

Den richtigen Hebel bewegen

Wie Mittelständler die neue Transparenz durch Basel II nutzen

ANJA STEINBRUCH | HAMBURG

Jahrelang hat Basel II viele Mittelständler verunsichert. Denn sie befürchteten, dass mit dem Regelwerk für die Eigenkapitalunterlegung der Banken der Druck auf Firmenkunden steigen würde. Doch mittlerweile – ein gutes Jahr nach dem Inkrafttreten Anfang 2007 – haben viele Unternehmen auch die positiven Seiten entdeckt.

„Die Kommunikation mit unserer Bank ist in den vergangenen Jahren sehr viel intensiver geworden. Bei jedem Treffen haben wir konkret über Zahlen und Fakten gesprochen“, sagt etwa Jens Stacklies, Inhaber der Gröninger Brauerei, der Hamburger Fischauktionshalle und Geschäftsführer eines Veranstaltungsservices. „Ich habe unsere aktuellen Daten mitgebracht, und der Berater hat strategische Marktanalysen vorbereitet. Aus diesen Informationen haben wir gemeinsam Strategien entwickelt.“ Da er immer konkrete Belege für Wachstumsstrategien dabei gehabt habe, etwa Auftragszahlen und Umsatzprognosen, habe er auch Fragen der Finanzierung offen ansprechen können.

Basel II fordert von den Chefs ausführliche Meldungen über ihre Zahlen und ihre Strategie. Mit Hilfe dieser Details klassifizieren die Banken ihre Kunden auf einer Skala, auch Ranking genannt. Daran orientiert sich die Kapitalunterlegung von Krediten durch die Geldhäuser. Das führt für Unter-



Beratungsgespräch bei einer Bank: Durch Basel II rücken Geldgeber und Unternehmer näher zusammen.

nehmen zu einer stärkeren Spreizung der Preise für Kredite. „Grundsätzlich können Kunden mit guter Bonität niedrigere Finanzierungskosten erwarten, während weniger solvente Firmen höhere Zinsen zahlen müssen“, erklärt Christian Lischke, Unternehmensberater in Hamburg. Das bestätigt Holger Freytag, Firmenkunden-Experte der HSH Nordbank: „Unternehmen mit guter wirtschaftlicher Performance profitieren von Basel II.“

Für die Kommunikation mit der Hausbank bedeutet das: Manager, die gute Zahlen vorlegen, können entspannt und selbstbewusst zu ihrer Bank marschieren. Und das tun sie auch. Diese Erfahrung haben die Firmenkundenberater der HSH Nordbank gemacht. „Kunden fordern von uns vermehrt eine Erklärung für ihr Ratingergebnis. Damit sie sich für ihre künftige Finanzstrategie orientieren können“, sagt Freytag.

Die Systeme zur Bonitätsbeurteilung und damit zur differenzierten Gestaltung von Kreditkonditionen sind in der Praxis längst verbreitet. Deshalb verlief die offizielle Einführung der Basel-II-Richtlinie Anfang vergangenen Jahres relativ leise und unspektakulär. „Das Zeitalter, in dem ein Chef die Jahresbilanz seiner mittelständischen Firma noch auf einem kleinen Zettel notiert zur Bank trug, ist längst vorbei“, sagt Stefan Papirow, Geschäftsführer der Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg (BG), die als Bürgschaftsbank eines der wichtigsten Instrumente der Wirtschaftspolitik der Hansestadt ist. „Unternehmer sind es inzwischen gewohnt, Umsätze und Strategien offenzulegen.“ Durch die regelmäßigen Datenanalysen und Reportings bekämen auch die mittelständ-

dischen Firmenchefs laut Papirow einen besseren Überblick über ihren Betrieb.

Die Banken wiederum könnten – basierend auf einer größeren Menge an Vergleichsdaten – die Marktsituation des Kunden genau festlegen. Die beratende Funktion der Bank wird gestärkt. Indem Bank und Unternehmen näher zusammenrücken, lassen sich gemeinsame Strategien entwickeln.

Und noch einen Vorteil hat der Mittelstand, meint Unternehmensberater Lischke. „Den Wettbewerb um günstige Kreditkonditionen sollte jeder jetzt nutzen. Denn wer seine Hausaufgaben fleißig macht, wird dafür von den Banken belohnt.“ Zudem sei die Transparenz durch Basel II eine „hervorragende Basis dafür, die richtigen Entscheidungen zu treffen“. Diese Erfahrung hat Norbert Britz gemacht, Geschäftsführer des Maschinenbauers Aubema in Bergneustadt: „Da die Analyseprozesse durch Basel II normiert worden sind und die Banken jetzt mit uns die Ergebnisse besprechen, wird klar, an welchen Hebeln ich drehen kann und muss, um mein Ergebnis zu verbessern.“

Tipps für das Bankgespräch

Unternehmen sollten nach dem Rat der Experten der Bürgschaftsbank Hamburg auf mehrere Punkte achten.

Vollständig

Das vollständige Bilanzmaterial muss vorliegen. Dazu gehören ein Lagebericht, wenn möglich ein Testat eines Wirtschaftsprüfers und Hinweise auf Vorfälle nach dem Bilanzstichtag. Hilfreich

sind auch Informationen über Laufzeiten von Kundenforderungen und Abhängigkeiten von Lieferanten.

Pünktlich

Der Jahresabschluss sollte im März oder April fertig sein. Spätestens Ende Juni sollte das Testat des Wirtschaftsprüfers vorliegen.

Langfristig

Die Umsatz-, Kosten-

und Ertragsplanung muss sich auf das kommende Geschäftsjahr erstrecken. Die Firmenstrategie sollte neben operativen Planungen fünf bis zehn Jahre in die Zukunft reichen.

Vorausschauend

Wenn der Unternehmenschef älter als 55 Jahre ist, sollte eine Nachfolgeregelung schriftlich festgehalten werden.

Weitere Informationen zum Thema unter www.handelsblatt.com/mittelstand