



Basel III - Was Händler jetzt beachten sollten

„Basel III“ wird derzeit intensiv diskutiert – aber es betrifft ja „nur“ die Eigenkapitalanforderungen an Kreditinstitute – und somit die Mittelständler nicht direkt. Diese Schlussfolgerung ist leider nicht richtig. Zwar setzt „Basel III“ nicht direkt bei der einzelnen Kreditvergabe-Entscheidung an wie seinerzeit „Basel II“, die Konsequenzen für Mittelständler können jedoch dennoch sehr deutlich sein – und sich auf die Kreditvergabe durch Banken und Sparkassen negativ auswirken.

Worum es geht – und wie Mittelständler sich vorbereiten und handeln können, davon handelt dieser Beitrag.

Zur Erinnerung: Mit Basel II kam das Rating

Die bankaufsichtsrechtlichen Konsequenzen der internationalen Vereinbarungen zu „Basel II“ führten zu veränderten Entscheidungsprozessen und –grundlagen in fast allen Kreditinstituten:

Das von der Bankaufsicht vorgeschriebene „Risikoklassifizierungsverfahren für jede Kreditentscheidung“ führte zu den formalisierten Rating-Verfahren, die wesentliche Grundlage jeder Kreditentscheidung sind. Im Rating wird die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens in drei Dimensionen geprüft:

- Analyse der Zahlen auf Basis der letzten drei Jahresabschlüsse
- Analyse der kaufmännischen Unternehmensführung und Zukunftsfähigkeit anhand eines Fragenkatalogs (siehe z.B. www.strategiebaum.de)
- Analyse der Liquiditätssituation anhand von „Warnsignalen“ aus der Kontoführung

Die sich daraus ergebende Ratingnote trifft eine Aussage dazu, mit welcher Wahrscheinlichkeit das geprüfte Unternehmen in einem Jahr insolvent sein wird.

Die meisten Kreditentscheidungen müssen im sog. „4-Augen-Prinzip“ getroffen werden. Der persönliche Kundenbetreuer entscheidet gemeinsam mit seinem Kollegen aus der „Marktfolge“, der Sachbearbeitungs-Abteilung. Dieser Kol-

lege entscheidet allein nach der vorliegenden Aktenlage.

Damit hatte und hat „Basel II“ immer noch konkrete Auswirkungen auf jede einzelne Kreditentscheidung. Deshalb ist es auch elementar für Mittelständler, die Ratingfragen, die Ratingnote, die Bedeutung der Ratingnote auf der Skala der Bank, die hinter der Ratingnote stehende Ausfallwahrscheinlichkeit und letztlich das Ergebnis der Ratinganalyse als Stärken-Schwächen-Analyse seines Unternehmens aus Sicht der Bank zu kennen.

Basel III: Konsequenzen aus der Finanzkrise für die Kreditinstitute

Die Bankaufsichtsbehörden haben aus der Finanzkrise für die Regulierung der Banken drei wesentliche Konsequenzen gezogen, die in den nächsten Jahren Schritt für Schritt umgesetzt werden:

1. Die Kreditinstitute müssen mehr Eigenkapital vorhalten

Die bisherige Regelung nach „Basel II“ sieht vor, dass Banken und Sparkassen für ihre jeweiligen „Risikoaktiva“ – also Kredite, Anlagen in Aktien und Anleihen, Derivate-Geschäfte etc. – einen bestimmten Prozentsatz an Eigenkapital vorhalten müssen – man spricht von Eigenkapital-Unterlegung. Dieser Prozentsatz ist unterschiedlich, die Aktiva werden damit „gewichtet“ – deshalb spricht man von den „risikogewichteten Aktiva“. Bei Krediten erfolgt die Einordnung auf Basis des Ratings.

Für alle Risikoaktiva ist die Anforderung aus „Basel II“: Mindest-Eigenkapital-Unterlegung 8 % (sog. Solvabilitätskoeffizient).

Dabei wird das Eigenkapital der Kreditinstitute je nach seiner Haftungs-Stärke in verschiedene Kategorien unterteilt – und genau hier setzt „Basel III“ an. Während das sog. „Harte Kernkapital“ bisher lediglich mindestens 2% der Risikoaktiva betragen musste, wird diese Quote schrittweise bis 2019 bis auf 4,5 % erhöht – und die Kreditinstitute müssen weitere 2,5% als Kapitalerhaltungspuffer aufbauen.

Das Problem: „Hartes Kernkapital“ ist

nur das von den Gesellschaftern eingezahlte Kapital sowie die aus versteuerten Gewinnen gebildeten Rücklagen. Während Aktiengesellschaften – siehe jüngst Deutsche Bank und Commerzbank – sich zusätzliches „Hartes Kernkapital“ über Kapitalerhöhungen von ihren Aktionären besorgen können, ist dieser Weg für die typischen Mittelstandsfinanzierer Sparkassen ganz und Genossenschaftsbanken fast ganz verschlossen. Beiden steht nur der Weg über die versteuerten Rücklagen zur Verfügung, die Genossenschaftsbanken können darüber hinaus mehr Geschäftsanteile an ihre Mitglieder verkaufen.

Dass darüber hinaus zulässige „Ergänzungskapital“ in Form von Genussrechten und Nachrangdarlehen wird es in der heutigen Form ab 2019 nicht mehr geben, seine Anerkennung wird schrittweise reduziert. Die neuen Formen des Ergänzungskapitals haben so strenge Haftungsanforderungen, dass wohl kaum ein Privatanleger diese zeichnen wird.

Und jetzt kommt evtl. die schwierige Situation für Mittelständler: Banken und Sparkassen erfüllen derzeit natürlich alle die Mindestanforderung von 8% - aber mit einer vollkommen unterschiedlichen Zusammensetzung ihres Eigenkapitals. Die Fragen an die Kreditinstitute lauten:

- Wie hoch ist derzeit der Solvabilitätskoeffizient – wie viel fehlt noch zu den ab 2019 geforderten insgesamt 10,5 % - auf Basis des heutigen Volumens an Risikoaktiva?
- Wie hoch ist derzeit das Ergänzungskapital – also wie viel muss durch „Hartes Kernkapital“ ersetzt werden?
- Soll das Kreditgeschäft weiter wachsen – wie viel zusätzliches Kapital muss dafür ggf. noch gebildet werden?

Konsequenz für Mittelständler:

Je stärker die eigenen Kreditgeber bereits heute mit Kernkapital ausgestattet sind, desto eher werden diese auch weiterhin die Finanzierungswünsche ihrer Firmenkunden positiv begleiten können.

Titelthema im Juni



Anders herum: Wessen Bank oder Sparkasse eine schwache Eigenkapitalsituation hat, der muss sich auf eine restriktive Kreditpolitik einstellen.

Schlussfolgerung: Nicht nur die Bank muss sich um die Bonität des Kreditnehmers kümmern, sondern auch der Mittelständler um die Ertrags- und Kapitalstärke seiner Kreditinstitute. Es gilt also jetzt die eigene „Bankenlandschaft“ zu analysieren und ggf. schrittweise anders zu gestalten. Eine Möglichkeit der Bankenanalyse bietet www.kmu-banken-check.de an.

2. Das Gesamtrisikogeschäft der Banken wird beschränkt

Ergänzend zu der risikogewichteten Betrachtung wird es zukünftig die sog. „Leverage Ratio“ (Höchstverschuldungsrate) geben. Diese misst die ungewichteten Risikoaktiva und stellt sie in Beziehung zum Eigenkapital. Danach soll eine Bank maximal das 33-fache des Eigenkapitals in Risikoaktiva investieren dürfen.

Das bedeutet, dass Kreditinstitute noch stärker als bisher darauf achten werden, welche Erträge mit Risikoaktiva – also auch Krediten – zu erwirtschaften sein werden. Denn der Eigenkapitaleinsatz lohnt sich mit Blick auf die Leverage-Ratio für die Bank umso mehr, je höher der Ertrag aus dem Einsatz von einem Euro Eigenkapital ist.

Fragen für Mittelständler:

Welche Geschäfte machen ich mit meinen Banken und Sparkassen, wie attraktiv sind diese nicht nur für mich, sondern auch für die Kreditgeber? Zähle ich zu den für diese interessanten Kunden? Wie verteile ich meine verschiedenen Geschäfte im Unternehmen und Privat auf meine Banken?

3. Die Liquiditätsvorratshaltung der Banken wird vergrößert

Da die Finanzkrise im Ausgangspunkt eine Liquiditätskrise war – die Kreditinstitute liehen sich untereinander keine Gelder mehr – werden auch zwei neue Liquiditätsregeln für die kurz- und mittelfristige Liquiditätsbevorratung der Banken und Sparkassen eingeführt. **Idee dahinter:** Die Kreditinstitute sollen mehr flüssige Mittel vorhalten, damit sie im Falle eines Einlagenabzuges oder ausbleibender Anschlussfinanzierungen länger liquide bleiben können.

Diese neuen Regeln haben zwei Konsequenzen:

- Kreditinstitute müssen mehr kurzfristige Anlagen vorhalten – und für die bekommen sie in der Regel weniger Zinserträge als für länger laufende Geldanlagen.
- Die Möglichkeit, Kundeneinlagen mit kurzfristigen Zinsbindungen an Kreditnehmer mit einer längeren Zinsbindung auszuleihen (sog. Fristentransformation) wird beschränkt. Auch das reduziert die Ertragsmöglichkeiten von Banken und Sparkassen. Gleichzeitig begrenzt es die Möglichkeit, Investitionsdarlehen mit langen Zinsbindungen aus eigenen Bankmitteln an Mittelständler und private Bauherren zu vergeben. **Wichtig:** Damit werden die Förderkredite der KfW-Mittelstandsbank und der Länder-Förderbanken noch wichtiger!

Auch wenn alle Veränderungen durch „Basel III“ schrittweise bis 2019 eingeführt werden, die Konsequenzen können bereits jetzt spürbar werden – je nach Situation der Kreditinstitute. Also müssen auch Mittelständler bereits jetzt darauf achten und ggf. aktiv werden. **Und:** je ertragsstärker eine Bank war, ist und sein wird, umso leichter wird sie die „Basel III“-Anforderungen meistern – im Idealfall kaum von diesen betroffen sein.

Basel III: Konsequenzen für Mittelständler

Konsequenz 1: Die eigene Bankenlandschaft bewusst und zielgerichtet gestalten.

Auf keinen Fall von nur einer Hausbank abhängig sein! Sollte diese nämlich mit Blick auf die Anforderungen von Basel III „nicht so gut aufgestellt sein“, könnte der Begriff „Kreditklemme“ eine neue Dimension bekommen: Die Bank ist in der Klemme, und kann kaum weitere Kredite vergeben. Das bedeutet auf Sicht zwei etwa gleich starke kreditgebende Hausbanken haben (damit im Fall des Falles leichter von der einen zur anderen gewechselt werden kann) und Spezialfinanzierungsangebote selektiv nutzen – von Leasing über Factoring bis zur Kapitalbeteiligung.

Konsequenz 2: Den eigenen Unternehmensstandort exakt einschätzen können.

Die Beurteilung durch Unternehmer und

Bank kann durchaus von einander abweichen. Die Frage lautet: Wo steht das Unternehmen derzeit auf der „Unternehmenslebenskurve“ (siehe z. B. www.unternehmenslebenskurve.de)? Stimmt diese eigene Einschätzung mit derjenigen der Kreditgeber überein?

Welche Handlungskonsequenzen ergeben sich unternehmerisch daraus in den Bereichen Strategie, Marktbearbeitung, innere Strukturen, Steuerung/Controlling und Finanzierung/Liquidität? Dazu gehört, die Rating-Ergebnisse der Kreditgeber zu kennen (siehe oben „zur Erinnerung“) und ebenso die Einschätzung durch die Auskunfteien. Viele Finanzdienstleister nutzen z. B. den Creditreform-Bonitätsindex für eine erste Einschätzung.

Konsequenz 3: Das Unternehmen für Kreditgeber attraktiv machen.

Die Frage dahinter: Wie überzeugen Mittelständler ihre Kreditgeber davon, dass sie in ihrer Branche bonitätsmäßig zum „oberen Drittel“ gehören? Denn das „obere Drittel“ ist für alle Kapitalgeber attraktiv. Dies gelingt nicht durch Schönrederei oder Schönschreiberei, sondern durch die transparente Darstellung

- der Stärken des Unternehmens und wie diese im Markt ertragsorientiert genutzt werden;
- der vielleicht einen wirklich wettbewerbsrelevanten Schwäche und wie diese reduziert wird;
- der kontinuierlichen Entwicklung des Unternehmens in allen drei Rating-Dimensionen.

Dazu gehört außerdem die regelmäßige Kommunikation mit den Kreditgebern in einem abgestimmten Rahmen was Unterlagen (welche in welcher Qualität) und Frequenz der Einreichung angeht. Dabei tut sich das Unternehmen einen Gefallen, wenn es nicht nur natürlich frühzeitig und pünktlich „liefert“, sondern seine Unterlagen immer einen „Tick“ interessanter und aussagefähiger darstellt als von Kreditgeberseite erwartet.

Carl-Dietrich Sander,
UnternehmerBerater

