

# IfM-Materialien

Institut für  
Mittelstandsforschung

**IfM**  
BONN

[www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org)

## **Einfluss des Regionalbankensystems auf die Mittelstandsfinanzierung**

Jonas Löher und Christian Schröder

IfM-Materialien Nr. 267

## Impressum

### Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn  
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn  
Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0  
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

### Ansprechpartner

Christian Schröder

### IfM-Materialien Nr. 267

ISSN 2193-1852 (Internet)  
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, Dezember 2017

Das IfM Bonn ist eine Stiftung  
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,  
Digitalisierung und Energie  
des Landes Nordrhein-Westfalen



## **Einfluss des Regionalbankensystems auf die Mittelstandsfinanzierung**

The Influence of the Regional Bank System on Financing the German Mittelstand

Jonas Löher und Christian Schröder

IfM-Materialien Nr. 267

### **Zusammenfassung**

Infolge der Finanzkrise hatten britische Unternehmen deutlich häufiger Probleme Kredite zu erhalten als deutsche. Die Studie zeigt, dass ein Grund hierfür im deutschen Regionalbankensystem und seinen spezifischen Eigenschaften liegen könnte. Durch die Nähe zum Unternehmer besteht die Möglichkeit auch weiche Informationen in den Kreditvergabeprozess einfließen zu lassen. Ausnahmesituationen und deren Ursachen können so genauer erfasst und die vorhandenen Risiken besser bewertet werden. In den vergangenen Jahren wurde die Kreditvergabe aller Banken zunehmend stark reguliert. Gerade Regional- und Genossenschaftsbanken, die sich in der Krise als wichtige Stütze erwiesen, könnte dies jedoch finanziell überproportional stark belasten.

**Schlagwörter:** *Mittelstand, Finanzierung, Regionalbanken, Kreditvergabe*

### **Abstract**

After the financial crises British firms had much more difficulties than the German firms to get access to credits. The study shows that one reason for this development might lie in the specific features of the German regional banking system. Thus, due to the proximity to the entrepreneur regional banks can consider soft information in the lending process. It is therefore possible to understand and better assess exceptional situations and their causes. In recent years the lending processes of all banks have been heavily regulated. This might disproportionately burden regional- and cooperative banks financially.

**JEL:** D82, G21, R51

**Keywords:** *German Mittelstand, Financing, Regional banking, Bank lending*



## Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	III
1 Einleitung	1
2 Einflussfaktoren auf den Finanzierungszugang für KMU in UK und Deutschland	2
2.1 Generelle Einflussfaktoren auf die Kreditvergabe	3
2.2 Konjunktur und Kreditzugang	6
2.3 Zwischenfazit	6
3 Bankensystem in UK und Deutschland	7
3.1 Überblick über die Bankensysteme	7
3.2 Angebotsseitige Einflussfaktoren auf die Finanzierung von KMU	11
3.3 Zwischenfazit	12
4 Kreditzugang und -vergabe an KMU	13
4.1 Zugang zu Bankdarlehen	13
4.2 Kreditvergabe	18
4.3 Zwischenfazit	21
5 Vergleich der Kreditvergabepraxis in D und UK	22
5.1 Der Kreditvergabeprozess	22
5.2 Abbau von Informationsasymmetrien	23
5.3 Entscheidungskriterien und Handlungsspielraum	25
5.4 Beurteilung und aktuelle Entwicklungen	27
5.5 Übersicht und Fazit zur Kreditvergabepraxis	28
6 Fazit	30
Anhang	33
Literatur	35

## Abbildungen

Abbildung 01: Anteil der Unternehmenskredite	8
Abbildung 02: Bilanzsumme und Kreditvolumen nach Bankengruppen	9
Abbildung 03: Bestand an Zweigstellen in 2015	10
Abbildung 04: Ifo-Kredithürde für KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe	14
Abbildung 05: Erfolgsquoten bei der Beschaffung von Bankdarlehen	15
Abbildung 06: Unternehmen mit deutlich negativerer Einschätzung ihrer finanziellen Situation in 2010 gegenüber 2007	16
Abbildung 07: Kreditzugang nach Hausbankgruppen im Jahr 2010	18
Abbildung 08: Verbindlichkeiten von KMU gegenüber Kreditinstituten	20
Abbildung 09: Kredite an inländische Unternehmen und Selbstständige nach Bankengruppen	21

## Tabellen und Übersicht

Tabelle 01: Gründe für die Wahl einer Bank im Jahr 2010	17
Tabelle A.01: Kundensegmente der Regionalbank und deren Abgrenzung	33
Tabelle A.02: Kundensegmente KMU-Finanzierung UK und deren Abgrenzung	34
Übersicht 1: Unterschiede bei der Kreditvergabe zwischen D und UK	29

## **Kurzfassung**

Die vorliegende Studie untersucht, ob das regionale Bankensystem in Deutschland einen Einfluss auf den Zugang zu Bankkrediten für mittelständische Unternehmen hat. Dazu haben wir zum Vergleich das Bankensystem im Vereinigten Königreich (UK) ausgewählt, da dort die Kreditvergabe in anderer Form erfolgt: In UK organisieren wenige Großbanken die Kreditvergabe zentral von London aus. In Deutschland versorgen hingegen regional orientierte Sparkassen und Genossenschaftsbanken kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit Fremdkapital.

## **Finanzierungszugang von KMU-Spezifika und Informationszugang abhängig**

Auf den Kreditzugang haben zum einen Unternehmensmerkmale wie Alter, Größe, Innovationstätigkeit bzw. Wachstum und Branche sowie das makroökonomische Umfeld Einfluss. Zum anderen spielen aber auch vorhandene Informationen über das Unternehmen eine große Rolle: Dabei ist die Gefahr eines beschränkten Kreditzugangs für junge, kleine und innovative Unternehmen durch die asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Unternehmer und dem potentiellen Kreditgeber besonders hoch. Mit zunehmender Fülle an relevanten Informationen über die Erfolgsaussichten fällt den Kreditgebern eine Risikoabschätzung leichter.

## **Vorteile durch räumliche Nähe von Regionalbanken in Deutschland**

Die hohe Filialdichte hat in Deutschland zur Folge, dass die Regionalbanken sich in einer großen räumlichen Nähe zu ihren mittelständischen Kunden befinden. Diese Nähe erleichtert den persönlichen Kontakt bzw. den Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung zwischen dem regional agierenden Kreditinstitut und den ansässigen KMU. Kundenberater einer Regionalbank erhalten auf diese Weise zudem weiche Informationen, wie beispielsweise persönliche Eindrücke über die Managementfähigkeiten des Unternehmers. In diesem Zusammenhang wirken sich auch die flacheren Hierarchien in den deutschen Regionalbanken auf die Entscheidung der Kreditvergabe aus, die – anders als in UK – auf regionaler Ebene getroffen wird: Durch die geringe räumliche Distanz zwischen Informationsgewinnung (Kundenberater) und Entscheidung (Sachbearbeitung/Vorgesetzter) finden die weichen Informationen unmittelbare Beachtung.

### **Unternehmerpersönlichkeit als ein entscheidender Faktor**

In der Praxis zeigt sich, dass der Kreditberater einer Regionalbank im Unterschied zu seinem britischen Pendant, deutlich mehr Möglichkeiten hat seine subjektive Einschätzung über den potenziellen Kreditnehmer in die Entscheidung einfließen zu lassen. So werden kritische Einzelfälle zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützer diskutiert. Besondere Ausnahmesituationen wie etwa Krisensituationen, kapitalintensive Expansionspläne oder Umstrukturierungen und deren Ursachen werden bei der Kreditentscheidung berücksichtigt.

### **Britische KMU profitieren nicht vom effizienten Kreditvergabeprozess**

Der Vorteil des zentralen Bankensystems in UK ist seine hohe Effizienz in der Abwicklung von Kreditanfragen. Die Kreditvergabeprozesse haben hier einen hohen Standardisierungsgrad. Dieser Effizienzgewinn zahlt sich für die KMU jedoch beispielsweise nicht in Form von niedrigeren Kreditzinsen aus: Das Zinsniveau für Geschäftskundenkredite ist in UK nicht niedriger als in Deutschland.

### **Das Regionalbankensystem bewährt sich in der Krise**

Vor der Finanz- und Wirtschaftskrise wiesen die KMU in Deutschland und in UK einen ähnlich guten Zugang zu Bankkrediten auf. Seither sind jedoch deutliche Unterschiede festzustellen. In UK war es für unterschiedliche Unternehmenstypen nach der Krise deutlich schwieriger Bankkredite zu erhalten. Zudem weiteten deutsche Regionalbanken ihre Kreditvolumina in der Krise aus. Durch die Gewährleistung der Kreditversorgung hatten die Regionalbanken somit ihren Anteil an der hohen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen nach der Krise.

## 1 Einleitung

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind mit einem Anteil von über 99 % an der gesamten Unternehmenspopulation von zentraler wirtschaftlicher Bedeutung für Deutschland. Ein wichtiger Faktor für ihre wirtschaftliche Entwicklung ist der Zugang zu Kapital (vgl. Beck/Demirgüç-Kunt 2006). Die Finanzierung durch Bankdarlehen ist in Deutschland für zweidrittel der Unternehmen relevant und stellt somit die bedeutendste Finanzierungsquelle nach der Eigenfinanzierung dar (vgl. EZB 2015). Für KMU ist die Kreditfinanzierung durch Banken noch einmal bedeutsamer als für Großunternehmen, da ihnen aus Kostengründen eine Refinanzierung über den Kapitalmarkt verwehrt bleibt. So sind kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 2 Mio. Euro in Deutschland durchschnittlich mit 27 % ihrer Bilanzsumme langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten eingegangen, für mittlere Unternehmen (2 bis unter 50 Mio. Jahresumsatz) liegt der Wert bei ca. 12 % und für große Unternehmen bei etwa 4 % (vgl. Deutsche Bundesbank 2016).

Dass die Kreditversorgung der KMU in Deutschland vergleichsweise gut funktioniert, zeigen die regelmäßigen Unternehmensbefragungen der Europäischen Zentralbank. KMU in Deutschland stufen seltener als in anderen europäischen Ländern den Zugang zu Finanzmitteln als ein dringendes Problem ein (vgl. EZB 2014). Zudem hat sich die Kreditversorgung in Deutschland nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008/09 schneller als in anderen Ländern wieder erholt. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, warum die Kreditversorgung der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland teils deutlich besser als im europäischen Ausland funktioniert. Ein wesentlicher Grund könnte darin liegen, dass die Kreditvergabe in Deutschland überwiegend regional organisiert wird.

Einen Beitrag zu dieser Diskussion leistet die vorliegende Studie, die das Finanz- bzw. Bankensystem im Hinblick auf die Kreditvergabe an KMU im Vereinigten Königreich (UK) und in Deutschland vergleicht. Ein Vergleich der Bankensysteme in diesen Ländern bietet sich an, da die Kreditvergabe an KMU unterschiedlich organisiert wird (vgl. Gärtner/Flögel 2013; Lee/Brown 2017, Wójcik/MacDonald-Korth 2015). In Deutschland ist sie eher dezentral organisiert, d. h. Regionalbanken, die ausschließlich ihren lokalen Markt bedienen, spielen als Kreditgeber für KMU eine bedeutende Rolle. Durch die räumliche Nähe zum Kunden kommt es häufiger zum persönlichen Austausch und Regionalbanken kennen dadurch die Unternehmenssituation bzw. den

Unternehmer oftmals gut. Zudem finden Kreditgespräch, die anschließende Kreditprüfung und die Kreditentscheidung in der Region statt. Anders in UK, wo wenige Großbanken das Kreditgeschäft mit den Unternehmen unter sich aufteilen und die Kreditentscheidungen zentral am Firmensitz in London gefällt werden, d. h. Kreditentscheider und Unternehmenskunden sich in der Regel nicht persönlich kennen.

Um die Rolle des Regionalbankensystems für die Fremdkapitalversorgung zu beleuchten, identifizieren wir zunächst mögliche Einflussfaktoren, die den Finanzierungszugang von KMU beeinflussen. Anschließend werden die Bankensysteme in UK und Deutschland verglichen. Dadurch werden die jeweiligen angebotsseitigen Einflussfaktoren auf die Finanzierung von KMU abgeleitet und damit gleichzeitig mögliche Stärken und Schwächen der beiden Bankensysteme bei der Fremdkapitalversorgung. Anschließend überprüfen wir auf der Basis von repräsentativen Daten den Zugang zu Bankkrediten in beiden Ländern. Abschließend zeigen Experteninterviews die tatsächlichen Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Kreditvergabep Praxis zwischen Regionalbanken in Deutschland und Geschäftsbanken im Vereinigten Königreich auf, die den unterschiedlichen Kreditzugang, insbesondere unmittelbar nach der Wirtschafts- und Finanzkrise erklären.

## **2 Einflussfaktoren auf den Finanzierungszugang für KMU in UK und Deutschland**

Auf den ersten Blick haben KMU in Deutschland und UK eine ähnlich hohe wirtschaftliche Bedeutung. So unterscheidet sich ihr Anteil an allen Unternehmen mit 99,7 % in UK bzw. 99,5 % in Deutschland nur unwesentlich. Nimmt man jedoch den Anteil der Beschäftigten in den Blick, werden die Unterschiede deutlicher sichtbar. In Deutschland arbeiten ca. zwei von drei Beschäftigten für ein KMU, während es in UK nur gut die Hälfte sind.<sup>1</sup>

Genau wie in Deutschland wird auch in UK der weit überwiegende Teil der KMU vom Eigentümer geleitet. Hochgerechnete Schätzung gehen, je nach Definition von Eigentümerunternehmen, von einem 90 prozentigen Anteil der KMU sowohl in UK als auch in Deutschland aus bei denen Eigentum und Unternehmensleitung in einer Hand liegen (vgl. Haunschild/Wolter 2010; BIS

---

<sup>1</sup> Die Daten sind auf der Internetseite des IfM Bonn verfügbar unter: <http://www.ifm-bonn.org/statistiken/mittelstand-im-einzelnen/#accordion=0&tab=8> (abgefragt am 04.11.2016).

2016). Der Anteilswert von Unternehmen im Familieneigentum sinkt in beiden Ländern zwar mit steigender Unternehmensgröße, liegt aber immer noch bei über 50 % für Unternehmen, die 50-249 Mitarbeiter beschäftigen. In den Familienunternehmen liegt Unternehmensleitung und Eigentum am Unternehmen in einer Hand. Das heißt, die private finanzielle Situation des Unternehmers ist in der Regel sehr eng mit dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens verknüpft. Um ihre finanzielle Unabhängigkeit zu bewahren, präferieren insbesondere Familienunternehmen die Eigenfinanzierung für Investitionen (vgl. Myers 1984, Löher et al. 2016, S. 19). Wenn diese nicht ausreichen oder aus steuerlichen Gründen Fremdkapital als wirtschaftlich sinnvollere Finanzierungsquelle bewertet wird, ist der Bankkredit die erste Wahl.

In Deutschland werden derzeit ca. ein Drittel der Investitionen durch Bankkredite finanziert (vgl. KfW 2016a, S. 12). In UK gibt es keine direkt vergleichbaren Zahlen. Jedoch stellt das britische Department for Business, Energy & Industrial Strategy in seiner regelmäßigen Befragung fest, dass sich ein Drittel der dortigen KMU in den letzten 12 Monaten um einen Bankkredit bemüht hat (vgl. BIS 2016). Damit dürfte auch hier die hohe Relevanz des Bankkredits für KMU in UK außer Frage stehen.

## **2.1 Generelle Einflussfaktoren auf die Kreditvergabe**

Der Zugang zu Bankkrediten ist jedoch nicht für alle KMU gleich, sondern hängt u. a. von verschiedenen Unternehmermerkmalen ab (vgl. Pahnke et al. 2015). Ein relevantes Unternehmensmerkmal ist das Unternehmensalter (vgl. Zimmermann 2016, S. 3). Ältere Unternehmen haben durch ihre fortwährende Existenz bereits ihre Wettbewerbsfähigkeit am Markt unter Beweis gestellt. Das Erwirtschaften von Gewinnen ist dafür eine Grundvoraussetzung. Durch die Einbehaltung dieser Gewinne können die Unternehmen ihre Eigenkapitalquote stärken. Das erklärt, warum ältere Unternehmen höhere Eigenkapitalquoten als junge Unternehmen ausweisen (vgl. KfW 2016a). Durch die höhere Eigenkapitalquote und die Möglichkeit Kredite mit vorhandenem Betriebsvermögen zu besichern, ist ihre Bonität oftmals höher als die der jungen Unternehmen. Die Bonitätseinschätzung durch den Kreditgeber ist der wichtigste Faktor für den Zugang zu einem Bankkredit (vgl. KfW 2016a).

Ältere Unternehmen haben einen weiteren Vorteil. Durch die Rückzahlung von Krediten in der Vergangenheit waren sie in der Lage eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung zu ihrem Kreditinstitut aufzubauen. Damit ist auch die Vertrauensbasis zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber für zukünftige Finanzie-

rungsvorhaben gelegt. Das heißt, durch die Kredithistorie entsteht eine Geschäftsbeziehung, die auch von gegenseitigen persönlichen Eindrücken der Geschäftspartner geprägt ist. Insbesondere für das Kreditinstitut können auf diesem Wege zusätzliche Informationen für eine Kreditentscheidung gewonnen werden. Aus dem persönlichen Austausch können insbesondere sogenannte weiche Informationen gewonnen werden. Dies sind etwa Eindrücke über die Managementfähigkeiten des Unternehmers bzw. sein Auftreten oder die Einhaltung von mündlichen Vereinbarungen.

Ein weiteres Unternehmensmerkmal, das für den Kreditzugang relevant ist und in einem gewissen Zusammenhang zum Unternehmensalter steht ist die Unternehmensgröße (vgl. Kirschenmann 2016; Zimmermann 2016, S. 3). Mit zunehmender Größe erhöht sich dabei die Wahrscheinlichkeit, dass es sich auch um ein älteres Unternehmen handelt. Wie bereits angedeutet, hat es somit einen leichteren Kreditzugang als kleine junge Unternehmen. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigen auch die bilanziellen Veröffentlichungspflichten zum Geschäftsverlauf. So liegen Kreditinstituten im Falle einer Kreditanfrage detaillierte Informationen zur aktuellen und früheren Unternehmenssituation vor. Diese erhöhte Transparenz führt dazu, dass externe Kreditgeber ihre Kreditentscheidung auf einer ausführlicheren Informationsbasis fällen können, als es bei kleineren und jüngeren Unternehmen der Fall ist.

Die Herausforderung für kleine und junge Unternehmen, einen Bankkredit zu erhalten, besteht weiterhin darin, die asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Unternehmer und dem externen Kapitalgeber über das Investitionsvorhaben zu überwinden (vgl. Stiglitz/Weiss 1981). Der Kapitalgeber ist auf die Informationen des Unternehmers angewiesen, um die Chancen und Risiken, die mit Investitionsvorhaben einhergehen, richtig einzuschätzen. Wenn wenige harte Informationen zur Verfügung stehen, gewinnen die weichen Informationen an Gewicht. Besonders betroffen vom Problem der asymmetrischen Informationsverteilung sind junge innovative Unternehmen. So ist der Erfolg von Innovationen mit hoher Unsicherheit behaftet (vgl. Zimmermann 2015, S. 183). Mitunter sind für hoch innovative Produkte oder Dienstleistungen, die noch nicht auf dem Markt existieren, ein hoher Sachverstand nötig, um ihre Umsetzbarkeit und Absatzchancen abschätzen zu können. Der Kreditnachfrager hat einen Anreiz, mögliche Risiken zu seinem innovativen Projekt zu verschweigen und die Chancen zu überhöhen. Zwar haben innovative Unternehmen häufig ein hohes wirtschaftliches Potenzial, wenn sie sich durch neue oder verbesserte Produkte eine starke Wettbewerbsposition sichern. Da-

von kann ein externer Kreditgeber, der mit dem Unternehmen einen Kreditvertrag zu einem festen Zinssatz abschließt, jedoch nur begrenzt partizipieren. So erhält er nur den vereinbarten Zinssatz und ist darüber hinaus nicht am Gewinn bzw. an der Wertentwicklung des Unternehmens beteiligt. Auch ein höherer Zinssatz als Gegenleistung für das höhere Risiko wäre aus Sicht des Fremdkapitalgebers keine gute Lösung, da dieser aufgrund der asymmetrischen Informationsverteilung damit eher Anreize für Unternehmer setzt, noch höhere Risiken einzugehen. Andere Unternehmen mit einem weniger risikobehafteten Investitionsprojekt, aber auch einer geringeren Renditeerwartung könnten von ihrem Vorhaben absehen, da es aufgrund der höheren Kreditzinsen nicht mehr lohnenswert ist. Aus Sicht des Kreditinstitutes führt der Rückzug der Investoren, die relativ sichere Investitionsfinanzierungen nachfragen, zu dem unerwünschten Effekt, weil sich das Risikoprofil des gesamten Kreditportfolios der Bank erhöht (vgl. Stiglitz/Weiss 1981).

In Branchen mit einem hohen Anteil innovativer Unternehmen, die noch keinen positiven Cash-flow aufweisen und hohe Anfangsinvestitionen, beispielsweise für Forschung und Entwicklung (FuE) aufwenden müssen, kommt es demnach häufiger zu Finanzierungsrestriktionen als in weniger innovativen Branchen. Der Zugang zu Fremdkapital wird durch eine weitere Eigenschaft innovativer Unternehmen behindert. Das Kapital von innovativen Unternehmen basiert im Wesentlichen auf fachspezifischem Wissen. Geistiges Eigentum eignet sich für die Kreditbesicherung nur in einem fortgeschrittenen Stadium, beispielsweise wenn es patentiert ist. Um jedoch nach der Gründung erstmal an diesen Punkt zu gelangen, sind in der Regel hohe Anfangsinvestitionen notwendig, die ohne externes Kapital selten gestemmt werden können und damit eine unüberwindbare Hürde darstellen. Das ist nicht nur für das einzelne Unternehmen, sondern auch aus gesamtwirtschaftlicher Sicht problematisch. So weisen KMU in wissensintensiven Branchen, d. h. mit überdurchschnittlichem Akademikeranteil, starker Technikorientierung oder Unternehmen des FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbes<sup>2</sup> überdurchschnittlich hohe Umsatzrenditen und Wachstumsraten auf (vgl. KfW 2016b). Je höher also die Finanzierungsrestriktionen für innovative Unternehmen sind, desto höher sind auch die volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste.

---

<sup>2</sup> d. h. die durchschnittliche FuE-Intensität liegt bei über 3,5 %.

## **2.2 Konjunktur und Kreditzugang**

Neben den erläuterten Unternehmensmerkmalen hat auch die aktuelle Wirtschaftskonjunktur Einfluss auf den Zugang zu Bankkrediten. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist eine gute Beziehung zum Kreditgeber für ein Unternehmen besonders wichtig. Wenn Aufträge für das Unternehmen wegfallen, kommt es früher oder später zu Liquiditätsengpässen. Zur Überbrückung sind Unternehmen dann auf zusätzliche Kredite angewiesen, um den Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten. Die Aufgabe des Kreditinstitutes ist es nun, die Ursache und Dauer der Krise richtig einzuschätzen, um zu beurteilen, ob ein weiteres Kreditengagement sinnvoll ist oder keine weiteren Kredite mehr gewährt werden, da die Krise als ausweglos eingeschätzt wird. Ist die wirtschaftliche Schieflage des Unternehmens auf interne Faktoren, wie beispielsweise Missmanagement zurückzuführen oder auf externe Einflüsse, die der Unternehmer nicht beeinflussen kann? Ist es eine temporäre Krise oder eine anhaltende? Können Gegenmaßnahmen das Ruder rumreißen oder handelt es sich um unlösbare strukturelle Probleme? Um darauf die richtigen Antworten zu erhalten, kann der persönliche Austausch mit dem Kreditnehmer wichtige Einsichten für den Kreditgeber zu Tage fördern. Auch hier könnte die Überzeugungskraft des Unternehmers die Kreditentscheidung in die eine oder andere Richtung mit beeinflussen.

## **2.3 Zwischenfazit**

Unternehmensmerkmale wie Alter, Größe, Innovationstätigkeit bzw. Wachstum und Branche sowie das makroökonomische Umfeld haben Einfluss auf den Kreditzugang. Ein beschränkter Zugang entsteht insbesondere für junge, kleine und innovative Unternehmen durch die asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Unternehmer und dem potentiellen Kreditgeber. Die Risikoabschätzung fällt dem Kreditgeber jedoch mit der zunehmenden Fülle an relevanten Informationen über die Erfolgsaussichten leichter. Das können harte Informationen sein, wie betriebswirtschaftliche Kennziffern aus der Unternehmensbilanz, aber auch weiche Faktoren. Diese weichen Faktoren, wie beispielsweise die vermittelte Glaubwürdigkeit und die Kompetenzen des Unternehmers, können in einem Kreditgespräch transportiert werden. Auch die Ursachen besonderer Ausnahmesituationen, wie etwa (temporäre) Krisen, können hier vermittelt werden. Es besteht also bis zu einem bestimmten Grad die Möglichkeit, die bestehenden Informationsasymmetrien durch das Vermitteln von weichen Informationen im Kreditgespräch zu reduzieren. Gelingt es dem

Unternehmer sein Investitionsprojekt überzeugend zu präsentieren und erweckt er als Person den Eindruck, das Projekt zum Erfolg führen zu können, dürfte das insbesondere schwierige Kreditentscheidungen positiv beeinflussen. Das heißt, Kreditinstitute, die weiche Informationen sammeln, kommen mitunter zu anderen Kreditentscheidungen als Banken, die persönlichen Eindrücken aus Kreditverhandlungen keine Relevanz beimessen.

### **3 Bankensystem in UK und Deutschland**

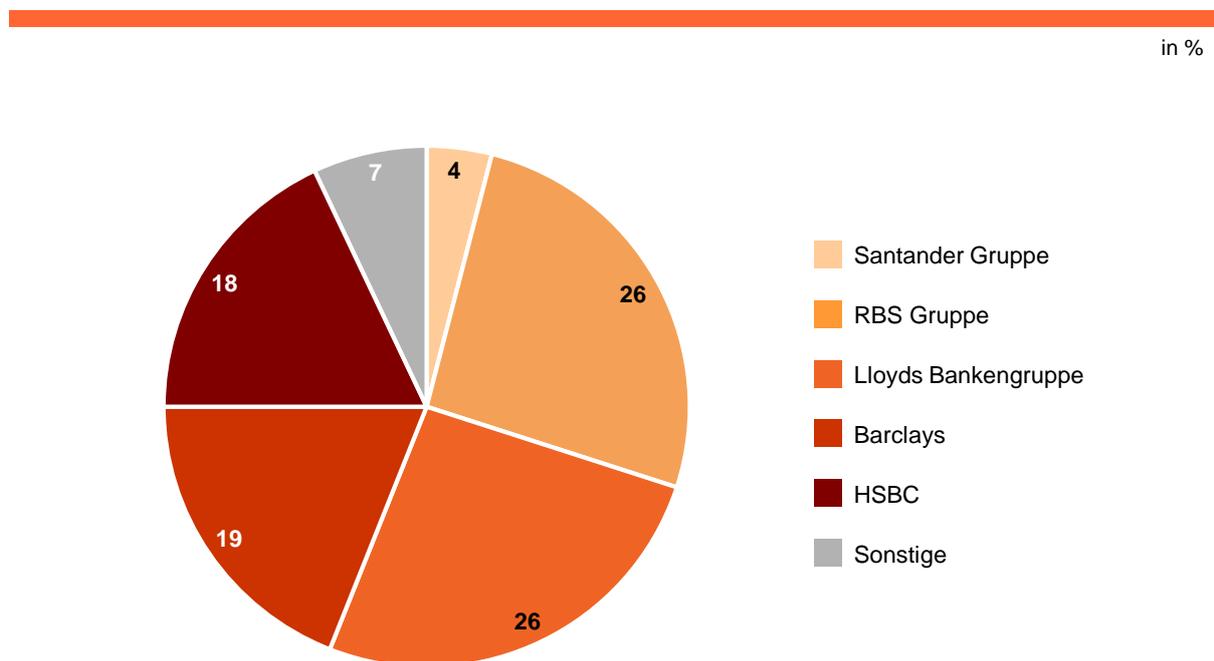
Genau an diesem Punkt setzt die nachfolgende Analyse an. Wir stellen zwei unterschiedliche Bankensysteme gegenüber, um zu überprüfen, ob der Zugang zum Bankkredit für KMU und damit ihre Geschäftsentwicklung von der Organisation der Kreditvergabe durch Kreditinstitute beeinflusst wird. Dazu haben wir das Bankensystem in UK und in Deutschland ausgewählt, da diese die Kreditvergabe unterschiedlich organisieren. Während in UK wenige Großbanken die Kreditvergabe zentral aus London organisieren, ist Deutschland durch ein dreigliedriges Bankensystem von Großbanken einerseits und den regional orientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken andererseits geprägt. Wie nachfolgend noch zu erläutern sein wird, finden in einem zentralistischen Bankensystem weiche Information kaum Berücksichtigung bei der Kreditentscheidung. Anders in Deutschland, in dem Regionalbanken die Kreditvergabe an KMU organisieren und vor Ort, also in Kundennähe, weiche Informationen sammeln und dort auch die Kreditentscheidung treffen.

#### **3.1 Überblick über die Bankensysteme**

Die Bankenwirtschaft in UK ist deutlich größer als in Deutschland. Die aggregierte Bilanzsumme der Kreditinstitute ist mit dem fünffachen des Bruttoinlandsprodukts die höchste in den G-20 Ländern. In Deutschland entspricht die aggregierte Bilanzsumme dem dreifachen des Bruttoinlandsprodukts (vgl. Bush et al. 2014). Die Größe verdankt die britische Bankenwirtschaft insbesondere dem hohen Anteil am Interbanken- bzw. Derivatehandel ausländischer Banken. Noch im Jahr 1975 entsprach die Bilanzsumme der Banken in UK der Höhe des Bruttoinlandsprodukts. Aufgrund der Deregulierung der Finanzmärkte bzw. von Banken, die ihren Höhepunkt Mitte der achtziger Jahre erreichte, hat die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutlich zugenommen. London stieg infolge der Deregulierung zu einem der weltweit bedeutendsten Finanzzentren auf (vgl. Bush et al. 2014 und Davies et al. 2010). Die zeitgleiche Globalisierung, die mit einem Anstieg der weltweiten Kapitalströme einherging, begünstigte die Entwicklung.

Zahlreiche Bankenzusammenschlüsse führten letztlich dazu, dass vier britische Großbanken den Markt für Unternehmenskredite mit einem Marktanteil von knapp 90 % dominieren (vgl. Abbildung 01).<sup>3</sup> Den vier größten Banken gehören ca. 6.000 der insgesamt 9.000 Bankfilialen im Vereinigten Königreich.<sup>4</sup> Die übrigen Bankfilialen entfallen auf die knapp 360 anderen Kreditinstitute, von denen, bis auf die Santander Gruppe (4 %), keine einen nennenswerten Marktanteil aufweist (vgl. BIS 2016a, S. 24).

Abbildung 01: Anteil der Unternehmenskredite (England und Wales, in Q1 2013)



© IfM Bonn 16 30 100 012

Quelle: CMA/FCA (2014), S. 50.

Wenn, wie es in UK der Fall ist, wenige Großbanken die Kreditvergabe an viele KMU organisieren, können die Kreditinstitute durch einen hohen Standardisierungsgrad von Geschäftsabläufen hohe Effizienzgewinne erzielen. Den daraus resultierenden Kostenvorteil könnten sie, in Form niedriger Kreditzinsen,

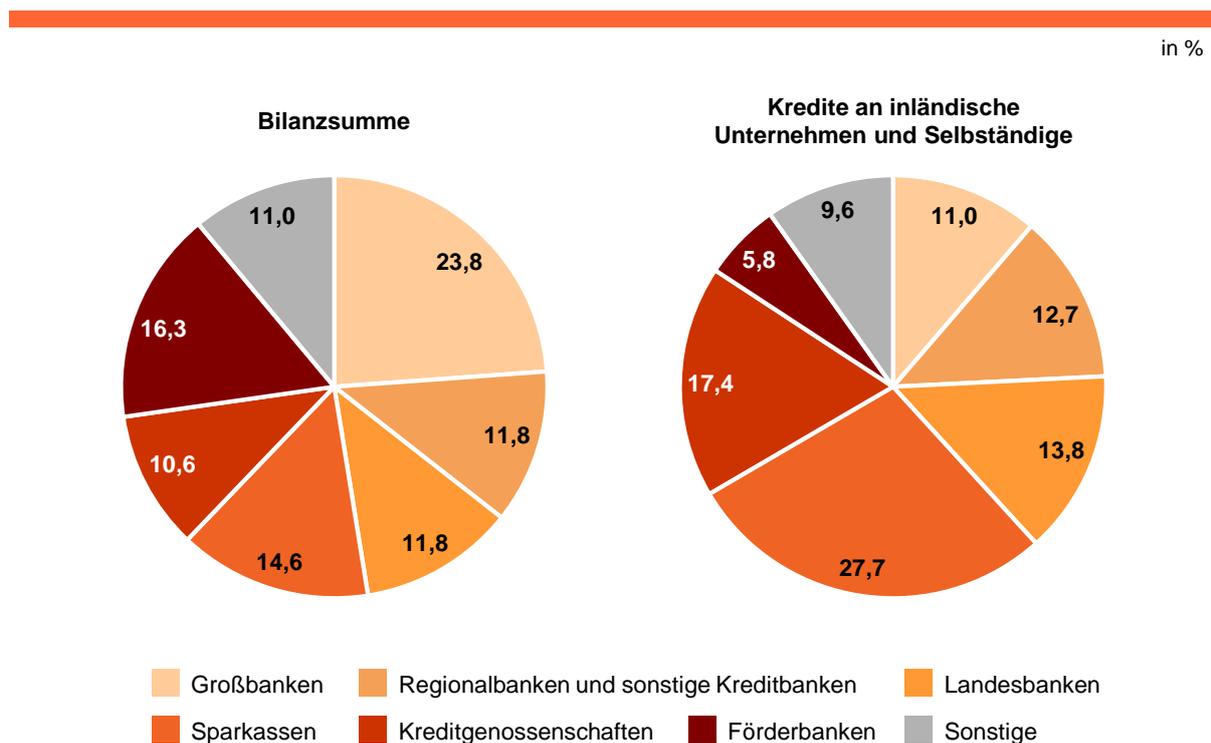
<sup>3</sup> In Schottland und Nordirland wird die Kreditvergabe an KMU zu 90 % von drei (Clydesdale, Lloyds, Bank of Scotland) bzw. vier Banken (Danske Bank, Royal Bank of Scotland, First Trust, Bank of Ireland) dominiert (vgl. CMA/FCA (2014), S. 51 ff.).

<sup>4</sup> Statista, Number of branches of leading UK banks as of 2014, verfügbar unter: <https://www.statista.com/statistics/386938/uk-banks-branches-number/>, abgerufen am 22.11.2016.

an ihre KMU-Kunden weitergeben. Andererseits verhindert ein hoher Standardisierungsgrad eine individuelle Betreuung der KMU durch den Kreditberater.

Im deutschen Bankensystem agieren ebenfalls vier größere börsennotierte Banken, die zusammen jedoch nur einen Anteil von knapp 24 % der aggregierten Bilanzsumme aller Bankengruppen in Deutschland auf sich vereinen. Einen deutlich geringeren Anteil haben die Sparkassen und Genossenschaftsbanken mit 10,6 % bzw. 14,6 %. Trotz ähnlicher Bilanzsumme vergeben Sparkassen und genossenschaftlich organisierte Kreditinstitute zusammen das Vierfache an Kreditvolumen an inländische Unternehmen und Selbstständige (vgl. Abbildung 02). Sowohl Sparkassen als auch genossenschaftlich organisierte Kreditinstitute engagieren sich deutlich stärker in der Unternehmensfinanzierung als Großbanken.

Abbildung 02: Bilanzsumme und Kreditvolumen nach Bankengruppen



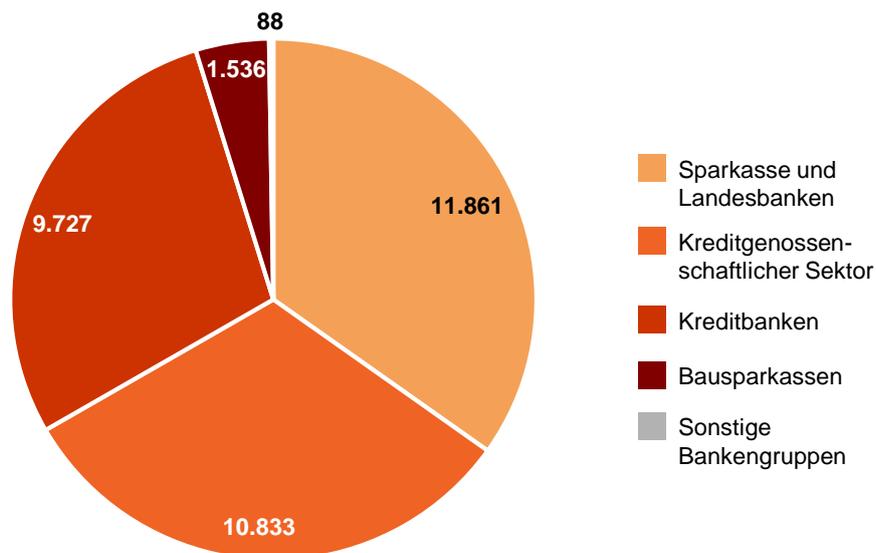
© IfM Bonn 16 30 100 010

Quelle: Deutsche Bundesbank (Stand 2016), eigene Darstellung.

Das Geschäftsmodell der Großbanken unterscheidet sich zu dem der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in zwei wesentlichen Punkten. Während Großbanken das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgen, haben Sparkassen einen öffentlichen Auftrag. Sie sollen die Aufgabenerfüllung ihrer Kommunen, auch in regionalpolitischen, sozialen und kulturellen Bereichen unterstützen. Genossenschaften haben laut §1 Genossenschaftsgesetz den Zweck "... den

Erwerb oder die Wirtschaft der Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern...". Dadurch sind Sparkassen und ebenso Genossenschaftsbanken nicht an eine strikte Gewinnmaximierungsvorgabe gebunden.

Abbildung 03: Bestand an Zweigstellen in 2015



© IfM Bonn 16 30 100 013

Quelle: Deutsche Bundesbank, Bankstellenbericht 2015, Stand 31.05.2016, S. 9.

Ein weiterer Unterschied ist das Regionalprinzip. Sparkassen unterliegen aufgrund ihrer kommunalen Trägerschaft der Verpflichtung, ihre Geschäftstätigkeit auf das Hoheitsgebiet ihrer Träger zu konzentrieren. Innerhalb der Region agieren sie weitestgehend unabhängig voneinander, d. h. jede kommunale Sparkasseneinheit bilanziert ihre Geschäftstätigkeit eigenständig. Selbiges gilt auch für Genossenschaftsbanken, die einen regionalen Wettbewerb untereinander ausschließen. Damit machen die Sparkassen und Genossenschaften Deutschland zu einem Regionalbankensystem, was auch die hohe Anzahl von 1.960 Kreditinstituten in Deutschland verdeutlicht (vgl. Deutsche Bundesbank 2016a, S. 3). Gut die Hälfte aller Kreditinstitute ist genossenschaftlich organisiert. Die andere Hälfte verteilt sich zu etwa gleichen Anteilen auf Sparkassen und alle anderen Kreditinstitute. Sparkassen und Genossenschaftsbanken unterhalten traditionell ein relativ dichtes Filialnetz. Allein die Sparkassen und die

Kreditgenossenschaften unterhalten zweidrittel der 34.000 Bankfilialen in Deutschland (vgl. Abbildung 03).

### **3.2 Angebotsseitige Einflussfaktoren auf die Finanzierung von KMU**

In UK werden die Kreditentscheidungen aller Großbanken zentral im Hauptsitz in London gefällt (vgl. Lee/Brown 2017). Das heißt, die Geschäftskundenberater in den Filialen vor Ort haben bei der Kreditvergabe kaum eigene Entscheidungsbefugnisse. Ihre Tätigkeit beschränkt sich im Wesentlichen auf das Sammeln und die Weiterleitung von Daten zur Geschäftstätigkeit der KMU, die schließlich als Grundlage für die Kreditentscheidung herangezogen werden. Eine solche sogenannte transaktionsbasierte Kreditvergabe zeichnet sich durch eine hohe Standardisierung aus (vgl. Berger/Udell 2002 und 2006).

Im deutschen Bankensystem dagegen wird die KMU Kreditvergabe häufig durch Regionalbanken, wie Sparkassen und Genossenschaftsbanken organisiert. Die hohe Filialdichte dieser Banken führt zu einer großen räumlichen Nähe zum mittelständischen Kunden. Diese räumliche Nähe erleichtert den persönlichen Kontakt bzw. den Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung zwischen dem regional agierenden Kreditinstitut und den ansässigen KMU (vgl. Berger/Udell 2002). Die Möglichkeit für den Kundenberater der Regionalbank, durch physische Nähe kostengünstig, insbesondere weiche Informationen zu sammeln, wird auch als sogenannte geringe operationale Distanz bezeichnet (vgl. Alessandrini et al. 2009, Berger/Udell 2002 und 2006, Flögel 2016).

Ein zweiter wichtiger Aspekt unterscheidet beide Bankensysteme voneinander. So kann sich bei britischen Geschäftsbanken der Ort der Kreditentscheidung von dem Ort unterscheiden, an dem die weichen und harten Informationen über einen Kreditkunden gesammelt werden. Die Distanz zwischen dem Ort der Informationsgewinnung und der Kreditentscheidung hat einen Einfluss darauf, inwiefern insbesondere weiche Informationen übermittelt werden können. Diese sogenannte funktionale Distanz kann räumlicher Natur sein, aber auch sozialer und kultureller. Kulturelle Distanz existiert beispielsweise zwischen ländlichen und urbanen Regionen. Aber auch innerhalb einer großen Organisation mit zahlreichen Hierarchien entstehen soziale, kulturelle und physische Distanzen, die den Austausch von weichen Informationen verhindern oder zumindest behindern (vgl. Alessandrini et al. 2009).

Deutsche Regionalbanken zeichnen sich im Vergleich zu britischen Großbanken durch ihre geringere Größe und flacheren Hierarchien aus. Damit geht auch eine geringere funktionale Distanz zwischen der Person, die Kreditinformation vom Kreditkunden sammelt und mindestens einer zweiten Person, die in den tatsächlichen Entscheidungsprozess eingebunden sein muss, einher. Dadurch, dass in den Kreditprozess immer zwei oder mehr Personen in regionaler Nähe eingebunden sind, kann der Bankberater mit Kundenkontakt in den Abstimmungsprozess mit der Sachbearbeitung bzw. den Vorgesetzten auch weiche Informationen einfließen lassen.

### **3.3 Zwischenfazit**

Eine geringe operationale und funktionale Distanz hilft, weiche Informationen in den Kreditprozess einfließen zu lassen. Insbesondere bei kritischen Kreditentscheidungen sind genau diese Informationen besonders bedeutsam und mit einer höheren Wahrscheinlichkeit in einer Regionalbank verfügbar als in einer Großbank (vgl. Flögel 2016). Durch die Verfügbarkeit weicher Informationen können die Informationsasymmetrien zwischen einer Regionalbank und dem kreditnachfragenden KMU leichter abgebaut werden und damit effizientere Entscheidungen getroffen werden als in einer Großbank, in der die funktionale Distanz zwischen dem Kundenberater und seinen Kollegen in der Bankzentrale groß ist (vgl. Behr et al. 2013). Durch die engere persönliche Beziehung zwischen den Sparkassen und Genossenschaftsbanken zu ihren Geschäftskunden wird der Kreditzugang für KMU und damit ihr Geschäftserfolg erleichtert. Das trifft insbesondere für kleine, junge und innovative Unternehmen und KMU in Krisenzeiten zu, für die eine asymmetrische Informationsverteilung den Kreditzugang besonders erschwert (Alessandrini et al. 2009; Alessandrini et al. 2010, Brancati 2015; Lee/Brown 2017). Verstärkt wird dieser positive Effekt für die KMU dadurch, dass die Gewinnmaximierung bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht den gleichen Stellenwert einnimmt wie für private Geschäftsbanken.

Der Vorteil des zentralen Bankensystems in UK ist seine hohe Effizienz in der Abwicklung von Kreditanfragen. Von dieser Effizienz profitieren jedoch vornehmlich die Bankeigentümer und nicht die KMU durch beispielsweise niedrigere Kreditzinsen. Das Zinsniveau für Kredite mit Zinsbindung an Geschäftskunden ist in UK nicht niedriger als in Deutschland (vgl. BIS 2016a, S. 96, Bank of England 2017, Deutsche Bundesbank 2017). Auch wenn das Zinsniveau noch von weiteren Faktoren beeinflusst wird, hat die hohe Wettbe-

werbsintensität auf dem deutschen Bankenmarkt zum niedrigen Zinsniveau beigetragen. Durch seine höhere Kostenstruktur ist das deutsche Kreditgewerbe zwar betriebswirtschaftlich nicht so effizient wie in UK, dennoch kann es aus volkswirtschaftlicher Sicht als hochproduktiv angesehen werden (vgl. Gärtner 2011, S. 160).

## **4 Kreditzugang und -vergabe an KMU**

Im folgenden Abschnitt wird der Zugang von verschiedenen Unternehmenstypen zu Bankdarlehen in UK und Deutschland verglichen. Interessanterweise gestatten die repräsentativen Eurostat-Daten dabei einen Vergleich der Jahre 2007 und 2010, also dem Zeitpunkt vor der großen Finanz- und Wirtschaftskrise bzw. wenige Jahre danach. Dadurch liefern die Befragungsergebnisse Hinweise darauf, in welchem Land sich der Zugang zu Bankkrediten für die Unternehmen schneller erholt hat.

### **4.1 Zugang zu Bankdarlehen**

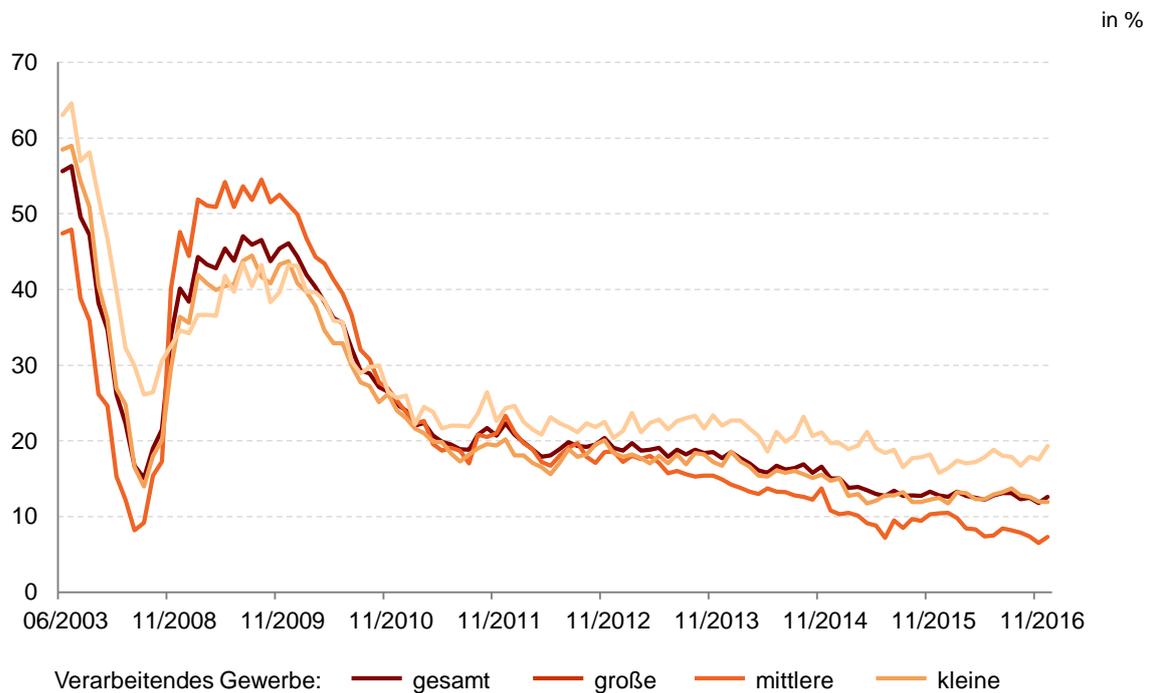
Die Ifo-Kredithürde verdeutlicht, dass KMU in Deutschland derzeit einen sehr guten Kreditzugang haben. Der prozentuale Anteil der KMU, die angeben, die Kreditvergabe sei "restriktiv", ist seit dem Beginn der Befragung in 2003 so niedrig wie kaum zuvor (vgl. Abbildung 04). Das gilt sowohl für große Unternehmen als auch für KMU. Nach einer regelmäßig durchgeführten Umfrage der Europäischen Zentralbank (EZB) unter KMU in allen EU-Ländern stellt der Zugang zu Kapital in UK für 7,4 % ein Problem dar und in Deutschland für 5,2 % der Unternehmen (SAFE 2016)<sup>5</sup>. Das ist, nach Österreich, der niedrigste Wert aller EU-Länder.

Der Verlauf der Ifo-Kredithürde spiegelt deutlich die Wirtschafts- und Finanzkrise und den damit verbundenen temporär eingeschränkten Kreditzugang für KMU wider. Seit ihrem rasanten Anstieg in 2008/09 sinkt die Kredithürde jedoch kontinuierlich und hatte bereits 2010 wieder ein niedriges Niveau erreicht.

---

<sup>5</sup> Survey on the access to finance of enterprises, September/Oktober 2016 verfügbar unter: [http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys\\_de](http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_de).

Abbildung 04: Ifo-Kredithürde für KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe

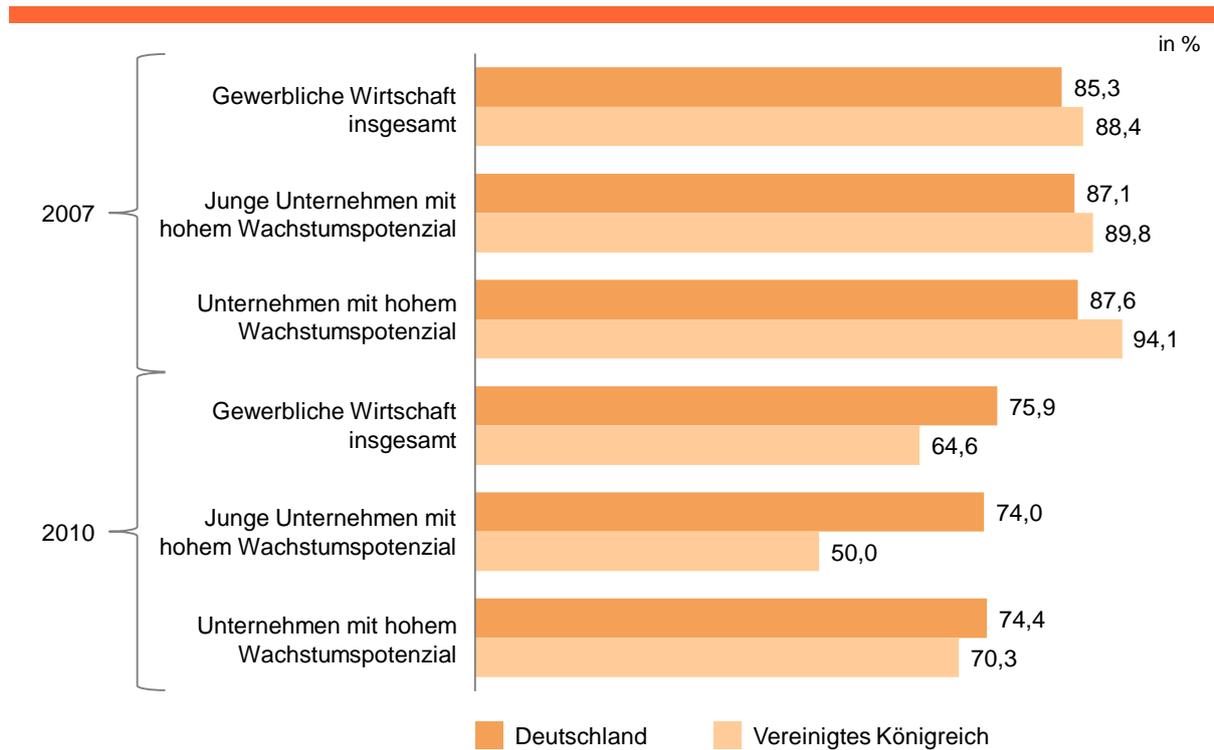


© IfM Bonn 16 30 100 019

Quelle: Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo)

Dass die Nachwirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise für Unternehmen in UK deutlicher zu spüren waren als in Deutschland, zeigen die Erfolgsquoten bei der Beschaffung von Bankdarlehen (vgl. Abbildung 05). Lagen die Erfolgsquoten für einen Bankkredit in UK in 2007 auf hohem Niveau und sogar leicht über denen von Deutschland, so waren die Unterschiede in 2010 deutlicher und mit umgekehrten Vorzeichen. Das heißt, der Kreditzugang war für Unternehmen ab zehn Mitarbeiter in Deutschland deutlich leichter als für Unternehmen in UK. Insbesondere für junge Unternehmen (gegründet zwischen 2003 und 2005), die ein jährliches Beschäftigungswachstum von durchschnittlich 20 % in den drei Jahren vor dem Befragungsjahr erzielt haben, hat sich die Lage auf dem Kreditmarkt in UK sehr viel deutlicher eingetrübt als in Deutschland. Die Branchenauswertung der Daten von Eurostat ergibt, dass Unternehmen aus dem Informations- und Kommunikationssektor (IKT) in Deutschland eine um 45 Prozentpunkte höhere Erfolgsquote bei der Kreditbewilligung hatten, als IKT Unternehmen in UK.

Abbildung 05: Erfolgsquoten bei der Beschaffung von Bankdarlehen

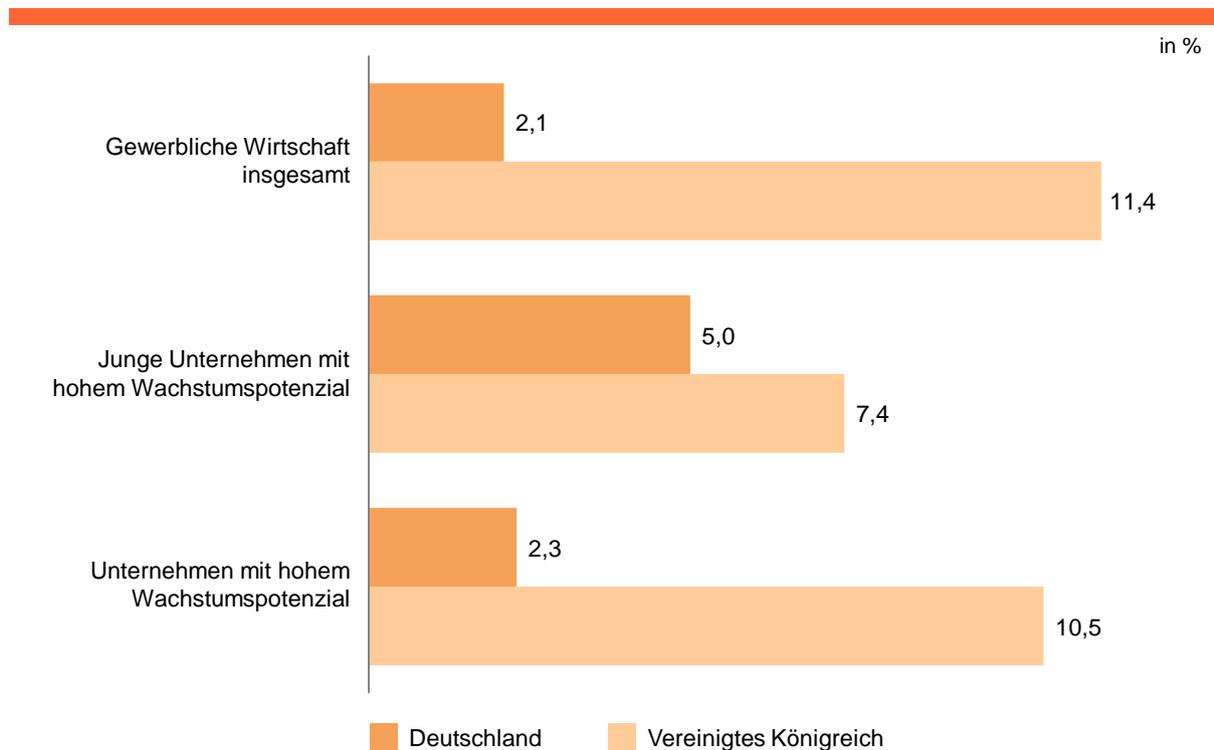


© IfM Bonn 16 30 100 015

Quelle: Eurostat, eigene Darstellung.

Die Ablehnungsquoten waren spiegelbildlich zu den Kreditzusagen in UK fast durchweg höher als in Deutschland. Als logische Konsequenz hat sich der erschwerte Kreditzugang auch auf die Einschätzung der Unternehmen zu ihrer finanziellen Situation ausgewirkt. Deutlich mehr Unternehmen schätzen ihre finanzielle Situation in UK in 2010, im Vergleich zu 2007, negativer ein als in Deutschland. Der Befund trifft für alle betrachteten Branchen (d. h. Industrie, Baugewerbe, Handel, Dienstleistungen und IKT) zu. Auch junge wachstumsstarke oder schnell wachsende ältere Unternehmen in UK schätzen ihre finanzielle Situation deutlich schwieriger ein als ihre deutschen Pendants (vgl. Abbildung 06).

Abbildung 06: Unternehmen mit deutlich negativerer Einschätzung ihrer finanziellen Situation in 2010 gegenüber 2007



© IfM Bonn 16 30 100 016

Quelle: Eurostat, eigene Darstellung.

Werden die deutschen Unternehmen nach den Gründen gefragt, warum eine Kreditanfrage bei einer bestimmten Bank gestellt wurde, ist die räumliche Nähe zur Bankfiliale das zweithäufigste Kriterium (vgl. Tabelle 01). Dass räumliche Nähe der entscheidende Grund für die Wahl einer Bank ist, wird in keinem der 16 weiteren europäischen Länder für die das europäische Statistikamt Daten ausweist, häufiger genannt als in Deutschland.

Tabelle 01: Gründe für die Wahl einer Bank im Jahr 2010<sup>6</sup>

	Deutschland	Vereinigtes Königreich
Ihr Unternehmen war bereits Kunde	44,7	63,8
Es handelte sich um eine lokale Bankfiliale (räumliche Nähe)	22,8	9,2
Es werden die besten Zinskonditionen geboten	9,8	11,0
Es werden die besten zinsunabhängigen Konditionen geboten	9,5	2,8
Bank ist auf kleinere Unternehmen spezialisiert	2,2	2,4
Bankfiliale pflegt gutes Verhältnis zu ihren Kunden	9,3	6,8
Andere Gründe	1,7	3,9

© IfM Bonn 16 30 100 014

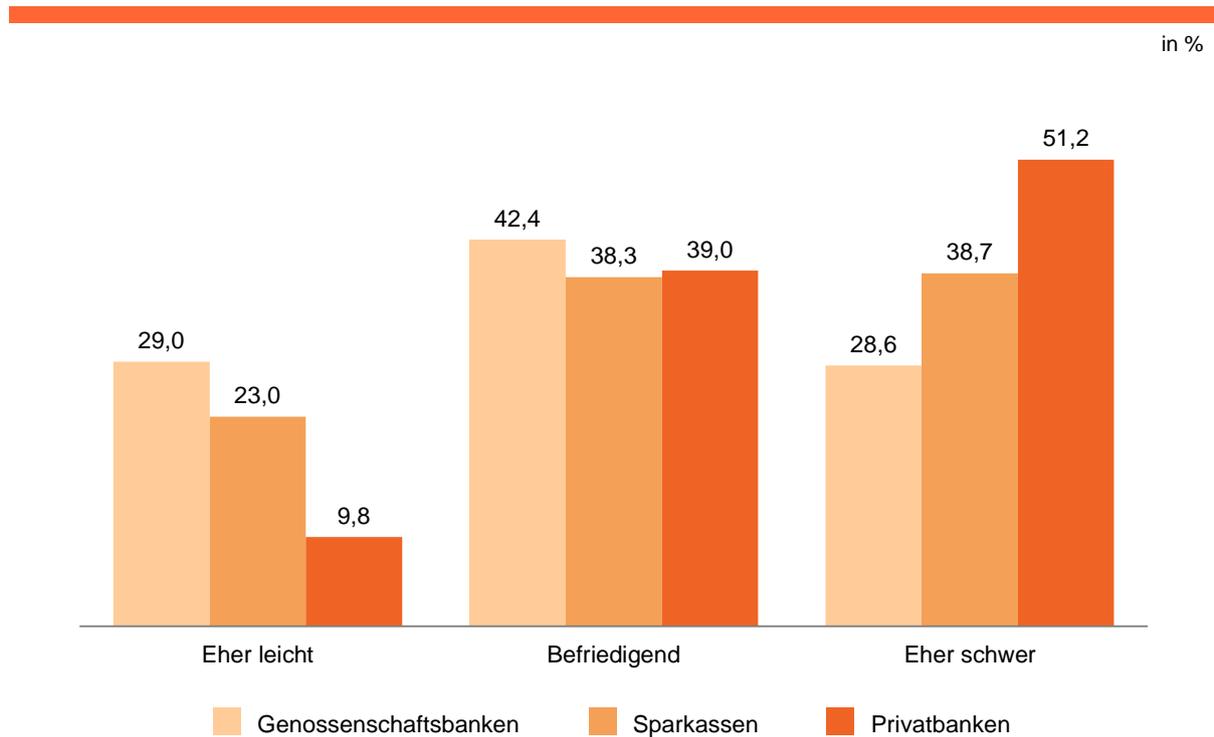
Quelle: Eurostat, eigene Darstellung.

Die Unternehmen bevorzugen somit Kreditinstitute in ihrer Region. Gleichzeitig sind ihre Aussichten auf einen Kredit hier höher. So schneiden die regional tätigen Sparkassen und Genossenschaftsbanken bei der Gewährung von Krediten deutlich besser ab als die Privatbanken. Dies hat eine regelmäßig durchgeführte Befragung von KMU durch den Bundesverband der Selbständigen ergeben (Abbildung 07).

---

<sup>6</sup> Von Unternehmen aus der gewerblichen Wirtschaft.

Abbildung 07: Kreditzugang nach Hausbankgruppen (im Jahr 2010)



© IfM Bonn 16 30 100 026

Quelle: Bundesverband der Selbständigen, BDS Kreditbarometer Winter 2010/2011, S. 5.

## 4.2 Kreditvergabe

Obwohl die britischen Banken eine deutlich höhere aggregierte Bilanzsumme ausweisen, werden, relativ zum Bruttoinlandsprodukt, weniger Bankkredite an Unternehmen ausgereicht als in Deutschland. Die Bundesbankstatistik weist für Dezember 2015 ein Kreditvolumen an Unternehmen von ca. 1,3 Billionen Euro aus. Das entspricht ca. 46 % des Bruttoinlandsprodukts. In UK weist die Bank of England, also die britische Notenbank, einen Wert von ca. 435,2 Mrd. Pfund Sterling bzw. 23 % des Bruttoinlandsprodukts aus.<sup>7</sup>

Ein Vergleich der Kreditvolumina an KMU im UK und Deutschland ist auf der vorhandenen Datenbasis allerdings nur eingeschränkt möglich. In Deutschland werden KMU von der Deutschen Bundesbank als solche definiert, bei denen der Jahresumsatz unter 50 Mio. Euro liegt. In UK findet sich in den entspre-

<sup>7</sup> Vgl. Deutschen Bundesbank Monatsbericht (Stand vom 17.11.2016, S. 32) und Bank of England (Monetary & Financial Statistics), Monetary financial institutions' loans to non-financial businesses, by size of business, verfügbar unter: <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Documents/bankstats/2016/oct/ta8.1.xls>, abgerufen am 18.11.2016.

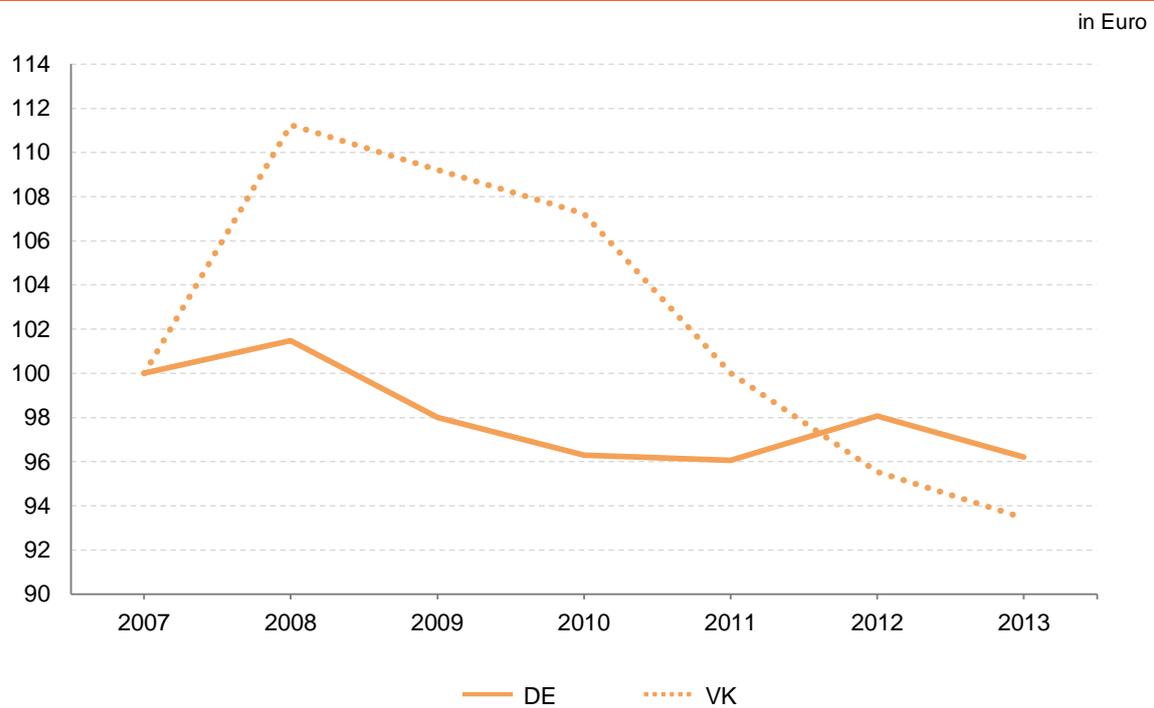
chenden Statistiken zur Kreditvergabe an KMU eine Umsatzschwelle von 25 Mio. Pfund Sterling. Ende 2014 erreichte im UK das Kreditvolumen an KMU ca. 167,1 Mrd. Pfund Sterling. Für Deutschland weist die Deutsche Bundesbank durch hochgerechnete Bilanzkennzahlen der Unternehmen für KMU einen Wert von 289 Mrd. Euro aus. In dieser Statistik fehlen aus methodischen Gründen u.a. große Teile des Dienstleistungssektors, der jedoch mit insgesamt 644 Mrd. Euro den höchsten Kreditbestand von Unternehmen aller Branchen und Größenklassen aufweist.<sup>8</sup> Insgesamt ist davon auszugehen, dass Bankkredite für KMU in Deutschland quantitativ eine höhere Bedeutung haben als in UK.

Das Kreditwachstum hat sich in der Wirtschaftskrise 2008/2009 in UK und Deutschland unterschiedlich entwickelt (vgl. Abbildung 08). So ist die Kreditvergabe an KMU in UK ab 2010 deutlicher eingebrochen als in Deutschland. Dass der Rückgang in Deutschland deutlich moderater ausfiel, ist auf die gestiegene Kreditvergabe durch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken zurückzuführen (vgl. Abbildung 09). Ihre Kreditvolumen sind in der letzten Dekade durchweg angestiegen.

---

<sup>8</sup> Der im Datenpool gehaltene Bestand umfasst aktuell jährlich mehr als 130.000 Einzelabschlüsse nichtfinanzieller Unternehmen. Der vorhandene Bestand an Jahresabschlüssen steht allerdings nicht in vollem Umfang für Hochrechnungszwecke zur Verfügung. Etwa ein Viertel der Abschlüsse fallen in Wirtschaftszweige, die in das Hochrechnungsverfahren nicht einbezogen werden können (vgl. Erläuterungen zu den hochgerechneten Angaben aus Jahresabschlüssen der Deutschen Bundesbank von Dezember 2015 verfügbar unter:  
[https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Unternehmen\\_und\\_private\\_Haushalte/Unternehmensabschluesse/Tabellen/tabellen.html](https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Unternehmen_und_private_Haushalte/Unternehmensabschluesse/Tabellen/tabellen.html) abgefragt am 18.11.2016.

Abbildung 08: Verbindlichkeiten von KMU<sup>1</sup> gegenüber Kreditinstituten (Indexdarstellung mit 2007=100)

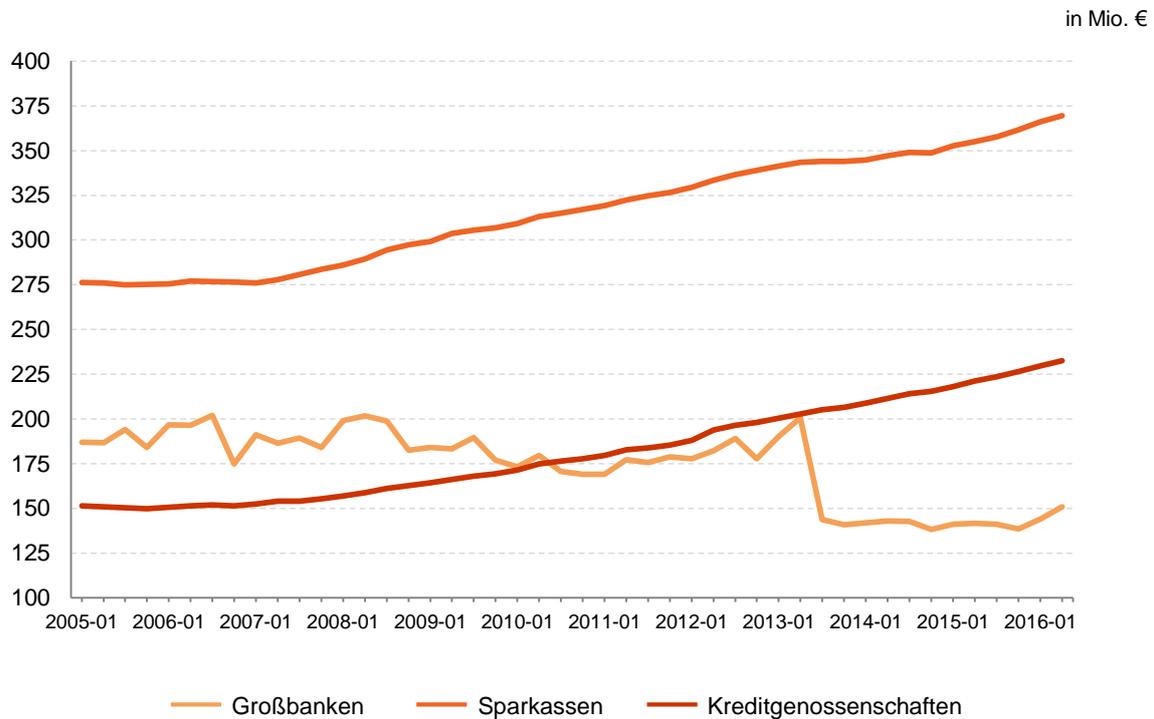


© IfM Bonn 16 30 100 009

<sup>1</sup> KMU Definition der Deutschen Bundesbank für DE: Unternehmen mit Jahresumsätzen unter 50 Mio. Euro; KMU Definition des Department for Business Innovation & Skills (BIS) für VK: Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis unter 25 Mio. britischen Pfund.

Quelle: KMU in D: Deutsche Bundesbank, Sonderveröffentlichung Nr. 5, hochgerechnete Angaben aus Jahresabschlüssen kleiner und mittelgroßer Unternehmen. KMU in UK: OECD (Financing SMEs and Entrepreneurs 2015, Daten verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1787/888933194303>).

Abbildung 09: Kredite an inländische Unternehmen und Selbstständige nach Bankengruppen



© IfM Bonn 16 30 100 011

Quelle: Deutsche Bundesbank (Stand September 2016), eigene Darstellung.

### 4.3 Zwischenfazit

KMU in Deutschland und in UK hatten vor der Finanz- und Wirtschaftskrise einen ähnlich guten Zugang zu Bankkrediten. Die Unterschiede für verschiedene Unternehmenstypen, wie junge oder ältere Unternehmen, ihre Wachstumsdynamik oder Branchenzugehörigkeit waren marginal. Deutliche Unterschiede haben sich jedoch beim Kreditzugang im Jahr nach der Krise ergeben. In UK waren die Unternehmen deutlich stärker von Finanzierungsrestriktionen betroffen als in Deutschland (vgl. dazu auch Bolton et al. 2016; Ferri/Murro 2016; Lee et al. 2015). Die Einschätzungen durch die Unternehmen in Deutschland, dass regionale Nähe zur Bankfiliale entscheidend für die Wahl eines Kreditinstitutes ist und Genossenschaftsbanken sowie Sparkassen einen leichteren Kreditzugang als Privatbanken ermöglichen, sind deutliche Hinweise dafür, dass Regionalbanken die Kreditversorgung in wirtschaftlich schwierigen Zeiten für alle Unternehmenstypen aufrecht erhalten. Die angebotsseitige Ausweitung der Kreditvolumina durch die Regionalbanken verstärkt diese Vermutung.

## 5 Vergleich der Kreditvergabep Praxis in D und UK

Im Folgenden wird anhand von Experteninterviews in Deutschland und in UK überprüft, ob die Art und Weise, wie eine Geschäftsbeziehung gelebt wird, sich in beiden Ländern tatsächlich deutlich unterscheidet und ob das ggfs. einen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von KMU hat. Um Unterschiede und Gemeinsamkeiten in der Kreditvergabep Praxis zwischen Regionalbanken in Deutschland und Geschäftsbanken im Vereinigten Königreich aufzuzeigen, wurden sechs halbstrukturierte Leitfadenterviews mit Geschäftskundenberatern und Experten beider Bankensysteme geführt (Methodisches - siehe Anhang). Nachfolgend werden die Verhaltensmuster in den für die Kreditvergabe wesentlichen Handlungsfeldern dargestellt. Anschließend gibt ein zusammenfassender Überblick die zentralen Erkenntnisse wieder. Ferner werden die Auswirkungen dieser unterschiedlichen Kreditvergabep Praktiken auf den Kreditzugang unterschiedlicher Unternehmenstypen diskutiert.

### 5.1 Der Kreditvergabep Prozess

In einer deutschen Regionalbank beginnt der Kreditvergabep Prozess typischerweise mit der Kreditanfrage des Unternehmens an den Bankberater. Dieser sammelt die für die Entscheidung notwendigen Informationen zum Unternehmen und dem geplanten Verwendungszweck des Kapitals. Ferner nimmt er eine Ersteinschätzung des gesamten Vorhabens vor, um bei aussichtslosen Anfragen weitere innerbetriebliche Prozesskosten zu vermeiden. Sofern diese Ersteinschätzung positiv ausfällt, wird die Anfrage an den Vertriebsunterstützer weitergeleitet. Dieser ermittelt anhand der vorliegenden Daten, inwiefern eine Finanzierung hinsichtlich der bankinternen Vorgaben möglich ist:

*"Die Funktion der Vertriebsunterstützer ist es zu schauen, passt das in das Schema oder gibt es irgendwo Abweichungen. Die Abweichungen müssen dann plausibilisiert werden." (Experte 1 - D)*

Im Austausch mit dem jeweiligen Berater wird darauf aufbauend eine Kreditvorlage erstellt, welche nochmals die wesentlichen Entscheidungsmerkmale enthält. Zudem wird ein Kreditangebot für den Kunden erstellt. Die Kreditvorlage muss letztlich von der beschlussfassenden Instanz bzw. dem jeweiligen Abteilungsleiter bewilligt werden.

Jedoch werden die Abläufe von Art und Umfang des Vorhabens sowie der bereits existierenden Informationslage beeinflusst. So unterscheiden sich die

Prozesse etwa innerhalb der unterschiedlichen Kundensegmente voneinander: Mit steigendem Kreditvolumen nimmt hierbei etwa der Standardisierungsgrad der Kreditvergabe ab und der Umfang benötigter Informationen zu. Auch nimmt die Anzahl der Personen, die in den Entscheidungsprozess involviert sind, zu.

In UK beginnt der Kreditvergabeprozess ebenfalls mit der Anfrage des Unternehmens an den jeweiligen Bankberater (bzw. Relationship Manager) und der Sammlung der für die Entscheidung relevanten Informationen. Im Unterschied zur deutschen Regionalbank wird die Kreditentscheidung in UK jedoch maßgeblich durch das Credit Team bzw. die unabhängige Kreditfunktion beeinflusst. Diese trifft, auf Basis der vorliegenden Informationen, eine vorwiegend datenbasierte Entscheidung. Die Kundenberater kennen die bankeninternen Anforderungen und versuchen innerhalb dieser zu agieren:

*"Wir versuchen alles im Rahmen der Richtlinien zu halten. Das ist das Einfachste. Denn je nachdem was außerhalb der Richtlinie liegt, könnte es schwierig sein dem Kreditteam klar zu machen, dass es richtig ist, es zu tun."*  
(Experte 5 - UK)

Räumlich besteht, im Unterschied zur deutschen Regionalbank, eine klare Trennung zwischen Kreditteam und Bankberater. Die Entscheidung inwiefern eine Kreditfinanzierung möglich ist wird in UK zentral und nicht regional getroffen. Eine intensive Diskussion einzelner Fälle zwischen Bankberater und Kreditfunktion findet nicht statt. Zudem gibt es, anders als bei der deutschen Regionalbank, keine persönliche Beziehung zwischen Kunde und Kreditfunktion. Die Entscheidung über die Kreditfähigkeit wird somit nicht durch persönliche Eindrücke beeinflusst.

## **5.2 Abbau von Informationsasymmetrien**

Der Geschäftskundenberater nimmt innerhalb des deutschen regionalen Bankensystems eine entscheidende Schnittstellenfunktion zwischen (potentiellem) Kreditnehmer und der Bank ein. Bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit des Kunden führt er unterschiedliche kontinuierliche und anlassbezogene Maßnahmen durch, um die existierenden Informationsasymmetrien zwischen Antragsteller und Regionalbank abzubauen. Dazu gehören etwa strukturierte Jahresgespräche mit dem Kunden sowie die stetige Analyse der Bilanzdaten:

*"Wir führen Jahresgespräche mit jedem Kunden. Diese finden überwiegend im Unternehmen statt. Im Standardjahresgespräch haben wir die Bilanzauswertung dabei, besprechen die aktuelle Ratingnote und aktuelle Entwicklungen im Unternehmen. Für mich ist wichtig, was für das Unternehmen ansteht, ob die Finanzierungsstruktur passt, ob neue Investitionen geplant sind. Das gibt das Jahresgespräch so vor. Das findet ausschließlich beim Unternehmen statt. Das führe ich sehr ungern hier, weil ich sehen will, was passiert im Unternehmen, was passiert in deren Fertigungshallen. Der Unternehmer zeigt mir aktuelle Projekte, neue Maschinen." (Experte 2 - D)*

Die Maßnahmen können dabei sowohl auf die Gewinnung quantitativer als auch qualitativer Informationen abzielen. So legen die deutschen Bankberater etwa großen Wert darauf, das Unternehmen persönlich aufzusuchen. Sie versuchen so, ein Gesamtverständnis für die dort stattfindenden Prozesse, das Arbeitsklima sowie die Plausibilität geplanter Anschaffung zu entwickeln.

*"Ich habe da kein standardisiertes Vorgehen, aber der Ersteindruck vom Unternehmen ist wichtig. Ganz banal, wie sieht es da aus? Wie ist der Zustand des Betriebsgebäudes, der Flächen, der Lagerflächen? Dann geht es meistens um das Kennenlernen der handelnden Personen. Und dann bestehe ich immer darauf, einmal durch das Unternehmen zu gehen, auch wenn ich Kunden übernehme. Dabei muss man mir nicht jede Maschine detailliert erklären, aber zumindest das ich im Idealfall den Arbeitsprozess kennenlerne. Wichtig ist für mich auch, wie die Organisation ist. Ich habe im Vergleich zum Unternehmer nur Laien-Wissen. Fällt mir da irgendwas auf? Sieht es nicht so aus, dass dort ein reger Geschäftsbetrieb stattfindet. Das sind keine Eindrücke, die man sofort mit dem Kunden bespricht, aber die man im Hinterkopf behält und auch Mal dokumentiert." (Experte 2 - D)*

Im Vereinigten Königreich sind die Vertriebswege und der sich daraus ableitende Beziehungsaufbau zum Kunden teils sehr unterschiedlich. So werden Unternehmenskredite hier vermehrt über digitale Vertriebskanäle (online) oder per Telefon vermittelt. Dennoch gibt es für einige Unternehmen weiterhin einen persönlichen Bankberater. Hierfür müssen sie jedoch bestimmte Anforderungen erfüllen:

*"Große Banken nutzen alle drei Kanäle. Sie bevorzugen jedoch mehr und mehr die Digitalen. Das gefällt einigen Kunden und anderen nicht...Das ist nicht nur ein Generationsthema. Einige Kunden sind offensichtlich frustriert, weil sie sich mittlerweile für einen Beziehungsmanager nahezu qualifizieren*

*müssen...als ein Startup bekommst du etwa keinen (Beziehungsmanager)...das liegt an der vergangenheitsbezogenen Betrachtung. Ich habe nicht das Gefühl, dass viele Personen derzeit auf die Potenziale der Unternehmen schauen." (Experte 6 - UK)*

Sofern ein persönlicher Berater vorhanden ist, führt dieser ebenfalls regelmäßige Treffen mit dem Unternehmen durch, um sich einen Eindruck von den dort vorherrschenden Verhältnissen zu verschaffen:

*"Herauszu gehen und den Klienten zu sehen gibt uns die Möglichkeit das Geschäftsmodell auch wirklich zu verstehen. Also in ihrer Fabrik, ihrem Warenhaus oder ihrem Büro herumzulaufen, ihre Strategie zu verstehen. Mit ihnen über ihre Branche und die Ereignisse in ihrer Branche zu sprechen und darüber, wo wir sie unterstützen können." (Experte 5 - UK)*

### **5.3 Entscheidungskriterien und Handlungsspielraum**

Bei deutschen Regionalbanken steht die Kapitaldienstfähigkeit des Kreditnehmers im Vordergrund der Entscheidung. Eine spätere Verwertung von Sicherheiten soll möglichst vermieden werden. Wichtiger Bestandteil der Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit ist das Kreditrating, in welches mit steigendem Kreditvolumen immer umfangreichere Daten einfließen. Dabei spielen auch subjektive Einschätzungen des Kundenberaters eine Rolle.

Das Rating allein ist jedoch nicht maßgeblich für die Kreditentscheidung. Ein zentraler Punkt innerhalb des regionalen Bankensystems ist die Abstimmung zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützer. Der Kundenberater spiegelt dem Vertriebsunterstützer seine persönliche Einschätzung des Falls wieder. So hat er die Möglichkeit, nicht quantifizierbare bzw. weiche Aspekte in die Kreditentscheidung einzubringen. Ab einer bestimmten Größenordnung erfolgt eine direkte Zuordnung des Vertriebsunterstützers zum Kunden. Dieser nimmt dann oftmals an Gesprächen mit dem Unternehmer teil. Schwierige Fälle, bei denen es zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützung zu unterschiedlichen Einschätzungen kommt, werden diskutiert:

*"Es gab bei mir auch Fälle, da hat die Kreditabteilung gesagt: "Nein, wollen wir nicht". Dann setzt man sich zusammen an den Tisch. Man diskutiert den Fall aus, wägt auch nochmal hier das Pro und Contra ab und man versucht es letztendlich auszuhandeln. Wie wären denn die Bedingungen für eine Zusage?"*

*Was müsste da noch passieren? So werden nahezu alle Fälle auf der Ebene gelöst." (Experte 2 - D)*

Insgesamt betrachtet ist der Entscheidungsspielraum des Kundenberaters in einer deutschen Regionalbank als vergleichsweise hoch einzuschätzen, obschon dieser mit steigendem Kreditvolumen sinkt. Die persönliche Einschätzung des Kundenberaters spielt für die Entscheidung eine wichtige Rolle. Sie kann in schwierigen Fällen wichtiger sein als das Rating:

*"Ich habe Fälle gehabt, wo ich gesagt habe, dem Unternehmer traue ich das nicht zu. Das ist in aller Regel eine Bauchschätzung. Da muss man nicht lange drum herumreden. Da gibt es keine Kennzahl, die einem weiterhilft. Das ist Erfahrung und vielleicht auch manchmal Glück. Ansonsten baue ich Auflagen ein, die es für die Bank sicher macht. Es gibt ja nicht nur schwarz oder weiß, sondern auch grau dazwischen." (Experte 3 - D)*

Grundvoraussetzung für einen Kredit im Vereinigten Königreich ist die Erfüllung quantitativer Rahmenparameter. Das zu diesem Zweck zentral erstellte Rating basiert im Wesentlichen auf vergangenheitsbezogenen Finanzkennzahlen (wie etwa Ertragsentwicklung, Anlagevermögen etc.). Art und Umfang der benötigten Informationen werden insbesondere von der jeweiligen Branche des potentiellen Kreditnehmers beeinflusst. Seit der Finanzkrise wurden britische Banken und deren Kreditvergabeprozesse nach Aussage unserer Experten immer stärker reguliert. Banken müssen daher mittlerweile deutlich mehr Daten über potentielle Kreditnehmer sammeln als noch in der Vergangenheit. Die Bedeutung "harter" Informationen hat dabei nochmals an Bedeutung gewonnen. Sofern die Kreditanfrage die Ratinganforderungen erfüllt, können Entscheidungen auch regional getroffen werden. An dieser Stelle können dann auch weiche Faktoren in die Beurteilung einfließen (wie etwa die Persönlichkeit des Kreditnehmers, die Beziehung zu Mitarbeitern, etc.). Insgesamt betrachtet lässt der Prozess in der Tendenz jedoch zunehmend weniger Spielraum für den Bankberater:

*"Mittlerweile werden die Entscheidungen in UK nicht lokal, sondern zentral getroffen...der Entscheidungsspielraum wurde den (Relationship-) Managern genommen...sie nutzen ein Ratingsystem. Sie sitzen über einem Stück Papier und können nur "ja" oder "nein" sagen." (Experte 6 - UK)*

Aufgrund des hohen Standardisierungsgrads deuten unsere britischen Gesprächspartner zudem an, dass sich immer mehr Abläufe in den Onlinebereich

verlagern. Die Zahl der Firmenkundenberater ist rückläufig. Banken müssen sich in diesem neuen Umfeld positionieren.

#### **5.4 Beurteilung und aktuelle Entwicklungen**

Die Berater der deutschen Regionalbank beurteilen insbesondere die Möglichkeit positiv, außerordentliche Sachverhalte, die die Bilanzdaten nicht abbilden, einfließen lassen zu können:

*"Ich habe an der Stelle den Vorteil, dass die Leute, die bei mir die Bilanzanalyse machen, ein Stockwerk über mir sitzen. Mit denen kann ich diskutieren. Und ich kann im Zweifel mit meinem Vorstand abstimmen, ob wir Dinge, die zwar eigentlich so gemacht werden müssten, aber weil dieser Fall besonders ist, doch vielleicht ein bisschen anders machen kann als nur nach Schema 08/15." (Experte 3 - D)*

Zudem wird die Geschwindigkeit, mit der die Kreditanfrage bearbeitet werden kann, als Vorteil gesehen. Positiv heben die Berater zudem den gesellschaftlichen Auftrag der Regionalbank hervor. Dennoch wird eingeräumt, dass die datenbasierte Auswertung in einer Großbank auch Vorteile aufweisen könnte:

*"Manchmal glaube ich schon, dass die schon durch die "Hilfstruppen" die die mobilisieren bei der Bewertung von Sicherheiten, auf Kräfte zugreifen können, die wir aufgrund unserer Größe gar nicht haben. Auf der anderen Seite habe ich schon den Eindruck, die Nähe zum Unternehmer ist bei uns größer. Das liegt sicherlich auch an der Betreuungskontinuität, die wir bieten können. Ein Beraterwechsel ist immer ein latenter Bruchpunkt in der Kundenbeziehung. Der Kunde muss seine Story von vorne erzählen. Das ist sicherlich ein Vorteil, den wir haben." (Experte 3 - D)*

Positiv beurteilen die britischen Experten innerhalb ihres Kreditvergabeprozesses die breite Wissensbasis, auf die Berater zentral zugreifen können. Gerade die stark heterogene Wirtschaftsstruktur des Vereinigten Königreichs lasse es schwierig erscheinen, unterschiedliches Expertenwissen vor Ort vorzuhalten. Zudem wird positiv angemerkt, dass die Entscheidung objektiv bzw. frei von persönlichen Beziehungen zwischen Kreditnehmer und -geber getroffen wird. Banken können zudem das gesamte Risikoportfolio besser kontrollieren. Auch für den Staat sei das System, welches auf objektiven Fakten beruht, besser kontrollierbar. Negativ wird etwa beurteilt, dass der Unternehmer nur geringe Möglichkeiten hat, den Kreditentscheider zu beeinflussen bzw. zu überzeugen.

Immaterielle Charakteristika, wie etwa der Enthusiasmus des Kreditnehmers spielen bei der Beurteilung kaum eine Rolle. Zudem wird angemerkt, dass es durch die stark vergangenheitsbezogene Betrachtung zu Problemen bei Innovations- und Expansionsfinanzierung kommen kann. Jungen Unternehmen fehle es oft an nachweisbaren Erfolgen in der Vergangenheit.

Zudem wurden die Experten nach Veränderungen in den letzten Jahren befragt. Als Folge der Finanzkrise und den daraus folgenden Regulierungen wird in beiden Bankensystemen die zunehmende Menge zu beschaffender Daten angemerkt. Überdies habe sich der Handlungsspielraum der einzelnen Bankberater, insbesondere in UK, verkleinert:

*"Es wird alles auf Basis von Plänen, Prognosen und Objektbewertungen durchgeführt. Das sind sehr strikte Kriterien. Das ist frustrierend für viele KMUs. Ich denke, was wir derzeit sehen, also die Frustration die Unternehmensinhaber in UK, rührt daher, dass der Kreditvergabemarkt etwas in einer Zwangsjacke steckt. Es gibt zwar Geld, jedoch musst du in eine gewisse Box passen." (Experte 6 - UK)*

In UK habe die Finanzkrise zu einem großen Vertrauensverlust geführt. Zudem haben Banken in der Vergangenheit Produkte verkauft, die der Kunde nicht benötigte oder nicht verstand. Dies führte zu externem Druck und rechtlichen Veränderungen. So müssen Banken abgelehnten Kreditnehmern Alternativen vorschlagen. Dazu gibt es drei staatlich unterstützte Portale, auf denen KMUs mit alternativen Finanzanbietern zusammengebracht werden sollen, die ein anderes Risikoprofil aufweisen als die vier Großbanken.

## **5.5 Übersicht und Fazit zur Kreditvergabepaxis**

Die Interviews geben einen Überblick über die wesentlichen Unterschiede in den Kreditvergabepraktiken beider Bankensysteme (Übersicht 01). Sie deuten zudem an, warum sich die Kreditversorgung für bestimmte Unternehmen in Deutschland besser als im Vereinigten Königreich entwickelt haben könnte.

## Übersicht 1: Unterschiede bei der Kreditvergabe zwischen D und UK

<b>Deutsche Regionalbank</b>	<b>Britische Großbank</b>
Regionale Nähe zwischen Unternehmen und Kreditentscheider	Regionale Distanz zwischen Unternehmen und Kreditentscheider
Regelmäßige Maßnahmen des Kundenberaters zur Gewinnung qualitativer und quantitativer Informationen	Regelmäßige Maßnahmen des Kundenberaters zur Gewinnung vorwiegend quantitativer Informationen
Enge Zusammenarbeit zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützer - Diskussion von Einzelfällen	Distanzierteres Verhältnis zwischen Bankberater und Kreditfunktion - standardisiertes Vorgehen
Vergleichsweise großer Einfluss des Kundenberaters auf Kreditentscheidung	Geringer Einfluss des Kundenberaters auf Kreditentscheidung - eher Entscheidungsübermittler
Einschätzung des Kundenberaters über Unternehmerpersönlichkeit und die Plausibilität wichtig	Einschätzung des Kundenberaters nur relevant wenn quantitative Kreditanforderungen erfüllt sind
Kreditrating unterstützt Kreditentscheidung	Kreditrating maßgeblich für die Kreditentscheidung
Kreditentscheidung wird durch persönliche Eindrücke beeinflusst	Kreditentscheidung wird nicht durch persönliche Eindrücke beeinflusst

© IfM Bonn

Innerhalb des deutschen Regionalbankensystems werden Kreditentscheidungen regional getroffen. Der Kundenberater generiert zahlreiche harte und weiche Informationen über den Kreditnehmer und sein Vorhaben. Er hat dabei jedoch, im Unterschied zu seinem britischen Pendant, deutlich mehr Möglichkeiten weiche Informationen in die Kreditentscheidung einfließen zu lassen. Dies geschieht etwa durch die enge Abstimmung mit dem Vertriebsunterstützer, der die Informationen quantitativ aufbereitet. Das daraus resultierende Rating ist wichtig, jedoch nicht ausschließlich maßgeblich für die Kreditentscheidung. So werden Einzelfälle zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützer diskutiert. Kritische Fälle werden mit der nächsthöheren Instanz innerhalb der Regionalbank diskutiert und entschieden. Der Prozess bietet somit die Möglichkeiten besondere Ausnahmesituationen (wie etwa Krisensituationen, kapitalintensive Expansionspläne, Umstrukturierungen) und deren Ursachen, bei der Kreditentscheidung zu berücksichtigen. Die persönliche Einschätzung des Bankberaters über die Fähigkeit der Unternehmerpersönlichkeit fließt dabei in die Kreditentscheidung ein.

Innerhalb des britischen Bankensystems werden Kreditentscheidungen hingegen zentral getroffen. Eine Diskussion von Einzelfällen mit der zentralen Kre-

ditfunktion findet hier nicht statt. Diese entscheidet auf Basis vergangenheitsbezogener Daten, inwiefern dem potentiellen Kreditnehmer ein Angebot erstellt werden kann. Der Kundenberater hat, anders als sein deutsches Gegenstück, wenig Möglichkeiten die Ergebnisse der Kreditentscheidung zu beeinflussen. Zwischen Kunde und beschlussfassender Instanz besteht kein persönlicher Kontakt. Der Unternehmer hat somit keine Möglichkeiten das Ergebnis durch seine Persönlichkeit zu beeinflussen. Die Entscheidung ist somit anonymisiert und basiert auf harten Informationen.

Durch die stark vergangenheitsbezogene Betrachtungsweise des britischen Bankensystems könnte es zu Problemen in Bereichen kommen, deren Erfolg im Wesentlichen vom Unternehmer abhängt. Insbesondere für junge Unternehmen dürfte eine Kreditentscheidung auf Basis vergangenheitsbezogener Daten problematisch sein. Ihnen fehlt häufig der Nachweis darüber, dass das Unternehmen hinreichend erfolgreich agiert um den Bankverbindlichkeiten nachzukommen. Die Finanzkrise und der Wunsch nach mehr Kontrolle verstärkte innerhalb des britischen Bankensystems nochmals die Bedeutung dieser harten Informationen.

Die vorliegenden Erkenntnisse könnten daher erklären, warum gerade junge Unternehmen mit hohem Wachstumspotential in Deutschland infolge der Finanzkrise deutlich seltener von Problemen bei der Kreditfinanzierung betroffen waren.

## **6 Fazit**

Infolge der Finanzkrise erschwerte sich für KMUs in zahlreichen europäischen Ländern, wie etwa in UK, der Zugang zu Bankkrediten. In Deutschland entspannte sich die Situation hingegen vergleichsweise schnell. Die vorliegende Studie geht anhand von repräsentativen Daten und Experteninterviews der Fragestellung nach, inwiefern das deutsche Regionalbankensystem einen Anteil an dieser vergleichsweise positiven Entwicklung hat.

Über die gesamte Wirtschaft hinweg hatten britische Unternehmen in den Jahren nach der Finanzkrise deutlich häufiger Probleme bei der Beschaffung von Bankkrediten als deutsche. Dies galt insbesondere für (junge) Unternehmen mit hohem Wachstumspotential. Ihre Erfolgsquoten bei der Beschaffung von Bankdarlehen lagen deutlich unterhalb derer, die vergleichbare deutsche Unternehmen aufweisen konnten. Die vorliegenden Ergebnisse deuten darauf hin, dass diese Diskrepanz insbesondere auf die unterschiedliche Ausrichtung

der beiden Bankensysteme und deren Kreditvergabepraktiken zurückzuführen ist. So konnten deutsche Regionalbanken hierzulande ihren Marktanteil in den Jahren nach der Finanzkrise ausbauen. Deutsche Geschäftsbanken hingegen, die ähnliche Kreditvergabepraktiken wie britische Großbanken aufweisen, verloren deutlich an Marktanteil.

Um ein besseres Verständnis für die Gründe dieser Entwicklung zu gewinnen, wurde der Kreditvergabeprozess im Rahmen der Studie genauer betrachtet. Bisherige Forschungsergebnisse deuteten darauf hin, dass durch die physische Nähe der Regionalbanken zu ihren Kunden auch weiche Informationen in die Kreditentscheidung einfließen können. Diese Studien werden durch die vorliegende Arbeit bestätigt. Zudem entsteht durch die Experteninterviews eine dezidierte Innenansicht über Kreditvergabeprozesse und Entscheidungskriterien in beiden Ländern. Die Ergebnisse lassen dabei Rückschlüsse darauf zu, warum es infolge der Finanzkrise zu unterschiedlichen Ergebnissen bei der Kreditversorgung bestimmter Unternehmenstypen gekommen sein könnte.

So bieten die Kreditvergabeprozesse und deren Entscheidungsmechanismen innerhalb der deutschen Regionalbank mehr Möglichkeiten besondere Ausnahmesituationen und deren Ursachen bei der Kreditvergabe zu berücksichtigen. Dies könnte etwa in Krisensituationen, bei kapitalintensiven Expansionsplänen oder Umstrukturierungen der Fall sein. In solchen Situationen kommt es oftmals vor allem auf die Unternehmerpersönlichkeit an. Die Fähigkeit des Unternehmers diese zu meistern lässt sich oftmals nur begrenzt auf Basis quantitativer, vergangenheitsbezogener Daten beurteilen.

In UK hingegen, hat der Bankberater keine Möglichkeiten, die von ihm generierten weichen Informationen maßgeblich in die Kreditentscheidung einzubringen. Die stark vergangenheitsbezogene Betrachtung könnte erklären, warum in UK gerade junge Unternehmen mit hohem Wachstumspotential während der Wirtschaftskrise deutlich häufiger über Probleme bei der Aufnahme von Krediten klagten. Ihnen fehlt häufig der Nachweis darüber, dass sie hinreichend erfolgreich agieren, um den Bankverbindlichkeiten nachzukommen. Die Finanzkrise und der Wunsch nach mehr Kontrolle verstärkte innerhalb des britischen Bankensystems nochmals die Bedeutung harter Informationen.

Die Ertragslage der Unternehmen in Deutschland entwickelte sich infolge der Finanzkrise positiv. Das regionale Bankensystem hat durch seinen positiven Beitrag an der Kreditversorgung einen hohen Anteil an der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen nach der Krise gehabt. So konnten die zahlrei-

chen Regionalbanken, im Unterschied zu verschiedenen Großbanken, unterschiedlichen Typen von KMU den Zugang zu Bankkrediten ermöglichen.

Infolge der Finanzkrise kam es zu zahlreichen Regulierungsmaßnahmen für den Bankensektor. Die hierdurch anfallenden Kosten könnten gerade kleinere Kreditinstitute, wie etwa Regional- und Genossenschaftsbanken, überproportional stark belasten. Es ist daher zu überprüfen, ob ihnen hierdurch Wettbewerbsnachteile entstehen.

## Anhang

### Methodische Erläuterungen zu den Interviews

Im Juli 2016 (D) und zwischen Dezember 2016 und Februar 2017 (UK) wurden halbstrukturierte Leitfadenterviews mit Geschäftskundenberatern und Experten beider Bankensysteme geführt. Die Gesprächspartner wurden aus unterschiedlichen Geschäftsbereichen (Tabelle 1) gewählt, um einen Einblick in die teils unterschiedlichen Abläufe zu gewinnen. Auf Seiten der Regionalbank wurden folgende drei Experten interviewt:

1. Firmenkundenberater und Leiter des Gewerbe- und Geschäftskundenbereichs
2. Firmenkundenberater
3. Firmen- und Unternehmenskundenberater

Tabelle A.01: Kundensegmente der Regionalbank und deren Abgrenzung

Geschäftsbereich	Jahresumsatz*	oder	Gewerbliches Kreditvolumen
1. Geschäftskunden	bis 0,25 Mio. EUR		bis 0,05 Mio. EUR
2. Gewerbekunden	bis 1,0 Mio. EUR		bis 0,25 Mio. EUR
3. Firmenkunden	bis 10,0 Mio. EUR		bis 1,0 Mio. EUR
4. Unternehmenskunden	> 10,0 Mio. EUR		> 1,0 Mio. EUR

© IfM Bonn

*\*abweichende Umsatzgrenzen bei Handelsunternehmen: Gewerbekunden bis 3,0 Mio. EUR; Firmenkunden bis 30,0 Mio. EUR; Unternehmenskunden mehr als 30,0 Mio. EUR*

Mit Vertretern britischer Banken wurden ebenfalls drei Gespräche geführt. Zwei davon mit Kundenberatern, die jeweils in einer der größten vier Banken des Vereinigten Königreichs (Barclays, HSBC, Lloyds, RBS - zusammen etwa 90 % Marktanteil) tätig sind. Zudem wurde ein Interview mit einem Bankenverbandsvertreter geführt:

4. Bereichsleiter KMU-Banking und High Growth Director (Teaminterview)
5. Regionaldirektor des KMU Bereichs (Segment I - III - Tabelle 2)
6. Managing Director - Commercial Corporate Banking - Bankenverband

Tabelle A.02: Kundensegmente KMU-Finanzierung UK und deren Abgrenzung

Geschäftsbereich	Jahresumsatz
1. Segment III	1,0 - 2,5 Mio. GBP
2. Segment II	2,5 - 10,0 Mio. GBP
3. Segment I	10,0 - 25,0 Mio. GBP
4. Mittleres Marktsegment	> 25,0 Mio. GBP

© IfM Bonn

Der Interviewleitfaden enthielt Fragen zur Person, dem Kreditvergabeprozess, der Informationsgewinnung, den Entscheidungskriterien sowie Einschätzungen zum Markt und aktuellen Entwicklungen. Die Interviews wurden elektronisch aufgezeichnet und später transkribiert und kodiert.

## Literatur

Alessandrini, P.; Presbitero, A.; Zazzaro, A. (2010): Bank size or distance: what hampers innovation adoption by SMEs?, *Journal of Economic Geography* 10 (6), 845-881.

Alessandrini, P.; Presbitero, A.; Zazzaro, A. (2009): Bank, Distances and Firms' Financing Constraints, *Review of Finance* 13 (2), 261-307.

Bank of England (2017), Credit Condition Review 2016 Q4.

Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A. (2006): Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint, *Journal of Banking and Finance*, 30 (11), 2931-2943.

Behr, P.; Norden, L.; Noth, F. (2013): Financial constraints of private firms and bank lending behavior, *Journal of Banking & Finance*, 37 (9), 3472-3485.

Berger, A.; Udell, G. (2006): A more complete conceptual framework for SME finance, *Journal of Banking & Finance* 30 (11), 2945-2966.

Berger, A.; Udell, G. (2002): Small business credit availability and relationship lending: The Importance of Bank Organisational Structure, *The Economic Journal* 112 (477), F32-F53.

Bolton, P.; Freixas, X.; Gambacorta, L.; Mistrulli P. (2016): Relationship and Transaction Lending in a Crisis, *The Review of Financial Studies*, 29 (10), 2643-2676.

Brancati, E. (2015): Innovation financing and the role of relationship lending for SMEs, *Small Business Economics* 44 (2), 449-473.

Bush, O.; Knott, S.; Peacock, C. (2014): Why is the UK banking system so big and is that a problem?, Quarterly Bulletin 2014 Q1, Bank of England.

Davies, R.; Richardson, P.; Katinaite, V.; Manning, M. (2010): Evolution of the UK banking system, Quarterly Bulletin 2010 Q4, Bank of England.

Department for Business Innovation & Skills (BIS 2016): Small Business Survey 2015: all business data, verfügbar unter:  
[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/)

524063/bis-16-227-226-all-transparency-tables.csv/preview, abgerufen am 24.04.2017.

Department for Business Innovation & Skills (BIS) (2016a): SME lending and competition: an international comparison of markets, BIS Research Paper No. 270, London.

Deutsche Bundesbank (2017): Deutsche Bundesbank Zinsstatistik vom 31.03.2017, 1-7.

Deutsche Bundesbank (2016): Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen von 2013 bis 2014 – Vorläufige Angaben, Statistische Sonderveröffentlichung 6.

Deutsche Bundesbank (2016a): Bankstellenbericht 2015, Stand 31.05.2016, Deutsche Bundesbank, Frankfurt.

Europäische Zentralbank (EZB) (2015): Survey on the access to finance of enterprises, September to October 2015 (wave 13).

Europäische Zentralbank (EZB) (2014): Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area, October 2013 to March 2014.

Ferri, G.; Murro, P. (2016): Bank Lending Technologies and the Great Trade Collapse: Evidence from EU Micro-data, CERBE Working Paper No. 10.

Financial Conduct Authority (FCA): Competition & Markets Authority (CMA) (2014): Banking services to small and medium-sized enterprises, verfügbar unter: <https://www.gov.uk/cma-cases/review-of-banking-for-small-and-medium-sized-businesses-smes-in-the-uk>, abgerufen am 21.11.2016.

Flögel, F. (2016): Distance and Modern Banks' Lending to SMEs, Decentralised versus Centralised Banking in Germany, IAT Discussion Paper 16/01.

Gärtner, S. (2011): Regionen und Banken: Gedanken im Lichte der Krise, Informationen zur Raumentwicklung, Heft 2.2011, 153-167.

Gärtner, S.; Flögel, F. (2013): Dezentrale versus zentrale Bankensysteme?, *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 57 (3), 101-121.

Haunschild, L.; Wolter, H.-J. (2010): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Familien- und Frauenunternehmen, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 199, Bonn.

Kirschenmann, K. (2016): Credit rationing in small firm-bank relationships, *Journal of Financial Intermediation*, 26, 68-99.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2016): KfW-Mittelstandspanel 2016.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2016a): Unternehmensbonität - eine nicht zu vernachlässigende Größe, KfW Research Studien und Materialien August 2016.

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2016b): KfW-Mittelstandspanel 2016, Tabellenband.

Lee, N.; Brown, R. (2017): Innovation, SMEs and the liability of distance; the demand and supply of bank funding in UK peripheral regions, *Journal of Economic Geography* 17 (1), 233-260.

Lee, N.; Sameen, H.; Cowling, M. (2015): Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis, *Research Policy*, 44 (2), 370-380.

Löher, J.; Schlepphorst, S.; Chlosta, S.; Nielen, S. (2016): Die größten Familienunternehmen in Deutschland - Frühjahrsbefragung 2016, Chartbook II: Internationalisierung, im Auftrag der Deutsche Bank AG und des Bundesverbands der Deutschen Industrie e. V. (BDI), Berlin/Frankfurt 2016.

Myers, S. (1984): Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 13 (2), 187-221.

Pahnke, A.; Schröder, C.; Leonhardt, F.; Wiedemann, A. (2015): Finanzierungsstrukturen und -strategien kleiner und mittlerer Unternehmen: Eine Bestandsaufnahme, IfM Bonn: IfM-Materialien Nr. 242, Bonn.

Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *The American Economic Review*, 71 (3), 393-410.

Wójcik, D.; MacDonald-Korth, D. (2015): The British and the German financial sectors in the wake of the crisis: size, structure and spatial concentration, *Journal of Geography*, 15 (5), 1033-2054.

Zimmermann, V. (2016): Der Zugang zu Krediten unterscheidet sich je nach Vorhaben erheblich, KfW Research Fokus Volkswirtschaft Nr. 148.