

Mit Basel III steigen die Anforderungen

Mittelständler sollten sich auf höhere Ansprüche der Banken bei der Kreditvergabe einstellen und frühzeitig die Weichen dafür stellen.

Petra Hoffknecht
Münster

Die neuen Regeln der internationalen Finanzmärkte werfen ihre Schatten voraus: Ab 2013 müssen Banken ihre ausgegebenen Kredite mit mehr Eigenkapital unterlegen. Daneben gibt es Vorschriften, ein Kapitalpolster und Liquiditätsreserven zu bilden. So schreibt es der Maßnahmenkatalog mit Namen „Basel III“ vor. Ziel dieser weltweit verschärften Auflagen ist, dass Kreditinstitute für eventuelle künftige Krisen besser gewappnet sind. Wenn es finanziell eng wird, sollen sie die Situation selbst meistern



Skyline von Basel: Viele Banken werden wegen der Eigenkapitalvorschriften Basel III künftig bei Krediten höhere Ansprüche ansetzen.

können und nicht wie bisher auf Staatshilfen angewiesen sein müssen.

Die strengen Regeln zum Schutz des weltweiten Finanzsystems wirken sich direkt auf mittelständische Unternehmen aus. Denn bei der Kreditvergabe werden die Banken ihrerseits in Zukunft an ihre Kreditkunden höhere Ansprüche stellen. „Kapital wird knapper und teurer, es muss daher gezielt eingesetzt werden. Aber jedes Unternehmen, das zukunftsfähig ist, wird weiterhin Kredite erhalten“, prognostiziert Martin Fischechick, Bereichsvorstand Corporate Banking bei der Commerzbank.

Viele Mittelständler sind bereits heute für dieses Thema sensibilisiert. Das belegt eine aktuelle Umfrage der Deutschen Bank, für die in diesem Sommer 200 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 25 Millionen Euro zu ihren Erwartungen mit Blick auf Basel III befragt wurden. 77 Prozent der Unternehmen gaben dabei an, mit genaueren Prüfungen von Finanzierungen zu rechnen. 76 Prozent gehen von höheren Rating-Anforderungen aus und 58 Prozent befürchten, dass sich die Kredite verteuern werden. Allerdings bemängelten auch 65 Prozent der Befragten, dass sie sich über die Anforderun-

gen aus Basel III schlecht informiert fühlen.

„Für Unternehmen wird es immer wichtiger, den Banken zu zeigen, dass man ein guter Kunde ist und dass das eigene Geschäftsmodell Zukunft hat“, sagt Andreas Münster. Der selbstständige Ratingberater aus Ratingen klärt deutschlandweit in Vorträgen über die Folgen von Basel III für Unternehmen auf.

BASEL I BIS BASEL III

Anfang 1988 einigten sich die zehn größten Industrienationen auf eine angemessene Ausstattung der Banken mit Eigenkapital, um deren Insolvenzrisiko zu verringern. Die Einhaltung dieser Regeln überwachen die nationalen Bankenaufsichten.

Fortentwicklung 2004 beschloss der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht ergänzend eine Eigenkapitalrichtlinie (Basel II), die die Sicherheit und Zuverlässigkeit des Finanzsystems weiter stärken sollte. Banken müssen Kredite entsprechend der Bonität ihrer Kunden durch eigene Mittel absichern, um ausgefallene Kredite abfedern zu können.

Endstufe 2010 wurde das Regelwerk unter dem Eindruck von Lehman-Pleite und internationaler Finanzkrise erweitert und soll bis 2019 schrittweise in Kraft treten: Banken sollen in wirtschaftlich guten Zeiten vorsorgen, um in Krisen liquide zu bleiben.

duktion und die Logistik technologisch auf den neuesten Stand zu bringen. Fischechick wirbt dafür, dass sich Unternehmen neben Bankkrediten auch nach alternativen Finanzierungsformen umsehen. „Zwar wird der Bankkredit das dominierende Finanzierungsinstrument für kleine und mittlere Unternehmen bleiben“, sagt er. „Jeder Unternehmer ist aber aufgerufen zu überprüfen, ob nicht der Einsatz von alternativen Finanzierungsinstrumenten wie Factoring, Leasing, Schuldscheindarlehen oder Unternehmensanleihen eine größere Rolle spielen könnte.“

Firmen sollten die Übergangszeit zum Handeln nutzen

Wer einer Finanzierungslücke vorbeugen will und sich auch künftig zu guten Konditionen Bankkredite sichern will, sollte also die Übergangszeit ebenfalls zum Handeln nutzen. Fischechick weist in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung des Eigenkapitals hin: „Die Eigenkapitalausstattung wird als Bonitätsmerkmal und damit für die Kreditkonditionen einen weiter steigenden Stellenwert erhalten.“

Es gilt also, die Eigenkapitalquote zu stärken. Denn Unternehmen mit soliden Eigenmitteln erhalten günstigere Kredite als Unternehmen, deren Finanzdecke dünn ist. Das geht, indem man Umsätze steigert und Kosten einspart. Möglichkeiten dazu könnte beispielsweise eine Potenzialanalyse aufzeigen. Wichtig ist weiterhin, die Liquidität zu optimieren. So können beispielsweise durch die Verkürzung von Zahlungszielen oder ein verändertes Mahnwesen Liquiditätspässe vermieden werden.

77 %

der bei einer Analyse befragten Unternehmen rechnen künftig mit genaueren Prüfungen von Finanzierungen.

Quelle: Deutsche Bank

All diese Maßnahmen verbessern die Bonität eines Unternehmens und damit auch sein Rating - also das Zeugnis, das ihm seine Bank über seine Kreditwürdigkeit und die Wahrscheinlichkeit, das geliehene Geld auch wieder zurückzubekommen, ausstellt. Sie sind aber nur zielführend, wenn sie der Bank auch professionell kommuniziert werden. „Eine aktive Finanzkommunikation der Unternehmen ist für den Zugang zu Finanzmitteln von immenser Bedeutung. Die Unternehmer sollten Kapitalgeber rechtzeitig, umfassend und kontinuierlich über relevante Entwicklungen informieren“, rät Fischechick.

Dazu gehören laut Münster unter anderem auch Informationen über die Qualität des Controllings, die Abhängigkeit von Großkunden, Kenntnisse über den eigenen Markt oder die interne Unternehmensorganisation. Denn ob und zu welchen Konditionen Kredite gewährt würden, sei eng mit dem Einblick verknüpft, den der Kapitalgeber in die Geschäfte des Kapitalnehmers habe.

Marken und Patente: Mit dem guten Namen finanzieren

Stefan Herrmann, Ekaterina Lohwasser
München

Auf 71 Milliarden Dollar wird der Markenwert von Coca-Cola laut dem aktuellen Interbrand Best Global Brands Reports taxiert; die wertvollste deutsche Marke, Mercedes-Benz, kommt auf 27 Milliarden Dollar. Und der Wert der in Deutschland selbstentwickelten Patente wird auf 32 Milliarden Euro geschätzt. Ein enormes Wertpotenzial: Allerdings wissen viele Unternehmen weder, wie viel ihre immateriellen Vermögensgegenstände (Intellectual Property, IP) wert sind, noch, wie sie diese im Rahmen der Unternehmensfinanzierung nutzen können.

Dabei bietet der Kapitalmarkt mittlerweile eine Vielzahl IP-basierter Konstruktionen an. Die beiden gängigsten sind: Kreditbesicherung mittels immaterieller Vermögenswerte und Sale-and-Lease-Back-Ver-

fahren. Bei der Auswahl der Finanzierungsform ist die „Reife“ des IP entscheidend. Geeignet sind generell Patente und Marken, die bereits Umsätze generieren und ausreichend geschützt sind.

Besonders interessant: Kreditbesicherung durch IP kommt nicht nur für börsennotierte Unternehmen, sondern auch für kleinere und mittlere Firmen in Frage. Beim Sale-and-Lease-Back werden die immateriellen Vermögenswerte zu meist an eine Objektgesellschaft veräußert und anschließend an das Unternehmen zurücklizenzieren. Der Vorteil: Die operative Markenführung verbleibt beim Unternehmen.

Voraussetzung ist allerdings, dass die Marke stark ist und über einen signifikanten Anteil an der Wertschöpfung innerhalb des Unternehmens verfügt. Prominentes Beispiel: die Peter Kölln KGaA. Köln, deutscher Marktführer bei



Ekaterina Lohwasser

ternehmer möchten nicht preisgeben, dass sie ihre immateriellen Vermögenswerte veräußert haben.

Aber auch Banken tun sich schwer, Marken und Patente als Sicherheiten zu akzeptieren: aus Unsicherheit über die realisierbaren Verwertungserlöse und wegen des (scheinbaren) Mangels an verlässlichen Bewertungsstandards. Dabei gibt es inzwischen anerkannte Verfahren zur Bewertung immaterieller Vermögenswerte - den ISO Standard 10668 für Marken oder die DIN 77100 zur Patentbewertung.

Auch wenn der Prozess aufwändig und teuer ist: Sobald es um Finanzierungsbedarf in Millionenhöhe geht, ist der Einsatz immaterieller Vermögenswerte eine interessante Alternative.

Stefan Herrmann ist Direktor und Ekaterina Lohwasser ist Senior Managerin bei Accuracy Deutschland.

Wir fördern Ihr Unternehmen.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit zinsgünstigen Krediten, Darlehen zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten und zur Stärkung des Eigenkapitals sowie mit Eigenkapital-Finanzierungen. Fragen Sie Ihre Hausbank - oder direkt uns: Tel. 0211 91741-4800 (Rheinland) oder 0251 91741-4800 (Westfalen-Lippe). www.nrwbank.de

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

WirtschaftsWoche Shop

Wissen schenkt Freude.

Fünf Bände behandeln je 50 herausragende Köpfe, Werke und Ereignisse aus Kultur und Geschichte, präsentiert in einem spannenden Mix aus Lexikon, Bild- und Essayband. Ein überaus unterhaltsames Bildungsvergnügen - und eine originelle Geschenkidee für alle Wissensdurstigen.

Für nur € 89,- statt € 99,75

4 Bände:

- Architektur des 20. Jahrhunderts
- Erfindungen
- Siege & Niederlagen
- Theater

PLUS 1 Band Ihrer Wahl:

- Romane des 20. Jahrhunderts
- Herrscher des Mittelalters
- Photographen
- Design
- Film

Bei Bestellung bis 15. Dezember erhalten Sie einen Hörbuch-Auszug „Bedeutende Philosophen“ gratis! Jetzt bestellen:

☎ 0800 / 7 35 36 37** oder 🌐 www.wiwo-shop.de

* Inkl. gesetzlicher MwSt., Bücherlieferungen sind versandkostenfrei. ** Kostenlos aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.