehr an Informationen gefordert. Dann ging es ebenfalls los mit dem Rating. Selbst das Privatvermögen soll nun dargelegt werden. Das war früher eben doch einfacher.

Frau Frisch, wie organisieren Sie den permanenten Kommunikationsprozess mit der Hausbank? Kommt der Bankmitarbeiter einmal im Monat zu Ihnen ins Haus oder erhält die Bank automatisch Firmendaten von Ihnen per E-Mail geschickt?

S. Frisch: Wir geben alle drei Monate die betriebswirtschaftlichen Auswertungen

sowie Summen- und Saldenlisten mit Erklärungen per Mail ab. Der Kundenberater der Bank kommt auch öfter zu uns ins Haus.

Er weiß also, was sich im Betrieb tut und wo zum Beispiel investiert werden muss?

S. Frisch: Das sieht er durchaus. Und wir zeigen das auch, um Verständnis für unser Unternehmenskonzept und Vertrauen in unseren Betrieb zu schaffen.

Herr Kahlich, wann kann sich ein Unternehmer eigentlich direkt an Ihr Haus wenden?

H. Kahlich: Der Unternehmer kann sich bis zu einem Betrag von 150.000 Euro direkt an die Bürgschaftsbank wenden. Es ist das sogenannte BoB-Verfahren („Bürgschaft ohne Bank“), bei dem er sich bei uns erst die Bürgschaft holen kann und dann mit dieser Bürgschaft zur Bank geht, was natürlich die Chancen auf eine Kreditvergabe deutlich erhöht.

Frau Frisch, Herr Hezler, kennen Sie Details Ihres jeweiligen Ratings?

S. Frisch: Das Endergebnis kennen wir nicht. Also wir wissen, dass es hard facts und soft facts gibt. Aber wir wissen nicht, wie diese Faktoren im Detail von der Bank gewichtet werden.

M. Hezler: Das wird aus meiner Sicht von den Banken verschleiert, da man keine konkrete Antwort bekommt, sondern lediglich das Ergebnis des Ratings.

H. Kahlich: Dazu gibt es aber auch bankseitig unterschiedliche Aussagen. Ich habe vor Kurzem mit einem Mitarbeiter einer größeren Bank gesprochen. Dort werden nach seiner Aussage sogar konkrete Ratingbesprechungen durchgeführt, bei denen sowohl das Verfahren als auch das

Ergebnis mitgeteilt werden. Wir erleben es auch, dass uns Banken erklären, dass sie den Kunden auf ein zu geringes Eigenkapital hingewiesen haben und dass er durch eine entsprechende Verbesserung sein Rating und damit seine Konditionen ebenfalls verbessern kann.

Herr Stumpf, wie halten Sie es mit der Transparenz beim Rating gegenüber Ihren Kreditkunden?

H. Stumpf: Wir haben aus unserer Sicht ein sehr gutes Ratingsystem, das wir mit unserer genossenschaftlichen Zentralbank zusammen entwickelt haben. Mit dem Thema Rating gehen wir gegenüber unseren Kunden offen um. Wir kommunizieren das Rating dem Kunden, sofern der Kunde das wünscht, in verschiedenster Ausprägung. Hierbei führen wir insbesondere auch bei großen Mittelstandsadressen auf Wunsch Ratingpräsentationen durch. Dazu gehört auch die Nennung der Ausfallwahrscheinlichkeiten ebenso wie natürlich die der Ratingnote und eines Vergleichsmaßstabes, damit sich der jeweilige Unternehmer einordnen kann.

Wenn Unternehmer also ein vernünftiges Rating sowie bewertbarereditsicherheiten haben, stehen ihnen grundsätzlich auch vernünftige Konditionen zu?

H. Stumpf: Ja sicher, es gibt hier einen wesentlichen Zusammenhang.

H. Kahlich: Das ist richtig, wobei natürlich die Bewertung der Sicherheiten wichtig ist.

Herr Kahlich, worum geht es bei den sogenannten „soft und hard facts“?

H. Kahlich: Bei den soft facts handelt es sich um alles Wesentliche, was der Unternehmer um das Unternehmen herum

leisten kann wie Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Nachfolgeregelung, Informationsverhalten, Marktbeurteilung, Wettbewerb und Alleinstellungsmerkmale. Bei den hard facts geht es dagegen um die Erkenntnisse, die man aus dem Jahresabschluss herausholen kann.

Herr Stumpf, wie wichtig sind die hard facts und die soft facts innerhalb des Ratings Ihres Hauses?

H. Stumpf: Unser Rating umfasst natürlich auch einen quantitativen Teil, das sind die hard facts und einen qualitativen Teil, die soft facts. Die quantitativen Werte gehen dabei mit rund 75 Prozent ins Rating ein. Das sind neben der Bilanz die Gewinn- und Verlustrechnung, also wirklich die „harten“ Zahlen. Bei einem erfolgreichen Unternehmer habe ich in der Regel auch eine gute Bilanz bzw. eine gute Ertragslage. Wenn ich nun einen Unternehmer mit hervorragenden Managementqualitäten, bester Abnehmerstruktur, besten Kunden, besten Deckungsbeiträgen habe und in der Gewinn- und Verlustrechnung bleibt unter dem Strich über die Jahre dennoch nichts übrig, komme ich nun einmal nicht weit. Das ist das Grundargument für die 75 Prozent des quantitativen Ratinganteils. In unserem Haus wird für alle Kunden des Firmenkundengeschäfts, also auch für kleine Mittelbetriebe, ein Rating erstellt.

Herr Bartsch, Sie sind mit den Ratingausführungen der Bankverantwortlichen offenbar nicht ganz einverstanden, oder?

M. Bartsch: Am liebsten wäre es mir, wenn es bankübergreifend einheitliche Ratingsysteme gäbe und wenn die Transparenz größer wäre. Hier sehe ich noch großen Nachholbedarf, um bankseitig den Unternehmer intensiver zu begleiten.

Herr Stumpf, ist es bei Ihnen üblich, dem Kunden während des Kreditgesprächs die Qualität seiner Sicherheiten und deren Wert an Hand Ihrer internen Richtlinien darzulegen?

H. Stumpf: Das machen wir im Regelfall nicht aktiv, sondern lediglich auf Anfrage oder wenn es die Situation erfordert.

Was wäre solch eine Situation?

H. Stumpf: Zum Beispiel, wenn es für ein Unternehmen wirtschaftlich schwieriger wird, wenn zum Beispiel eine Konsolidierungsphase ansteht. Lassen Sie mich etwas

zur grundsätzlichen Bewertung von Sicherheiten sagen. Es handelt sich hierbei in erster Linie um Immobiliensicherheiten, bei denen wir dem Kunden durchaus mitteilen, wie wir zu dem jeweiligen Wertansatz gelangen.

Lassen Sie sich vom Kunden überzeugen, wenn er bei einer Immobilie das Gutachten eines Sachverständigen beibringt?

H. Stumpf: Wir entscheiden in aller Regel auf der Grundlage unserer eigenen Gutachten.

Frau Frisch, Herr Hezler, wie sind Ihre Erfahrungen, bessere Kreditkonditionen auch tatsächlich zu erhalten?

S. Frisch: Sie können nur zu besseren Konditionen kommen, wenn Sie Ihren Kreditrahmen verringern. Das ist unsere Erfahrung der letzten Jahre.

M. Hezler: Man kommt sich fast schon als Bittsteller vor. Die Bank hat mich noch nie gefragt, ob ich Geld möchte. Dabei wird an uns ja kräftig verdient.

Herr Bartsch, wie sehen Sie das?

M. Bartsch: Das Verhalten der Banken bei Kreditverlängerungen oder Neukrediten ist in der Tat konträr zu dem, was wir sonst bei Einkäufen erleben. Wenn wir zum Beispiel eine Vororder etwa von Reifen, Bremssscheiben oder Ölfiltern platzieren, erhalten wir in der Regel bessere Konditionen. Das ist bei der Bank leider nicht so.

Herr Kahlich, wie kann man sich die Kommunikation zwischen Ihren Beratern und den Mitarbeitern Herrn Stumpfs vorstellen?

H. Kahlich: Also vom Prinzip her ist die Kommunikation so, dass wir über das Engagement zueinander finden und über die Bewertung des Engagements miteinander reden. Es geht hier um die Prüfung des Kreditengagements in Form von Unterlagen, die wir benötigen wie Einzelheiten zur Investition, Jahresabschlüsse, beruflicher Werdegang des Antragstellers usw. Wenn wir bei größeren Engagements an einem Tisch sitzen, handelt es sich um ein ganz normales Bankgespräch mit dem ebenfalls teilnehmenden Unternehmer.

Herr Bartsch, welche Konsequenzen ziehen Sie als Systemleiter von Automeister aus dieser Finanzkrise?

M. Bartsch: Das ist derzeit schwer zu

beantworten, da auch unser Haus von den Ereignissen überrascht wurde. Ich würde mir aber grundsätzlich von Bankenvertretern wünschen, dass wesentliche Punkte wie die Zugehörigkeit von Kfz-Betrieben zu einem Werkstattsystem-Netz ebenfalls in das jeweilige Rating einfließen. Dies ist nach meinem Kenntnisstand bisher nämlich nicht der Fall.

Sehr geehrte Frau Frisch, verehrte Herren, vielen Dank für das Gespräch. *Michael Vetter*

Banken-Round-Table

Kernaussagen

- ✓ eine echte Kreditklemme ist für Unternehmer, die mit Sparkassen und Genossenschaftsbanken zusammenarbeiten, noch nicht zu spüren
- ✓ Bürgschaftsbanken verzeichnen insgesamt einen rückläufigen Antragseingang
- ✓ speziell aus dem Bereich Kfz-Unternehmen steigt die Nachfrage nach Bürgschaften jedoch
- ✓ Banken sind nicht erst seit der Finanzkrise zurückhaltend mit der Kreditvergabe an Kfz-Unternehmer
- ✓ der Aufwand für Unternehmer bei der Kreditbeschaffung ist deutlich gestiegen, Banken verlangen neben BWA und Umsatz- und Ertragsvorschauen häufig auch Potenzialanalysen
- ✓ Verbesserungen im Rating führen für den Unternehmer in der Regel auch zu besseren Kreditkonditionen
- ✓ aber: über das Zustandekommen der Ratingnote lassen Banken ihre Kunden oft im Unklaren
- ✓ für Unternehmer würden bankenübergreifend einheitliche Ratingsysteme die Transparenz deutlich erhöhen
- ✓ permanente offene Kommunikation mit der Bank trägt dazu bei, das Vertrauen in Unternehmer und Unternehmen zu stärken