

Neue Wege im Reporting

Von Frank Jokisch

Galt früher auch bei der Kreditvergabe das Motto „one face to the customer“, ist das heute schon aufgrund aufsichtsrechtlicher Regeln nicht mehr möglich. Ebenso spielen historische Erfahrungen mit dem jeweiligen Kunden keine Rolle mehr und das in Deutschland über viele Jahre praktizierte Hausbankprinzip verändert sich. Zeitgleich

spürt der Kunde den Bedarf des Bankensektors (BASEL II), die Kreditentscheidung anhand eines internen Ratings und damit anhand von zahlreichen Kriterien zu objektivieren. In diesem Zusammenhang kommt der Kommunikation mit der Bank eine neue Bedeutung zu.



Frank Jokisch

Ein rückläufiger Umsatz beispielsweise wird eine Bank zunächst als Negativentwicklung werten. Eine entsprechende Erläuterung im Reporting an die Bank könnte aber aufzeigen, dass dieser Umsatzrückgang mit der Aufgabe eines unrentablen Geschäftsbereiches einherging und so

positiv wirkt. Diese sichtverändernde Zusatzinformation ist aber häufig aus dem nackten Zahlenmaterial selten ablesbar und für den Banker nur schwer zu erkennen.

Solche Aspekte sollten die Unternehmen zu einer eigenen Kommunikationsstrategie gegenüber den Banken veranlassen. Eine aktive Kommunikationspolitik gegenüber den Banken ist zukünftig Grundvoraussetzung für eine nachhaltige Kreditmittelversorgung und ein effi-

zientes Reporting sollte daher in jedem Unternehmen implementiert und gepflegt werden. War es der mittelständische Unternehmer bislang gewohnt, unkommentiert seine Jahresabschlusszahlen einzureichen, so ist er heute dringend aufgefordert, zu zahlreichen und in der Bankkommunikation neuen und nicht finanzwirtschaftlichen Teilbereichen seines Unternehmens aktiv Stellung zu nehmen.

Frank Jokisch ist Geschäftsführer der EFFIZIENZA GmbH, Meerbusch

Angebote werden ausgeweitet

Förderkredite nehmen bei neuen Investitionsvorhaben eine wichtige Rolle ein. Allein über die NRW.BANK, Förderbank Nordrhein-Westfalens, fließen jährlich über eine Milliarde Euro in die Wirtschafts- und Strukturförderung des Landes. Eigentümer der NRW.BANK sind das Land Nordrhein-Westfalen sowie die Landschaftsverbände Rheinland und Westfalen-Lippe.

Wir sprachen mit Ernst Gerlach, zuständiges Vorstandsmitglied für Fördermaßnahmen bei der NRW.BANK, über die Angebotspalette der Förderbank.

DER NRW MITTELSTAND:

Herr Gerlach, bundesweit gibt es bei Förderkrediten den Trend, die Zinssätze für Schuldner mit guter und schlechter Bonität stärker zu differenzieren. Ist das nicht voraussetzender Gehorsam? Die entsprechenden Regelungen von Basel II treten doch erst 2007 in Kraft.

» ERNST GERLACH:

An der Stelle kann man auch umgekehrt argumentieren: Die Geschäftsbanken hatten sich eine Zurückhaltung bei der Finanzierung auferlegt, weil sie keine marktgerechten Preise erzielen konnten. Dem wird durch margendifferenzierte Kredite, die die Bonität des einzelnen Unternehmens berücksichtigen, entgegengewirkt.

DER NRW MITTELSTAND:

Wird denn kurzfristig auch die NRW.BANK mit margendifferenzierten Krediten auf den Markt kommen?

» ERNST GERLACH:

Zur Zeit haben wir differenzierte Konditionen nur bei den Programmen, die wir für die KfW Bankengruppe abwickeln. Bei den eigenen Produkten wollen wir weniger stark auf Margendifferenzierung setzen. Wir glauben, dass andere Probleme vordringlicher gelöst werden müssen. Aber wir werden uns auf Dauer auch bei den Landesprogrammen dem generellen Trend zu einer stärkeren Differenzierung der Margen nicht entziehen können.

DER NRW MITTELSTAND:

Auf welche anderen Probleme spielen Sie an?

» ERNST GERLACH:

Vor allem die Frage von fehlenden Sicherheiten und der mangelhaften Eigenkapitalausstattung im deutschen Mittelstand. Um hier Hilfe anzubieten, enthalten die Landesförderprogramme verstärkt Komponenten wie Nachrangigkeit und Haftungsfreistellung gegenüber der Hausbank. Zudem entwickelt die NRW.BANK Eigenkapitalprodukte wie den neuen „NRW.BANK.Mittelstandsfonds“.

DER NRW MITTELSTAND:

Reichen denn die Maßnahmen aus? Beim neuen GuW-Programm beispielsweise werden ja die Hausbanken nur bis zu 50% von ihrer Haftung freigestellt?

» ERNST GERLACH:

Das Programm wird zur Zeit gut angenommen. Wir werden das aber sorgfältig beobachten und gegebenenfalls eine andere Größenordnung bei der Haftungsfreistellung anbieten.

DER NRW MITTELSTAND:

Aber auch trotz einer Freistellung von der Hälfte der Haftung sind die Hausbanken sehr zögerlich mit Förderkrediten bei Unternehmen, die nicht zu den besten ihrer Branche gehören. Wird denn das Hausbankenprinzip auf Dauer beibehalten werden können?

» ERNST GERLACH:

Über diesen Punkt gibt es eine lebhaftige Diskussion. Jedes Verfahren hat seine Vor- und Nachteile und bei dem Hausbankenverfahren überwiegen die Vorteile.

Erstens: Die Förderbank braucht keinen eigenen Vertrieb, der mit enormen Kosten und damit mit höheren Zinssätzen verbunden wäre und zweitens kennen die Hausbanken vor Ort ihre Kunden am besten.

DER NRW MITTELSTAND:

Zu dem NRW.BANK.Mittelstandsfonds: Die Mindestfinanzierung beträgt ja 1 Million Euro. Wieviele Unternehmen wurden denn bisher über dieses Programm finanziert?

» ERNST GERLACH:

Wir sind ja erst seit Dezember 2004 im Geschäft. Zwei konkrete Finanzierungen haben wir abgeschlossen, bei 10 weiteren sind wir im Gespräch.

DER NRW MITTELSTAND:

Welche Angebote sind in Zukunft von der NRW.Bank zu erwarten? Was haben Sie in petto?

» ERNST GERLACH:

Wir haben vor allem die Unternehmen, die ganz am Anfang stehen oder die in schwieriges Fahrwasser gekommen sind, im Fokus.

Im Bereich der Seed-Finanzierung wollen wir ein Angebot machen und wir diskutieren zur Zeit mit dem Land NRW, wie wir uns bei Sanierungsmaßnahmen beteiligen können. Ein weiterer Baustein wird die Entlastung der Hausbanken im Konsortialgeschäft sein.

DER NRW MITTELSTAND:

Herr Gerlach, vielen Dank für das Interview.



Ernst Gerlach