

Grunert, Jens; Strobel, Daniel

**Working Paper**

## Auswirkungen risikoadjustierter Eigenkapitalanforderungen auf die Kreditvergabe deutscher Banken

Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 333

**Provided in Cooperation with:**

University of Tuebingen, Faculty of Economics and Social Sciences, School of Business and Economics

*Suggested Citation:* Grunert, Jens; Strobel, Daniel (2011) : Auswirkungen risikoadjustierter Eigenkapitalanforderungen auf die Kreditvergabe deutscher Banken, Tübinger Diskussionsbeiträge, No. 333, Eberhard Karls Universität Tübingen, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Tübingen, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-59734>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/54995>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

EBERHARD KARLS  
UNIVERSITÄT  
TÜBINGEN

Fachbereich Wirtschaftswissenschaft

**Auswirkungen risikoadjustierter  
Eigenkapitalanforderungen auf die  
Kreditvergabe deutscher Banken**

Jens Grunert  
Daniel Strobel

Tübinger Diskussionsbeitrag Nr. 333  
Dezember 2011

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät



# Auswirkungen risikoadjustierter Eigenkapitalanforderungen auf die Kreditvergabe deutscher Banken

Jens Grunert und Daniel Strobel

Lehrstuhl für Bankwirtschaft, Universität Tübingen

## Zusammenfassung:

Nach Ablösung der bis Ende 2006 geltenden pauschalen Regelungen zur Berechnung des aufsichtsrechtlichen Eigenkapitals wird häufig über die Auswirkungen des neuen risikoadjustierten Regelwerks diskutiert, wobei nur wenig empirische Erkenntnisse vorliegen. Der vorliegende Aufsatz soll helfen, diese Lücke mittels einer Umfrage unter Bankpraktikern zu schließen und Aufschluss über eine mögliche veränderte Kreditvergabepraxis geben.

Es zeigt sich, dass die von vielen Unternehmern, Verbänden und Autoren genannten Befürchtungen einer Kreditverknappung verbunden mit einer Verschlechterung der Kreditkonditionen für mittelständische Unternehmen insgesamt nicht bestätigt werden kann. Jedoch führen die neuen Ratingmethoden zu einer größeren Streuung der Kreditzinsen. Eine intensivere Stärken-Schwächen-Analyse führt zu einer transparenteren Kunde-Bank-Beziehung.

JEL Klassifikation: G21; G24

Stichworte: Eigenkapitalanforderungen; Kreditversorgung; Kreditkonditionen

## 1. Einleitung

Traditionell sind deutsche Unternehmen in ihrer Finanzierung stark von Bankkrediten abhängig. So beantragten laut einer Umfrage der Kreditanstalt für Wiederaufbau 43 Prozent der Unternehmen, die im Jahr 2008 eine Investition planten, einen Bankkredit.<sup>1</sup> Die Kreditvergabepraxis unterliegt jedoch ständigen Veränderungen. Der Wettbewerb im Bankengewerbe, das Aufkommen neuer Technologien und insbesondere die neuen Regeln zur Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken ermöglichen und erfordern komplexe Beurteilungen von Kreditnehmern. Dabei steht die Prognose der Ausfallwahrscheinlichkeit mittels moderner interner Ratingsysteme im Vordergrund.

Während sich Investoren am Kapitalmarkt an externen Ratings von Ratingagenturen orientieren, haben Banken seit Beginn der 90er Jahre verstärkt Anstrengungen unternommen, die Ausfallwahrscheinlichkeit aktueller und potenzieller Kreditnehmer mittels neu entwickelter interner Ratingsysteme zu schätzen.<sup>2</sup> Dies ist von besonderer Bedeutung, da Ratings in der Bankpraxis unter anderem die Basis für die Kreditentscheidung, die Konditionengestaltung und die Kreditüberwachung bilden.<sup>3</sup> Als Eingangsinformation dienen finanzielle (Kennzahlen zur Vermögens-, Liquiditäts- und Finanzlage) und nicht-finanzielle Faktoren (vor allem Managementqualität und Marktstellung).<sup>4</sup>

Die Reform der bankenaufsichtsrechtlichen Eigenkapitalanforderungen (Basel II und III) knüpft an diesen internen Systemen an. Die bis Ende 2006 geltenden pauschalen Regelungen zur Berechnung des aufsichtsrechtlich erforderlichen Eigenkapitals wurden durch differenziertere Anforderungen abgelöst.<sup>5</sup> Über die Auswirkungen dieses neuen Regelwerks auf die Kreditvergabepraxis deutscher Banken wird viel diskutiert, es liegen jedoch kaum empirische Erkenntnisse vor. Dies steht im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit. Es ist dabei von besonderem Interesse, das deutsche Bankensystem zu untersuchen, da Deutschland nach den Vereinigten Staaten gemessen an der Bilanzsumme den zweitgrößten Bankenmarkt besitzt und ein typisches Beispiel für ein bankbasiertes Finanzsystem darstellt.

Ziel des Aufsatzes ist es, insbesondere folgende Fragen, die eine mögliche aufsichtsrechtlich induzierte veränderte Kreditvergabepraxis betrachten, zu untersuchen:<sup>6</sup>

---

<sup>1</sup> Siehe KfW Bankengruppe (2008), S. 49.

<sup>2</sup> Siehe English/ Nelson (1999) und Treacy/ Carey (2000).

<sup>3</sup> Zur Struktur und Verwendung interner Ratings siehe Elsas/ Krahen (1998) sowie Machauer/ Weber (1998).

<sup>4</sup> Die Bedeutung finanzieller und nicht-finanzieller Faktoren in internen Ratingsystemen zeigen Berger et al. (2002), Stein (2002) und Grunert et al. (2005).

<sup>5</sup> Siehe Basel Committee on Banking Supervision (2006).

<sup>6</sup> Diese Fragestellungen stellen die Basis für die in Kapitel 2 postulierten Hypothesen.

- Wie unterscheiden sich die neuen Ratingsysteme von den bisherigen Kundenprüfungen bezüglich der betrachteten Eingangsinformation?
- Hat sich durch Basel II das Kreditangebot der Banken für verschiedene Kundengruppen und Branchen geändert?
- Sind Auswirkungen auf die Kreditkonditionen zu beobachten?
- Verändert sich die Bedeutung der Kunde-Bank-Beziehung durch das neue Regelwerk?

Die empirischen Auswertungen basieren auf einem Onlinefragebogen, der den Vorständen sämtlicher Volks- und Raiffeisenbanken im Sommer 2008 – somit nach der Basel II-Einführung – im Internet freigeschaltet wurde. Die Vorteile einer Umfrage sind darin zu sehen, dass persönliche Erfahrungen eingebracht werden, die oft auf langjähriger Expertise basieren. Der gewählte Bankensektor eignet sich besonders, da es sich bei deren aktuellen und potenziellen Kreditnehmern in hohem Maße um kleinere und mittlere Unternehmen (KMU)<sup>7</sup> handelt, die üblicherweise in einer engen Beziehung zu ihrer Bank stehen und mangels Kapitalmarktzugangs stark von Kreditfinanzierungen abhängen. Zudem zeigt die Europäische Union, dass KMU große Bedeutung für das Wirtschaftssystem haben. So sind 70 Prozent aller Unternehmen in Europa kleine und mittlere Unternehmen, die 57 Prozent (67 Prozent) der Wirtschaftsleistung (Beschäftigung) hervorbringen.<sup>8</sup>

Der Fortgang der Arbeit gliedert sich wie folgt: Kapitel 2 beschreibt und begründet die zu testenden Hypothesen, die teilweise an die bestehende Literatur angelehnt sind. In Kapitel 3 erfolgt eine Beschreibung des Fragebogens sowie eine Darstellung des Datensatzes. Die Ergebnisse der empirischen Studie werden in Kapitel 4 präsentiert. Kapitel 5 beschließt die Arbeit mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse.

## 2. Hypothesen

Im Fokus des Fragebogens, der in kompletter Form im Anhang dargestellt ist, steht die Überprüfung der folgenden Hypothesen:

---

<sup>7</sup> Gemäß einer Empfehlung der EU-Kommission sind KMU Unternehmen, die eine Bilanzsumme von höchstens 27 Mio. Euro, einen Jahresumsatz von höchstens 40 Mio. Euro und weniger als 250 Beschäftigte aufweisen. Zudem befinden sie sich nicht zu 25 oder mehr Prozent im Eigentum eines oder mehrerer Unternehmen, die nicht unter die KMU-Definition fallen (vgl. Europäische Gemeinschaften (1996)).

<sup>8</sup> Siehe European Commission (2006).

- H1: Eingangsinformation: Durch Basel II sollen interne Ratingsysteme transparenter gestaltet und die <sup>9</sup>Eingangsinformation auf Basis mathematisch-statistischer Methoden<sup>10</sup> festgelegt werden.<sup>11</sup> Dies führt zu einer Veränderung der eher aus der Erfahrung (intuitive Methoden, Gebrauch von Prüflisten) entstandenen Ratingkriterien sowie deren Gewichtung.
- H2: Kreditangebot: Da für risikoreiche Kredite mehr Eigenmittel vorgehalten werden müssen, werden diese seltener vergeben. Dabei gelten insbesondere die betrachteten kleineren und mittleren Unternehmen als besonders ausfallgefährdet. Somit sinkt ceteris paribus das Kreditangebot.<sup>12</sup>
- H3: Kreditkonditionen: Risikoadjustierte Eigenkapitalanforderungen führen dazu, dass kleine und mittlere Unternehmen bei Gewährung eines Kredits aufgrund ihres höheren Ausfallrisikos schlechtere Kreditkonditionen erhalten.<sup>13</sup>
- H4: Intensität der Kunde-Bank-Beziehung: Die Verwendung (automatisierter) mathematisch-statistischer Verfahren verringert die Bedeutung einer intensiven Kunde-Bank-Beziehung bei der Ratingerstellung, da die persönliche, schwer zu quantifizierende Erfahrung mit dem Kunden eine geringere Rolle spielt.

Die Gültigkeit der Hypothesen wird in Kapitel 4 anhand der Auswertung des genannten Fragebogens, der von Bankpraktikern beantwortet wurde, überprüft.

### 3. Beschreibung des Datensatzes

Als Forschungsmethode wird eine Befragung von Kreditinstituten in Deutschland per Onlinefragebogen gewählt. Die zumeist geschlossenen Antwortmöglichkeiten unterteilen sich in solche, bei denen Mehrfachnennungen möglich sind, und solche, bei denen nur eine Antwort gewählt werden kann. Auch ist es bei manchen Fragen möglich, eigene Punkte anzuführen.

Als Adressaten dienten im Juli 2008 sämtliche Genossenschaftsbanken in Deutschland. Für diesen Sektor entwickelte der Bundesverband deutscher Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) im Vorfeld der Ba-

---

<sup>9</sup> Eine Übersicht zur Bedeutung des Relationship Lending ist Boot (2000), Elyasani/ Goldberg (2004) sowie Elsas (2005) zu entnehmen-

<sup>10</sup> Das Ziel mathematisch-statistischer Verfahren ist ein objektives, quantitatives Rating. Die Diskriminanzanalyse und die Regressionsanalyse sind die bedeutendsten Verfahren dieser Kategorie.

<sup>11</sup> Siehe Basel Committee on Banking Supervision (2006).

<sup>12</sup> Als Gegenargument kann genannt werden, dass im Gegenzug potenzielle Kreditnehmer guter Bonität leichter Kredite erhalten.

<sup>13</sup> Eine Verschlechterung der Kreditkonditionen kann sich unter anderem in einem höheren Zinsspread, höheren Gebühren, erhöhter Sicherheitenstellung und der Vereinbarung von Covenants ausdrücken. Um den Fragebogen übersichtlich zu gestalten, werden die genannten Punkte unter dem Oberbegriff „Kreditkonditionen“ zusammengefasst.

sel II-Umsetzung eigene, neue BVR II-Ratingsysteme. Dabei wurde den einzelnen im Verband organisierten Banken ein Rahmen vorgegeben, die genaue Ausgestaltung wurde jedoch diesen überlassen, um Besonderheiten des Kreditportfolios berücksichtigen zu können. Der Fragebogen orientiert sich in weiten Teilen an den Eigenschaften dieser neuen Systeme.<sup>14</sup> Die Zielgruppe wurde ausgewählt, da zum Zeitpunkt der Befragung im gesamten Bundesgebiet die große Anzahl von 1.232 Volks- und Raiffeisenbanken mit etwa 14.000 Bankstellen existierten, diese insgesamt circa 30 Millionen Kunden hatten und mit ihrer flächendeckenden Struktur eine repräsentative Studie ermöglichen. Zusammen verfügten sie Ende 2007 über 632 Milliarden Euro Bilanzsumme (Stand jeweils: 30.07.2008). Der Auftrag der Mitgliederförderung und das Mitbestimmungsrecht unterscheiden diese Banken von anderen Instituten.<sup>15</sup>

Bis Ende August 2008 wurden insgesamt 56 Fragebögen beantwortet zurückgesandt.<sup>16</sup> Der Fragebogen gliedert sich in Frageblöcke zum Ratingprozess, zur Kreditvergabe, zu den Kreditkonditionen, zum Kundenverhalten, zur Kunde-Bank-Beziehung und zu den Eigenschaften der befragten Bank. Teilweise sind die Fragen untergliedert in Teilfragen, was zu 146 Einzelfragen führt.

Das verbandsweite BVR II-Rating basiert auf empirisch-statistischen Auswertungen und wurde nach der Best-Practise-Methode entwickelt. Es unterscheidet fünf Kundensegmente. Das für den Fragebogen relevante Kundensegment Firmenkunden untergliedert sich weiter in die Bereiche Existenzgründer, Gewerbekunden/ Freiberufler, Mittelstand, Oberer Mittelstand, Große Firmenkunden, Non-Profit-Unternehmen und Agrar.<sup>17</sup> Die Ergebnisse des Ratings werden mittels einer Masterskala in Ratingklassen zusammengefasst und reichen von 1a (sehr gute Bonität) bis 5e (Ausfallklasse). Entsprechend dieser Ratingklasse wird die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kunden bestimmt.

Zunächst sollten die Befragten angeben, ob ihre Bank eher in einem Ballungsgebiet (41)<sup>18</sup> oder in einer ländlichen Gegend agiert. Bei der Frage nach der Bilanzsumme des Kreditinstituts im Geschäftsjahr 2007 wurden folgende Angaben gemacht: Kleiner 50 Millionen Euro (1), zwischen 50 und 100 Millionen Euro (2), zwischen 100 und 250 Millionen Euro (10), zwischen 250 und 500 Millionen Euro (20), zwischen 500 und 1.000 Millionen Euro (15) und über 1.000 Millionen Euro (8). Als Näherungswert für den Erfolg wird das Betriebsergebnis vor Risiko in Prozent der Bilanzsumme benutzt, das von den im Vorfeld befragten Bankvertretern als besonders bedeutend bezeichnet wurde.

---

<sup>14</sup> So wurde beispielsweise die BVR-II Ratingunterteilung der Unternehmenskunden übernommen.

<sup>15</sup> Vgl. § 1 GenG, S. 5.

<sup>16</sup> Die Anzahl erscheint auf den ersten Blick klein. Die Rücklaufquote bei Bankbefragungen ist aufgrund von Verschwiegenheitspflichten und der Wahrung möglicher Wettbewerbsvorteile aber üblicherweise sehr gering.

<sup>17</sup> Vgl. BVR (2006), S. 44f.

<sup>18</sup> In Klammern ist jeweils die Anzahl der Banken genannt, die zu den jeweiligen Kriterien zugeordnet werden können.

#### 4. Ergebnisse der empirischen Analyse

Bereits 1990 führte das erste der befragten Banken ein Ratingsystem ein, im Jahr 2005 verfügten sämtliche Institute über das angesprochene BVR II-Ratingsystem. Banken, die eher in ländlichen Gegenden agieren, verwendeten im Durchschnitt seit 7,89 Jahren ( $s = 3,31$ )<sup>19</sup> solche Systeme, Banken in Ballungsgebieten seit 9,69 Jahren ( $s = 3,07$ ). Bei der Untersuchung, ob die Institutsgröße gemessen an der Bilanzsumme im Jahr 2007 Einfluss auf den Zeitpunkt der Einführung des ersten Ratings hatte, ergibt die Varianzanalyse einen nicht signifikanten Wert. Somit besteht kein Zusammenhang zwischen der Größe des Instituts und dem Zeitpunkt der Ratingsystemeinführung.

Anschließend wurde die Frage gestellt, inwieweit die Teilnehmer der Aussage zustimmen, dass beim Ratingprozess nicht ersichtlich ist, wie die einzelnen Kriterien exakt gewichtet und in Kombination betrachtet über die Software auf das Ratingergebnis wirken. Die Teilnehmer konnten auf einer Skala von eins (keine Zustimmung) bis sieben (starke Zustimmung) wählen. Der Mittelwert zeigt mit 5,44 ( $s = 1,64$ ) eine relativ hohe Zustimmung und bestätigt somit, dass Kundenbetreuer und sogar Vorstände oft nur Grundzüge des Ratingprozesses kennen.

Der Einfluss von Basel II auf die Veränderungen im Kreditgeschäft wird als bedeutend angesehen. So gehen lediglich 14,3 Prozent der Befragten davon aus, dass die Entwicklungen auch ohne Basel II eingetroffen wären. Die Mehrheit ist der Meinung, dass Basel II die Veränderungen zwar nicht allein auslöst, diese aber stark beschleunigt hat.

##### 4.1 Eingangsinformation

Abbildung 1 zeigt, wie die Teilnehmer auf Grundlage ihrer Erfahrung die Gewichtung der einzelnen Informationen auf das Ratingergebnis einschätzen und welche Änderungen gegenüber früheren Bonitätsprüfungen zu beobachten sind. Es werden sämtliche Antworten mittels der Varianzanalyse darauf untersucht, ob Variablen wie die Unternehmensgröße oder das Betriebsergebnis Einfluss auf die Gewichtung der Eingangsvariablen haben. Nur falls ein signifikanter Zusammenhang auftritt, wird dieser hier dargestellt.<sup>20</sup> Sowohl in diesem als auch den nächsten Abschnitten können nicht sämtliche Analysen ausführlich

---

<sup>19</sup> Die Abkürzung „s“ steht für die jeweilige Standardabweichung der Ergebnisse.

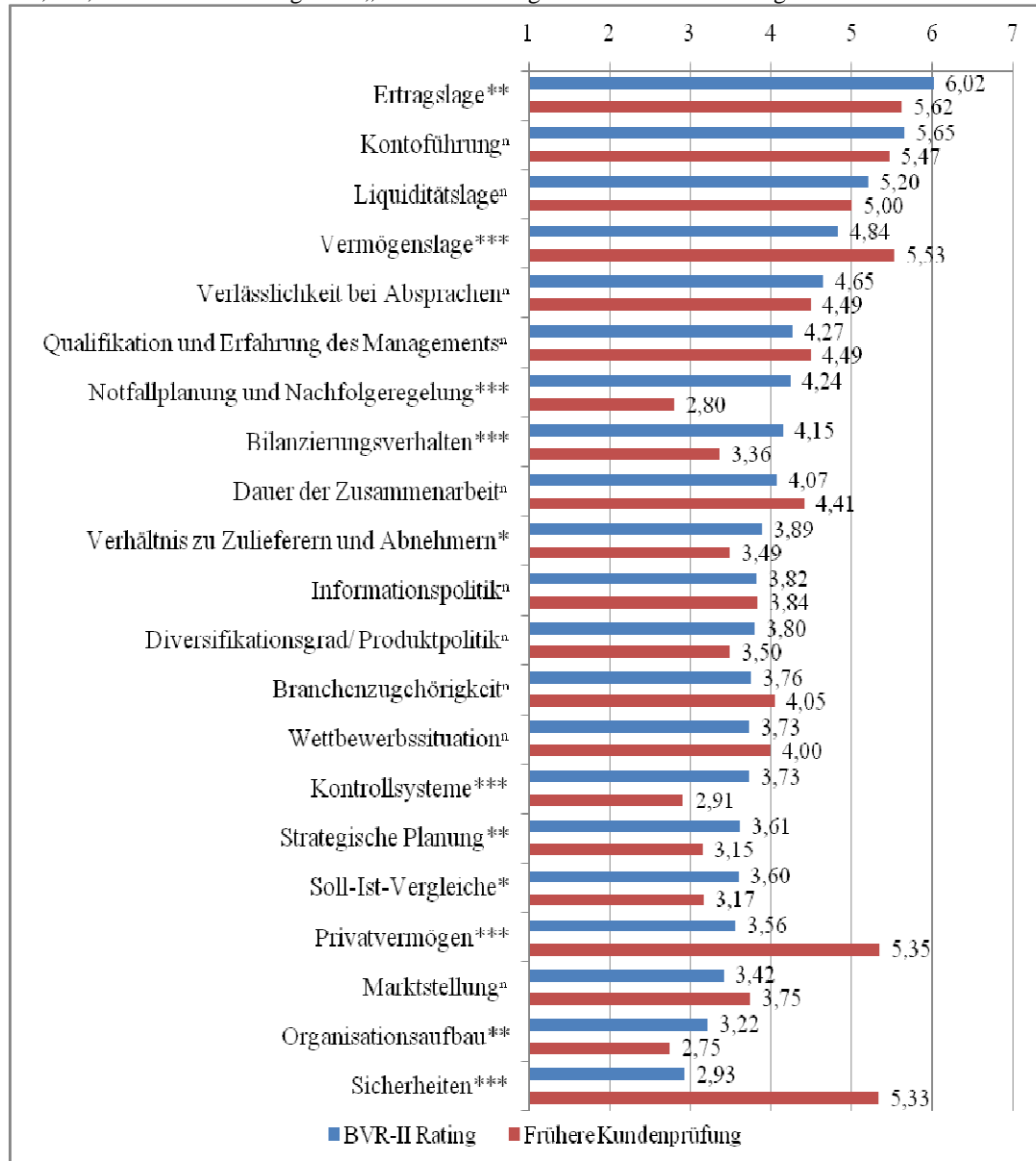
<sup>20</sup> Zur Feststellung der Signifikanz wird, falls nicht anders angegeben, der (verteilungsfreie) Wilcoxon-Rangsummentest verwendet. Von statistischer Signifikanz wird ab einem Niveau von 10 % gesprochen.



erläutert werden. In Absprache mit Bankvertretern des Sektors werden nur die für die Praxis bedeutendsten Ergebnisse im Text beschrieben.

**Abbildung 1: Gewichtung einzelner Eingangsinformationen auf das Ratingergebnis**

\*\*\*, \*\*, \* bedeutet, dass gemäß Wilcoxon-Rangsummentest ein signifikanter Unterschied zwischen den Mittelwerten auf dem 1%, 5%, 10%-Niveau vorliegt. Mit „n“ sind nicht-signifikante Unterschiede gekennzeichnet.



Betrachtet man den Mittelwert über die 21 untersuchten Faktoren, so lässt sich sowohl vor (Mittelwert: 4,10) als auch nach der Umstellung (Mittelwert: 4,12) insgesamt eine große Bedeutung der Informationen nachweisen, wobei sich deren Einfluss nur geringfügig erhöht hat.

#### Bedeutung finanzieller Faktoren:

Kennzahlen zur *Vermögenslage* bilden die Mittelverwendung des Unternehmens Zusammenhänge und Entwicklungen innerhalb eines Unternehmens ab. So kann beispielsweise eine für die Branche verhältnismäßig niedrige Anlagenquote auf abgeschriebene und veraltete Maschinen hinweisen. Sowohl bei der Frage nach der Gewichtung der Vermögenslage bei der früheren Kundenprüfung als auch beim derzeitigen BVR-II Rating werden Werte ausschließlich zwischen zwei und sieben auf der Skala gewählt, wobei eine signifikante Abnahme der Bedeutung von  $m^{\text{Vermögenslage, früher}} = 5,53$  ( $s = 1,48$ ) auf  $m^{\text{Vermögenslage, heute}} = 4,65$  ( $s = 1,12$ ) festzustellen ist.<sup>21</sup>

Ein anderes Bild ergibt sich bei der *Ertragslage*. Hier werden zwar ebenfalls ausschließlich Werte zwischen zwei und sieben in Anspruch genommen, der Mittelwert des neuen Ratings liegt mit  $m^{\text{Ertragslage, heute}} = 6,02$  ( $s = 1,03$ ) signifikant höher als bei der früheren Prüfung ( $m^{\text{Ertragslage, früher}} = 5,62$  mit  $s = 1,30$ ). Somit ist die Bedeutung der Ertragslage im neuen System gestiegen.

Der Einfluss der *Liquiditätslage* hat sich hingegen kaum verändert. Der Mittelwert erhöht sich nach BVR II-Rating-Einführung nicht signifikant von  $m^{\text{Liquiditätslage, früher}} = 5,00$  ( $s = 1,37$ ) auf  $m^{\text{Liquiditätslage, heute}} = 5,20$  ( $s = 1,57$ ). Da der Wert in beiden Fällen deutlich über dem Mittelwert aller Antworten liegt, spielt die Fähigkeit eines Unternehmens, ihren Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachzukommen, sowohl aktuell als auch in der Vergangenheit eine herausragende Rolle.

#### Bedeutung nicht-finanzieller Faktoren:

Die Mittelwerte  $m^{\text{Marktstellung, früher}} = 3,75$  ( $s = 1,49$ ) gegenüber  $m^{\text{Marktstellung, heute}} = 3,42$  ( $s = 1,61$ ) der *Marktstellung im Geschäftsbereich* deuten auf eine relativ geringe Bedeutung hin. Tatsächlich ist der Mittelwert  $m^{\text{Marktstellung, heute}}$  der drittniedrigste sämtlicher 21 abgefragten Eingangsinformationen. Der Rückgang um 0,33 ist allerdings nicht signifikant.

Anschließend erfolgt die Bewertung der Bedeutung des *Verhältnisses zu Zulieferern und Abnehmer*. Eine starke Abhängigkeit von wenigen Lieferanten und Käufern wird von Banken überwiegend negativ bewertet. Überprüft wird dies anhand der Kundenstruktur. Mittels einer Umsatzanalyse wird berechnet, wieviel Prozent des Umsatzes mit dem größten Kunden erwirtschaftet wird. Hierbei ist eine signifi-

---

<sup>21</sup> Im Folgenden werden Mittelwerte mit  $m^{\text{Abkürzung der betrachteten Eingangsinformation, Betrachtung früher oder heute}}$  bezeichnet.

kante Zunahme der Bedeutung dieser Kennzahl von  $m^{\text{Verhältnis, früher}} = 3,49$  ( $s = 1,20$ ) auf  $m^{\text{Verhältnis, heute}} = 3,89$  ( $s = 1,38$ ) zu erkennen.

Der Mittelwert zur Einschätzung des Einflusses der *Wettbewerbssituation* sinkt statistisch nicht signifikant von  $m^{\text{Wettbewerbssituation, früher}} = 4,00$  ( $s = 1,41$ ) auf  $m^{\text{Wettbewerbssituation, heute}} = 3,73$  ( $s = 1,55$ ).

Signifikant ist hingegen die Veränderung der Bedeutung der *strategischen Planung*. Dabei steigt der Mittelwert von  $m^{\text{strategisch Planung, früher}} = 3,15$  ( $s = 1,34$ ) auf  $3,61$  ( $s = 1,52$ ).

Eine weitere wichtige Prüfgröße ist die *Qualifikation und Erfahrung des Managements*. Welche kaufmännische Ausbildung die Unternehmensleitung besitzt, kann dabei ebenso eine Rolle spielen, wie die Berufserfahrung allgemein beziehungsweise im Kreditgeschäft im Speziellen. Mit den Mittelwerten von  $m^{\text{Management, früher}} = 4,49$  ( $s = 1,49$ ) und  $m^{\text{Management, heute}} = 4,27$  ( $s = 1,52$ ) deuten diese Ergebnisse auf einen nach wie vor hohen Stellenwert dieser Eingangsinformation hin.

Die aus der Umfrage resultierenden Mittelwerte bezüglich der Bedeutsamkeit einer *Notfallplanung* und einer *Nachfolgeregelung* bestätigen eine deutlich gestiegene Bedeutung ( $m^{\text{Notfall und Nachfolge, früher}} = 2,80$  ( $s = 0,89$ ) zu  $m^{\text{Notfall und Nachfolge, heute}} = 4,24$  ( $s = 1,02$ )). Deshalb ist es für Unternehmen wichtig, mögliche Risiken untersuchen und für resultierende Auswirkungen Vorsorge treffen oder sich gegebenenfalls versichern. Im Einklang mit der herrschenden Meinung sollten Unternehmer rechtzeitig ihre Nachfolge klären.

Mit einem signifikanten Anstieg wird auch die Relevanz des *Organisationsaufbaus* für das Rating bewertet. Die Mittelwerte  $m^{\text{Organisationsaufbau, früher}} = 2,75$  ( $s = 1,42$ ) und  $m^{\text{Organisationsaufbau, heute}} = 3,22$  ( $s = 1,54$ ) lassen aber erkennen, dass die Bedeutung dieser Informationen als relativ gering eingeschätzt wird.

Höchst signifikant ist die Steigerung der Gewichtung der *Kontrollsysteme*. Das arithmetische Mittel steigt um 0,82 von  $m^{\text{Kontrollsysteme, früher}} = 2,91$  ( $s = 1,35$ ) auf  $m^{\text{Kontrollsysteme, heute}} = 3,73$  ( $s = 1,60$ ). Solche betrieblichen Überwachungssysteme sollten unter anderem die Liquiditätskontrolle und ein funktionierendes Mahnwesen beinhalten.

Weiter höchst signifikant ist die Veränderung bei Betrachtung des *Bilanzierungsverhaltens*, was sich in einem Anstieg der durchschnittlichen Gewichtung von  $m^{\text{Bilanzierungsverhalten, früher}} = 3,36$  ( $s = 1,68$ ) auf  $m^{\text{Bilanzierungsverhalten, heute}} = 4,15$  ( $s = 1,56$ ) zeigt. Das Bilanzierungsverhalten gibt an, ob die Unternehmen Wahlrechte eher konservativ (verringert tendenziell den Unternehmensgewinn) oder offensiv (erhöht tendenziell den Gewinn) ausüben.

Die hohe Gewichtung der *Kontoführung* bei der früheren Kundenprüfung ( $m^{\text{Kontoführung, früher}} = 5,47$  mit  $s = 1,27$ ) wurde von den Bankmitarbeiter auch für das BVRII-Rating bestätigt ( $m^{\text{Kontoführung, heute}} = 5,65$  mit  $s = 1,31$ ). Deshalb sollten Unternehmen darauf achten, dass das Konto nicht über einen längeren

Zeitraum im Soll steht. Da Banken sogenannte Kundenbeobachtungssysteme einsetzen, können Überziehungen des verabredeten Limits auch nach Jahren noch negative Auswirkungen haben.<sup>22</sup>

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die gewählten Eingangsinformationen sowohl vor als auch nach der Basel II-Einführung eine wichtige Rolle bei der Prognose der Ausfallwahrscheinlichkeit spielen. Steigt deren durchschnittliche Bedeutung nur unwesentlich, so gibt es im Einklang mit Hypothese 1 teilweise starke Gewichtungverschiebungen. Innerhalb der finanziellen Faktoren steigt der Einfluss der Ertragslage, während der der Vermögenslage abnimmt. Unter den nicht-finanziellen Faktoren nimmt insbesondere der Einfluss der Bewertung der Kontrollsysteme, des Organisationsaufbaus und der Nachfolgeregelung zu.

## 4.2 Kreditangebot

Ob Banken aufgrund neuer Basel II-konformer interner Ratingsysteme – wie häufig behauptet – das Kreditangebot verringern,<sup>23</sup> wird im Folgenden analysiert. Dabei werden die Unternehmen zunächst in Kundengruppen, im Anschluss nach Branchenzugehörigkeit unterteilt.<sup>24</sup> Die Skala reicht von 1 („Es werden viel weniger Kredite vergeben.“) bis 7 („Es werden viel mehr Kredite vergeben als früher“). Als Gründe für eine mögliche Veränderung werden getrennt nach Firmenkundengruppen fünf Antwortmöglichkeiten vorgegeben (Nachfrageänderung, Durchsetzung von Konditionen, veränderte Mindestkapitalanforderung, Bonitätsveränderung, Wegfall von Quersubventionierung), wobei Mehrfachnennungen möglich sind. Eigenschaften wie Größe, Profitabilität oder das Bundesland der Bank die Ergebnisse beeinflussen die Ergebnisse nur geringfügig.

Der Kreditzugang von *Existenzgründern* hat sich verschlechtert, was daran ersichtlich wird, dass kein Befragter einen Wert höher als 4 („Keine Veränderung“) angegeben hat. Dabei sind keine signifikanten Unterschiede zwischen ländlichen Regionen, Ballungsgebieten oder den Bundesländern festzustellen. Der Rangkorrelationskoeffizient nach Spearman ( $r = 0,364$ ) deutet hingegen auf eine geringe, aber statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der Bilanzsumme der Bank und der Kreditvergabe an Existenzgründer hin. Es ist erkennbar, dass je kleiner das Kreditinstitut ist, desto weniger Kredite werden vergeben. Den Grund sehen 28,6 % der Befragten hauptsächlich in einer Bonitätsverschlechterung bei Anwendung der neuen Ratingsysteme. Als weitere Ursachen werden gestiegene Mindesteigenkapitalanforde-

---

<sup>22</sup> Zur Verwendung der Kontoführung als wichtiger Frühwarnindikator in der Ausfallprognose siehe Norden/ Weber (2010).

<sup>23</sup> In der öffentlichen Diskussion wird häufig von der sogenannten „Kreditklemme“ gesprochen.

<sup>24</sup> Die Ergebnisse beziehen sich auf die Antworten zu den Fragen 7 und 8 des Fragebogens.

rungen (23,2 %), Nachfragerückgang (21,4 %), Abbau von Quersubventionierung (16,1 %) und die Durchsetzung von Konditionen (12,5 %) angeführt.

Für *Gewerbekunden und Freiberufler* sehen die Befragten hingegen fast keinen Rückgang bei der Kreditvergabe. Der Großteil (69,6 %) wählt den Wert 4 („Keine Veränderung“), elf Befragte einen niedrigeren und sechs einen höheren Wert. Signifikant ist der Unterschied zwischen Kreditinstituten in eher ländlichen Gegenden und in Ballungsgebieten. So hat diese Kundengruppe in ländlichen Gebieten eher Probleme, einen Kredit zu bekommen. Wenn die Teilnehmer eine Änderung der Kreditvergabepraxis in den letzten Jahren beobachten, wird dies erneut hauptsächlich auf Bonitätsveränderungen (32,1 %) zurückgeführt. Es folgen die Durchsetzung von Konditionen (25,0 %), der Abbau von Quersubventionierung (16,1 %), veränderte Mindesteigenkapitalvorschriften (14,3 %) und Nachfrageänderungen (12,5 %). Da die Befragten sowohl Verringerungen als auch Steigerungen angeben, werden beide Gruppen getrennt betrachtet. Für die verringerte Kreditvergabe machen 72,7 % der Kreditinstitute eine schlechtere Bonität und 45,5 % den Abbau von Quersubventionierung verantwortlich. Bei gesteigerter Kreditvergabe liegt die Hauptursache in der gestiegenen Nachfrage der *Gewerbekunden und Freiberufler* (50,0 %) sowie einer besseren Bonität (50,0 %).

Ähnlich wird die Kreditvergabe für den *Mittelstand* eingeschätzt, der durchschnittlich einen kaum veränderten Kreditzugang hat. Da 14 Institute mit gesteigerter und 13 mit gesunkener Kreditvergabe für diese Unternehmensgruppe rechnen, werden auch diese Gruppen getrennt analysiert. Es zeigt sich auch hier, dass der Großteil der Befragten eine gestiegene Vergabe von Krediten in einer verbesserten Bonität (64,3 %) und in gesteigener Nachfrage des Mittelstandes (35,7 %) begründet sehen. Eine verringerte Kreditvergabe wird hingegen durch gestiegene Mindesteigenkapitalanforderungen (46,2 %) und einer schlechteren Durchsetzung von Konditionen (38,5 %) verursacht.

Ein sehr ähnliches Bild ergibt sich für den *oberen Mittelstand*. Den Grund für eine gestiegene Kreditvergabe sehen die Befragten in einer verbesserten Bonität (72,7 %) und gesteigener Nachfrage (27,3 %). Eine schlechtere Durchsetzung von Konditionen (55,6 %) und gestiegene Mindesteigenkapitalanforderungen (22,2 %) werden für eine geringere Kreditvergabe verantwortlich gemacht.

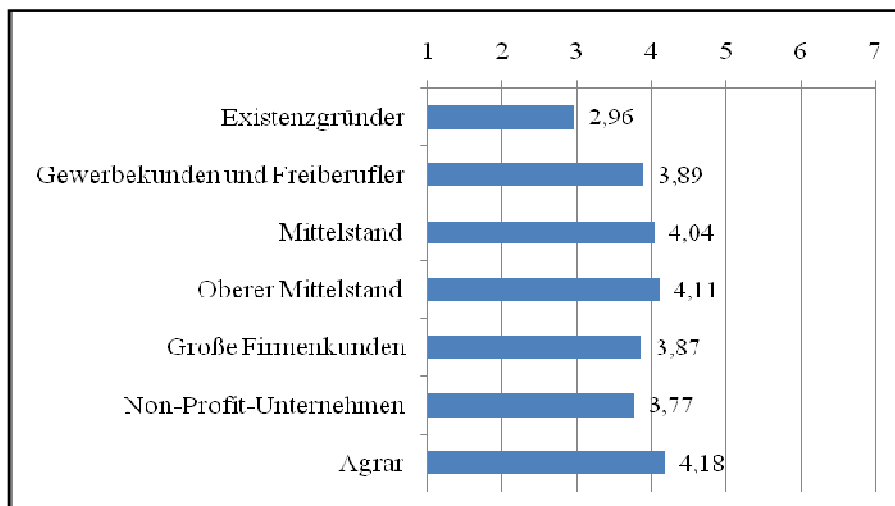
Auch die Werte für *große Firmenkunden* weisen in die gleiche Richtung. Im Durchschnitt wird die Kreditvergabe als kaum verändert eingestuft. Die Erklärung der Institute, die eine Veränderung beobachten, gleicht denen für die Mittelstandgruppen. Jeweils 50,0 % führen eine höhere Kreditvergabe auf gestiegene Nachfrage und verbesserte Bonität zurück. Ein erschwerter Kreditzugang großer Unternehmen wird hauptsächlich auf eine schlechtere Durchsetzung von Konditionen (70,0 %) und gestiegene Mindesteigenkapitalanforderungen (20 %) zurückgeführt.

Für *Non-Profit-Unternehmen* gehen die Befragten von einem geringfügigen Rückgang der Kreditvergabe aus. Die Mehrzahl der Kreditinstitute (84,6 %) sieht zwar keine Veränderung, die restlichen 15,4 % erkennen aber eine Verknappung des Kreditangebots aufgrund einer schlechteren Durchsetzung von Konditionen (50,0 %) und verschlechterter Bonität (25,0 %). So unterscheidet sich die Bewertung der Non-Profit-Unternehmen vom Mittelstand sowie den großen Firmenkunden und ähnelt den Existenzgründern. Auch hier besteht eine signifikante Korrelation ( $r = 0,298$ ) zwischen der Bilanzsumme und der Kreditvergabe, wobei kleine Banken eher Kredite vergeben.

Für den Bereich *Agrar* zeigt sich schließlich eine kaum veränderte Kreditvergabe. Lediglich sechs Banken erkennen eine geringere Kreditvergabe wegen gesunkener Nachfrage und geringere Durchsetzung von Konditionen (jeweils 33,3 %). 14 Banken können aufgrund gestiegener Nachfrage (57,1 %) und eine verbesserte Bonität (35,7 %) die Kreditvergabe sogar ausweiten. Es ergibt sich kein signifikanter Unterschied zwischen ländlichen Gegenden und Ballungsgebieten.

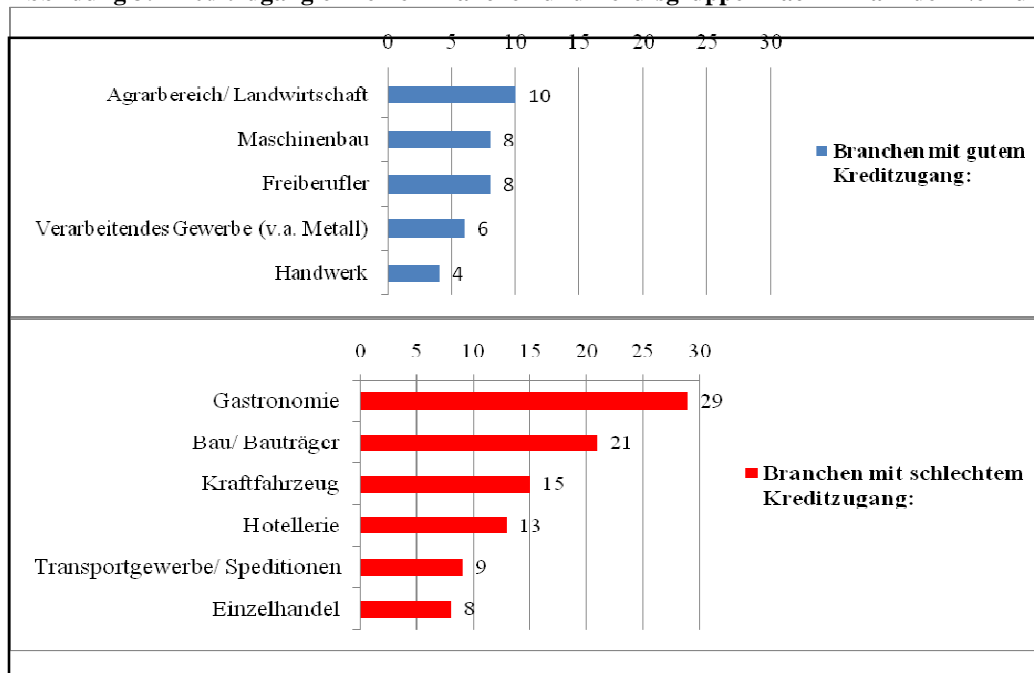
Abbildung 2 fasst die Ergebnisse zusammen, wobei ersichtlich wird, dass entgegen Hypothese 2 bei den befragten Kreditinstituten die anfangs befürchtete Kreditklemme ausgeblieben ist. In signifikant schlechterer Lage sind ausschließlich Existenzgründer. Dies, sowie vereinzelte Veränderungen innerhalb der anderen Gruppen, ist auch aber nicht nur auf die Einführung von Basel II zurückzuführen, wie die Analyse der Gründe gezeigt hat.

**Abbildung 2: Veränderung des Kreditangebots**



Falls die Teilnehmer einen Zusammenhang zwischen Branchenzugehörigkeit und der Kreditvergabe sehen, konnten sie Branchen angeben, die relativ leicht Kredite bekommen, und solche, für die es schwer ist, Kredite zu erhalten. Zur besseren Übersicht zeigt die nachfolgende Abbildung 3 diesen Zusammenhang.

**Abbildung 3: Kreditzugang einzelner Branchen und Berufsgruppen nach Anzahl der Nennungen**



Einen verbesserten Kreditzugang sehen die Befragten vor allem in der Landwirtschaft und dem Maschinenbau, während sich die Gastronomie und die Baubranche geringerem Angebot gegenüber sieht. Letzteres gilt insbesondere für Unternehmen in Ballungsgebieten.

Ob die Teilnehmer der Aussage zustimmen können, dass sich die Bonität der Kreditnehmer im Abschwung tendenziell verschlechtert, die Eigenkapitalanforderungen dadurch steigen, und als Folge weniger Kredite vergeben werden (umgekehrt im Aufschwung), wurde ebenfalls erfragt. Der Mittelwert liegt im Bereich mittlerer bis hoher Zustimmung. Somit sehen die Befragten einen prozyklischen Effekt. Dabei tritt dieser Effekt signifikant stärker in Ballungsgebieten auf.

### 4.3 Kreditkonditionen

Ob sich im Einklang mit Hypothese 3 durch die Einführung interner Ratingsysteme die Konditionen für KMU verschlechtert haben, wird im Folgenden erörtert. Gegenstand des dritten Frageblocks ist dabei zunächst die Frage, ob sich Höhe und Streuung der Konditionen verändert haben, im Anschluss werden Gründe für mögliche Abweichungen analysiert. Die Befragten sollten zunächst auf einer Skala von 1 („stark gesunken“) bis 7 („stark gestiegen“) sowohl Veränderungen der Höhe als auch der Streuung für jede Kundengruppe angeben.

Es wird deutlich, dass sich die Kreditkonditionen nach Meinung der Bankpraktiker bei einer großen Streuung ( $m = 4,47$  mit  $s = 0,08$ ) verschlechtert hat ( $m = 4,11$  mit  $s = 0,49$ ), wobei starke Unterschiede zwischen den Kundengruppen bestehen.<sup>25</sup>

#### Konditionenänderung nach Kundengruppen:

Wie bei der Kreditvergabe sehen die Befragten eine negative Entwicklung für Existenzgründer ( $m = 5,13$  mit  $s = 0,95$ ), wobei nur eine Bank von verbesserten Konditionen ausgeht. Auch die Streuung steigt laut den Befragten ( $m = 4,63$  mit  $s = 1,24$ ). Signifikant unterschiedlich wird die Frage der veränderten Streuung von Banken in Ballungsgebieten ( $m = 3,82$  mit  $s = 1,60$ ) und in eher ländlichen Gegenden ( $m = 4,88$  mit  $s = 1,01$ ) bewertet. Dies könnte daran liegen, dass Banken in Ballungsgebieten schon vor Basel II die Konditionen stärker nach Bonität differenzierten.

Die Befragten waren der Meinung, dass auch *Gewerbekunden und Freiberufler* einen Anstieg der Kreditkonditionen durch Basel II hinnehmen müssen. Mit  $m = 4,39$  ( $s = 0,94$ ) fällt die Erhöhung im Durchschnitt aber geringer aus als bei den Existenzgründern. Vor allem von Banken in Ballungsgebieten wird der Anstieg der Kreditkonditionen für diese Kundengruppe stärker eingeschätzt ( $m = 4,92$  mit  $s = 0,86$ ). Der Unterschied zu Banken in ländlicher Gegend ( $m = 4,25$  mit  $s = 0,90$ ) ist signifikant. Auch hier nimmt die Streuung der Konditionen zu.

Anders die Ergebnisse für den *Mittelstand*. Der Mittelwert  $m = 4,06$  ( $s = 0,90$ ) deutet zunächst auf fast unveränderte Kreditkonditionen hin. Betrachtet man die Antworten genauer, zeigt sich, dass nur 37,0 % der Befragten den Wert 4 wählen, was einer unveränderten Höhe der Kreditkonditionen entspricht. 29,7 % gehen von gesunkenen, 33,3 % von gestiegenen Kreditkonditionen aus. Dabei werden starke regionale

---

<sup>25</sup> Wie eine Diskussionsrunde mit Bankvertretern im Vorfeld ergab, ist dies zwischen den Branchen nur geringfügig der Fall. Aus diesem Grund wurde auf eine Aufnahme in den Fragebogen verzichtet.



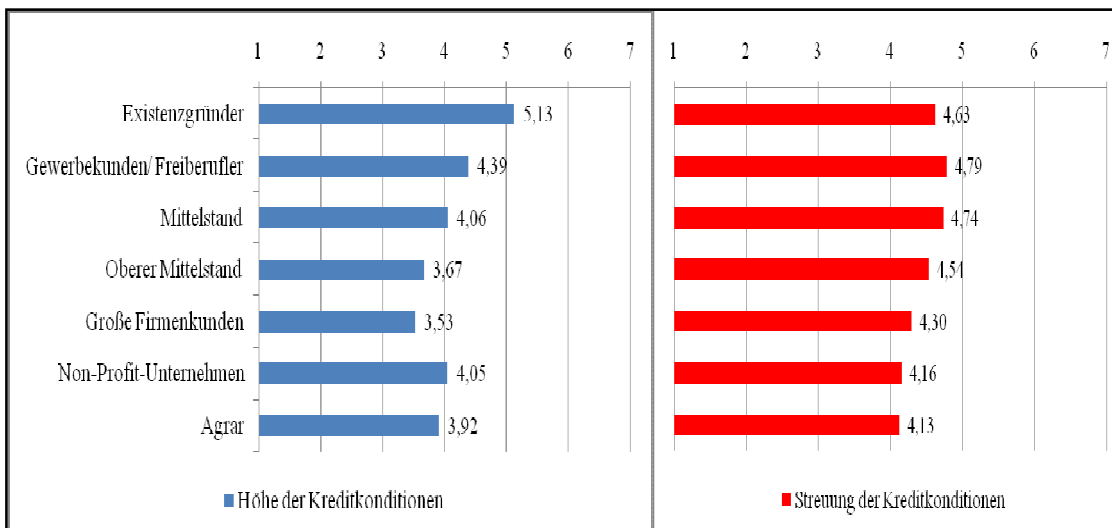
Unterschiede deutlich. Die größere Streuung der Konditionen liegt mit  $m = 4,74$  ( $s = 0,85$ ) im gleichen Bereich wie bei den Existenzgründern sowie den Gewerbekunden und Freiberuflern.

Der *obere Mittelstand* profitiert nach Meinung der Praktiker hingegen von Basel II durch sinkende Kreditkonditionen ( $m = 3,67$  mit  $s = 0,95$ ). Der stärkste Rückgang ist dabei in Ballungsgebieten ( $m = 3,15$  mit  $s = 0,99$ ) festzustellen. Der Unterschied zu Banken in ländlichen Regionen ( $m = 3,83$  mit  $s = 0,90$ ) ist statistisch signifikant. Der Anstieg der Streuung fällt im Vergleich zu den bisher analysierten Kundengruppen geringer aus.

Noch positiver sind die Auswirkungen für *große Firmenkunden*. Im Schnitt fällt die Senkung der Kreditkonditionen mit  $m = 3,53$  ( $s = 1,06$ ) höher aus als beim oberen Mittelstand. Auch hier ergibt sich ein signifikanter Unterschied zwischen Banken in Ballungsgebieten ( $m = 3,08$  mit  $s = 0,95$ ) und Banken in ländlichen Gegenden ( $m = 3,70$  mit  $s = 1,08$ ). Nur leicht steigt die Streuung der Konditionen für große Firmenkunden.

Keine wesentlichen Unterschiede ergeben sich für *Non-Profit-Unternehmen* und solche aus dem *Agrarbereich*.

**Abbildung 4: Veränderungen der Kreditkonditionen**

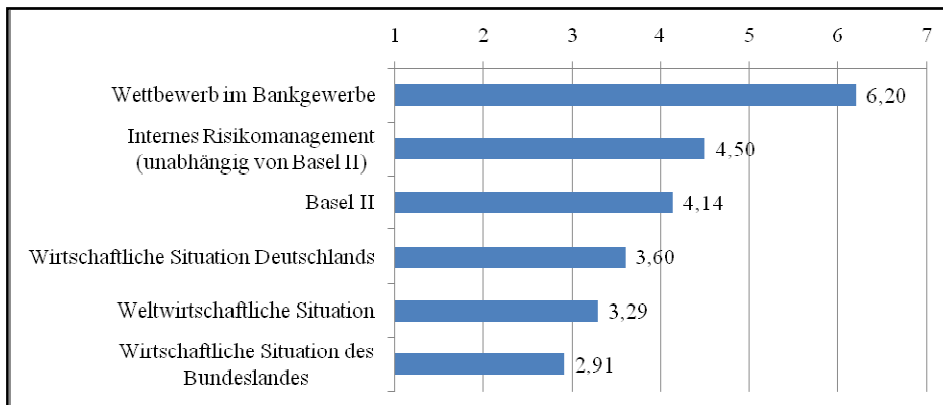


Wie Abbildung 4 zusammenfassend zeigt, sind bei den Veränderungen der Kreditkonditionen durch Basel II vor allem Existenzgründer negativ betroffen. Mit zunehmender Unternehmensgröße profitieren hingegen die Unternehmen durch sinkende Kreditzinsen. Die Streuung hat sich bei jeder Kundengruppe erhöht.

### Gründe für veränderte Kreditkonditionen:

Im Anschluss wurde gefragt, welche Ursachen für die Veränderungen der Kreditkonditionen insgesamt verantwortlich gemacht werden. Zunächst bestand die Möglichkeit, sechs vorgegebene mögliche Gründe auf einer Skala von 1 („schwach verantwortlich“) bis 7 („stark verantwortlich“) zu beurteilen. Zudem konnten weitere, selbst gewählte Ursachen hinzugefügt werden.<sup>26</sup> Dabei stufen drei Kreditinstitute die risikoorientierte Bepreisung der Kredite sowie je eine Bank die Konkurrenz durch Direktbanken und veränderte Refinanzierungsmöglichkeiten als mitverantwortlich für veränderte Kreditkonditionen. Um die einzelnen Ergebnisse besser vergleichen zu können und die Gewichtung zu verdeutlichen, zeigt Abbildung 5 die Mittelwerte der einzelnen vorgegebenen Ursachen.

**Abbildung 5: Ursachen für veränderte Kreditkonditionen**



Die regionale wirtschaftliche Situation des Bundeslandes, in dem die befragte Bank agiert wird, am wenigsten für die veränderten Kreditkonditionen der letzten Jahre verantwortlich gemacht ( $m = 2,91$  mit  $s = 1,53$ ). Etwas stärker wird der Einfluss der weltwirtschaftlichen Situation eingestuft ( $m = 3,29$  mit  $s = 1,47$ ), gefolgt von der wirtschaftlichen Situation Deutschlands ( $m = 3,60$  mit  $s = 1,52$ ).<sup>27</sup> Als drittstärkste Einflussgröße geben die Teilnehmer die Auswirkungen von Basel II an ( $m = 4,14$  mit  $s = 1,71$ ). Großer Einfluss wird dem veränderten internen Risikomanagement beigemessen, das unabhängig von Basel II entwickelt wurde ( $m = 4,50$  mit  $s = 1,56$ ). Als den bedeutendsten Grund für veränderte (erhöhte) Kreditkonditionen wird im Wettbewerb im Bankgewerbe gesehen ( $m = 6,20$  mit  $s = 0,94$ ). 83,9 % der Befragten

<sup>26</sup> So erachten drei Kreditinstitute die risikoorientierte Bepreisung der Kredite und jeweils eine Bank die Konkurrenz durch Direktbanken sowie veränderte Refinanzierungsmöglichkeiten als mitverantwortlich für veränderte Kreditkonditionen.

<sup>27</sup> Die Einschätzung des Einflusses der wirtschaftlichen Situation Deutschlands auf die Kreditkonditionen war von Kreditinstituten in Ballungsgebieten signifikant höher ( $m = 4,31$  mit  $s = 1,18$ ) als von Instituten in ländlichen Gegenden ( $m = 3,40$  mit  $s = 1,58$ ).

wählen einen Wert über fünf. Auch die für diese Frage geringe Standardabweichung deutet auf einen hohen repräsentativen Wert hin.

Im Einklang mit Hypothese 3 stellen die Bankpraktiker somit eine Konditionenveränderung im Kreditgeschäft fest. Ein wichtiger Grund wird dabei in der Basel II-Einführung gesehen. Wie bei der Kreditvergabe wird bei der Konditionengestaltung von einer prozyklischen Wirkung ausgegangen. So verschlechtert sich im Abschwung tendenziell die Bonität der Kreditnehmer, die Eigenkapitalanforderungen steigen und als Folge erhöhen sich die Kreditkonditionen.

#### 4.4 Kunde-Bank-Beziehung

Oft wird beklagt, dass durch die Anwendung mathematisch-statistischer Verfahren weiche, schwer messbare Aspekte der Kunde-Bank-Beziehung bei der Bonitätsanalyse außer Acht gelassen werden. Um Hypothese 4 zu testen, soll auf einer Skala von eins (kein Verständnis) über vier (neutral) bis sieben (volles Verständnis) verschiedene Werte den sieben Firmenkundenklassen zugeteilt werden. Eine weitere Einteilung erfolgt nach der Dauer der Zusammenarbeit.

Es zeigt sich, dass 68 % der Kreditinstitute einen Wert größer oder kleiner als 4 wählen und somit eine veränderte Bedeutung der Intensität der Kunde-Bank-Beziehung erkennen.<sup>28</sup> Der Mittelwert  $m = 4,58$  ( $s = 1,23$ ) über alle Kundengruppen weist darauf hin, dass die Befragten in den Veränderungen kaum Nachteile, eher sogar Vorteile für ihre Kreditnehmer sehen.

Für die Einteilung nach Klassen ergeben sich folgende Werte: Als relativ neutral gegenüber den Veränderungen können die Angaben für die Firmenkundenklassen Agrar ( $m = 3,85$  mit  $s = 1,56$ ), Non-Profit-Unternehmen ( $m = 3,91$  mit  $s = 1,31$ ) und Gewerbetunden und Freiberufler ( $m = 4,11$  mit  $s = 1,45$ ) eingeteilt werden. Leichtes Verständnis zeigen Betriebe des Mittelstandes ( $m = 4,67$  mit  $s = 1,26$ ). Auch Werte über fünf wurden den Berufsgruppen oberer Mittelstand ( $m = 5,05$  mit  $s = 1,51$ ), Existenzgründer ( $m = 5,14$  mit  $s = 1,51$ ) und große Firmenkunden ( $m = 5,34$  mit  $s = 1,57$ ) zugeschrieben. Somit stehen alle Kundengruppen den Veränderungen durchschnittlich neutral gegenüber oder zeigen sogar leichtes Verständnis.

Die Einteilung nach der Dauer der Zusammenarbeit macht deutlich, dass das Verständnis für die Veränderungen bei der risikogewichteten Prüfung umso höher ist, je kürzer die Zusammenarbeit zwischen Kunde und Bank besteht. Langjährige Kunden wurden im Mittel mit  $m = 3,64$  ( $s = 1,30$ ) bewertet. Bei

---

<sup>28</sup> Geben Befragte den Wert 4 an, so kann dies zumindest zwei Gründe haben: Sie glauben, dass die Kunden keine Veränderung der Bedeutung sehen, oder für sie spielt eine Veränderung eine untergeordnete Rolle.

einer mittleren Zusammenarbeit hebt sich dieser Wert auf  $m = 4,45$  ( $s = 1,01$ ), für Neukunden sogar auf  $m = 5,36$  ( $s = 1,45$ ).

Um festzustellen, welche Informationen die Banken ihren Kunden zum Thema Basel II und Kreditvergabe anbieten, sind sechs Möglichkeiten vorgegeben, wobei Mehrfachnennungen möglich sind. Allgemeine Marketingarbeit über den Internetauftritt oder Informationsbroschüren zum Thema bieten 37,5 % der Banken an. Diese Art der Informationsbereitstellung wird somit am wenigsten genutzt. Über die Hälfte der Banken (53,6 %) stellen allgemeine Informationen für Maßnahmen zur Verbesserung des Ratings bereit. Ähnlich viele (53,6 %) geben an, sogar fallspezifische Analysen und persönliche Beratungen mit ihren Kunden zur Verbesserung des Ratingergebnisses durchzuführen. Auch die persönliche Beratung und Hilfe bei der Vorbereitung auf das Rating (55,4 %) sowie vorbereitende Informationen durch Infobroschüren und Bücher auf ein bevorstehendes Rating (58,9 %) wird von der Mehrzahl der Befragten genannt. Die Bekanntgabe des Ratingergebnisses erfolgt bei 78,6 % und ist somit die häufigste angebotene Information. Dies bedeutet aber auch, dass immer noch viele Kunden ihre Ratingnote nicht erfahren und so eine gezielte Vorbereitung nicht gänzlich möglich ist.

## **5. Zusammenfassung**

Das Thema Basel II und dessen Auswirkungen auf die Kreditvergabe beschäftigte über Jahre hinweg eine Vielzahl von Autoren. Doch wie die Auswirkungen nach Inkrafttreten von Basel II tatsächlich ausfallen, wurde bis jetzt wenig erforscht. Diese Arbeit versucht die Entwicklungen, die durch das neue Regelwerk angestoßen wurden, aufzuzeigen und von anderen Einflussfaktoren abzugrenzen. Die Ergebnisse dieser Studie stützen sich dabei auf die Befragung unter Volks- und Raiffeisenbanken und das verbandsinterne BVR-II Rating, sind aber aufgrund der im Theorieteil genannten Ähnlichkeit der verschiedenen Systeme auch auf andere Ratingsysteme größtenteils übertragbar und dürften deshalb sowohl für Unternehmen als auch Banken von Interesse sein.

Die zentralen Befunde der Arbeit sind folgende: Es wurde deutlich, dass sich die zu Beginn geschilderten Befürchtungen vieler Unternehmer, Verbände und verschiedener Autoren nicht bestätigten. Der Ratingprozess veränderte sich gegenüber früheren Kundenprüfungen vor allem durch einheitlichere Systeme, die bei gleicher Ausgangsposition für jeden Kunden identische Ratingnoten erzeugen und die bisherigen, oft intuitiven, Verfahren ablösen. Dabei kennen die Bankmitarbeiter selbst meist nur Grundzüge des Ratingsystems und wissen nicht genau, welche Informationen wie gewichtet in die Beurteilung

eingehen. Die große Kreditversagung ist ausgeblieben. Wie die Analyse zeigt, ist es ausschließlich für Existenzgründer merklich schwieriger geworden, an Kredite zu gelangen, was aber nicht nur auf Basel II zurückzuführen ist. Das gleiche Bild ergibt sich für die Kreditkonditionen. Deutlich gestiegen sind diese, den Teilnehmern der Studie zufolge, nur für Existenzgründer, was aber wiederum nicht nur durch Basel II hervorgerufen wurde. Weiterhin konnte gezeigt werden, dass durch eine größere Streuung der Konditionen die bis dato relativ hohe Quersubventionierung teilweise abgebaut werden konnte. Dies wiederum wurde durch die neuen Ratingmethoden möglich, die eine genauere Einstufung der Kunden erlaubt. In der Betrachtung der Kunde-Bank-Beziehung zeigte sich, dass die Kunden den Veränderungen neutral gegenüber stehen. Vor allem Neukunden und Existenzgründer zeigen sogar Verständnis für die risikogewichtete Prüfung. Um das Verständnis zu vergrößern und um ihre Kunden gezielt auf ein Rating vorzubereiten, bieten Banken eine breite Palette von Möglichkeiten an, die aber von den einzelnen Instituten unterschiedlich genutzt werden.

## Literaturverzeichnis

- Basel Committee on Banking Supervision (2006): International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards.
- Berger, A.N./ Miller, N.H./ Petersen, M.A./ Rajan, R.G./ Stein, J.C. (2002): Does Function follow organizational Form? Evidence from the Lending Practices of large and small Banks, Working Paper No. 8752, National Bureau of Economic Research.
- Boot, A. (2000): Relationship Banking: What do we know? *Journal of Financial Intermediation*, 9, 7-25.
- BVR (2006): Konsolidierter Jahresabschluss des genossenschaftlichen Finanzverbundes 2006.
- Elsas, R. (2005): Empirical Determinants of Relationship Lending, *Journal of Financial Intermediation*, 14, 32-57.
- Elsas, R./ Krahnert, J.P. (1998): Is Relationship Lending special? Evidence from Credit-File Data in Germany, *Journal of Banking and Finance*, 22, 1283-1316.
- Elyasiani, E./ Goldberg, L.G. (2004): Relationship Lending: A Survey of Literature, *Journal of Economics and Business*, 56, 315-330.
- English, W.B./ Nelson, W.R. (1999): Bank Risk Rating of Business Loans, Proceedings of the 35<sup>th</sup> Annual Conference on Bank Structure and Competition, May.
- European Commission (2006): European Business: Facts and Figures 1995-2005.
- Europäische Gemeinschaften (1996): Amtsblatt Nr. L107/4, 39, 30.04.1996.
- Grunert, J./ Kleff, V./ Norden, L./ Weber, M. (2002): Mittelstand und Basel II: Der Einfluss der neuen Eigenkapitalvereinbarung für Banken auf die Kalkulation von Kreditzinsen, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 72. Jg., S. 1045-1064.
- Grunert, J./ Weber, M. (2004): Ansätze zur Messung der Äquivalenz von Ratingsystemen, in: *Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft*, 16. Jg., S. 28-37.
- KfW Bankengruppe (2008): Unternehmensbefragung 2008 - Unternehmensfinanzierung - bisher keine deutliche Verschlechterung trotz Subprimekrise.
- Machauer, A./ Weber, M. (1998): Bank Behaviour based on internal Credit ratings of Borrowers, *Journal of Banking and Finance*, 22, 1355-1383.
- Norden, L./ Weber, M. (2010): Credit Line Usage, Checking Account Activity, and Default Risk of Bank Borrowers, *Review of Financial Studies*, 23, 3665-3699.
- Stein, J.C. (2002): Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus hierarchical Firms, *Journal of Finance*, 57, 1891-1921.

Treacy, W.F./ Carey, M. (2000): Credit Risk Rating Systems at large US Banks, *Journal of Banking and Finance*, 24, 167-201.

## Anhang: Fragebogen



WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE FAKULTÄT  
UNIVERSITÄT TÜBINGEN

EBERHARD KARLS

UNIVERSITÄT  
TÜBINGEN



### Fragebogen zu den Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabepaxis

Über die voraussichtlichen Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabepaxis deutscher Banken wurde über Jahre hinweg viel diskutiert. Doch wie die Auswirkungen nach in Kraft treten von Basel II tatsächlich ausfallen, wurde bis jetzt wenig erforscht. Eine Studie des Deutschen Sparkassen- und Giroverband in Zusammenarbeit mit der Zeitschrift Impulse befragte 2007 insgesamt 500 Firmenchefs über deren Einschätzung, wie sich der Ratingprozess auf die Beziehung zur Hausbank und auf die Kreditkonditionen ausgewirkt hat.

Im Gegensatz dazu richtet sich diese Befragung, die im Rahmen meiner Diplomarbeit am Lehrstuhl für Bankwirtschaft an der Universität Tübingen durchgeführt wird, nun an die Fachleute der Volks- und Raiffeisenbanken. Die Studie möchte Ihre Kenntnisse und Erfahrungen aus der Kreditvergabepaxis von Unternehmenskrediten nutzen und so einzelne Aspekte der Änderungen, die mit Basel II in Verbindung gebracht werden, erforschen.

Alle beantworteten Fragebögen werden anonymisiert ausgewertet und ausschließlich für wissenschaftliche Zwecke verwendet. Ein Rückschluss auf Personen und Banken ist nicht möglich. Das Ausfüllen des Fragebogens dauert ca. 15 Minuten. Der Fragebogen kann entweder direkt am PC ausgefüllt und dann ausgedruckt oder alternativ zuerst ausgedruckt und dann per Hand ausgefüllt werden. Bitte senden Sie den ausgefüllten Fragebogen an folgende Adresse:

Daniel Strobel  
Edelmannstr. 44  
72401 Haigerloch

Für Fragen bin ich telefonisch unter 01743275122 oder per E-Mail unter [daniel\\_strobel@web.de](mailto:daniel_strobel@web.de) erreichbar. Falls Sie über die Ergebnisse dieser Arbeit informiert werden wollen, teilen Sie mir dies bitte per E-Mail mit. Sobald die Diplomarbeit abgeschlossen ist, sende ich Ihnen gerne meine Resultate in aggregierter Form zu.

#### Gliederung:

- Block 1: Fragen zum Ratingprozess
- Block 2: Fragen zur Kreditvergabe
- Block 3: Fragen zu den Kreditkonditionen
- Block 4: Fragen zum Kundenverhalten und der Kunde-Bank-Beziehung
- Block 5: Angaben zu den Eigenschaften der befragten Bank



**Block 1: Fragen zum Ratingprozess**

Dieser Frageblock soll Erkenntnisse zum Ratingprozess und seinen einzelnen Kriterien erbringen. Dabei soll untersucht werden, welchen Einfluss einzelne Faktoren auf die Bonitätsprüfung haben und ob es dabei zu Veränderungen durch Basel II gekommen ist.

1. Seit wann wird in Ihrem Institut das Instrument Rating eingesetzt? Seit dem Jahr:

2. Stimmen Sie der Aussage zu, dass beim Ratingprozess nicht ersichtlich ist, wie die einzelnen Kriterien **exakt** gewichtet und in Kombination betrachtet über die Software auf das Ratingergebnis wirken? (1-keine Zustimmung; 7-starke Zustimmung)

1 2 3 4 5 6 7

3. Wie würden Sie, **auf Grundlage Ihrer Erfahrung**, die Gewichtung einzelner Informationen auf das Ratingergebnis einschätzen und hat sich die Bedeutung durch Basel II Ihrer Meinung nach gegenüber der früheren Kundenprüfung geändert? (1-wird nicht berücksichtigt; 7-wird sehr stark berücksichtigt)

|   | Gewichtung BVR-II Rating |                       |                       |                       |                       |                       |                       | Frühere Kundenprüfung |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|---|--------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|   | 1                        | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| Vermögenslage   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Ertragslage   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Liquiditätslage   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Privatvermögen (falls Haftungsverbund)                                    | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Branchenzugehörigkeit   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Marktstellung im Geschäftsbereich   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verhältnis zu Zulieferern und Abnehmern                                   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wettbewerbssituation  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Diversifikationsgrad/ Produktpolitik                                      | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Strategische Planung  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Qualifikation und Erfahrung des Management                                | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Notfallplanung und Nachfolgeregelung                                      | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Organisationsaufbau   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kontrollsysteme (z.B. Liquiditätskontrolle und Mahnwesen)                 | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Bilanzierungsverhalten (z.B. Nutzung von Wahlrechten und Entnahmepolitik) | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Informationspolitik (z.B. Benachrichtigung bei neuen Entwicklungen)       | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Verlässlichkeit bei Absprachen  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Soll-Ist-Vergleiche (Planerfüllung usw.)                                  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Kontoführung  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Dauer der Zusammenarbeit (Kunde-Bank)                                     | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sicherheiten  | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sonstiges: <input type="text"/>   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sonstiges: <input type="text"/>   | <input type="radio"/>    | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

4. Wären die Veränderungen im Kreditgeschäft der letzten Jahre (verändertes Risiko-Management usw.) auch ohne Basel II eingetroffen?

- Ja, genauso.
- Basel II hat die Veränderungen nicht eingeleitet, aber stark beschleunigt.
- Nein, dafür ist allein Basel II verantwortlich.

5. Wie schätzen Sie die Möglichkeiten eines Beraters ein, von der ermittelten Bonitäts-Einstufung abzuweichen? (1-keine Möglichkeiten; 7-große Möglichkeiten)

- |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

#### Block 2: Fragen zur Kreditvergabe

In diesem Frageblock soll die Diskussion um eine mögliche Verknappung des Kreditangebotes und einer Änderungen verschiedener Firmenkundengruppen nachgegangen werden. Die Firmenkunden werden anhand der Einteilung des BVR-II-Rating in folgende 7 Klassen eingeteilt: Existenzgründer, Gewerbekunden und Freiberufler, Mittelstand, Oberer Mittelstand, Große Firmenkunden, Non-Profit-Unternehmen und Agrar.

6. Haben Sicherheiten durch ihre risikomindernde Wirkung heute mehr oder weniger Einfluss bei der **Kreditvergabeentscheidung**? (1-viel weniger Einfluss; 4-unverändert; 7-viel mehr Einfluss)

- |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

7. Welche Veränderungen bei der Kreditvergabe bezüglich einzelner Firmenkundengruppen waren Ihrer Erfahrung nach zu beobachten? (1-Es werden viel weniger Kredite vergeben als früher; 4-keine Veränderung; 7-Es werden viel mehr Kredite vergeben als früher)

|                            |                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|                            | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| Existenzgründer            | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gewerbekunden/Freiberufler | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mittelstand                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Oberer Mittelstand         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Große Firmenkunden         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Non-Profit-Unternehmen     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Agrar                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

8. Welche Gründe sind für die eventuell geänderte Kreditvergabe (Aufgabe 7) bei den einzelnen Kundengruppen verantwortlich? (Mehrfachnennungen möglich)

|                            | Nachfrage-<br>änderung   | Durchsetzung<br>von<br>Konditionen | Veränderte<br>Mindest-<br>eigenkapital-<br>anforderungen | Bonitätsver-<br>änderung | Wegfall von<br>Quersubven-<br>tionierung |
|----------------------------|--------------------------|------------------------------------|--|--------------------------|--|
| Existenzgründer            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Gewerbekunden/Freiberufler | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Mittelstand                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Oberer Mittelstand         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Große Firmenkunden         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Non-Profit-Unternehmen     | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |
| Agrar                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>           | <input type="checkbox"/>                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>                 |

Weitere Gründe:

9. Wenn Sie einen Zusammenhang zwischen Branchenzugehörigkeit und der Kreditvergabe sehen, welche Branchen bekommen relativ leicht Kredite:

Und für welche Branchen ist es schwer, an Kredite zu kommen:

10. Können Sie der Aussage zustimmen, dass sich im Abschwung die Bonität der Kreditnehmer tendenziell verschlechtert, somit die Eigenkapitalanforderungen steigen und als Folge **weniger Kredite** vergeben werden (Im Aufschwung genau entgegengesetzt)? (1-keine Zustimmung; 7-volle Zustimmung)

1 2 3 4 5 6 7

**Block 3: Fragen zu den Kreditkonditionen**

11. Falls eine Veränderung der Kreditkonditionen in den letzten Jahren zu beobachten ist, welche Ursachen sind dafür verantwortlich? (1-schwach; 7-stark)

|   | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Basel II  | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wettbewerb im Bankgewerbe                           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wirtschaftliche Situation Deutschlands              | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Wirtschaftliche Situation des Bundeslandes          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Weltwirtschaftliche Situation                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Internes Risikomanagement (unabhängig von Basel II) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Sonstiges: <input type="text"/>                     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

12. Welche Kundengruppe hat Ihrer Erfahrung nach durch Basel II welche Veränderungen der Kreditkonditionen erfahren? (1-stark gesunken; 4-unverändert; 7-stark gestiegen)

|                            | I. Höhe der Kreditkonditionen |                       |                       |                       |                       |                       |                       | II. Streuung der Konditionen |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|----------------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
|                            | 1                             | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     | 1                            | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| Existenzgründer            | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gewerbekunden/Freiberufler | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mittelstand                | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Oberer Mittelstand         | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Große Firmenkunden         | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Non-Profit-Unternehmen     | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Agrar                      | <input type="radio"/>         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/>        | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

13. Wie stark waren die Kreditkonditionen Ihrer Meinung nach vor Basel II quersubventioniert\* (\*Kunden mit guter Bonität müssen etwas höhere Konditionen zahlen, damit die Konditionen für Kunden mit schlechter Bonität gesenkt werden können)? (1-gar nicht; 7-sehr stark):

|                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

14. Wie stark sind Kreditkonditionen Ihrer Meinung nach heute quersubventioniert? (1-gar nicht; 7-sehr stark):

|                       |                       |                       |                       |                       |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

15. Können Sie der Aussage zustimmen, dass sich im Abschwung die Bonität der Kreditnehmer tendenziell verschlechtert, somit die Eigenkapitalanforderungen steigen und als Folge sich die **Kreditkonditionen** erhöhen (Im Aufschwung genau entgegengesetzt)?  
(1-keine Zustimmung; 7-volle Zustimmung)

1 2 3 4 5 6 7

16. Können die aufgrund von Basel II erforderlichen Kreditkonditionen am Markt durchgesetzt werden?  
(1-überhaupt nicht; 7-können voll durchgesetzt werden)

1 2 3 4 5 6 7

17. Haben Sicherheiten durch ihre risikomindernde Wirkung heute mehr oder weniger Einfluss auf die **Kreditkonditionen**? (1-viel weniger Einfluss; 4-unverändert; 7-viel mehr Einfluss)

1 2 3 4 5 6 7

#### Block 4: Fragen zum Kundenverhalten und der Kunde-Bank-Beziehung

18. Zeigen Kunden Verständnis für die Veränderungen durch die risikogewichtete Prüfung (z.B.: Umfang der angeforderten Dokumente oder eventuell durch Bonitätsprüfung geänderte Kreditkonditionen)?  
(1-kein Verständnis; 4- neutral; 7-volles Verständnis)

| <u>Einteilung nach Kundenklassen</u> | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
|--------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Existenzgründer                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gewerbekunden/Freiberufler           | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mittelstand                          | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Oberer Mittelstand                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Große Firmenkunden                   | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Non-Profit-Unternehmen               | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Agrar                                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

| <u>Einteilung nach Dauer der Zusammenarbeit</u> | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Neukunden                                       | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| mittlere Zusammenarbeit                         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| langjährige Zusammenarbeit                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

19. Inwiefern hat sich die Bedeutung der Kunde-Bank-Beziehung (Erfahrung mit früherer Kreditvergaben an den Kunden usw.) durch Basel II geändert? (1-gesunken; 4-gleichbedeutend; 7-verstärkt)

1 2 3 4 5 6 7

20. Welche Informationen bieten Sie Ihren Kunden zum Thema Basel II und Kreditvergabe an:

- Hilfe bei der Vorbereitung auf das Rating (Infobroschüren, Bücher...)
- Hilfe bei der Vorbereitung auf das Rating (Persönliche Beratung)
- Bekanntgabe des Ratingergebnis
- Maßnahmen zur Verbesserung des Ratings (Allgemeine Informationen)
- Maßnahmen zur Verbesserung des Ratings (Fallspezifische Analyse und Beratung)
- Allgemeine Marketingarbeit (Informationsbroschüren zum Thema, Internetauftritt)
- Sonstige:

21. Werden Sie seit Basel II von Kunden vermehrt mit Angeboten anderer Banken mit günstigeren Konditionen konfrontiert? (1-keine Änderung; 7-starker Anstieg)

- 1 2 3 4 5 6 7

**Block 5: Angaben zu den Eigenschaften der befragten Bank**

22. In welchem Bundesland befindet sich Ihre Bank?

23. In welcher Gegend agiert Ihre Bank hauptsächlich?

- Eher ländliche Gegend
- Eher Ballungsgebiet

24. Wie hoch war Ihre Bilanzsumme zum 31.12.2007? (Angaben in Millionen Euro)

- < 50     50 bis 100     100 bis 250     250 bis 500     500 bis 1000     > 1000

25. Welches Betriebsergebnis hat Ihre Bank im Geschäftsjahr 2007 ungefähr erwirtschaftet (vor Risiko, in Prozent zur Bilanzsumme)?

- < 0,4     0,4 bis 0,6     0,6 bis 0,8     0,8 bis 1,0     1,0 bis 1,2     > 1,2

26. Bitte reihen Sie die Aktivität Ihrer Bank im Kreditbereich nach der quantitativen Bedeutung ihres Umfangs gemessen am Kreditvolumen. (1-gering; 7-stark)

- |                            | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     | 6                     | 7                     |
|----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Existenzgründer            | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Gewerbekunden/Freiberufler | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Mittelstand                | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Oberer Mittelstand         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Große Firmenkunden         | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Non-Profit-Unternehmen     | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| Agrar                      | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

27. Nach welchem Ansatz werden die Mindestkapitalanforderungen berechnet?

- Standardansatz       IRB-Ansatz (Basisversion)       IRB-Ansatz (Fortgeschrittene Version)

28. Fragen zur Person:

Position innerhalb der Bank:

Wie viele Jahre arbeiten Sie schon in Ihrer Bank?

Wie viele Jahre haben Sie zuvor in anderen Banken gearbeitet?

**Vielen Dank für Ihre Teilnahme!**

Die Liste der hier aufgeführten Tübinger Diskussionsbeiträge beginnt mit der Nummer 300. Die Volltexte können online bezogen werden unter <http://tobias-lib.uni-tuebingen.de/portal/wiwidisk>. Früher erschienene Diskussionsbeiträge sind vollständig im Internet gelistet. Diskussionsbeiträge bis Nummer 144 sind nur direkt über die AutorInnen erhältlich.

300. **Hager, Svenja und Rainer Schöbel:** Deriving the Dependence Structure of Portfolio Credit Derivatives Using Evolutionary Algorithms, Februar 2006.
301. **Töpfer, Klaus:** Offene Fragen und wissenschaftliche Herausforderungen der Entwicklungs- und Umweltpolitik, Februar 2006.
302. **Stadler, Manfred:** Education and Innovation as Twin-Engines of Growth, März 2006.
303. **Schüle, Tobias:** Forbearance Lending and Soft Budget Constraints in a Model of Multiple Heterogeneous Bank Financing, März 2006.
304. **Buch, Claudia und Jörn Kleinert:** Exchange Rates and FDI: Goods versus Capital Market Frictions, February 2006.
305. **Felbermayr, Gabriel und Toubal Farid:** Cultural Proximity and Trade, März 2006.
306. **Schöbel, Rainer und Jochen Veith:** An Overreaction Implementation of the Coherent Market Hypothesis and Option Pricing, April 2006.
307. **Schüle, Tobias:** Creditor Coordination with Social Learning and Endogenous Timing of Credit Decisions, November 2006.
308. **Starbatty, Joachim:** Sieben Jahre Währungsunion: Erwartungen und Realität, November 2006.
309. **Dymke, Björn M. und Andreas Walter:** Insider Trading in Germany – Do Corporate Insiders Exploit Inside Information?, Dezember 2006.
310. **Brandes, Julia und Tobias Schüle:** IMF's Assistance: Devil's Kiss or Guardian Angel?, Februar 2007.
311. **Goerke, Laszlo und Markus Pannenberg:** Trade Union Membership and Works Councils in West Germany, März 2007.
312. **Yalcin, Erdal:** The Proximity-Concentration Trade-Off in a Dynamic Framework, August 2007.
313. **Kleinert, Jörn und Farid Toubal:** Gravity for FDI, Oktober 2007.
314. **Kleinert, Jörn und Farid Toubal:** The Impact of Locating Production Abroad on Activities at Home: Evidence from German Firm-Level Data, November 2007.
315. **Felbermayr, Gabriel J. und Benjamin Jung:** Sorting it Out: Technical Barriers to Trade and Industry Productivity, Februar 2008.
316. **Fischer, Michaela:** Können Studiengebühren eine Signalling- und Screeningfunktion ausüben?, März 2008
317. **Felbermayr, Gabriel J. und Benjamin Jung:** Trade Intermediaries, Incomplete Contracts, and the Choice of Export Modes, Mai 2008
318. **Maier, Ramona und Michael Merz:** Credibility Theory and Filter Theory in Discrete and Continuous Time, Oktober 2008
319. **Frontczak, Robert und Rainer Schöbel:** Pricing American Options with Mellin Transforms, Dezember 2008
320. **Frontczak, Robert und Rainer Schöbel:** On Modified Mellin Transforms, Gauss-Laguerre Quadrature, and the Valuation of American Call Options, Mai 2009, revidiert Juni 2009
321. **Roos, Melanie und Carolin Hümmel:** Die Akzeptanz von Corporate Social Responsibility in Deutschland, September 2009



322. **Klein, Nicole:** Die Balanced Scorecard als Basis einer Customer Care Scorecard zur Konzeption einer systematischen Kundenpflege, September 2009
323. **Zaby, Alexandra K.:** The Propensity to Patent in Oligopolistic Markets, September 2009
324. **Heger, Diana und Alexandra K. Zaby:** The Propensity to Patent with Horizontally Differentiated Products – an Empirical Investigation, November 2009
325. **Heger, Diana und Alexandra K. Zaby:** The Propensity to Patent with Vertically Differentiated Products – an Empirical Investigation, November 2009
326. **Frontczak, Robert:** Valuing Options in Heston’s Stochastic Volatility Model: Another Analytical Approach, Dezember 2009
327. **Kleinert, Jörn und Farid Toubal:** Foreign Sales Strategies of Multinational Enterprises, März 2010
328. **Heuer, Nina:** Occupation-Specific South-North Migration, April 2010
329. **Roos, Melanie und Anna Gassert:** Der Einfluss der Wirtschaftskrise auf das Kaufverhalten – eine empirische Analyse im B2C-Bereich, Oktober 2010
330. **Kleinert, Jörn und Nico Zorell:** The Export-Magnification Effect of Offshoring, Dezember 2010
331. **Felbermayr, Gabriel J. und Benjamin Jung:** Trade Intermediation and the Organization of Exporters, Februar 2011
332. **Duran, Mihael:** Nachträgliche Reduktion von Vorstandsbezügen, September 2011
333. **Grunert, Jens und Daniel Strobel:** Auswirkungen risikoadjustierter Eigenkapitalanforderungen auf die Kreditvergabe deutscher Banken, Dezember 2011