

Beziehungen zwischen Banken und kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)



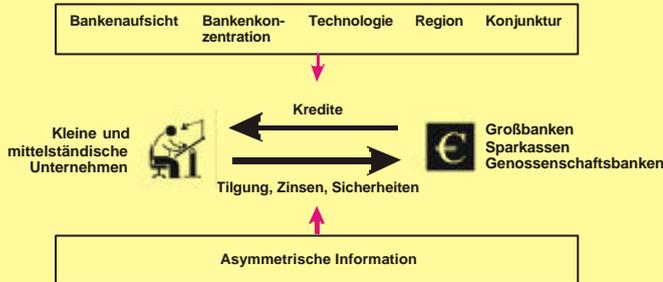
Doris Neuberger und Solvig Rätthke

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät,
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre - Geld und Kredit -
Universität Rostock, Ulmenstraße 69, D-18057 Rostock



<http://www.wiwi.uni-rostock.de/~geld/>

Problemstellung/ Theorie



KMU finanzieren sich überwiegend durch Bankkredite, die aber wegen asymmetrischer Information über die Kreditrisiken rationiert werden. Die Art der Finanzbeziehung zwischen Banken und KMU ist deshalb für die Verfügbarkeit und Preisbildung von Krediten besonders wichtig. Sie wird aber durch Veränderungen von Rahmenbedingungen im Umfeld beider Parteien beeinflusst. Die Theorie liefert Hypothesen über den Einfluss von Hausbankbeziehungen, Direktbankinnovationen, aufsichtsrechtlichen Regelungen und Standortbedingungen auf die Kreditfinanzierung.

Methodik

Aus der Theorie der Finanzintermediation werden Hypothesen über Zusammenhänge zwischen der Firmenstruktur, der Kreditbeziehung und der kreditgebenden Bank sowie den Konditionen bei der Kreditvergabe abgeleitet. Die Hypothesen werden anhand von Daten aus Banken- und Unternehmensbefragungen empirisch mit Hilfe verschiedener ökonomischer Verfahren überprüft:

- Deskriptive Statistiken
- Mittelwertvergleiche
- Test-Statistiken, wie t-Test, F-Test
- Regressionsanalysen, wie OLS, Logit, Tobit.
- Korrelationsanalysen

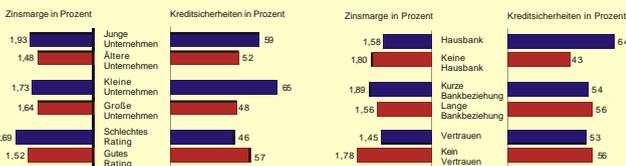
Zum Aufbau der notwendigen Datenbasis wurden folgende Umfragen durchgeführt:

- Bankenbefragung (1997) in Deutschland: 1200 Kreditinstitute; Rücklaufquote 31%
- Unternehmensbefragung (2000) in Rostock: 500 Freiberufler; Rücklaufquote 55%
- Unternehmensbefragung (2002) in Deutschland: 6000 Freiberufler; Rücklaufquote 4%

Deskriptive Ergebnisse

Hypothese „Hausbankbeziehung“

Kleine, junge und risikoreiche Unternehmen müssen höhere Kreditzinsen zahlen und mehr Kreditsicherheiten bieten als größere, ältere und weniger risikoreiche Unternehmen. Das deutsche bankenbasierte Finanzierungssystem mit engen, vertrauensvollen Hausbankbeziehungen kommt den KMU zugute, deren Finanzierungsrestriktionen dadurch abgebaut werden.

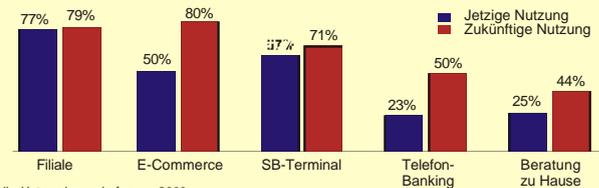


Quelle: Bankenbefragung 1997

Probleme asymmetrischer Information, wie Moral Hazard und adverse Selektion werden durch lange, vertrauensvolle Hausbankbeziehungen ("relationship lending") abgebaut.

Hypothese „Direktbankinnovation“

Die Kunde-Bank-Beziehung wird trotz Direktbankinnovation auch weiterhin durch den persönlichen Kontakt in der Filiale geprägt sein. KMU bevorzugen Filialen vor Ort, die ihnen auch elektronische Vertriebswege bieten.

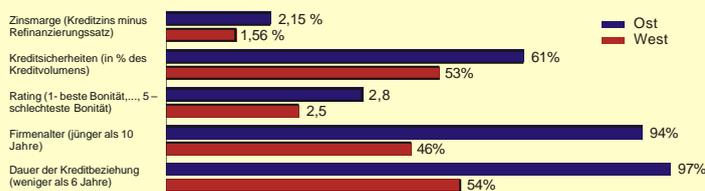


Quelle: Unternehmensbefragung 2000

In zunehmendem E-Commerce-Angebote größere Bedeutung in der Beziehung Kunde - Bank einkehnen. Daneben behalten Filialen mit persönlichen Ansprechpartnern auch künftig einen hohen Stellenwert.

Hypothese „Ost-West-Kreditlücke“

Es besteht eine Ost-West-Kreditlücke, da Unternehmen in den neuen Bundesländern signifikant höhere Kreditzinsen zahlen und mehr Kreditsicherheiten bieten müssen als Unternehmen in den alten Bundesländern.

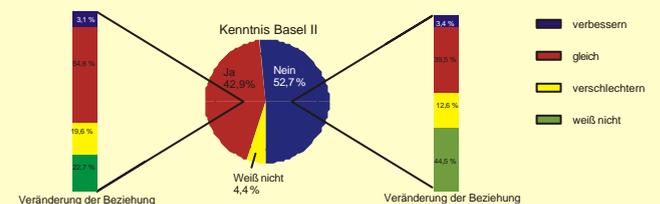


Quelle: Bankenbefragung 1997

Ostdeutsche Unternehmen werden im Durchschnitt in schlechtere bankinterne Bonitätsklassen eingestuft und bergen ein höheres Kreditrisiko, da sie jünger und ihre Bankbeziehungen kürzer sind. Hinzu kommt ein höheres Marktrisiko durch ihre Lage in einer strukturschwachen Region.

Hypothese „Basel II“

Die Einführung der neuen Eigenkapitalvorschriften durch die Maßgaben von Basel II wird zu einer Verschlechterung der Bankbeziehungen von KMU führen und deren Kreditrationierung verstärken.



Quelle: Unternehmensbefragung 2002

Besser informierte Unternehmen sehen die Einführung der neuen Eigenkapitalvorschriften aufgrund Basel II differenzierter als weniger gut informierte Unternehmen. Für KMU ist es daher notwendig, sich über die auf sie zukommenden Veränderungen gründlich zu informieren.

Regressionsergebnisse

Kreditsicherheiten (Zensierte Tobit - Schätzung) = 68,68 - 9,54 Firmengröße - 5,44 Gutes Rating + 4,15 Hausbankbeziehung + 6,97 Stabile Kreditbeziehung - 12,0 Dauer der Kreditbeziehung + 8,68 Standort Ostdeutschland (R² = 0,337) (***) (***) (***) (***) (***) (***) (***)

Kreditzins (OLS - Schätzung) = 1,60 - 0,23 Firmengröße + 0,32 Gutes Rating - 0,37 Stabile Kreditbeziehung + 0,42 Standort Deutschland (R² = 0,263) (***) (*) (***) (***) (***)

Kreditverfügbarkeit (Binäre Probit - Schätzung) = 4,13 - 1,03 Gutes Rating + 0,99 Hausbankbeziehung + 0,71 Positive Erfahrung (R² = 0,429) (***) (***) (***) (***)

Quelle: Bankenbefragung 1997

*** signifikant auf dem 1% - Niveau ** signifikant auf dem 5% - Niveau * signifikant auf dem 10% - Niveau

Zusammenfassung

Langfristige, vertrauensvolle Hausbankbeziehungen lösen Probleme asymmetrischer Information und führen somit zu einer Verbesserung der Kreditkonditionen für die Unternehmen. Aufgrund bestehender Strukturen existiert noch immer eine Kreditlücke im Ost-West- Vergleich. Die Einführung von Basel II lässt eine Verschlechterung der Kreditbeziehung und eine Vergrößerung der Kreditlücke erwarten.

Referenzen

Lehmann, E., Neuberger, D. und S. Rätthke, Lending to Small and Medium-Sized Firms: Is there an East-West Gap in Germany?, *Small Business Economics*, forthcoming, 2003
 Rätthke, S., Bankbeziehungen von Freiberuflern, *Thünen-Series of Applied Economic Theory* No. 36, Universität Rostock, 2002
 Lehmann, E. und D. Neuberger, Do Lending Relationships Matter? Evidence from Bank Survey Data in Germany, *Journal of Economic Behavior and Organization* 45(4), 2001, 339-359
 Neuberger, D., Regionalökonomik und Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen: Erklärungen für ein Ost-West-Gefälle in Deutschland?, *Konjunkturpolitik - Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung/Applied Economics Quarterly*, 46, 2000, 33-61
 Neuberger, D. und S. Rätthke, Klassische versus elektronische Vertriebswege vor Bankdienstleistungen für kleine Unternehmen, *Thünen-Series of Applied Economic Theory*, No. 30, Universität Rostock, 2001
 (Stand: Nov. 2002)