

Bankenrating und Basel II aus Sicht kleiner und mittlerer Unternehmen

Ein empirischer Ländervergleich der Ratingvorbereitungen und Raterfahrungen bei ausgewählten österreichischen und schweizerischen Unternehmen

Stephanie Messner / Dora Hunziker

In Ermangelung einer soliden Eigenfinanzierung sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) oft stärker von Bankkrediten abhängig als größere Unternehmen. Aus diesem Grund sind die neuen Eigenkapitalrichtlinien nach Basel II und die damit verbundenen Bankenratings für KMU besonders relevant. Vor diesem Hintergrund war es Ziel der Autorinnen, in einer empirischen Untersuchung herauszufinden, welche Einstellungen und welcher Wissensstand zu den Themen Basel II und Bankenrating in österreichischen und schweizerischen KMU vorhanden sind. In qualitativen Befragungen wurde die allgemeine Einstellung ausgewählter Unternehmen zu Basel II und Bankenratings ebenso beleuchtet wie die Prozesse und Zuständigkeiten in der Vorbereitung auf die Ratings und die bisherigen Raterfahrungen der Unternehmen. Der vorliegende Beitrag analysiert die Ergebnisse dieser Studie und arbeitet dabei speziell Gemeinsamkeiten und Unterschiede im Vergleich der beiden Länder heraus.

Stichwörter: Basel II, Rating, KMU, Österreich, Schweiz.
JEL Classification: G 21, G 32.

As small and medium sized enterprises (SMEs) frequently lack solid equity financing, they depend on bank loans to a greater extent than bigger companies. Therefore, the new Capital Accord Basel II and the bank ratings related to it are of special interest to SMEs. In this context, it was the aim of the authors in an empirical study to identify the attitudes towards and knowledge of



Photo: Monika Zet

MMag. Dr. Stephanie Messner ist Lektorin an den Studiengängen „Bank und Finanzwirtschaft“ sowie „Projektmanagement und Informationstechnik“ der Fachhochschule des bfi Wien. Daneben ist sie als selbständige Trainerin in der Erwachsenenbildung und als Dozentin an der Wirtschaftsuniversität Wien tätig; e-mail: stephanie.messner@fh-vie.ac.at



Photo: privat

Dora Hunziker, lic.rer.pol., ist Dozentin für betriebliches Rechnungswesen in den Diplomstudiengängen „Betriebsökonomie“ in Basel und Brugg/Windisch sowie in Nachdiplomstudiengängen der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz. Daneben begleitet und betreut sie Projekte aus Wirtschaft, öffentlicher Verwaltung und Nonprofit-Organisationen; e-mail: dora.hunziker@fhnw.ch

Basel II and bank ratings prevailing in Austrian and Swiss SMEs. In a qualitative survey selected enterprises were asked about their general attitude towards Basel II and bank ratings as well as about the processes and responsibilities in their prearrangements of the ratings and the experiences made with those. This paper analyses the results of the survey and in particular points out similarities and differences found in comparing the two countries.

1. Ausgangspunkt

Das Thema Basel II hat die wirtschaftliche Diskussion in den letzten Jahren stark geprägt. Nicht nur die Bankenwelt beschäftigt sich intensiv mit den Änderungen durch die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, auch Unternehmen sind von den Bestimmungen be-

troffen. Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind die neuen Eigenkapitalrichtlinien besonders relevant, weil KMU oft in Ermangelung einer soliden Eigenfinanzierung – etwa durch den Kapitalmarkt – viel stärker von Bankkrediten abhängig sind als größere Unternehmen.

Entsprechend umfangreich ist die Literatur, die sich mit Tips an KMU wendet, wie sie ihr Bankenrating verbessern könnten und worauf in der Ratingvorbereitung zu achten sei. Viele KMU sind jedoch trotz – oder gerade aufgrund – dieser Fülle an Informationen verunsichert, weil sie nicht abschätzen können, welche Auswirkungen Basel II tatsächlich auf ihr spezielles Unternehmen haben wird.

Vor diesem Hintergrund war es Ziel der Autorinnen, in einer empirischen Untersuchung herauszufinden, welche Einstellung zum Thema Basel II und Bankenrating in KMU vorhanden ist:

Was denken Unternehmer über Basel II? Wie betroffen fühlen sie sich wirklich davon? Wie bereiten sie sich auf Bankenratings vor? Welche Erfahrungen haben sie diesbezüglich gemacht? Kennen sie die den Ratings zugrundeliegenden Kriterien? Konnten sie in den vergangenen Jahren, seit Basel II Thema ist, Änderungen in der Beziehung zu ihrer Bank feststellen? Dies und vieles mehr wurde erfragt.

Aufbauend auf einer Studie aus dem Jahr 2005, in der Banken in Österreich und der Schweiz zum Thema Rating befragt wurden [1], lag der Blickwinkel der Untersuchung dieses Mal auf österreichischen und schweizerischen KMU. Der vorliegende Beitrag analysiert die Ergebnisse dieser Studie und geht dabei speziell auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede ein, die sich im Vergleich der Länder herauskristallisieren.

2. Untersuchungsablauf

Die Studie wurde im Rahmen einer Kooperation zwischen der *Fachhochschule des bfi Wien* und der *Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Wirtschaft* (vormals Fachhochschule beider Basel) durchgeführt. Die Erhebungen erfolgten in Wien im Zuge eines Seminars im Studiengang Bank und Finanzwirtschaft, in Basel im Rahmen von Vertiefungsrichtungsarbeiten in Rechnungswesen/Controlling.

Zunächst wurde von den Autorinnen unter Mitarbeit der Studierenden ein Fragebogen ausgearbeitet, der als *Leitfaden für Interviews* mit ausgesuchten Unternehmensvertretern dienen sollte. Dieser enthielt allgemeine Fragen zu Firmendaten, Bankbeziehungen und Einstellungen zu Basel II sowie spezifische Fragestellungen zu den Prozessen und Zuständigkeiten in der Ratingvorbereitung und zu den bisherigen Erfahrungen mit Bankenratings.

In beiden Ländern sollten je 40 kleine und mittlere Unternehmen [2] zu den genannten Themen befragt werden, wobei die Untersuchung in jeweils zwei Gruppen aufgeteilt wurde. Ein Teil konzentrierte sich vornehmlich auf Fragestellungen bezüglich *Zuständigkeiten in der Vorbereitung von Bankenratings*, der andere Teil legte den Fokus auf *bisherige Erfahrungen* mit solchen. Allgemeine Aspekte wie Bankbeziehungen und Einstellung zu Basel II wurden in beiden Gruppen abgefragt.

Die Zielsetzung der Untersuchung war keine Erhebung mit Hilfe versendeter Fragebögen, sondern eine umfassende Analyse der Themenstellung im Zuge persönlicher Gespräche. Es ist den Autorinnen bewußt, daß die Ergebnisse einer solchen Studie statistisch umso repräsentativer sind, je mehr Unternehmen in die Befragung einbezogen werden, und deren Zahl hätte durch Versenden von Fragebögen sicherlich erhöht werden können. Die Entscheidung für eine qualitative Analyse *im Rahmen ausführlicher Expertengespräche* mußte sich zwar in einer kleineren Stichprobe widerspiegeln, aus Sicht der Autorinnen überwog jedoch der Vorteil, der sich aus der *Möglichkeit zur Diskussion und persönlichen Rückfrage* in den Gesprächen ergab.

Durch die persönliche Kontaktaufnahme der Studierenden mit den Unternehmen war die Bereitschaft zur Teilnahme an der Untersuchung durchaus erfreulich. Für je 20 durchgeführte Experteninterviews je Thema und Land wurden zwischen 48 und 86 Unternehmen kontaktiert. Lediglich eine Schweizer Studierendengruppe konnte aufgrund einer geringen Interviewbereitschaft und angesichts der terminlichen Einschränkungen nur 16 Gespräche führen.

Die Interviews mit den Unternehmensvertretern fanden *zwischen April und Juni 2006* statt. Auf Wunsch einiger Gesprächspartner sind im folgenden sämtliche *Untersuchungsergebnisse in anonymisierter Form* wiedergegeben.

3. Befragte Unternehmen

Die in beiden Ländern befragten Unternehmen bieten hinsichtlich Unternehmensgröße, Branche, Rechtsform und Alter ein recht vielfältiges Bild. Zunächst soll daher den Lesern und Leserinnen ein Einblick in die Struktur der befragten Unternehmen geboten werden, ohne einzelne Aspekte jedoch quantitativ exakt aufzuschlüsseln. Da die qualitativen Ergebnisse in der vorliegenden Studie im Vordergrund stehen, war es auch nicht beabsichtigt, diesbezüglich eine bestimmte Gewichtung innerhalb der Stichprobe zu erreichen.

Bedingt durch den Standort der Fachhochschule des bfi Wien wurden in *Österreich* die befragten Unternehmen vorwiegend aus dem *Nordosten* des Landes (Wien, Oberösterreich, Niederösterreich und Burgenland) gewählt.

Aus dem gleichen Grund wurden in der Schweiz Unternehmen mit Betriebsstätten in der *Nordwestschweiz* ausgesucht.

Die Verteilung der Unternehmen auf die einzelnen *Größenklassen* fällt im österreichischen Teil zugunsten der kleineren Unternehmen aus: 27 der befragten Unternehmen zählen zu den Kleinst- bzw. Kleinunternehmen, sechs zu den mittleren Unternehmen und sieben weitere zu den etwas größeren Betrieben. In der schweizerischen Untersuchung fällt die Gewichtung mehr zugunsten der mittelgroßen Unternehmen aus: Nur zwölf Gesellschaften zählen zu den Kleinst- bzw. Kleinunternehmen. Die meisten, nämlich 15, Interviews wurden mit Verantwortlichen von mittleren Unternehmen geführt, und weitere neun sind etwas größere Unternehmen, deren Gesamtmitarbeiterzahl 250 überschreitet. Dazu ist jedoch anzumerken, daß die angegebenen Mitarbeiterzahlen in der Regel die Summe der Mitarbeitenden aller Standorte repräsentieren.

Auch in der *Altersstruktur* der Gesellschaften ergibt sich ein buntes Bild: Das älteste der in Österreich befragten Unternehmen wurde 1930 gegründet, die anderen Betriebe sind zu zwei Dritteln Unternehmen mit Gründungsjahren zwischen 1950 und 2000 und zu einem Drittel recht junge Unternehmen, die erst seit der Jahrtausendwende oder danach bestehen. Im Vergleich dazu kann der Schweizer Teil der Untersuchung mit sieben Unternehmen mit einer recht langen Firmentradition aufwarten, dagegen jedoch nur mit vier Gesellschaften, die erst im 21. Jahrhundert entstanden sind. Die restlichen Interviews verteilen sich auch hier zu einem Drittel auf Gründungen aus der ersten Hälfte und zu zwei Dritteln auf Gründungen aus der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Die *Rechtsform* betreffend stellen im österreichischen Teil der Untersuchung die GmbHs mit knapp über 40% die Mehrheit dar, gefolgt von den Einzelunternehmen mit etwa 35%. Der Rest verteilt sich auf KGs und GmbH & Co KGs. In der schweizerischen Studie hingegen ist die in Österreich überhaupt nicht repräsentierte Rechtsform der AG mit 80% am häufigsten vertreten, was allerdings die 27% der gesamtschweizerischen Verbreitung weit übersteigt [3]. Umgekehrt enthält die Studie nur drei Einzelunternehmen, die gesamtschweizerisch 53% der Rechtsformen ausmachen. Zwei

[1] Vgl. Hunziker / Messner (2005).

[2] Die vorliegende Studie orientiert sich an der Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und

mittleren Unternehmen. Vgl. Amtsblatt der Europäischen Union (2003), online unter URL: http://europa.eu/eur-lex/pri/de/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520de00360041.pdf.

[3] Vgl. Bundesamt für Statistik (2006),

online unter URL: http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/industrie_und_dienstleistungen/unternehmen/blank/kennzahlen/0/rechtsnorm.html.

Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) und zwei Genossenschaften vervollständigen die Verteilung nach Rechtsform in der Schweiz.

Die *Kapitalstruktur* der befragten Unternehmen ist ebenfalls recht unterschiedlich. Im österreichischen Teil der Untersuchung sind mit über 40% erstaunlich viele Unternehmen vertreten, die nach eigenen Angaben komplett eigenfinanziert sind. An dieser Stelle sei allerdings angemerkt, daß die befragten Unternehmen unter Fremdkapital größtenteils ausschließlich Bankkredite verstehen, nicht jedoch kurzfristige Verbindlichkeiten wie etwa Lieferantenschulden. Die restlichen geben zu gleichen Teilen eine Verschuldung von bis zu 50% und über 50% an. Im Schweizer Teil herrscht eine sehr gleichmäßige Verteilung vor mit elf KMU, die sich als eigenfinanziert bezeichnen, 15 Betrieben, die angeben, zu maximal 50% mit Fremdkapital finanziert zu sein, und weiteren zehn, die zu mehr als 50% verschuldet sind. Interessant ist, daß bei der Auswertung dieser Angaben weder in Österreich noch in der Schweiz eine Korrelation zu Größe, Rechtsform oder Alter des Unternehmens feststellbar ist.

4. Untersuchungsergebnisse

Die Leser und Leserinnen werden an dieser Stelle um Verständnis gebeten, daß im Sinne der Klarheit der Ausführungen im folgenden sämtliche Funktionsbezeichnungen in männlicher Form angegeben werden.

4.1. Wie steht es um die Beziehung von KMU zu ihrer Bank?

4.1.1. Die Untersuchung in Österreich

Die im österreichischen Teil der Untersuchung befragten Unternehmen halten zum größten Teil *Beziehungen zu nur einer oder maximal zwei Banken*. Nur 15% der befragten Unternehmen geben an, Geschäftsbeziehungen mit drei oder mehr Banken zu haben. Sowohl die Anzahl der Banken als auch die Zufriedenheit mit diesen scheinen dabei mit zunehmender Unternehmensgröße zu steigen. Zwar zeigen sich laut eigenen Angaben ohnehin 90% der Unternehmen mit ihrer Hauptbank *sehr zufrieden oder weitgehend zufrieden*, die restlichen 10% betreffen jedoch durchgehend Kleinstunternehmen mit nicht mehr als neun Beschäftigten und einem Umsatz und einer Bilanzsumme unter zwei Millionen Euro. Als Gründe für die Unzufriedenheit werden Mängel an Bemühen, Flexibilität oder Vertrauen seitens der Bank angegeben, durchwegs Aspekte, die etwas größere Unternehmen aufgrund

einer stärkeren Verhandlungsbasis wohl weniger betreffen.

Bemerkenswert ist, daß zwischen dem Grad der *Verschuldung* und der *Zufriedenheit* mit den Banken *keine Korrelation* festgestellt werden kann. Eine hohe Fremdfinanzierung und damit Abhängigkeit von der Bank scheint sich nicht in mangelnder Zufriedenheit widerzuspiegeln. Fast alle der mit den Banken eher unzufriedenen Betriebe sind sogar komplett eigenfinanziert.

Auch kann nur *bei wenigen Unternehmen eine Änderung der Zufriedenheit* in den vergangenen drei Jahren – seit Basel II und damit das Rating vermehrt Thema sind – festgestellt werden. Ein einziges Unternehmen gibt an, in den letzten Jahren eine Verschlechterung bemerkt zu haben, die es den Vorbereitungen auf Basel II zuschreibt.

Entsprechend treu sind österreichische Unternehmen auch ihren Banken. *Nur 10%* haben in den letzten drei Jahren ihre *Hauptbank gewechselt*. Interessanterweise fällt jedoch nur eines dieser Unternehmen in die Gruppe der mit ihrer Bank eher unzufriedenen Unternehmen. Zu hoher administrativer Aufwand und teilweise auch Resignation werden von jenen zwei Unternehmen als Gründe angegeben, die trotz anhaltender Unzufriedenheit ihre Bank nicht wechseln. Häufiger als zu einem Bankwechsel ist es erwartungsgemäß zu *Wechseln der Gesprächspartner* innerhalb der Banken gekommen. Mit der Zufriedenheit besteht jedoch auch hier keine Korrelation, eher sind diese Wechsel mit personellen Änderungen bzw. der Dynamik des Bankensektors in den letzten Jahren zu erklären.

Im Zusammenhang mit der allgemeinen Bankbeziehung wurde auch die Kommunikation mit der Bank und hier im speziellen die Frequenz der *Aktualisierung unternehmensrelevanter Daten* für die Bank abgefragt. Im österreichischen Teil der Untersuchung kann diesbezüglich *kein Muster* festgestellt werden. Von der monatlichen bis hin zur jährlichen Aktualisierung dieser Daten finden sich alle Ausprägungen in nahezu gleichmäßiger Verteilung. Auch die *Bankgespräche* finden mehr oder weniger regelmäßig und mehr oder weniger häufig auf Anfrage der Bank, des Unternehmens oder beider Seiten statt, ohne daß eine Tendenz erkennbar wäre.

4.1.2. Die Untersuchung in der Schweiz

86% der in der Schweiz befragten KMU pflegen Beziehungen zu *mehr als einer Bank*, wobei jegliche Kombination zwischen den einzelnen Banktypen denkbar ist. 21 von 36 Unternehmen

bezeichnen Großbanken als ihre hauptsächlichsten Bankpartner, 16 pflegen ihre wichtigsten Bankbeziehungen ausschließlich oder zusätzlich mit Kantonalbanken, deren wichtigste Geschäftskundensegmente bei den KMU liegen. Regional- und Raiffeisenbanken werden insgesamt nur viermal als Hauptbank genannt.

Die aktuelle *Zusammenarbeit mit der Hauptbank* wird von allen Befragten als *sehr oder weitgehend zufriedenstellend* beurteilt. Weniger zufrieden mit den Nebenbanken sind fünf von 36 Unternehmen. Auch in der Schweiz ist *keine Korrelation zwischen dem Grad der Verschuldung und der Zufriedenheit* mit den Banken feststellbar.

Vergleicht man die momentane Zufriedenheit mit der Situation vor drei Jahren, so äußern zehn Interviewpartner aktuell eine höhere Zufriedenheit und vier eine Verschlechterung ihrer Bankbeziehung, drei davon im Bereich der Nebenbanken. Acht Unternehmen haben in diesem Zeitraum einen *Wechsel der Hausbank* vorgenommen, bei zweien davon wird die aktuelle Zufriedenheit höher eingestuft, bei den anderen sechs unverändert im Bereich von sehr gut bis weitgehend zufriedenstellend. Ergänzungen zur Ursache des Wechsels der wichtigsten Bankverbindung stellen die menschliche, kommunikative Seite in den Vordergrund, zusätzlich wird leise Kritik an Ablehnung früherer Kreditanliegen geübt. Gut 60% der Befragten haben in den vergangenen drei Jahren einen *Wechsel ihres Gesprächspartners bei der Hauptbank* erlebt.

Die dem Informationsaustausch zwischen Unternehmen und Bank dienende *Aktualisierung der Geschäftsdaten* für die Bank wird mit 72% mehrheitlich *jährlich oder halbjährlich* vorgenommen, insbesondere von den mittelgroßen Unternehmen. Sechs Unternehmen sehr unterschiedlicher Größen haben einen kürzeren Reportingzyklus, während je zwei kleine und mittelgroße KMU nur auf Anfrage Informationen zur Verfügung stellen. Zwei Kleinstunternehmen sowie ein größeres Unternehmen, die sich als eigenfinanziert bezeichnen, stellen den Banken keine aktualisierten Geschäftsdaten zur Verfügung. 18 Interviewpartner führen einmal *jährlich* ein Bankgespräch, sieben treffen sich halbjährlich mit ihren Bankpartnern. Spezielle Umstände, z.B. in Gang befindliche Investitionsvorhaben, können auch zu häufigeren Kontakten führen, während fünf Interviewer keine Regelmäßigkeit im mündlichen Informationsaustausch feststellen. Zwei eigenfinanzierte Kleinstunternehmen erkennen keinen Anlaß für regelmäßige Bankkontakte. Die Initiative zur Kontaktaufnahme geht gleicher-

maßen sowohl von der Bank als auch von den Unternehmen aus.

4.2. Wie bereiten sich KMU auf Bankenratings vor?

4.2.1. Die Untersuchung in Österreich

Die 20 speziell zu den Ratingvorbereitungen befragten Unternehmen führen, wie bereits erwähnt, in unterschiedlichen Abständen, zumindest jedoch einmal jährlich ein ausführlicheres Gespräch mit ihrer Bank. Bei diesem Anlaß wird in genau der Hälfte der Fälle seitens der Bank auch explizit von einem Rating beziehungsweise einer Bewertung gesprochen. Bemerkenswert ist jedoch, daß fünf dieser zehn Unternehmen dennoch keinerlei *Kenntnisse über das Ratingverfahren* ihrer Bank besitzen. Teilweise werden diese auch nicht gewünscht, weil man sich gar nicht damit auseinandersetzen möchte, teilweise werden Informationen jedoch auch auf explizite Anfrage bei der Bank nicht gewährt. Umgekehrt gibt es zwei Unternehmen, die, obwohl Rating im Bankgespräch kein Thema ist, über das Ratingverfahren informiert sind, sei es durch aktive Einholung von Bankinformationen, sei es durch Information aus anderen Quellen. In den restlichen acht Fällen, in denen die Bewertung keine Rolle im Bankgespräch spielt, sind entsprechend keine Informationen bei den Unternehmen vorhanden.

Bei genauerer Nachfrage, welche Informationen die Gesprächspartner zum Rating haben, werden in den meisten Fällen *allgemeine Informationen* zum Ratingverfahren genannt. In zwei Fällen überraschen die Befragten mit der konkreten Angabe, die *Auswertungsbögen* ihres Ratings von der Bank erhalten zu haben, erwartungsgemäß jedoch nur auf explizite Anfrage seitens des Unternehmens. Die Zufriedenheit mit diesen Informationen liegt bei den Befragten zwischen *zufriedenstellend* und *sehr zufrieden*. Als unzufrieden gelten lediglich jene Unternehmer, die bislang gar keine Informationen welcher Art auch immer von ihrer Bank erhalten haben.

Bei der Frage nach der Art der *Umsetzung vorhandener Kenntnisse über das Ratingverfahren* in der Ratingvorbereitung ist das ebenso überraschende wie enttäuschende Ergebnis, daß lediglich zwei Unternehmen diese auch tatsächlich im Vorfeld des Bankgesprächs nützen. Gemeinsam mit externen Beratern werden von diesen Unternehmen Maßnahmen zur Verbesserung bestimmter Kennzahlen getroffen und die Daten des Unternehmens entsprechend aufbereitet. Fünf der in Summe sieben über das Rating informierten Unternehmen nüt-

zen diese Kenntnisse nach eigenen Angaben demnach überhaupt nicht.

Danach gefragt, welche finanziellen und nicht-finanziellen Kennzahlen nach Meinung der Gesprächspartner in das Rating der Bank einfließen, können 16 Unternehmensvertreter Angaben machen. Auch viele Befragte, die keine Kenntnisse über das tatsächliche Ratingverfahren ihrer Bank haben, teilen ihre Einschätzungen mit. Die restlichen vier Gesprächspartner haben keine Vorstellung darüber, welche Kennzahlen für ihr Rating relevant sein könnten. Folgende *Hard Facts* sind aus Sicht der 16 antwortenden Unternehmen relevant:

| Kennzahlen | Nennungen |
|---------------------------|-----------|
| Eigenkapitalquote | 11 |
| Fremdkapitalstruktur | 1 |
| Liquiditätskennzahlen | 10 |
| Umsatzrentabilität | 4 |
| Eigenkapitalrentabilität | 2 |
| Gesamtkapitalrentabilität | 2 |
| Cash-flow | 10 |

Neben diesen im Fragebogen vorgegebenen Finanzkennzahlen werden in der Kategorie „andere“ noch folgende Größen erwähnt: Ergebnis gewöhnlicher Geschäftstätigkeit, EBITDA, Umsatz absolut, Schuldentilgungsdauer sowie in einem Fall auch explizit die Personalkosten.

Die Soft Facts betreffend sehen sich alle 20 Unternehmen in der Lage, eine Einschätzung der von den Banken als relevant erachteten Bereiche vorzunehmen. Folgende *Soft Facts* sind aus Sicht der 20 antwortenden Unternehmen von Bedeutung:

| Kriterien | Nennungen |
|---|-----------|
| Unternehmensentwicklung | 9 |
| Marktentwicklung | 6 |
| Branchenentwicklung | 6 |
| Organisation des Unternehmens | 7 |
| Qualität des Managements | 10 |
| Qualität des Personals | 6 |
| Ausstattung/Investitionen | 1 |
| Planungs- und Berichterstattungssysteme | 5 |

Neben diesen im Fragebogen vorgegebenen Kriterien werden in der Kategorie „andere“ noch folgende Merkmale erwähnt: Auslastung, Flexibilität, interne Prozeßabläufe, Kundensegmente, Nachfolgeregelung, Offenheit gegenüber der Bank, Unternehmensstrategie, Bestandsdauer des Unternehmens sowie Marktanteil.

Die *Vorbereitung auf das direkte Bankgespräch* fällt in den meisten Unter-

nehmen erwartungsgemäß *recht kurz* aus, wobei die Aufbereitung schriftlicher Unterlagen, die bereits vor dem Gespräch übermittelt werden, nicht hinzuzurechnen ist. Die meisten Befragten geben an, die relevanten Daten laufend aktuell zur Verfügung zu haben, sodaß keine spezielle Vorbereitung notwendig sei und sich der Aufwand für die „Vorbereitung“ in der Terminvereinbarung erschöpfe. Nur vier Unternehmen bereiten für das Bankgespräch eine eigene Präsentation vor, wobei auch deren Erstellung meist nicht sehr viel Zeit in Anspruch nimmt. Lediglich ein Unternehmen veranschlagt für die Gesprächsvorbereitung ein bis zwei volle Tage, in denen auch interne Kennzahlen mit speziellen Softwaretools aufbereitet werden, gegebenenfalls unterstützt durch externe Berater.

Bei der Frage nach den verwendeten *Informationsquellen und Hilfsmitteln für die Ratingvorbereitung* stellt die Gruppe jener Gesprächspartner die Mehrheit dar, die angeben, keinerlei solche zu nutzen. Unter den restlichen finden sich bunt gemischt Angaben zu Zeitschriften, Informationsveranstaltungen und externen Beratern. Checklisten und Softwaretools kommen nur in zwei der Unternehmen zum Einsatz. Auf eine Simulation des Bankgesprächs wird bis auf einen Fall gänzlich verzichtet.

Für die *Koordination der Ratingvorbereitungen* verantwortlich zeichnen in den meisten Fällen die *Geschäftsführung, der Leiter des Rechnungswesens* oder der *Controller*. Nur in einem Fall wird ein externer Berater genannt, der die Geschäftsleitung bei dieser Aufgabe unterstützt. Die *Durchführung des Bankgesprächs* selbst obliegt in 16 der befragten Unternehmen der *Geschäftsführung*, eventuell gemeinsam mit dem *Leiter des Rechnungswesens* oder dem *Controller*. Nur in vier Fällen bezeichnet sich der Leiter des Rechnungswesens bzw. der Controller alleine für das Bankgespräch verantwortlich. Andere Unternehmensfunktionen neben den bereits genannten sind nur in einem Interview ein Thema, in dem der Befragte angibt, im Zuge der Vorbereitung des Bankgesprächs mit mehreren Bereichen interne Gespräche zu führen, um die Unternehmensentwicklung beurteilen und Verbesserungspotentiale erkennen zu können.

Die *im Vorfeld des Gesprächs eingeforderten Unterlagen* umfassen in allen Fällen zumindest die *Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung*. Von sieben Unternehmen werden Planungsrechnungen seitens der Bank eingefordert, in zwei weiteren Fällen freiwillig zur Verfügung gestellt. Sechsmal wurde auch die Cash-flow-Rechnung als von der Bank verlangt angegeben, zweimal wird

diese freiwillig im Sinne einer günstigen Beeinflussung des Ratings eingereicht. Bei jungen Unternehmen werden mitunter auch Businesspläne eingefordert, von zwei Unternehmen freiwillig eingereicht. Daneben werden vereinzelt Soll-Ist-Vergleiche und Bestätigungen über Zahlungen an das Finanzamt und die Krankenkassa als von der Bank verlangt genannt. *Qualitative Stärken* werden nur in vier Fällen schriftlich untermauert, in den meisten Fällen wird versucht, diese direkt im Bankgespräch unter Beweis zu stellen. Inhaltlich liegt der Fokus dabei auf Auftragslage, Nachfolgeregelung, Potentialanalyse und allgemeiner Unternehmensentwicklung.

4.2.2. Die Untersuchung in der Schweiz

Alle 20 befragten Unternehmen führen mindestens jährlich ein Gespräch mit ihrer Bank. Als erstes interessiert die Wahrnehmung, ob die Bank im Zuge dieses Gesprächs das Rating bzw. die Bewertung explizit anspricht, was acht Interviewpartner bejahen. Dieselben acht Befragten versichern, über *Kenntnisse bezüglich des Bewertungsverfahrens* ihrer Bank zu verfügen, weitere vier Informanten haben ebenfalls Kenntnis darüber. Als *Informationsquellen* geben sie die *Bankinstitute* an, wobei gleichermaßen die unaufgeforderte wie die angeforderte Information sowohl bei den Groß- als auch bei den Kantonalbanken genannt werden.

Bei vertiefender Nachfrage nach der Art der vermittelten Information wird in zwei Fällen die konkrete Ratingeinstufung inkl. Branchenvergleich erwähnt, während sich mehrere Nennungen auf *allgemeine Informationen* und *nur ungefähre Ratingwerte* – mündlich vermittelt – beziehen. Wenn die Banken unaufgefordert informieren, werden die Informationen besser beurteilt als wenn Ratinginformationen angefordert werden müssen, die in der Hälfte der Nennungen als *wenig transparent* bezeichnet werden.

Wie setzen die Unternehmen diese Informationen im Prozeß der *Ratingvorbereitung* um? Eher überraschend wirken die Aussagen von vier Interviewpartnern aus Betrieben, die sehr wohl fremdfinanziert sind, daß sie *keinen Gebrauch dieser* als zufriedenstellend bis sehr gut taxierten *Informationen machen* würden. Drei Befragte setzen im strategischen Bereich an, sei es, indem sie die Firmenstrategie kommunizieren und die Berichterstattung verbessern, sei es, indem sie die Vorbereitung des Bankgesprächs danach ausrichten, während drei Firmenverantwortliche im operativen Bereich Maßnahmen ergreifen und umsetzen.

Von welchen *Hard* und *Soft Facts* gehen die Befragten aus, wenn sie sich mit der Beurteilung durch ihre Bank auseinandersetzen? Diese Frage wird von 19 Befragten beantwortet, also auch von solchen, die angeben, keine konkreten Kenntnisse über das Ratingmodell ihrer Bank zu haben. Folgende *Hard Facts* sind aus der Sicht von 19 antwortenden Unternehmen relevant:

| Kennzahlen | Nennungen |
|---------------------------|-----------|
| Eigenkapitalquote | 9 |
| Fremdkapitalstruktur | 6 |
| Liquiditätskennzahlen | 4 |
| Umsatzrentabilität | 6 |
| Eigenkapitalrentabilität | 3 |
| Gesamtkapitalrentabilität | 2 |
| Cash-flow | 11 |

Neben diesen im Fragebogen vorgegebenen Finanzkennzahlen werden in der Kategorie „andere“ noch folgende Größen erwähnt: EBIT, EBITDA, EVA, Nettoumlaufvermögen, Umsatz absolut, operatives Ergebnis absolut und Schuldentilgungsdauer.

Folgende *Soft Facts* sind aus der Sicht von 19 antwortenden Unternehmen relevant:

| Kriterien | Nennungen |
|---|-----------|
| Unternehmensentwicklung | 4 |
| Marktentwicklung | 5 |
| Branchenentwicklung | 6 |
| Qualität des Managements | 5 |
| Qualität des Personals | 1 |
| Ausstattung/Investitionen | 2 |
| Planungs- und Berichterstattungssysteme | 1 |

Die Aufzählung anderer qualitativer Beurteilungskriterien läßt sich einerseits zusammenfassen in strategische Aspekte – Zukunftsperspektiven der Unternehmen und ihrer Produkte, Innovationskraft, Risikobeurteilung – und andererseits in Ausprägungen der operativen Prozesse. Angesprochen wird auch die Bedeutung einer offenen Kommunikation mit der Bank.

Die Autorinnen glauben, aus den vorliegenden Antworten schließen zu können, daß sich die Unternehmensverantwortlichen sehr wohl mit ihrem Rating beschäftigen. Doch tun sie es auch in der in der Literatur vorgeschlagenen Weise, nutzen sie *Checklisten*, konsultieren sie *externe Berater* oder setzen sie *Tools* ein, mit denen sich ein Rating simulieren läßt? In einem einzigen Interview spricht der Auskunftgeber Zeitschriften und Checklisten an, die er im Rahmen seiner Ausbildung kennengelernt hat. Zwei Unternehmen zählen in der Rating-

vorbereitung auf die Unterstützung durch den Steuerberater/Treuhänder. Eine einzige Nennung erhält Excel als unterstützendes Tool, Simulationstools scheinen nicht in Gebrauch zu sein. Eher interessieren sich Verantwortliche für Benchmarks und Branchenvergleiche oder vergleichen Konditionen der verschiedenen Banken, um für ein entsprechendes Gespräch gewappnet zu sein.

Die *Vorbereitung des Bankgesprächs* wird von allen Antwortenden übereinstimmend als *wenig zeitaufwendig* beschrieben. Ein Interviewter betont, daß er versuche, mögliche Fragen der Bankrepräsentanten zu antizipieren. Einige Unternehmen unterstützen das Gespräch mit einer *Präsentation*, auch eine Betriebsbesichtigung kann die gute Darstellung untermalen.

Verantwortlich für die *Koordination* der vorbereitenden Tätigkeiten, zu denen insbesondere die Aufbereitung der Daten gehört, zeichnen mehrheitlich *CFO, Controller, Treasurer* oder ähnliche Funktionsträger. In kleineren Unternehmen kann dies sehr wohl als *Chefsache* gelten, und der Geschäftsleiter kümmert sich selbst darum. Insbesondere bei der *Durchführung des Bankgesprächs* ist in den meisten Fällen der *Geschäftsführer* oder ein Geschäftsleitungsmitglied vertreten, sehr oft *begleitet vom CFO, Controller* oder *Treasurer*. Auch die Teilnahme eines Verwaltungsratsmitglieds wird genannt.

Auf die Frage, welche *schriftlichen Unterlagen* von der Bank vorgängig zum Bankgespräch eingefordert werden, geben mit Ausnahme eines eigenfinanzierten Unternehmens alle Antwortenden einhellig an, *Bilanz und Erfolgsrechnung* einzureichen. Ebenfalls die Mehrheit stellt der Bank *Budget, Planungsrechnung, langfristige Planungsunterlagen* oder *Businessplan* zur Verfügung. Nur vier angesprochene Personen nennen die *Mittelflußrechnung* als von der Bank eingeforderte Unterlage. Vereinzelt kommen Aussagen vor, daß branchenspezifische Zusatzinformationen oder Informationen über Kredite bei anderen Banken verlangt werden. Die Hälfte der Interviewten stellt dem Anlaß entsprechend weitere Informationen aus freiem Willen zur Verfügung, genannt werden vor allem Daten über neue Produkte und neue Märkte oder über bedeutende Projekte. Wie zu erwarten sind CFO, Controller oder Treasurer oder das Geschäftsleitungsmitglied selbst die am häufigsten genannten Funktionsträger, die für die Erstellung und Aufbereitung der schriftlichen Unterlagen verantwortlich zeichnen. In letzter Verantwortung steht jedoch mehrheitlich das Geschäftsleitungsmitglied. Auch Verwaltungsratsmitglieder werden dreimal genannt, wel-

che die Freigabe der Dokumente genehmigen.

4.3. Welche bisherigen Erfahrungen haben KMU mit Bankenratings gemacht?

4.3.1. Die Untersuchung in Österreich

Alle 20 in Österreich interviewten Unternehmensvertreter können den *Zeitpunkt des letzten Bankgesprächs* nennen. 15 von ihnen geben an, dieses *innerhalb der vergangenen sechs Monate* geführt zu haben, wobei der Schwerpunkt auf der ersten Jahreshälfte liegt. Bei zwei Unternehmen liegt das letzte Gespräch mit der Bank bereits gut ein Jahr zurück, wobei in beiden Fällen sehr geringe Fremdkapitalquoten angegeben werden. Ein komplett eigenfinanziertes Unternehmen gibt sogar an, im Jahr 2002 zuletzt mit der Bank gesprochen zu haben, und auch dies nur telefonisch. Zu über drei Vierteln fanden die *Gespräche in den Räumlichkeiten der Bank* statt, zu knapp einem Viertel beim Unternehmen und in einem einzigen Fall auf neutralem Boden.

Bis auf drei können auch alle Unternehmen den *Anlaß dieses Bankgesprächs* nennen. Nach diesem wurde in offener Weise gefragt, entsprechend unterschiedlich fallen die Antworten aus. In sieben Fällen ging es beim letzten Gespräch um *Kreditfragen, Änderungen von Kreditrahmen* oder die *Rückzahlung bestehender Kredite*, in einem Fall wurde über einen Leasingvertrag verhandelt. Von nur einem Gesprächspartner wird genannt, daß das letzte Treffen mit der Bank zwecks Besprechung des aktuellen Jahresergebnisses stattgefunden hat und somit in einem jährlichen Routinegespräch bestand. Die anderen genannten Anlässe umfassen bunt gemischt die Beratung zu Veranlagungsprodukten, Informationen zu Internetbanking, die Besprechung von Kontobewegungen, Verhandlungen zu Zinsen und Kontokonditionen, die Beratung zur Mitarbeitervorsorge und in einem Fall die Verabschiedung von einem langjährigen Kundenbetreuer.

Die Bank wurde dabei in allen Fällen von nur einer Person vertreten, mehrheitlich – zu etwa 75% – vom *Kundenbetreuer*. In den restlichen Fällen nahm der Filialleiter diese Aufgabe wahr. Auf Seite der Unternehmen sind Bankgespräche fast immer Aufgabe des *Unternehmers* bzw. der *Geschäftsführung*. In nur einem Fall vertrat der Leiter des Rechnungswesens das Unternehmen bei diesem Termin, in einem Fall begleitete dieser den Geschäftsführer.

Auch in dem auf die Raterfahrungen fokussierten Teil der Studie wurde nach *Informationen über das aktuelle*

Rating des Unternehmens gefragt. Diese sind noch spärlicher als im anderen Teil der österreichischen Untersuchung, was insbesondere vor dem Hintergrund der geringeren Unternehmensgröße dieser Stichprobe jedoch nicht verwundert. Nur vier Interviewpartner erinnern sich, daß die Bank beim letzten Gespräch das Rating explizit angesprochen hat, und kennen die aktuelle Bewertung ihres Unternehmens. Zusätzlich hat sich ein Unternehmen selbst nach dem aktuellen Rating erkundigt und ist entsprechend darüber informiert. Von diesen in Summe fünf Unternehmen bemängelt nur eines, daß die *Einschätzung der Bank im Vergleich zur eigenen* schlechter sei, wobei Mängel v.a. in der Bilanzanalyse gesehen werden, die aufgrund umfangreicher stiller Reserven zu wenig aussagekräftig sei. In zwei Fällen herrscht Übereinstimmung zwischen den Einschätzungen seitens der Unternehmen und Banken. Zweimal liegt die Einschätzung der Bank sogar deutlich über der Einschätzung des jeweiligen Unternehmens. Möglichkeiten zur (weiteren) Verbesserung des Ratings aufgezeigt bekommen zu haben, geben jedoch nur zwei Interviewpartner an, und überhaupt nur in einem Fall konnten daraus Anregungen für künftige Ratings gewonnen werden.

Die *Lernerfahrungen* aus vergangenen Bankgesprächen sind, glaubt man den Angaben der Unternehmen, so gut wie gar nicht vorhanden. Nur in einem Interview wird angemerkt, daß allgemeine Hinweise zu Verbesserungen gerne aufgenommen werden, in allen anderen Fällen wird ein Lernprozeß deutlich verneint.

Die subjektive *Beurteilung des Ratings* fällt wohl auch aufgrund der geringen Informationen darüber eher *neutral* aus. Mit 15 Unternehmen, die dem Rating indifferent gegenüberstehen, dominiert die neutrale Einstellung. Als Belastung wird die Bewertung durch die Bank in nur drei Fällen bezeichnet, zwei Unternehmen sehen darin sogar eine Chance auf Verbesserungen.

Kenntnisse über das Ratingverfahren ihrer Bank haben sieben der 20 Unternehmen, darunter – vergleicht man diese Angaben mit jenen von oben – auch zwei, die ihre aktuelle Ratingeinstufung nicht kennen. Fünf Unternehmen erhalten diese Informationen unaufgefordert von ihrer Bank, in zwei Fällen auf Anfrage. Die vorhandenen Kenntnisse sind jedoch nicht sehr detailliert und beschränken sich zumeist auf allgemeine Daten, die in Informationsprospekten enthalten sind.

Unabhängig von ihren vorhandenen Informationen wurden auch diese Gesprächspartner gebeten, Einschätzungen

darüber abzugeben, welche *Hard Facts* und *Soft Facts* ihrer Meinung nach beim Rating maßgeblich sind. Acht Unternehmen haben diesbezüglich keine Vorstellung und können daher keine Angaben machen. Nach Meinung der restlichen zwölf Unternehmen sind folgende *Hard Facts* relevant:

| Kennzahlen | Nennungen |
|---------------------------|-----------|
| Eigenkapitalquote | 8 |
| Fremdkapitalstruktur | 1 |
| Liquiditätskennzahlen | 7 |
| Umsatzrentabilität | 7 |
| Eigenkapitalrentabilität | 2 |
| Gesamtkapitalrentabilität | 4 |
| Cash-flow | 6 |

Diese im Fragebogen vorgegebenen Finanzkennzahlen werden nur durch den absoluten Umsatz ergänzt.

In bezug auf die *Soft Facts* ergeben sich folgende Nennungen durch die zwölf antwortenden Unternehmen:

| Kriterien | Nennungen |
|---|-----------|
| Unternehmensentwicklung | 2 |
| Marktentwicklung | 6 |
| Branchenentwicklung | 6 |
| Organisation des Unternehmens | 3 |
| Qualität des Managements | 2 |
| Qualität des Personals | 1 |
| Ausstattung/Investitionen | 1 |
| Planungs- und Berichterstattungssysteme | 1 |

Als weitere qualitative Beurteilungskriterien werden Bürgschaften und Beziehung zum Kundenbetreuer erwähnt.

Der Schwerpunkt scheint nach Meinung der österreichischen Unternehmer – abweichend von den unten ausgeführten Schweizer Ergebnissen – demnach v.a. in *unternehmensexternen* Faktoren zu liegen. Kriterien wie Markt- und Branchenentwicklung dominieren Kriterien wie die Entwicklung des Unternehmens selbst oder dessen Organisation und Management.

Im *Vorfeld des Bankgesprächs* wurden nur von drei Unternehmen keine Unterlagen eingefordert. In allen anderen Fällen werden durchwegs jedenfalls *Bilanz und GuV* genannt, dreimal eine Budgetrechnung, in nur einem Fall eine Cash-flow-Rechnung. Ein Bericht über die Branchenentwicklung wurde in einem Fall eingefordert, ein kompletter Businessplan nur von einem neugegründeten Unternehmen. Freiwillige weitere Unterlagen finanzieller Natur werden in der untersuchten Stichprobe gar nicht bereitgestellt, auch bei den *Soft Facts* sind nur

spärliche Bemühungen um eine aktive Darstellung festzustellen. Die Erklärung dafür findet man in den Antworten auf die Frage, ob das Unternehmen glaubt, mit solchen freiwilligen Darstellungen das Rating verbessern zu können. Diese Frage wird nur von einem Gesprächspartner bejaht.

Das – zusammenfassend betrachtet – relativ geringe Interesse und Wissen dieser Teilstichprobe am bzw. um das Rating des Unternehmens läßt sich auch dadurch erklären, daß – gefragt nach *Veränderungen der Kredite* – zwölf Gesprächspartner angeben, daß es in den vergangenen drei Jahren diesbezüglich keine Änderungen gab. Die restlichen acht Unternehmen können entweder keinen Unterschied bei neuen Kreditanträgen bemerken oder, wie in drei Fällen, erkennen sogar Erleichterungen und verbesserte Konditionen. Vor diesem Hintergrund wird die noch sehr gelassene Haltung bezüglich Rating verständlich.

4.3.2. Die Untersuchung in der Schweiz

Von den 16 befragten KMU haben zwölf innerhalb der letzten zwölf Monate ein Gespräch mit ihrer Bank geführt. Deren Zeitpunkt konzentriert sich wie in Österreich auf die erste Jahreshälfte. In zwei Dritteln der Fälle fand dieser Kontakt in den Räumlichkeiten der Unternehmen statt, in einem Drittel bei der Bank. Die restlichen vier Unternehmen, die sich als eigenfinanziert deklarieren, können keinen Zeitpunkt für einen derartigen Bankkontakt nennen.

Die bewußt offen gestellte Frage nach Anlaß und Inhalt dieses Gesprächs wird zu 50% mit *Bilanz- oder Jahresgespräch* beantwortet, drei Aussagen umschreiben dieses Treffen als Routinegespräch, wobei in einem Fall konkret die Zufriedenheit der Zusammenarbeit von der Bank thematisiert wurde. Zwei weitere Unternehmen hatten konkrete Finanzierungsfragen für Erweiterungs- bzw. Investitionsvorhaben zu besprechen, und ein Unternehmen wurde von der Bank eingeladen, da die Kreditgrenze ausgeschöpft bzw. überschritten war.

Die Bankseite wird mehrheitlich durch den *Kundenbetreuer* vertreten, allenfalls tritt der Leiter der entsprechenden Bankfiliale in Erscheinung, in seltenen Fällen ein ranghöherer Bankmitarbeiter. Mit einer einzigen Ausnahme wird die Bankvertretung als Einzelvertretung genannt.

Ähnlichkeiten mit den Antworten der parallelen Untersuchung zur Ratingvorbereitung ergeben sich bei der Vertretung der Unternehmensseite: Das *Bankgespräch ist Chefsache*, in acht von zwölf Fällen wird das Unternehmen dabei vom Geschäftsführer bzw. vom Unter-

nehmer vertreten. Während die Hälfte der befragten KMU eine einzige Person delegieren, nehmen bei der anderen Hälfte zwei oder mehr Personen teil, genannt werden Verwaltungsratsmitglieder, Verantwortliche aus Finanzen/Controlling und Projektleiter oder Verantwortliche eines wichtigen Unternehmensbereichs. In einem einzigen Fall begleitet der externe Buchhalter den Geschäftsführer zu dieser wichtigen Sitzung. Diese Aussagen stehen in keinem Zusammenhang zur Größe der Unternehmen.

Auch in diesem Sample interessiert, ob der Bankvertreter explizit und konkret das *Rating* bespricht. Wiederum bejahen dies nur sechs der zwölf Befragten, darunter finden sich keine Kleinst- oder Kleinunternehmen, jedoch interessanterweise zwei vollständig eigenfinanzierte Unternehmen. Die Beurteilung der Bank wird von drei Firmenvertretern als besser, von zwei weiteren als gleich und in einem Fall als schlechter gegenüber der Selbsteinschätzung eingestuft. Bei vertiefender Nachfrage wird in drei Fällen bemängelt, daß das Rating *nicht genügend Transparenz* aufweise, während in den anderen Antworten sowohl die Hard als auch die Soft Facts als adäquat beurteilt betrachtet werden. Aus weiteren Bemerkungen ist nach wie vor eine Zurückhaltung der Banken bezüglich Hinweisen zu Verbesserungs- und Einflußmaßnahmen durch das Unternehmen auf ein zukünftig besseres Rating abzuleiten. Es ist den Autorinnen bewußt, daß diese Aussagen auf nur wenigen Antworten beruhen, dennoch können sie zumindest ein Stimmungsbild abgeben.

Auf die Frage, ob die Unternehmer aus der *Erfahrung früherer Bankgespräche* Maßnahmen abgeleitet haben, werden nur zwei Antworten gegeben. In einem Fall wird die Beachtung der Ertragskraft angesprochen, in einem anderen Fall werden Präsentation und Vorbereitung auf entscheidende Fragen genannt.

Generell beurteilen sechs von 16 Befragten ein *Rating als Chance* und erwähnen den Vorteil besserer Konditionen sowie Vertrauensbildung bei fairer Beurteilung. Vier Antwortende beurteilen Rating als neutral, erwarten davon keinen größeren Einfluß auf ihre unternehmerische Situation und sind es gewohnt, die notwendigen Unterlagen zu erstellen. Nur drei Interviewpartner äußern Bedenken, die allerdings vage bleiben.

Nach den *Kenntnissen über das Bewertungsverfahren* ihrer Bank gefragt antworten sechs Interviewpartner, daß sie solche haben. Vier davon erhalten von ihrer Bank – Groß- oder Kantonalbank – unaufgefordert entsprechende Informationen. Zwei weiteren Kunden von

Großbanken stehen Informationen auf Anfrage zur Verfügung. Gleichzeitig wird auch der Treuhänder bzw. Steuerberater als Informationsquelle genannt, ebenso wie Zeitschriften. Die Antwortenden sind mit der Qualität dieser Informationen zufrieden. Bei vertiefender Nachfrage nach der Art der vermittelten Information wird einmal vollkommene Information über die ganze Auswertung gelobt, in zwei Fällen werden Systematik und Gewichtung der Faktoren angegeben, ohne die konkrete Ratingeinstufung zu kennen. Einer dieser Interviewpartner sieht wohl nicht zuletzt deshalb Rating als Belastung und ist nur bedingt zufrieden, auch erwähnt er, daß eine Bankberatung nicht zufriedenstellend ausgefallen sei.

Unabhängig von vorhandenen Informationen wurden auch die Gesprächspartner dieser Gruppe gebeten, Einschätzungen über die ihrer Meinung nach maßgeblichen Hard und Soft Facts abzugeben. Im Unterschied zum ersten Untersuchungssample gestehen sieben Interviewpartner, keine Vorstellungen über Indikatoren der Hard Facts zu haben. Aus Sicht der neun antwortenden Unternehmen sind folgende *Hard Facts* relevant:

| Kennzahlen | Nennungen |
|---------------------------|-----------|
| Eigenkapitalquote | 8 |
| Fremdkapitalstruktur | 4 |
| Liquiditätskennzahlen | 4 |
| Umsatzrentabilität | 3 |
| Eigenkapitalrentabilität | 3 |
| Gesamtkapitalrentabilität | 1 |
| Cash-flow | 4 |

Neben diesen im Fragebogen vorgegebenen Finanzkennzahlen werden in der Kategorie „andere“ EBIT und EBITDA erwähnt.

Zu den *Soft Facts* können sich wiederum mehr, nämlich elf Befragte äußern. Folgende Faktoren sind ihrer Einschätzung nach für die Banken relevant:

| Kriterien | Nennungen |
|---|-----------|
| Unternehmensentwicklung | 5 |
| Marktentwicklung | 3 |
| Branchenentwicklung | 6 |
| Organisation des Unternehmens | 4 |
| Qualität des Managements | 8 |
| Qualität des Personals | 3 |
| Ausstattung/Investitionen | 2 |
| Planungs- und Berichterstattungssysteme | 2 |

Als weitere qualitative Beurteilungskriterien werden Nachfolgeregelung, Fluktuationsrate des Personals, Glaub-

würdigkeit und persönliche Beziehungen angeführt. Etwas verwunderlich wirkt die Aussage, daß externe Ratings in die Beurteilung eingehen, denn im Bereich der KMU dürften externe Ratings eher selten sein.

In der Beurteilung der Bedeutung der Soft Facts für das Ratingergebnis stehen in diesen Aussagen also die Managementfähigkeiten im Vordergrund.

Die zwölf Unternehmen, die sich auf ein Bankgespräch beziehen können, wurden weiter befragt, welche *schriftlichen Unterlagen* von der Bank vorgängig eingefordert wurden. Zwei Interviewpartner äußern sich dazu nicht. Die zehn Antwortenden bestätigen auch in dieser Gruppe, daß *Bilanz und Erfolgsrechnung* unentbehrlich sind. Fast ebenso häufig wird das Budget genannt. Die Mittelflußrechnung wird sechsmal erwähnt. Investitionspläne und Liquiditätsplanung werden je zweimal angegeben. Einige Befragte ergänzen auf freiwilliger Basis mit Businessplan oder Auftragsübersicht oder geben den umfassenden Geschäftsbericht weiter. Mehrere Antworten lassen darauf schließen, daß die Unternehmer sich sehr wohl mit dem Bankgespräch befassen und danach trachten, Betriebe und Personen möglichst vorteilhaft darzustellen. Fünf Befragte sind davon überzeugt, mit diesem Verhalten das *Rating positiv beeinflussen* zu können.

Gemäß ihren Aussagen haben in den letzten drei Jahren drei der befragten Unternehmen Kredite reduziert können und nur zwei haben neue Kredite aufgenommen. Keines dieser Unternehmen hat beim Prozeß der Kreditgewährung Erschwerung festgestellt, eine mittelgroße Gesellschaft empfand die Kreditaufstockung sogar als leichter gegenüber früher, obwohl dieses Unternehmen nicht explizit von einem Rating Kenntnis hat. Die *Kreditkonditionen* werden von allen Betroffenen als *unverändert* beschrieben.

4.4. Welche Einstellung zu Basel II herrscht in KMU vor?

4.4.1. Die Untersuchung in Österreich

Gut die Hälfte (22 Nennungen) der in Österreich befragten Interviewpartner gibt an, gut oder sogar sehr gut *über Basel II informiert* zu sein, wobei die erste Teilstichprobe mit den *etwas größeren Unternehmen einen deutlichen Wissensvorsprung* hat. Zwei weitere Befragte bezeichnen ihre Informationen als nur spärlich, der hohe Rest – der sich hauptsächlich aus sehr kleinen Unternehmen zusammensetzt – ist nach eigenen Angaben kaum oder gar nicht über

Basel II informiert. In diesem Aspekt kann nicht nur ein deutlicher Zusammenhang zur Unternehmensgröße, sondern auch zur Kapitalstruktur festgestellt werden. So scheinen nicht nur mit steigender Unternehmensgröße, sondern auch mit steigender Fremdkapitalquote das Interesse an und damit die vorhandenen Informationen über Basel II zuzunehmen.

Von den informierten Gesprächspartnern bezeichnet die Mehrheit die Bank (zwölf Nennungen) und/oder die Medien (13 Nennungen) als primäre *Informationsquelle*. Ergänzend informieren sich einige auch über die Wirtschaftskammer oder den Steuerberater, lediglich vereinzelt im Rahmen von Seminaren oder Vorträgen.

Nach der *Meinung zu Basel II* gefragt gibt es bei den österreichischen Unternehmen nur wenig positives Echo. Als notwendig anerkannt werden die Vereinheitlichung der Standards und die Risikoabsicherung der Banken, jedoch nur von sechs Unternehmen. Die Mehrheit der Interviewpartner hingegen sieht in Basel II *vorwiegend Nachteile*. Ein erhöhter Bürokratieaufwand ist eine häufig genannte Befürchtung, zusätzlich werden die erwarteten Nachteile besonders für kleinere Unternehmen herausgestrichen. Von spürbaren Verteuerungen von Krediten bis hin zum „Abwürgen“ von Unternehmensgründungen ist die Rede. Der Rückgang an Subjektivität im Bankenrating durch vermehrte Konzentration auf die Hard Facts wird ebenso als negativ beurteilt wie der Mangel an Information v.a. kleinerer Unternehmen darüber, wie diese ihr Rating verbessern können. Die Banken halten sich, so einige Interviewpartner, mit diesbezüglichen Informationen eher zurück, und für die Lektüre und Umsetzung entsprechender Tips in Fachpublikationen fehlt mitunter die Zeit oder das betriebswirtschaftliche Know-how.

Sind es bei der Frage nach der Informiertheit über Basel II noch 22 Interviewpartner, die diese als gut einschätzen, sieht es bei der Frage nach der *Vorbereitung auf Basel II* bedeutend schlechter aus. Nur fünf Interviewpartner geben an, daß sie bzw. ihre Unternehmen sich auf diese Thematik vorbereitet hätten. In einem Fall erfolgte diese Vorbereitung gemeinsam mit der Bank, zweimal mit dem Steuerberater durch Optimierung der Kennzahlen und der Finanzplanung, in einem Fall kann die aktive Vorbereitung nicht durch nähere Angaben untermauert werden. Ein Gesprächspartner merkt schließlich etwas resignierend an, seine persönliche Vorbereitung auf Basel II bestehe in der Reduktion künftiger Investitionstätigkeiten.

Immerhin zwölf Gesprächspartner erwarten – freilich in unterschiedlichem Ausmaß – *Auswirkungen von Basel II auf ihr Unternehmen*. Kombiniert man dieses Ergebnis mit dem Grad der Vorbereitung, zeigt sich, daß sich nicht einmal jedes zweite Unternehmen, das Auswirkungen von Basel II erwartet, auch darauf vorbereitet. Noch bemerkenswerter ist jedoch in diesem Zusammenhang die Tatsache, daß sich 28 der 40 befragten Unternehmen von Basel II überhaupt nicht betroffen fühlen. Hier scheint jedoch nicht die positiv-gelassene Einstellung aufgrund einer guten Verhandlungsposition oder guter Unternehmensdaten vorzuherrschen, sondern vielmehr ein gewisses Desinteresse. In diesem Zusammenhang erstaunen v.a. auch Gesprächspartner mit der Aussage, Basel II betreffe sie nicht, die nach eigenen Angaben zu einem großen Teil fremdfinanziert und auch sehr gut über Basel II informiert sind.

4.4.2. Die Untersuchung in der Schweiz

Auch die in der Schweiz interviewten Personen, ausschließlich Repräsentanten der Geschäftsleitung oder Verantwortliche aus den Bereichen Finanzen, Treasury, Controlling u.ä., wurden schließlich über ihren Informationsstand und ihre Einstellungen zu Basel II befragt. In 70% der untersuchten Unternehmen betrachtete sich der Antwortgeber als *informiert*. Von den elf negativen Antworten verwundern allenfalls vier, bei denen im Bankgespräch Rating und/oder das Ratingergebnis besprochen werden, offensichtlich aber kein Bezug zwischen Rating und Basel II hergestellt wird. Dies läßt sich möglicherweise dadurch erklären, daß Rating keine Neuerung darstellt, die explizit im Zusammenhang mit den neuen Eigenkapitalregulierungen nach Basel II eingeführt worden wäre.

Die *Informationsquellen* sind mehrheitlich die *Medien* (17 Nennungen), gefolgt von den Banken (neun Nennungen). Aus- und Weiterbildung oder spezifische Fachveranstaltungen werden zehnmal als Quellen angegeben, während Verbandsinformationen fünf Personen zugänglich gemacht worden sind. Zurzeit hat das Thema Basel II in den Medien wohl an Präsenz verloren, allerdings ist der Anteil nicht informierter Entscheidungsträger in KMU unterschiedlicher Größe mit 30% doch recht hoch. Auch in dieser Untersuchung scheint sich zu bestätigen, daß die Schweizer Banken mit Ausnahme der Großbanken wenig offensiv bezüglich Informationen zu Basel II sind.

Gefragt nach ihrer *Einstellung zu Basel II* waren die Interviewpartner sehr auskunftsfreudig. Basel II scheint je-

doch zu polarisieren. Die Hälfte der Antworten stellt *positive Aspekte* in den Vordergrund, insbesondere langfristige volkswirtschaftliche Wirkungen. Risikogerechtes Pricing wird begrüßt, die Aufgabe an die KMU, ihre Strategien, ihre Pläne und ihre Ergebnisse zu formulieren, wird als Chance betrachtet, wenn auch mit administrativem Aufwand verbunden. Gewünscht wäre allenfalls *mehr Transparenz*, wobei aus den Antworten nicht ersichtlich ist, ob die geforderte Transparenz direkt mit den Regulierungen von Basel II oder eventuell mit den Ratingmodellen und den Ratingeinschätzungen der Banken zu tun hat. Wenn *negative Urteile* über Basel II gefällt werden, werden allfällige *höhere Kreditkosten* sowie administrative Zusatzkosten angeführt und wird auf einen Verlust zwischenmenschlicher Werte aus langjährigen Bankbeziehungen hingewiesen. In einem sehr persönlichen Statement wird der Angst Ausdruck verliehen, daß die Regulierungsvorschriften in der Schweiz schärfer umgesetzt werden könnten als im umliegenden Ausland.

Aus der Hälfte aller Interviews geht hervor, daß sich die Unternehmensrepräsentanten (noch) nicht *auf Basel II vorbereitet* haben. Ob Maßnahmen als notwendig erachtet werden, kann nicht beurteilt werden. Diese Antworten könnten auch darauf schließen lassen, daß dem Thema Basel II in diesen KMU keine oder wenig Bedeutung beigemessen wird. Knapp ein Fünftel der Interviewten gibt explizit an, sich vorbereitet zu haben. Sie nennen unterschiedliche Maßnahmen, angefangen von Strategieformulierung über Anpassung des Businessplanes, Abbau von Fremdkapital bis hin zur Inanspruchnahme externer Beratung.

Keine *Auswirkungen von Basel II auf ihr Unternehmen* erwarten sieben von elf eigenfinanzierten Unternehmen. Weitere zwölf Betriebe vertreten ebenfalls die Ansicht, nicht von Auswirkungen durch Basel II betroffen zu sein. Nur acht Interviewpartner sehen potentielle Gefahren auf sich zukommen. Unter anderem werden Finanzierungsaspekte insbesondere für die Umsetzung innovativer Geschäftsideen genannt. Andere Befragte blicken Basel II gelassen entgegen, da sie entweder aus einer Position der Stärke argumentieren können oder überzeugt sind, den Anforderungen an ein faires Rating zu genügen und von den positiven Auswirkungen profitieren zu können.

5. Fazit

Die *Beziehungen zwischen dem Banksektor und den Unternehmen* werden in beiden Ländern als gut bezeichnet. Hin-

weise auf *Auswirkungen von Basel II* sind nicht festzustellen, jedoch sind leise Zwischentöne wahrnehmbar, welche die gestiegene Professionalität im geschäftlichen Umgang und die verbesserte Objektivität der Bewertung mit einem Verlust an Emotionalität und Individualität in Verbindung bringen. Während die Banken aus rationaler Sicht erhöhte Objektivität in den Vordergrund stellen, bedauern einige der Befragten den Rückgang an Subjektivität als verlorene Chance der individuellen Darstellungsmöglichkeit. Die Frage, wie nahe sich die beiden Seiten bezüglich der *menschlichen Seite der Kommunikation* unter den neuen Gegebenheiten kommen können, scheint vor allem die Unternehmensseite deutlich zu beschäftigen.

In beiden Ländern herrscht bei den Unternehmen weitgehende Unkenntnis über die Kriterien, die aus Bankensicht für die Bewertung der vorhandenen und der potentiellen Leistungskraft maßgeblich sind: Die befragten österreichischen Unternehmen messen den *Kennzahlen der Finanzierungsstruktur* (Kennzahlen der Bilanz) eine etwas *stärkere Gewichtung* bei als den ertragsorientierten Kennzahlen (Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. daraus abgeleitete Kennzahlen). Interessanterweise steht diese Einschätzung im deutlichen Gegensatz zu jenen Angaben, die in einer vorangegangenen Studie seitens der österreichischen Banken gemacht wurden [4]. Die *Banken* räumten in dieser Untersuchung den *Ertragskennzahlen* nämlich mehr Gewicht ein als den Kennzahlen der Finanzstruktur. Die Einschätzungen der KMU scheinen mit den Bewertungskriterien der Banken demnach nicht übereinzustimmen. Da dieses Phänomen auch im Schweizer Teil der Untersuchung – allerdings nicht ganz so deutlich – hervortritt, scheint die *Kommunikation zwischen Banken und Unternehmen* in bezug auf das Rating noch recht dürftig zu sein bzw. scheinen die Einschätzungen großer Subjektivität zu unterliegen. Bei den *Soft Facts* decken sich die Angaben in beiden Ländern deutlich mit den Ergebnissen der zuvor genannten Studie. Insbesondere die Bedeutung der Unternehmens-, Markt- und Branchenentwicklung scheint sich zu bestätigen. Auch der Qualität des Managements wird von den Unternehmen ein ebenso hoher Stellenwert eingeräumt wie von den Banken.

Bestätigt durch die verbalen Ausführungen der Gesprächspartner und gestützt durch eigene Beobachtungen sehen die Autorinnen ungeachtet der geringen Stichprobengröße eine deutliche *Chance für die Banken zur Verbesserung ihres Informationsverhaltens*. Transparentere

Informationen sowohl über das eingesetzte Ratingverfahren und die darin berücksichtigten Kriterien als auch über die aktuelle Ratingeinstufung würden von KMU als hilfreiche Unterstützung empfunden werden.

Aus den Gesprächen geht weiters hervor, daß die *Ratingvorbereitung* in der Praxis sehr wohl als wichtig, gar als *von strategischer Bedeutung*, erkannt wird, die in diesem Zusammenhang stehenden Aufgaben aber keinen losgelösten Prozeß darstellen. Vielmehr sind diese Teil der wiederkehrenden Aufgaben eines Geschäftsführers oder Controllers und damit zeitlich nicht an ein bevorstehendes Rating gebunden. Eine deutliche Mehrheit der Unternehmen nimmt das Bankgespräch zum Anlaß, sich positiv zu präsentieren, sei dies durch Angabe zukunftsbezogener Informationen, sei dies durch offene, glaubwürdige und prägnante Präsentation ihrer erzielten Ergebnisse. Es entsteht auch nicht der Eindruck, das jährliche Bankgespräch sei eine Erfindung neueren Datums und damit allenfalls mit Basel II in Verbindung zu bringen. Eher sind Hinweise feststellbar, daß das *Gespräch strukturierter geworden* ist und *finanzielle Daten eine wichtigere Basis* darstellen. Die Vielzahl von Checklisten und Tools zur Ratingvorbereitung, die außerhalb des Bankbereichs angeboten werden, scheinen allerdings kaum zum Einsatz zu kommen.

Lernerfahrungen aus bereits zurückliegenden Bankenratings sind in der gewählten Stichprobe *so gut wie gar nicht erkennbar*. Die Antworten diesbezüglich fallen sowohl von der Anzahl als auch von den Inhalten her gesehen spärlich aus und sind sehr allgemein gehalten. Versucht man aus den gegebenen Antworten zu den bisherigen Erfahrungen mit Ratings ein Stimmungsbild abzuleiten, zeigt sich subjektiv betrachtet eine *neutrale bis positive Einstellung* dazu. Diese läßt sich wohl auch damit erklären, daß die Gesprächspartner in den letzten Jahren mehrheitlich unveränderte Kreditkonditionen, in einzelnen Fällen diesbezüglich sogar Erleichterungen zu spüren bekamen.

Weniger positiv – dafür deutlich emotionaler – als das Echo auf vergangene Bankenratings fallen die *Reaktionen zum Thema Basel II* aus. Dieses scheint sehr stark zu polarisieren und wiederum zeigt sich, daß Basel II sowohl inhaltlich als auch emotional nicht nur mit Rating in Verbindung gebracht wird. Als negativ werden von den Gesprächspartnern nicht nur die verstärkte Konzentration auf

[4] Vgl. Hunziker / Messner (2005).

Hard Facts und der damit verbundene Rückgang an Individualität gewertet, sondern auch die befürchtete Erhöhung des administrativen Aufwands und Erschwernisse für neu zu gründende Unternehmen. Allgemein wird ein *Mangel an (aktiver) Information* zu diesem Thema seitens der Banken bedauert.

Noch schlechter als mit der Information sieht es mit der aktiven *Vorbereitung auf Basel II* aus, denn über die Hälfte der Befragten gibt an, sich auf Basel II noch gar nicht vorbereitet zu haben. Dies verwundert auch nicht, bezieht man in die Analyse die Tatsache mit ein, daß sich – ungeachtet der subjektiven Einstellung zu Basel II – weit über die Hälfte der Befragten von diesem Thema gar nicht betroffen fühlen. Da sich in der untersuchten Stichprobe eine positive *Korrelation zwischen* der wahrgenommenen *Betroffenheit und aktiven Vorbereitung* einerseits und der *Unternehmensgröße und Verschuldung* andererseits abzeichnet, scheint v.a. im Bereich der sehr kleinen Unternehmen Handlungsbedarf zu bestehen. Die Erhöhung des Bewußtseins und die Weckung des Interesses an einer aktiven Auseinandersetzung mit dem Thema stehen dabei an erster Stelle, denn auf dem Boden der Indifferenz können die besten Informationen keine Früchte tragen. Unabdingbar sind in weiterer Folge transparente und v.a. auch für kleinere Unternehmen verständliche Informationen durch die Banken. So kann die Kommunikation zwischen Unternehmen und Banken auf eine solide

Grundlage gestellt werden, die auch im Umfeld von Basel II bestehen kann.

6. Abschließende Bemerkungen

Die durch den qualitativen Fokus der Untersuchung bedingte geringe Stichprobe der befragten kleinen und mittleren Unternehmen schränkt die direkte Übertragbarkeit der Erkenntnisse auf die Mehrheit der KMU freilich ein. Umso erfreulicher finden es die Autorinnen, daß eine kürzlich in der Schweiz veröffentlichte und größer angelegte Studie die von ihnen skizzierten Tendenzen und Stimmungsbilder bestätigt.

Die „Bankenumfrage“ des Gewerbeverbands und der Bankenvereinigung Basel hat aus 436 schriftlichen Antworten die Zufriedenheit der Basler KMU mit ihren Banken erhoben. Die Ergebnisse bestätigen, daß sich das Verhältnis zwischen Banken und KMU im Vergleich zu den vergangenen Jahren deutlich entspannt hat und sich die gestiegene Zufriedenheit der KMU mit ihren Banken auch in einem Rückgang des Bankenwechsels widerspiegelt. Einzig die Fluktuation der Kundenberater, welche auch die Autorinnen in ihrer Untersuchung als negativen Faktor feststellen konnten, wird kritisiert. Abschließend zeigt auch die Basler Untersuchung, daß die Akzeptanz des Kreditratings im Vergleich zu früher deutlich gestiegen ist – und das obwohl die sinkende Ent-

scheidungskompetenz der Bankbetreuer durch die neuen Bestimmungen bedauert wird. [5]

Literaturverzeichnis

Hunziker / Messner, Rating in Österreich und der Schweiz – Ein empirischer Ländervergleich der Ratingmodelle und Ratingabläufe bei ausgewählten Banken, ÖBA 2005, S. 655–661.

Amtsblatt der Europäischen Union, L124/36 vom 20. 5. 2003: Empfehlung der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, online unter URL: http://europa.eu/eur-lex/pri/de/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520de00360041.pdf (Zugriff 28. August 2006).

Bundesamt für Statistik – Statistik Schweiz: Anzahl marktwirtschaftliche Unternehmen nach Rechtsform, 2001, online unter URL: http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/industrie_und_dienstleistungen/unternehmen/blank/kennzahlen0/rechtsnorm.html (Zugriff: 28. August 2006).

Lob, Kundenberater wechseln zu häufig – Beziehungen zwischen Basler Banken und KMU haben sich aber deutlich verbessert, in: Basler Zeitung 13. 12. 2006, S. 33.

[5] Vgl. *Lob* (2006).