



Medienkonferenz Bern, 14. November 2003

Herausforderungen im Dialog zwischen KMU und Banken Referat Germain Hennet*

Es gilt das gesprochene Wort, Sperrfrist 14.11.2003, 11:00

Die Banken nehmen die Beziehung zu den KMU sehr ernst

Viele kleine und mittlere Unternehmen sehen sich ernststen Finanzierungsproblemen gegenüber. Dieser Befund ist unbestritten und wird von den Banken, die Kredite an KMU vergeben, sehr ernst genommen, egal ob es sich um Grossbanken, Kantonalbanken, lokale Banken, Spar- oder Raiffeisenkassen handelt. Die Situation, die bis vor kurzem noch lediglich als unbefriedigend empfunden wurde - zumindest wurde dies von den Medien so wiedergegeben - hat sich offensichtlich erhitzt. Aus diesem Grund begrüssen wir die seco-Umfrage, welche die Dinge wieder ins Lot bringt.

Die Umfrage des seco zeigt, dass die Unklarheiten, welche über die Beziehung zwischen Banken und KMU herrschten, weitgehend aus dem Weg geräumt sind. Wir sind darüber sehr glücklich.

Die Befragung zeigt, dass es in der Beziehung zwischen Banken und KMU keine markanten regionalen Unterschiede gibt. Dieser Umstand bezieht sich auch auf den Banktyp. Dieser Befund widerspricht der gängigen Meinung. 51 Prozent der Unternehmen in der Westschweiz bezeichneten eine Grossbank als ihre Hausbank, aber nur 38 Prozent der Deutschschweizer Unternehmen, obwohl die Hauptsitze der Grossbanken in der Deutschschweiz liegen.

Es sei mir erlaubt, an dieser Stelle eine Bemerkung über die Finanzierung zu verlieren. Die Begriffe Eigenkapital und Fremdfinanzierung werden häufig missverstanden. Den meisten KMU fehlt es am Eigenkapital. Es muss vom Unternehmer, spezialisierten Gesellschaften oder durch Aktienkapital aufgebracht werden. Es ist nicht die Aufgabe der Banken, am Kapital von KMU zu partizipieren. Sie bieten Kredite an, welche fremdfinanziert sind. Fakt ist, dass gemäss einer von der Credit Suisse im Jahr 2003 publizierten Studie nicht weniger als die Hälfte der KMU in ihren Bilanzen Bankkredite ausweisen. Das Kredittotal für Unternehmen bis 249 Mitarbeitende belief sich Ende 2002 auf 255 Milliarden Schweizer Franken. Ich möchte auch festhalten, dass Unternehmen, die mit ihrer Bank zufrieden sind, eine

* Germain Hennet, Schweizerische Bankiervereinigung (SBVg), Mitglied der Geschäftsleitung

positive Entwicklung ihres Umsatzes und ihres Reingewinns verzeichnen. Die generelle Tendenz ist ebenfalls positiv: Nur vier Prozent der Unternehmen finden, die Zusammenarbeit mit ihrer Bank hätte sich verschlechtert; immerhin 37 Prozent sind der Meinung, die Beziehung zu ihrer Bank hätte sich verbessert. Dies ist umso bemerkenswerter, als die drei letzten Jahre aus ökonomischer Sicht nicht rosig waren.

Der Einfluss von Basel II auf die Anforderungen, die an KMU gestellt werden, ist eine spannende Frage. Gute Risiken werden von vorteilhaften Bedingungen profitieren; standardisierte Zinssätze wird es nicht mehr geben. Die Unternehmen werden dazu motiviert, regelmässige Kontakte zu ihrer Bank zu pflegen und ihre Strategie kontinuierlich zu kontrollieren; diese Bestimmungen werden spätestens am 1. Januar 2007 in Kraft gesetzt. Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht geht davon aus, dass eine umfassendere Information die Konkurrenz unter den Banken erhöhen wird: Genau dies wird durch die Regeln von Basel II in Kraft gesetzt. Die Banken müssen sich aber durch die Einführung dieser Bestimmungen vor einer zu grossen administrativen Belastung hüten.

Der Befund der Umfrage ist positiv; er wirft aber auch einige Fragen auf, die es zu vertiefen gilt. Die Unternehmen kennen den Evaluationsprozess zu wenig, sie beurteilen diese in Bezug auf die Kriterien «Fairness», «Effizienz», «Individualität» und «Feedback durch Banken» positiv.

Die Bewertung der Banken bezieht nicht nur das Unternehmen selbst ein, sondern auch die Branchenzugehörigkeit. Demzufolge können beide Kriterien unterschiedlich gewichtet werden.

Wir möchten besonders hervorheben, dass Unternehmen und Banken die Evaluationskriterien gleichermassen schätzen. Dies ist der Beweis dafür, dass beide Partner mit den Zielen übereinstimmen und dass die Banken qualitativ besseres Grundlagenmaterial schätzen. Die Kopie eines Modell-Businessplans von 50 Seiten ist weniger aufschlussreich als die detaillierte Beschreibung der Unternehmensaktivitäten durch den Unternehmer selbst. Die Qualität der Unterlagen für ein Kreditgesuch ist deshalb der Schlüssel für die Beziehung zwischen Bank und Unternehmen. Sie ist die Grundlage für die Evaluation des Unternehmens durch die Bank. Es ist bemerkenswert, dass nur 47 Prozent der Unternehmen das Verfahren gut kennen. Wir sind der Ansicht, dass in diesem Bereich eine bedeutende Verbesserung erreicht werden kann. Die Grossbanken scheinen ihre Evaluationskriterien am besten kommunizieren zu können. Ausserdem: Je wichtiger ein Unternehmen als Arbeitgeber ist, desto besser kennt es die Evaluationsmethoden.

Die Beurteilung der vier Kriterien Fairness, Effizienz, Individualität und Evaluation der Stärken und Schwächen eines Unternehmens lässt eine interessante Schlussfolgerung zu: Unternehmen des sekundären Sektors beurteilen die Betreuung durch ihre Banken besser als Unternehmen des tertiären Sektors. Dem gilt es beizufügen, dass auch für letztere jedes Bankinstitut seine eigene Politik verfolgt. Auf der Grundlage der von den Unternehmen gelieferten Fakten bildet sich die Bank eine Meinung über die Zukunft der Firma und die zu finanzierenden Projekte.

Jungen Unternehmen fehlt häufig die Erfahrung zur Abschätzung der benötigten finanziellen Mittel für die Entwicklung von neuen Aktivitäten oder zur Lancierung neuer Produkte. Eine schlechte oder ungenügende Finanzplanung ist häufig einer der Gründe für die Schwierigkeiten oder das Scheitern solcher Firmen. Es liegt deshalb im Interesse der Betroffenen, zum richtigen Zeitpunkt von einer kompetenten Beratung zu profitieren. Die Banken liefern in ihrer Finanzberatung massgeschneiderte und auf die Zielgruppen zugeschnittene Dienstleistungen. Nach Bedarf können sie weitere Möglichkeiten zur Eigenfinanzierung von Unternehmen zu günstigen Bedingungen oder andere Finanzierungsmöglichkeiten vermitteln.

Für unerfahrene Manager ist es empfehlenswert, einen qualifizierten und erfahrenen Unternehmensberater beizuziehen. Die Erfahrung zeigt, dass man folgende Fehler vermeiden sollte:

- eine Unternehmensstrategie und –politik ohne aktuellen Bezug
- eine ungenügende und unvollständige Vorbereitung des Vorhabens
- fehlende Marktkenntnisse oder eine Fehleinschätzung des Marktes

Zusammen mit der Innovationskraft und der Qualität des Managements ist die gesicherte Finanzierung eine der Schlüsselbedingungen für den Erfolg eines Unternehmens.

Die Umfrage des seco will zur Befriedigung der immer komplexeren Bedürfnisse der KMU beitragen. Von diesem Standpunkt aus betrachtet ist sie sehr nützlich.