

Räthke, Solvig

Working Paper

Bankbeziehungen von Freiberuflern - Ergebnisse einer deutschlandweiten Umfrage bei Freiberuflern

Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 36

Provided in Cooperation with:

University of Rostock, Institute of Economics

Suggested Citation: Räthke, Solvig (2002) : Bankbeziehungen von Freiberuflern - Ergebnisse einer deutschlandweiten Umfrage bei Freiberuflern, Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 36, Universität Rostock, Institut für Volkswirtschaftslehre, Rostock

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/78259>

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.

Thünen-Series of Applied Economic Theory
Thünen-Reihe Angewandter Volkswirtschaftstheorie

Working Paper No. 36

Bankbeziehungen von Freiberuflern
Ergebnisse einer deutschlandweiten Umfrage bei Freiberuflern
2002

von
Solvig Räthke

Universität Rostock
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre
2002

Vorwort

Der folgende Beitrag stellt erste Ergebnisse einer schriftlichen Umfrage vor, die im Frühjahr 2002 deutschlandweit zum Thema „Bankbeziehungen von Freiberuflern“ durchgeführt wurde. Ziel der Umfrage war es, die Entscheidungen von Freiberuflern bezüglich ihrer Bankbeziehungen zu untersuchen. Ausgangspunkt bildeten die ökonomischen und rechtlichen Veränderungen auf dem Bankenmarkt und die Frage nach deren Konsequenzen. Es gibt zahlreiche Untersuchungen, die sich mit den Bankbeziehungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen auseinandersetzen. Die Gruppe der Freiberufler wurde dabei bislang nur unzureichend berücksichtigt. Das scheint nicht gerechtfertigt, da sie, gemessen an den Beschäftigtenzahlen, zunehmend an Bedeutung im Wirtschaftsprozess gewinnen.

Im Frühjahr dieses Jahres wurden daher 6000 Freiberufler mit der Bitte um Teilnahme an der Befragung angeschrieben. Darauf haben 230 Freiberufler reagiert, was einer Rücklaufquote von ca. 4% entspricht. Die nachfolgende deskriptive Auswertung bezieht sich auf wesentliche Fragestellungen der Umfrage. Weitere Untersuchungen werden folgen und dem interessierten Leser zugänglich sein.

Auf diesem Wege möchten wir uns bei allen Freiberuflern bedanken, die sich trotz des für sie entstandenen Zeitaufwandes, an der Befragung beteiligten. Für wertvolle Anregungen und Unterstützung bei der Erstellung des Online-Fragebogens sowie dessen Aufarbeitung danken wir Dr. Martina Eckardt, Dr. Ingrun-Ulla Bartölke und Tilo Döppner.

*Prof. Dr. Doris Neuberger
Dipl. Vw. Solvig Räthke*

Rostock, November 2002

Gliederung

Tabellenverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis.....	IV
1. Einleitung.....	1
2. Beschreibung der befragten Unternehmen.....	2
2.1 Zusammensetzung der Stichprobe.....	2
2.2 Alter des Unternehmens.....	3
2.3 Größe des Unternehmens.....	5
2.4 Rechtsform.....	6
3. Arten der Bankbeziehung.....	7
3.1 Theoretischer Hintergrund.....	7
3.2 Art und Anzahl der Bankbeziehungen.....	7
3.3 Dauer der Hausbankbeziehung.....	9
3.4 Produkte.....	10
3.5 Entfernung zur Hausbank und Bankenkonzentration.....	11
3.6 Begründung für die Wahl der Hausbank.....	12
4. Kreditbeziehung.....	14
4.1 Kreditfinanzierung.....	14
4.2 Sicherheiten bei der Kreditvergabe.....	15
5. Veränderung des Bankenmarktes durch Regulierung.....	16
5.1 Rating durch Basel II.....	16
5.2 Ergebnisse.....	18
6. Regionales Engagement.....	20
6.1 Was ist regionales Engagement?.....	20
6.2 Erwartungen der Freiberufler an ihre Hausbank.....	22
7. Zusammenfassung.....	23
Literaturverzeichnis.....	24

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Freie Berufe in der Stichprobe.....	3
Tab. 2	Berufsgruppen und Alter des Unternehmens.....	4
Tab. 3	Berufsgruppen und Anzahl der Mitarbeiter.....	5
Tab. 4	Name der Hausbank.....	8
Tab. 5	Anzahl der Bankbeziehungen.....	8
Tab. 6	Dauer der Hausbankbeziehung und Alter des Unternehmens.....	9
Tab. 7	Entfernung zur Hausbank.....	11
Tab. 8	Banken im unmittelbaren Umkreis.....	12
Tab. 9	Rating und Eigenkapitalhinterlegung.....	17
Tab. 10	Kenntnis Basel II nach Berufsgruppen.....	19
Tab. 11	Kenntnis Basel II und Kreditverfügbarkeit.....	20
Tab. 12	Kenntnis Basel II und Kreditkonditionen.....	20

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Freiberufler in Deutschland.....	2
Abb. 2	Alter des Unternehmens.....	4
Abb. 3	Anzahl der Mitarbeiter.....	5
Abb. 4	Umsatzgrößenklasse.....	6
Abb. 5	Bankprodukte.....	10
Abb. 6	Gründe für die Wahl der Hausbank.....	13
Abb. 7	Kreditsumme in Klassen.....	14
Abb. 8	Arten der Sicherheiten.....	15
Abb. 9	Gründe für Nichtbesicherung.....	16
Abb. 10	Kenntnis Basel II und Veränderung der Kreditbeziehung.....	19
Abb. 11	Regionales Engagement.....	22

1. Einleitung

In Deutschland fällt dem mittelständischen Unternehmertum eine besondere Rolle zu. Der Mittelstand stellt das Rückgrat der Volkswirtschaft dar und ist Motor für Innovation und Wachstum. Auch die Bedeutung der Freiberufler, gemessen an den Beschäftigtenzahlen nimmt stetig zu (vgl. Institut für Freie Berufe, Nürnberg 2002). Um die Wirtschaftlichkeit des deutschen Mittelstandes und der Freiberufler auch in Zukunft zu sichern, sind diese auf eine geeignete Finanzierung angewiesen. Historisch bedingt stellt das wichtigste Finanzierungsmittel die Kreditfinanzierung durch Banken dar. Andere Finanzierungsquellen erweisen sich für den Mittelstand und die Freiberufler oft als nicht praktikabel.

Technischer Fortschritt und Globalisierung der Finanzdienstleistungsmärkte haben den Wettbewerb auf dem Bankenmarkt verschärft. Die Folge ist ein zunehmender Konzentrationsprozess aufgrund von Fusionen und Umstrukturierungsmaßnahmen, die durch Kosteneinsparungen die Wettbewerbsfähigkeit der Kreditinstitute gewährleisten sollen. Im Zuge von Filialschließungen und Stellenabbau verändern sich auch die Beziehungen der Banken zu ihren Kunden. Neue Probleme entstehen gerade für Bankkunden wie die Freiberufler, die im allgemeinen auf eine Finanzierung durch die Hausbank angewiesen sind. Für viele bedeutet das Kreditrationierung, d.h. sie erhalten nicht oder nur in unzureichendem Maße die von ihnen gewünschten Finanzmittel.

Zudem greifen massive Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen im Bankensektor. Unter dem Stichwort „Basel II“ wird als ein Kernpunkt die Hinterlegung von Eigenkapital bei der Kreditvergabe neu geregelt. Grundlage für die Entscheidungsfindung ist hierbei ein Rating, womit das Risiko eines Kredites objektiver bewertet wird und das in die Konditionen der Kreditvergabe eingehen soll. Das hat auch Auswirkungen auf die Bankbeziehungen der Freiberufler.

Es gibt bereits eine Reihe von Veröffentlichungen über die Beziehung zwischen Banken und kleinen und mittelständischen Unternehmen (im weiteren: KMU). Dabei werden aber die Freien Berufe in der Regel nicht in die Betrachtung einbezogen. Daher hat der Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre – Geld und Kredit – 6000 Freiberufler in ganz Deutschland gebeten, an einer Umfrage zum Thema „Bankbeziehungen von Freiberuflern“ von Januar bis April 2002 teilzunehmen. Vorrangiges Ziel ist die Erfassung der gegenwärtigen Situation bei Bankbeziehungen von Freiberuflern. Zusätzlich sollte eine Einschätzung erfolgen, inwieweit die ökonomischen und rechtlichen Veränderungen Einfluss auf die Bankbeziehung haben.

Nachdem im Kapitel 2 die Stichprobe und wichtige Unternehmensmerkmale vorgestellt werden, erfolgt in Kapitel 3 die Analyse der Bankbeziehung und in Kapitel 4 eine gesonderte Analyse der Kreditbeziehung. Dabei werden sowohl die regionalen Besonderheiten im Vergleich zwischen den neuen und den alten Bundesländern untersucht, als auch die Unterschiede zwischen den verschiedenen Berufsgruppen. Im Anschluss daran erfolgt in Kapitel 5 eine kurze Darstellung der Problematik „Basel II“. Kapitel 6 beleuchtet das regionale Engagement der Banken und die diesbezüglichen Wünsche der Freiberufler. Eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse findet sich in Kapitel 7.

2. Beschreibung der befragten Unternehmen

2.1 Zusammensetzung der Stichprobe

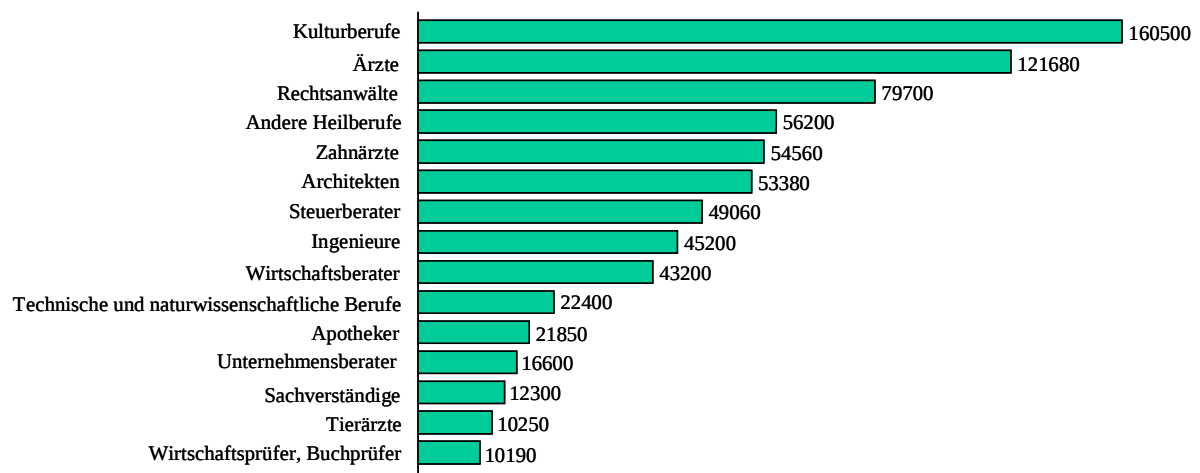
Die Legaldefinition für Freiberufler in Deutschland ist im Einkommensteuergesetz (§ 18 EStG) verankert. Es wird zwischen vier Zugehörigkeitsgruppen unterschieden:

- Freie Heilberufe
- Freie wirtschaftsberatende Berufe
- Freie naturwissenschaftliche Berufe und
- Freie Kulturberufe.

Diese Nennung zeigt bereits auf, wie heterogen die Gruppe der Befragten ist. Das verdeutlicht die Schwierigkeit, einen Fragebogen zu entwickeln, der den Bedürfnissen aller Beteiligten an eine Bankbeziehung gerecht wird. Da die Freiberufler zu den kleinen und mittelständischen Unternehmen zählen, wurde der Fragebogen daher allgemein an den Bedürfnissen von kleinen Unternehmen ausgerichtet und wo nötig auf die Unternehmensgruppe der Freiberufler zugeschnitten.

Die Auswahl der Teilnehmer erfolgte nach dem Zufallsprinzip aus Telefonbüchern, den Gelben Seiten und Internet-Verzeichnissen der verschiedenen Kammern. Berücksichtigt wurde dabei zum einen die Verteilung der Freiberufler auf die verschiedenen Berufsgruppen (siehe Abb. 1) und zum anderen die Bevölkerungszahlen in den einzelnen Bundesländern.

Abb. 1: Freiberufler in Deutschland



Quelle: o.V., 2002

Die Befragung erfolgte aus Kosten- und Zeitüberlegungen heraus in Form einer Online-Umfrage. Die Rücklaufquote der ausgefüllten Fragebögen war mit 3,8% sehr niedrig¹. Dies entspricht aber immerhin 230 Teilnehmern. Davon entfallen 15,2% auf Freiberufler in den

¹ Für die geringe Teilnahme an der Befragung sind folgende Ursachen plausibel:

- Die Angeschriebenen verfügen über keine Möglichkeit, den Fragebogen online auszufüllen, da sie aufgrund der Altersstruktur eine unterdurchschnittliche Affinität zum Medium Internet aufweisen.
- Die Bereitschaft, an diesem Thema mitzuarbeiten, ist gering, da es sich teilweise um sehr individuelle und persönliche Daten handelt. Mangelndes Vertrauen in das Medium Internet verstärkt diese Tendenz.

neuen und 84,8% in den alten Bundesländern. Das Durchschnittsalter der Befragten liegt bei 49 Jahren. Mit 80,5% ist die überwiegende Mehrheit der Befragten männlich, was daran liegen könnte, dass Männer sich grundsätzlich häufiger selbständig machen.

In Tabelle 1 ist dargestellt, wie sich die Befragten auf die verschiedenen Berufsgruppen verteilen.

Tab.1: Freie Berufe in der Stichprobe, Angaben in Prozent

	<i>Gesamt</i>	<i>Ost</i>	<i>West</i>
Arzt	11,6	15,1	11,2
Zahnarzt	13,4	12,1	13,8
Tierarzt	3,6	3,0	3,7
Apotheker	2,7	0,0	3,2
Sonstiger Freier Heilberuf	5,4	9,1	4,8
Freie Heilberufe Gesamt	36,7	39,3	36,7
Rechtsanwalt	11,2	9,1	11,7
Steuerberater/ Steuerbevollmächtigter	6,3	9,1	5,8
Wirtschaftsprüfer/ vereidigter Buchprüfer	2,7	0,0	3,2
Unternehmensberater	3,1	3,0	3,2
Sonstiger wirtschaftsberatender Freier Beruf	10,8	12,1	10,1
Freie wirtschaftsberatende Berufe Gesamt	34,1	33,3	34,0
Architekt	11,2	9,1	11,7
Beratender Ingenieur/ Ingenieur	5,4	3,0	5,8
Sachverständiger	6,3	9,1	5,3
Sonstiger naturwissenschaftlicher Freier Beruf	2,2	0,0	2,7
Freie naturwissenschaftliche Berufe Gesamt	25,1	21,2	25,5
Freie Kulturberufe Gesamt	4,0	6,1	3,7

Quelle: Eigene Berechnung

Die Struktur der Stichprobe entspricht weitestgehend den Gegebenheiten in der Berufsgruppenverteilung der Freien Berufe². Lediglich die Freien Kulturberufe sind stark unterrepräsentiert, dies ist durch Mehrnennungen bei den wirtschaftsberatenden und den naturwissenschaftlichen Freien Berufen ausgeglichen.

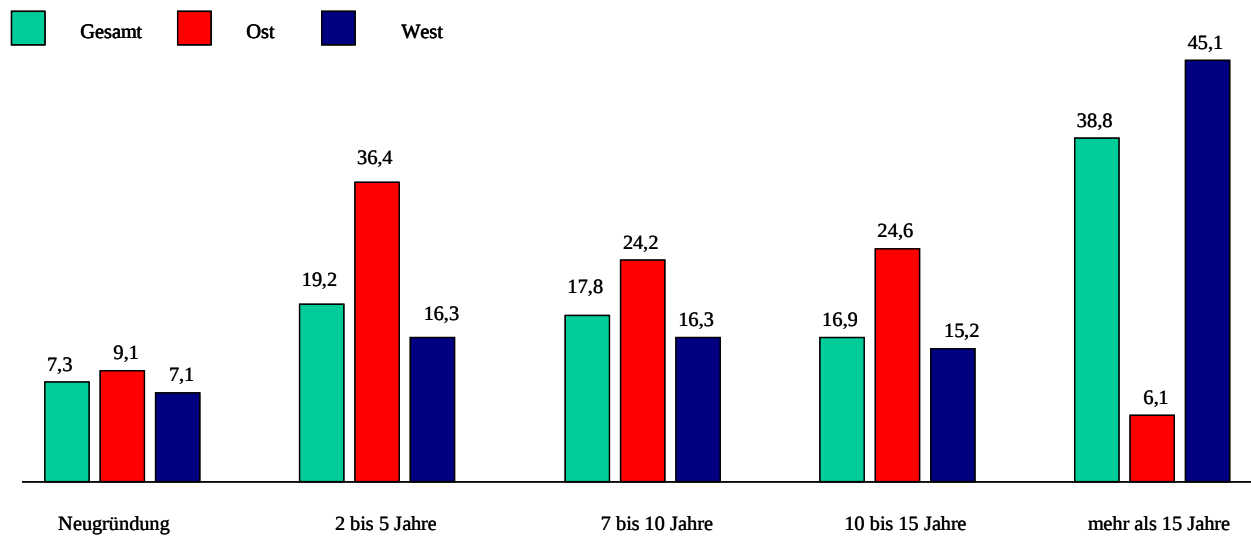
2.2 Alter des Unternehmens

Ein wichtiges quantitatives Unternehmensmerkmal ist das Alter des Unternehmens. Das Durchschnittsalter der Unternehmen in der Stichprobe liegt bei 16,7 Jahren. Bedingt durch die Wiedervereinigung sind die Unternehmen in den neuen Bundesländern jünger, da hier in der Nachwendezeit ein Gründerboom einsetzte.

In den neuen Bundesländern liegt das durchschnittliche Alter der befragten Unternehmen bei 10,1 Jahren. Im Gegensatz dazu existieren die Unternehmen der Stichprobe in den alten Bundesländern durchschnittlich bereits seit 18,0 Jahren.

² Die relative Verteilung der Berufsgruppenzugehörigkeit in Anlehnung an Abb. 1 ergibt sich wie folgt: Freie Heilberufe 35%, Freie wirtschaftsberatende Berufe 26%, Freie naturwissenschaftliche Berufe 18% und Freie Kulturberufe 21%.

Abb. 2: Alter des Unternehmens, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Die Abbildung zeigt bei der Betrachtung der verschiedenen Altersklassen, dass auch heute noch relativ mehr Unternehmen in den neuen Bundesländern gegründet werden. Außerdem wird bestätigt, dass sich dort die Mehrzahl der Freiberufler erst nach der Wende selbständig gemacht haben.

Tab. 2: Berufsgruppen und Alter des Unternehmens, Angaben in Prozent

Beruf	Alter des Unternehmens in Jahren						
	Neu- gründung	2 bis 5	5 bis 7	7 bis 10	10 bis 15	15 bis 20	mehr als 20
Freie Heilberufe	31,3	27,3	26,7	36,4	41,7	50,0	34,5
Freie wirtschaftsbe- ratende Berufe	37,5	45,5	53,3	33,3	25,0	20,0	38,2
Freie naturwissen- schaftliche Berufe	31,3	15,2	20,0	30,3	27,8	26,7	25,5
Freie Kulturberufe		12,1			5,6	3,3	1,8
Gesamt	100	100	100	100	100	100	100

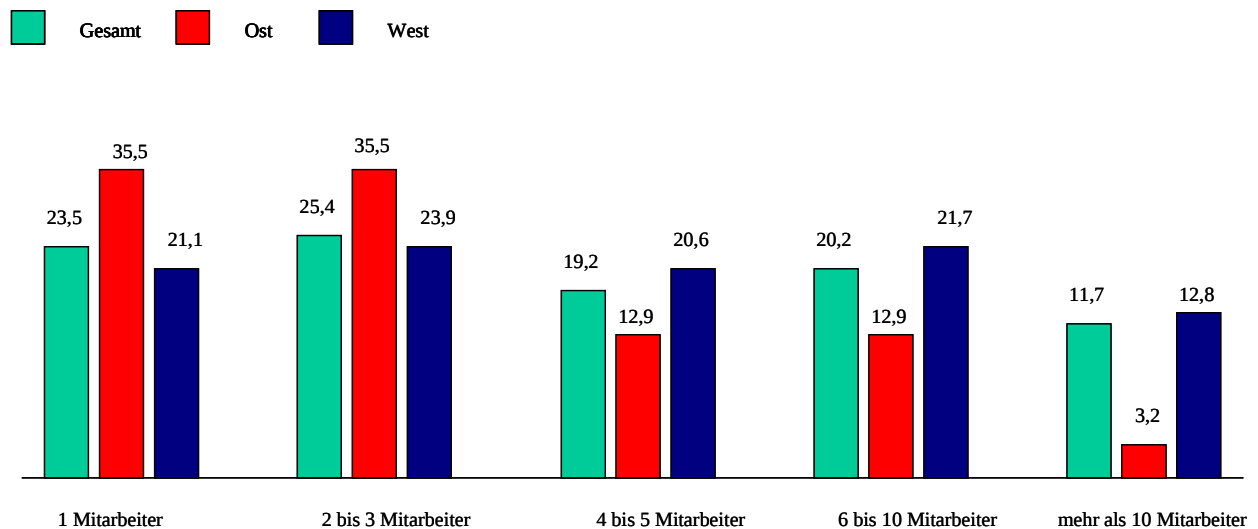
Quelle: Eigene Berechnung

Es fällt auf, dass gerade in den letzten Jahren Unternehmen von Freien wirtschaftsberatenden Berufen verstärkt gegründet wurden. Dies ist in den Alterskategorien „2 bis 5 Jahre“ und „5 bis 7 Jahre“ besonders stark ausgeprägt. Bei den Neugründungen scheint sich dieser Trend nicht fortzusetzen. Freie Heilberufe bestehen offensichtlich am längsten, da sie zumindest in unserer Stichprobe in den oberen Altersklassen ab 10 Jahre überrepräsentiert sind. Bei den Freien Kulturberufen finden sich in den verschiedenen Altersklassen nur wenige Nennungen.

2.3 Größe des Unternehmens

Die Größe eines Unternehmens wird üblicherweise an der Beschäftigtenzahl oder am Umsatz gemessen. Die Freiberufler gehören allgemein zu den kleinsten Unternehmen. Der Median der Beschäftigtenzahl liegt bei 4, das heißt, dass die meisten Freiberufler Unternehmen mit 4 Mitarbeitern führen.

Abb. 3: Anzahl der Mitarbeiter, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Die Umfrageergebnisse belegen, dass die Unternehmen in Ostdeutschland, gemessen an ihrer Mitarbeiterzahl, kleiner sind als in Westdeutschland. Aus Abbildung 3 geht hervor, dass Unternehmen mit bis zu 3 Mitarbeitern in den neuen Bundesländern prozentual stärker vertreten sind, während der Vergleich bei Unternehmen mit mehr als 4 Mitarbeitern deutlich zu Gunsten der alten Bundesländer ausfällt.

Tab. 3: Berufsgruppen und Anzahl der Mitarbeiter; Angaben in Prozent

Beruf	Anzahl der Mitarbeiter				
	1	2 bis 3	4 bis 5	6 bis 10	mehr als 10
Freie Heilberufe	14,3	26,4	68,3	44,2	36,0
Freie wirtschaftsberatende Berufe	36,7	34,0	12,2	39,5	64,0
Freie naturwissenschaftliche Berufe	36,7	37,7	19,5	16,3	
Freie Kulturberufe	12,2	1,9			
Gesamt	100	100	100	100	100

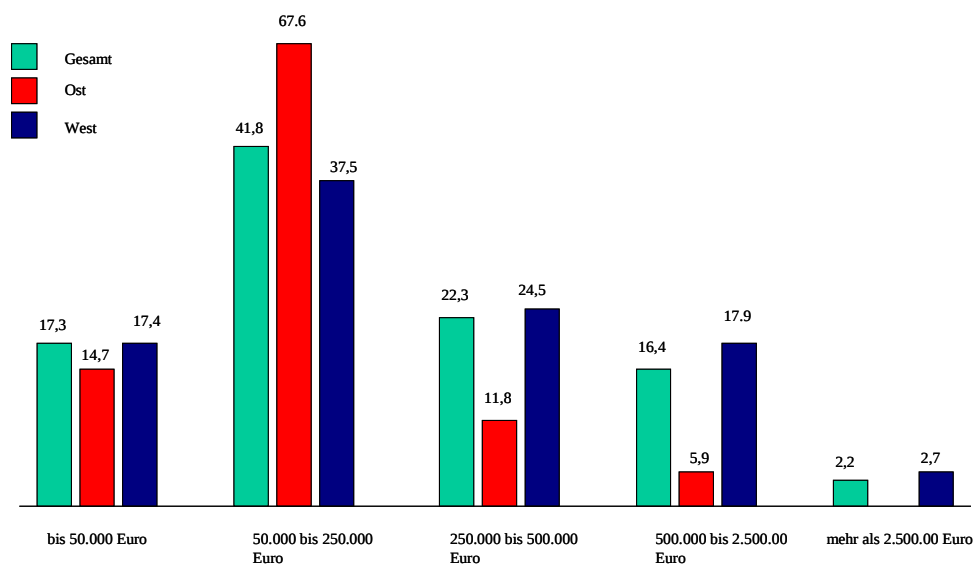
Quelle: Eigene Berechnung

In Tabelle 3 wird die Mitarbeiterstruktur für die verschiedenen Berufszugehörigkeitsgruppen dargestellt. Die Freien Kulturberufe, bei denen keine Nennung von mehr als 3 Mitarbeitern vorkommt, und die Freien naturwissenschaftlichen Berufen gehören zu den kleinsten Unternehmen. Gerade bei den Freien Kulturberufen ist das nicht überraschend, da es sich hier

beispielsweise um Autoren, Journalisten, Künstler bzw. Übersetzer handelt. Die von den Freien Heilberufen am häufigsten genannte Größe ist 4 bis 5 Mitarbeiter. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Verteilung bei den Freien wirtschaftsberatenden Berufen. Neben kleinen Büros mit nur wenigen Mitarbeitern wird der Markt von größeren Beratungsfirmen dominiert.

Der Umsatz als alternatives Maß der Unternehmensgröße wurde klassiert abgefragt und wie in Abbildung 4 ersichtlich, beträgt der durchschnittliche Umsatz der Freiberufler aus der Stichprobe 50.000 bis 250.000 Euro.

Abb. 4: Umsatzgrößenklassen, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Es zeigt sich, dass 82,3% der aus den neuen Bundesländern befragten Unternehmer Umsätze bis 250.000 Euro erzielen. In den alten Bundesländern sind dies lediglich 41,9%. Ähnlich wie bei der Mitarbeiterzahl sind auch hier bei den großen Unternehmen, d.h. bei Unternehmen mit mehr als 250.000 Euro Umsatz, Freiberufler aus den alten Bundesländern häufiger anzutreffen. Insgesamt ist ein starker Zusammenhang zwischen Mitarbeiterzahl und Umsatzgröße festzustellen. Dementsprechend fällt eine Gegenüberstellung der Umsätze, die Unternehmen aus den verschiedenen Berufsgruppen erzielen, ähnlich aus wie in Tabelle 3 für die Mitarbeiterzahl illustriert wurde. Bei den höchsten Umsätzen sind nur Unternehmen aus den Freien Heilberufen und den Freien wirtschaftsberatenden Berufen zu finden.

2.4 Rechtsform

Die Frage nach der Rechtsform der von den Freiberuflern gegründeten Unternehmen ergab, dass mit 71,8% der überwiegende Teil in einer Einzelfirma tätig ist. 16,8% gründeten eine GbR und 11,7% eine GmbH bzw. GmbH & Co. KG. Sonstige Rechtsformen sind von untergeordneter Bedeutung.

Nach dieser Charakterisierung der Stichprobe, die die gesamte Bandbreite der Freien Berufe wiedergibt, können in den folgenden Abschnitten ausgewählte Fragestellungen zu den Bankbeziehungen näher untersucht werden.

3. Arten der Bankbeziehung

3.1 Theoretischer Hintergrund

Für die meisten Unternehmen stellt die Wahl der Hausbank eine wichtige und weitreichende Entscheidung dar. Die Hausbank sammelt über Jahre hinweg Informationen über das Unternehmen. Dadurch werden Informationsasymmetrien zwischen der Bank und dem Unternehmen verringert, so dass eine Beziehung entsteht, die für beide Seiten Vorteile bringt. Auf Seiten der Bank führt eine längerfristige Beziehung zum Kunden zu einer besseren Einschätzung der Situation des Unternehmens und somit zu einer genaueren Beurteilung des Ausfallrisikos, das mit einer Kreditvergabe an den Unternehmer verbunden ist. Für das Unternehmen kann sich eine starke Bindung positiv auswirken, wenn die Bank aufgrund dessen günstigere Konditionen anbietet und ihm in schwierigen finanziellen Situationen zur Seite steht.

Auf der anderen Seite kann eine Langfristbeziehung auch Nachteile für den Kreditnehmer haben. Die Bank weiß, dass sich ein Bankwechsel für den kreditsuchenden Unternehmer nicht lohnt, weil die Wechselkosten zu hoch sind. Dazu zählen alle Aufwendungen bei der Suche nach einer neuen Bank sowie die dort zu erwartenden schlechteren Kreditkonditionen. Daher kann die Bank versucht sein, Marktmacht auszuüben und vom Kreditnehmer einen höheren Kreditzins zu fordern (Neuberger, 1998).

Aufgrund der neuen Möglichkeiten, die das Medium Internet in den letzten Jahren zunehmend bietet, hat ein Wandel in der Bankenbranche eingesetzt. Der Wettbewerb ist durch den Aufbau von Direktbanken härter geworden. Dies hat auch Auswirkungen auf das Kundenverhalten. So war es bis vor einigen Jahren durchaus üblich, dass die Unternehmer nur zu einer einzigen Bank eine Geschäftsbeziehung hielten. Heutzutage ist jedoch ein Trend zu mehreren Banken zu beobachten.

Die Banken nutzen das Internet, um bestimmte Dienstleistungen kundenfreundlicher und kostengünstiger zu gestalten, aber auch um ihre Angebote zu präsentieren. Für den Kunden ist es dadurch wesentlich einfacher geworden, Informationen über Finanzdienstleistungen zu sammeln und die verschiedenen Angebote zu vergleichen.

3.2 Art und Anzahl der Bankbeziehungen

Es gibt deutliche strukturelle Unterschiede zwischen dem Bankenmarkt in den alten und neuen Bundesländern, wo nach der Wende ein massiver Aufbau neuer Filialen einsetzte. Dies spiegelt sich in der Wahl der Bank wider.

Tab. 4: Name der Hausbank, Angaben in Prozent

<i>Name der Bank</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Ost</i>	<i>West</i>
Sparkasse	32,4	20,6	34,2
Volks- und Raiffeisenbank	19,1	14,7	19,3
Apotheker- und Ärztebank	8,0	14,7	7,0
Deutsche Bank	8,0	14,7	7,0
Commerzbank	6,2	5,9	6,4
Dresdner Bank	5,8	8,8	5,3
Postbank	4,9	2,9	5,3
Hypovereinsbank	3,9	11,8	2,1
Sparda-Bank	1,8	2,9	1,6
Citibank	0,4	0,0	0,5
Norisbank	0,4	0,0	0,5
Sonstige	9,3	2,9	10,7

Quelle: Eigene Erhebung

Die von den Freiberuflern am häufigsten gewählte Bank ist die Sparkasse (32,4%), wobei hier Sparkasse, Stadtparkasse und Landessparkasse zusammengefasst worden sind. Die öffentlich-rechtlichen Banken haben sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern den höchsten Marktanteil bei den Freiberuflern. Dies bestätigt die Hypothese, dass Sparkassen aufgrund spezieller Aufgaben die Banken des Mittelstandes sind (vgl. Kapitel 6).

An zweiter Stelle finden sich die Genossenschaftsbanken (19,1%), gefolgt von der Apotheker- und Ärztebank (8,0%), die bei der Zielgruppe der Ärzte und Apotheker einen hohen Marktanteil besitzt. Erst im weiteren sind die privaten Banken wie die Deutsche Bank und die Dresdner Bank angesiedelt. Im Ost-West-Vergleich fällt auf, dass die öffentlich-rechtlichen und genossenschaftlichen Banken im Westen einen höheren Marktanteil besitzen, während die privaten Großbanken im Osten mehr Zuspruch finden.

Tab. 5: Anzahl der Bankbeziehungen, Angaben in Prozent

<i>Anzahl</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Ost</i>	<i>West</i>
1	26,9	38,2	24,5
2	42,8	47,1	42,0
3	17,5	11,8	18,1
4	8,3	2,9	9,6
5 und mehr	4,5	0,0	5,9

Quelle: Eigene Berechnung

Neben der Hausbank unterhalten ca. 75% der Freiberufler mindestens eine weitere Bankbeziehung. Immerhin 17% gaben an, mit drei Banken in Geschäftsbeziehungen zu stehen, während 13% vier und mehr Bankbeziehungen aufweisen. Ein regionaler Vergleich zeigt, dass 85,5% der Freiberufler im Westen mehr als eine Bankbeziehung halten, im Osten sind es dagegen nur 61,8%. (vgl. Tab. 5)

Auch bei der Wahl der Zweitbank nehmen die Sparkassen mit 23% die erste Stelle ein. Im Gegensatz zur Hausbank liegt hier ihr Marktanteil im Osten mit 31% höher als im Westen (22%). Dahinter ist die Postbank mit 14% (4% im Osten und 16% im Westen) zu finden, gefolgt von den Volks- und Raiffeisenbanken (12%) und der Deutschen Bank (8%), bei der der Marktanteil im Osten mit 27% besonders hoch ausfällt. Direktbanken wie die Allgemeine Deutsche Direktbank (2%), Norisbank (2%), Consors (1%) und andere spielen für geschäftliche Bankbeziehungen dagegen nur eine untergeordnete Rolle.

Dass für die Hausbank und die wichtigste Nebenbank fast ausschließlich Filialbanken genannt wurden, ist ein Indiz dafür, dass die Freiberufler bei der Wahl ihrer geschäftlichen Bankbeziehungen Wert auf persönlichen Kontakt und persönliche Betreuung legen. Dies unterstützt die Aussage einer Studie, die im Jahr 2000 bei Freiberuflern in Rostock und Umgebung durchgeführt wurde und verdeutlicht den Wunsch der Freiberuflern nach einem persönlichen Ansprechpartner bei der Bank (Neuberger/ Rähke 2001).

3.3 Dauer der Hausbankbeziehung

Wie bereits eingangs erwähnt, ist zu erwarten, dass die Dauer der Hausbankbeziehung Einfluss auf die Konditionen hat. Mit zunehmender Dauer der Beziehung ist es möglich ein Vertrauensverhältnis und damit einhergehende Reputation aufzubauen, die günstigere Finanzierungsmöglichkeiten nach sich ziehen kann. Die maximal mögliche Dauer einer Bankbeziehung wird natürlich vom Alter des Unternehmens begrenzt.

Tab. 6: Dauer der Hausbankbeziehung und Alter des Unternehmens³, Angaben in Prozent

Dauer der Hausbankbeziehung in Jahren	Alter des Unternehmens in Jahren						
	Neugründung	2 bis 5	5 bis 7	7 bis 10	10 bis 15	15 bis 20	mehr als 20
Neue Beziehung	58,3	16,7	8,3		16,7		
2 bis 5	6,7	63,3	6,7	6,7	6,7	3,3	6,7
5 bis 7	12,5		50,0	18,8	6,3		12,5
7 bis 10	3,7	11,1		63,3	18,5	3,7	
10 bis 15	3,1	12,5	3,1	6,3	46,9	9,4	18,8
15 bis 20	5,9	5,9	2,9	11,8	11,8	47,1	14,7
mehr als 20	1,5	3,0	3,0	7,6	12,1	13,6	59,1
Gesamt	100	100	100	100	100	100	100

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle 6 gibt die Beziehung zwischen Alter des Unternehmens (klassiert) und Länge der Hausbankbeziehung (klassiert) wieder.

Verallgemeinert formuliert, stehen die Werte in der Diagonalen für die Fälle, in denen das Alter des Unternehmens mit der Dauer der Bankbeziehung übereinstimmt. Alle Werte unterhalb der Diagonalen stehen für Bankbeziehungen, die bereits vor der Gründung bestanden haben, und Werte oberhalb der Diagonalen entsprechend für Hausbankbeziehungen, die erst zu einem späteren Zeitpunkt aufgenommen wurden. In allen Altersklassen finden sich die maximalen Werte in der Diagonalen, was dafür spricht, dass bei Neugründungen

³ Beide Variablen wurden jeweils in Jahren abgefragt.

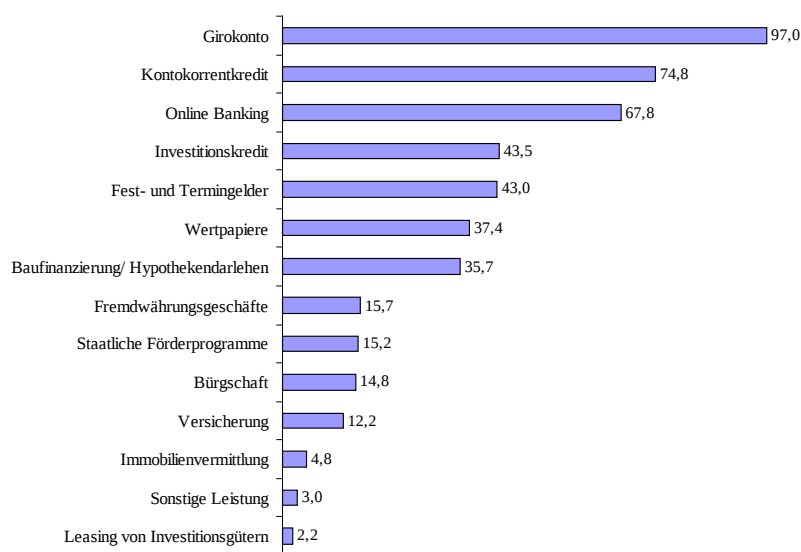
eingegangene Bankbeziehungen auch weitestgehend beibehalten wurden. Das unterstreicht die große Stabilität der ursprünglichen Bankbeziehung.

Dieses Ergebnis unterstützt Studien (zum Überblick vgl. Neuberger, 1994 und 1998), die besagen, dass Langfristbeziehungen ein wichtiges Element im Kunde-Bank-Verhältnis darstellen und von einer hohen Bankenloyalität der Kunden zeugen. Der technologische Fortschritt und die damit verbundene Ausbreitung und der Einsatz neuer Kommunikationswege auf dem Bankenmarkt führen jedoch zu einer zunehmenden Emanzipation der Bankkunden. Dies wirkt Langfristbeziehungen entgegen (Neuberger, 1998).

3.4 Produkte

In diesem Abschnitt sollen die Dienstleistungen untersucht werden, die von den Freiberuflern bei ihren Hausbanken nachgefragt werden. Hierfür wurden ganz allgemein Standardprodukte wie das Girokonto und Online-Banking abgefragt, aber auch Produkte, die eine persönliche Beziehung zur Bank notwendig machen, wie der Kontokorrentkredit und Investitionskredite. In einer offenen Frage sollten zusätzlich spezifisch für Freiberufler interessante Dienstleistungen angegeben werden.

Abb. 5: Bankprodukte, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Abbildung 5 verdeutlicht, dass bei der Hausbank fast immer das Girokonto zur Abwicklung des geschäftlichen Zahlungsverkehrs geführt wird. Daneben nutzen mehr als die Hälfte der Freiberufler die Online-Angebote ihrer Bank. Das rechtfertigt aus Sicht der Banken in vielen Fällen einen Abbau von Filialen. Neueste Untersuchungen zeigen jedoch, dass zum Verkauf von beratungsintensiven Produkten, wie beispielsweise Fonds, Aktien oder Lebensversicherungen, die Filiale wieder an Bedeutung gewinnt (vgl. Allianz und Dresdner Bank). Eine weitere häufig in Anspruch genommene Dienstleistung ist der Kontokorrentkredit, der von 75% der Kunden genutzt wird. Von untergeordneter Bedeutung sind dagegen die Immobilienvermittlung und das Leasing von Investitionsgütern.

3.5 Entfernung zur Hausbank und Bankenkonzentration

Im folgenden soll diskutiert werden, wie weit der Fahrtweg ist, den ein Freiberufler bereit ist, zu seiner Hausbank zurückzulegen. Die Befragten wurden zunächst gebeten, die Entfernung zu ihrer Hausbank abzuschätzen. Die Ergebnisse sind in Tabelle 7 aufgelistet.

Tab. 7: Entfernung zur Hausbank, Angaben in Prozent

<i>Entfernung zur Bank</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Ost</i>	<i>West</i>
bis 1 km	30,2	18,8	33,8
1 bis 4 km	30,8	37,5	27,9
4 bis 10 km	18,6	21,9	17,6
10 bis 15 km	4,1	6,3	3,7
mehr als 15 km	16,3	15,6	16,9

Quelle: Eigene Berechnung

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass die Freiberufler im Osten längere Wege zu ihrer Hausbank zurücklegen. Neben anderen Ursachen scheint hierfür die unterschiedliche Struktur des Bankenmarktes in den beiden Teilen Deutschlands verantwortlich zu sein. Während sich der Aufbau der Filialen in den alten Bundesländern über einen langen Zeitraum entwickelte, ist er im Osten durch den rapiden Ausbau nach der Wende geprägt. Zu den ersten Banken in den neuen Bundesländern zählen die abgewickelten und wieder aufgebauten Sparkassen aus der damaligen DDR und die in die Deutsche Bank umgewandelte Staatsbank der DDR, deren Kunden weitestgehend übernommen wurden. Waren die Kunden mit ihrer Bank zufrieden und sprachen keine anderen Gründe für einen Bankwechsel, wurde die Bankbeziehung ungeachtet der Entfernung aufrecht erhalten. Dieses Argument könnte den hohen Marktanteil der Deutschen Bank und der Sparkassen im Osten als Haus- bzw. Nebenbank erklären (vgl. Tab. 4).

Trotz alledem ist festzustellen, dass sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern die Bank im unmittelbaren Umkreis zum Unternehmen, der Praxis oder dem Büro liegt. 61% der befragten Freiberufler fahren höchstens 4 km bis zu ihrer Hausbank. Fahrtwege, die darüber hinausgehen, zeugen davon, dass die Bank in der nächst größeren Gemeinde oder Stadt gesucht wurde. Gründe hierfür können sein, dass keine Banken im unmittelbaren Umkreis vorhanden sind oder die weiter entfernten Banken über bessere Angebote verfügen. Um hier differenzierte Aussagen treffen zu können, wurde zusätzlich die Höhe der Bankenkonzentration⁴ in der unmittelbaren Nähe des Unternehmens abgefragt (Tab. 8).

⁴ Eine höhere Bankenkonzentration wird in dem Sinne verstanden, dass weniger Banken vor Ort sind. Eine geringe Bankenkonzentration bedeutend entsprechend, dass sich viele Banken in der Umgebung angesiedelt haben.

Tab. 8: Anzahl der Banken im unmittelbaren Umkreis, Angaben in Prozent

<i>Anzahl der Banken</i>	<i>Gesamt</i>	<i>Ost</i>	<i>West</i>
bis 1 Bank	11,3	18,8	10,3
1 bis 3 Banken	31,2	28,1	32,1
3 bis 5 Banken	28,5	31,3	26,6
5 bis 10 Banken	22,2	18,8	23,4
mehr als 10 Banken	6,8	3,1	7,6

Quelle: Eigene Berechnung

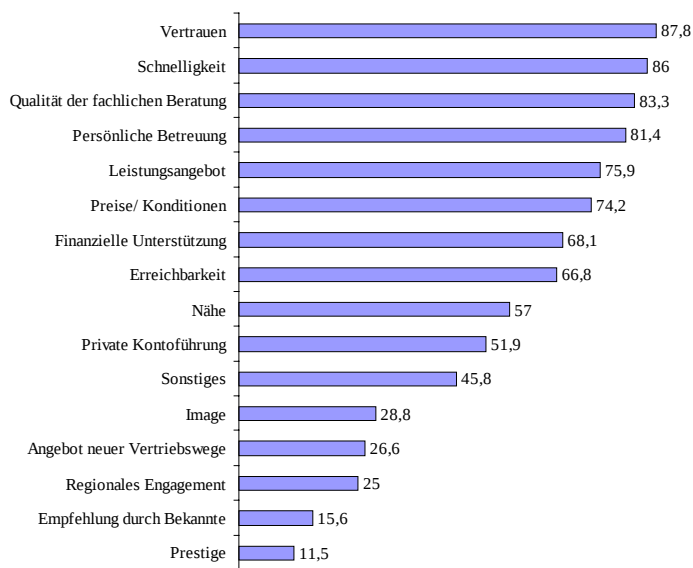
Mit Ausnahme der ersten Zeile sind keine signifikanten Unterschiede zwischen Ost und West erkennbar. Die Vermutung, dass aufgrund der höheren Bankenkonzentration in den neuen Bundesländern zwangsläufig längere Fahrtwege entstehen, wird durch die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Fahrtweg zur Bank und Bankenkonzentration widerlegt. Das lässt die Schlussfolgerung zu, dass die Ursache für eine höhere Fahrbereitschaft vor allem im besseren Leistungsumfang der weiter entfernten Bank zu suchen ist. Freiberufler sind trotz der höheren Transaktionskosten, die ihnen in Form von Fahrt- und Zeitkosten entstehen, zu einem längeren Fahrtweg als nötig bereit. Da persönlicher Kontakt mit der Bank nicht bei jeder Transaktion notwendig ist, können Online-Angebote teilweise Transaktionskosten senken und damit ebenfalls die Bereitschaft erhöhen, Banken in weiterer Entfernung zu wählen.

3.6 Begründung für die Wahl der Hausbank

Zur Erfassung der neben dem Leistungsangebot und der Entfernung für die Wahl der Hausbank ausschlaggebenden Gründe wurden verschiedene Faktoren vorgegeben, die auf einer 5-er Skala entsprechend ihrer Bedeutung bewertet werden sollten. Außerdem konnte in einer freien Frage angegeben werden, welche zusätzlichen persönlichen, emotionalen oder allgemeinen Faktoren die Wahl der Hausbank beeinflussen.

In Abbildung 6 sind die Gründe angegeben, die für die Befragten sehr wichtig oder wichtig für die Wahl ihrer Bankbeziehung sind.

Abb. 6: Gründe für die Wahl der Hausbank, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Es ist zu erkennen, dass neben Vertrauen und Schnelligkeit die Qualität der fachlichen Beratung und die persönliche Betreuung von besonderer Bedeutung sind. Erst dahinter rangieren Preise im Sinne von Preisgünstigkeit und Konditionen sowie das Leistungsangebot. Das bestätigt, dass in Bankbeziehungen das Vertrauen für Freiberufler an erster Stelle steht. Weiterhin wird deutlich, dass die Bank nicht nur über ein gutes Leistungsangebot verfügen sollte, sondern dies auch durch kompetente Mitarbeiter präsentieren muss. Insbesondere der letzte Aspekt steht im Widerspruch zu den Sparmaßnahmen, die von vielen Banken in Richtung Filial- und Personalabbau eingeleitet worden sind. Stattdessen sollte mehr Gewicht auf die Aus- und Weiterbildung gelegt werden. Nur so können in dem sich rasch wandelnden Finanzgeschäft die Ansprüche der freiberuflichen Geschäftskunden befriedigt und ihnen komplexe Finanzdienstleistungen verkauft werden. Nicht weniger wichtig ist die Schnelligkeit, mit der die Transaktionen und Aufträge der Freiberufler ausgeführt werden. Dazu zählt sowohl das tägliche Geschäft, wie z. B. Überweisungen, aber auch die Bearbeitung von Kreditanträgen. Zusammenfassend ist festzustellen, dass den Kunden eine qualitativ hochwertige und umfassende Betreuung von Seiten der Bank wichtiger ist als günstige Preise und Konditionen.

Kaum eine Rolle bei der Wahl der Bank spielen die Empfehlung durch Bekannte, das Prestige der Bank in der Öffentlichkeit sowie das Angebot neuer Vertriebswege. Insbesondere der letzte Punkt, zu dem auch Online- und Telefon-Banking zählen, überrascht ein wenig, da hierdurch Transaktionskosten eingespart werden könnten. Es kann jedoch daran liegen, dass für eine gewerbliche Bankbeziehung diese Art von Dienstleistung tatsächlich nur eine untergeordnete Rolle spielt. Andererseits ist nicht auszuschließen, dass die in der Stichprobe enthaltenen Freiberufler über eine geringe Affinität gegenüber dem Medium Internet verfügen, wie schon bei der Diskussion der geringen Rücklaufquote der Umfrage angesprochen.

Das regionale Engagement einer Bank beeinflusst die Entscheidung eines Kunden bei der Wahl seiner Bankbeziehung immerhin in einem Viertel der Fälle. Was darunter zu verstehen ist, wird in Kapitel 6 näher ausgeführt.

4. Die Kreditbeziehung

4.1 Kreditfinanzierung

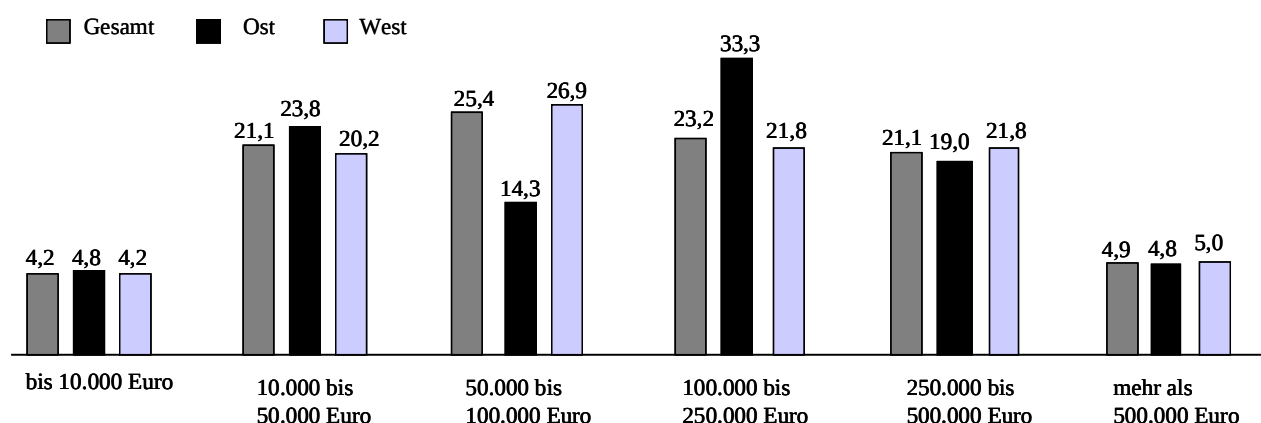
KMU in Deutschland sind infolge der historischen Entwicklung auf die Kreditfinanzierung durch Banken angewiesen. Sie nutzen den Kapitalmarkt in geringerem Umfang, da es aufgrund der mangelnden Größe für die meisten Unternehmen dort kein passendes Segment für die Aufnahme von Fremdkapital gibt. Auch andere externe Finanzierungsquellen wie Venture Capital stehen für viele der befragten Unternehmer nicht zur Verfügung.

Für viele Freiberufler ist eine Kreditfinanzierung notwendig, insbesondere wenn die Praxis, das Büro oder ein sonstiges Geschäft neu eröffnet und eingerichtet werden soll. Die Vielzahl der unterschiedlichen Bedarfssituationen beeinflusst die Kreditvergabep Praxis der Banken. Natürlich sind die Kosten für die Eröffnung einer Anwaltskanzlei nicht mit denen der Eröffnung eines Labors oder einer Arztpraxis mit Diagnostik zu vergleichen. Das schlägt sich in den Kreditkonditionen nieder. Da Freiberufler, wie oben dargelegt, eine sehr heterogene Gruppe darstellen, ist eine breite Streuung der Kreditkonditionen zu erwarten.

Eine detaillierte Betrachtung der Ergebnisse ergibt, dass 61,8% der Befragten einen Kredit bei ihrer Bank aufgenommen haben. Es gibt keine wesentlichen Unterschiede im Finanzierungsbedarf in den neuen und alten Bundesländern. Im Osten gaben 60,6% und im Westen 61,9% an, zur Zeit über einen Kredit zu verfügen.

Die Verteilung der Kreditsumme, die dabei aufgenommen wurde, ist in Abbildung 7 wiedergegeben.

Abb. 7: Kreditsumme in Klassen, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Auch hinsichtlich dieses Aspektes gibt es keine nennenswerten Unterschiede zwischen den alten und neuen Bundesländern. Es zeigt sich, dass das Kreditvolumen in der Mehrheit der Fälle zwischen 10.000 und 50.000 Euro liegt. Lediglich in der Klasse 50.000 bis 100.000 Euro treten relativ weniger Kreditnehmer im Osten auf. Dafür gibt es in der Klasse von 100.000 bis 250.000 Euro relativ mehr Kreditnehmer im Osten. Ein Erklärungsansatz bietet

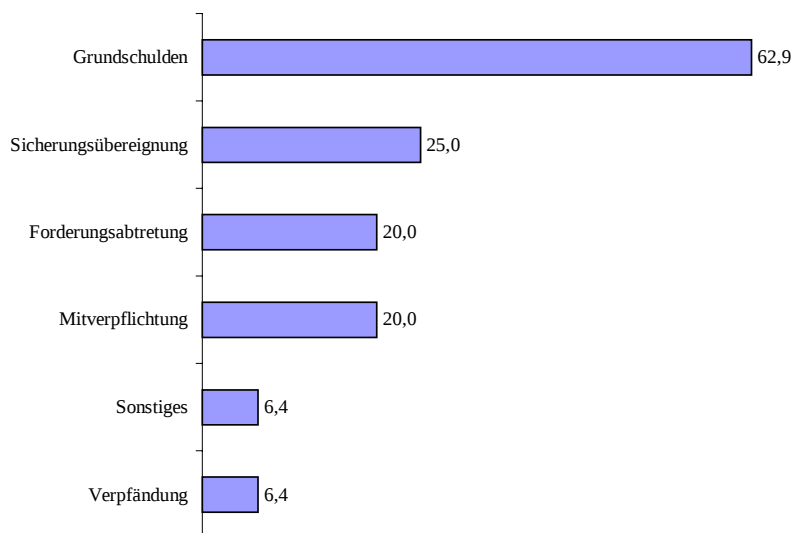
die Tatsache, dass im Osten die Unternehmen jünger sind und daher der Finanzierungsbedarf für den Aufbau des Unternehmens noch größer ist. Die Unternehmen der Freiberufler im Westen sind älter, daher sind die Kredite für den Aufbau des Unternehmens wahrscheinlich schon getilgt und es besteht nun ein eher geringerer Bedarf für Modernisierung oder Ausbau.

4.2 Sicherheiten bei der Kreditvergabe

Kreditsicherheiten sollen den Ausfall der Tilgungsfähigkeit abdecken. Für die Festlegung des Umfangs muss die Bank das jeweilige Risiko des Unternehmens einschätzen und die mögliche Wiederverwertbarkeit des entsprechenden Sicherungsobjektes abschätzen. Die geforderten Sicherheiten sollten um so höher ausfallen, je höher das Ausfallrisiko des Kredites ist.

In der Umfrage gaben 84,4% der Freiberufler an, dass sie für ihren Kredit der Bank Sicherheiten stellen mussten. Die Arten der Sicherheiten und deren Häufigkeit sind in Abbildung 8 wiedergegeben.

Abb. 8: Arten der Sicherheiten, Angaben in Prozent (Mehrfachantworten möglich)



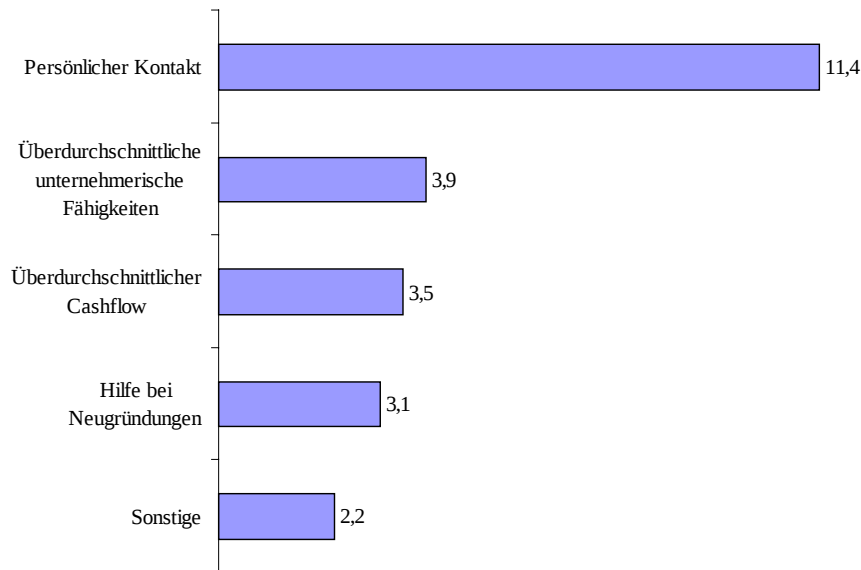
Quelle: Eigene Berechnung

Die mit Abstand am stärksten geforderte Art der Besicherung ist die Grundsschuld, die in 62,9% der von der Stichprobe betrachteten besicherten Kredite in Anspruch genommen wurde. Mit deutlichem Abstand folgen die Sicherungsübereignung, Forderungsabtretung und Mitverpflichtung. Als sonstige Sicherheiten wurden Lebensversicherungen, der Kfz-Brief sowie Bürgschaften angegeben.

Die Höhe der von der Bank verlangten Sicherheiten ist sehr unterschiedlich und reicht von 20% bis über 200% der Kreditsumme, wobei sie im Durchschnitt 93,8% beträgt. Im Vergleich zu einer Umfrage aus dem Jahr 1997 ist dieser Wert sehr hoch (Lindner-Lehmann/ Lehmann/ Neuberger, 1998). Damals waren es lediglich 65% der Kreditsumme, die kleine Unternehmen im Durchschnitt durch Sicherheiten abdecken mussten. Die Höhe der Sicherheiten ist von der Höhe des Kredites und von der Art der Investition abhängig. Grundsätzlich müssen jedoch kleine Unternehmen häufiger höhere Sicherheiten stellen.

In 15,6% der Fälle hat die Bank auf die Stellung von Sicherheiten verzichtet. Die Befragten gaben hierfür folgenden Gründe an (Abb. 9).

Abb. 9: Gründe für Nichtbesicherung, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Durch enge persönliche Kontakte zur Bank kann am ehesten die Stellung von Sicherheiten an die Bank vermieden werden. Unter dem Punkt „Sonstiges“ konnten abweichende Gründe genannt werden. Hierbei gab es unterschiedliche Nennungen wie beispielsweise, dass die Bonität des Unternehmers ausreichend gut ist bzw. sich das Unternehmen in einem seit Jahren andauernden Wachstumsprozess befindet.

5. Veränderungen des Bankenmarktes durch Regulierung

5.1 Rating durch Basel II

Die Kreditvergabepraxis in Deutschland unterliegt tiefgreifenden Veränderungen. Diese werden durch die Neuformulierung der Eigenkapitalnormen als Bestandteil der Regulierungsmaßnahmen, die als Basel II bekannt sind, hervorgerufen. Deren Auswirkungen werden hier kurz dargelegt.

Die Vor- und Nachteile dieser Einflussnahme des Aufsichtsrechtes auf die gängige Praxis der Kreditvergabe wird gerade in letzter Zeit sehr kontrovers diskutiert. Um die verschiedenen Argumentationen besser zu verstehen, soll dargestellt werden, welche Richtlinien heute bei der Kreditvergabe durch das geltende Aufsichtsrecht vorgeschrieben sind. Momentan werden die Kreditbeträge von Unternehmen ohne Berücksichtigung ihrer Qualität mit 100% angerechnet und dann mit 8% Eigenkapital unterlegt. Das bedeutet, dass die Banken spezifische Risiken der Kreditvergabe an unterschiedliche Unternehmen nicht berücksichtigen müssen. Für alle vergebenen Kredite ist entsprechend des Kreditbetrages der oben genannte Prozentsatz an Eigenkapital zu hinterlegen. Ausgangspunkt für die nun diskutierte Veränderung der Eigenkapitalvorschriften ist die Stabilität des Bankensystems, die durch eine

ungenügende Eigenkapitaldeckung höherer Risiken gefährdet ist (vgl. z.B. die Bankenkrise in Japan). Daher sollen die Banken verpflichtet werden, entsprechend des Risikos ihres Kreditportfolios Eigenkapital zu hinterlegen. Dies macht es notwendig, die Risiken der Unternehmen anhand eines Ratings zu bewerten.

Bisher haben die Banken Bewertungen ihrer Kunden nach institutseigenen Verfahren vorgenommen. Um interne Ratingsysteme zu erstellen, wurden in verschiedenen Zeitabständen Beobachtungen über die Kreditnehmer angestellt, die Aufschluss über deren Qualität (im Sinne der Bonität) geben sollten. Diese Systeme haben jedoch den Nachteil, dass sie für die verschiedenen Banken nicht vergleichbar waren, so dass bezüglich des Risikos der Kreditportfolios verschiedener Banken keine vergleichbaren Aussagen getroffen werden konnten. In Zukunft soll durch ein bankübergreifendes Ratingsystem Vergleichbarkeit hergestellt werden. Die Banken müssen also ein einheitliches System finden, anhand dessen sie die Risiken der Unternehmen objektiv und vergleichbar darstellen können.

Es gibt aus Sicht der Bank die Alternativen des externen und internen Ratings. Ein externes Rating wird nicht vom kreditgebenden Institut, sondern von einer Ratingagentur vorgenommen. Diese erstellt anhand der unternehmenseigenen Informationen eine Bonitätseinschätzung für das betreffende Unternehmen. Ein vorhandenes externes Rating kann für die Bank ein positives Signal darstellen, da zu vermuten ist, dass nur Unternehmen, die mit einer guten bis sehr guten Einschätzung rechnen, sich freiwillig einem Rating unterziehen. Dessen Wert hängt dabei maßgeblich von der Qualität der Ratingagentur und deren Reputation ab.

Die verschiedenen Risikogewichte sind in Tab. 9 dargestellt.

Tab. 9: Rating und Eigenkapitalhinterlegung

	AAA bis AA-	A+ bis A-	BBB+ bis BB-	Unter BB-	Ohne Rating
Risikogewichte für die Eigenkapitalhinterlegung	20%	50%	100%	150%	100%

Quelle: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, o.V., 2000

Die Werte in Tabelle 9 geben den Prozentsatz der Kreditsumme an, der mit 8% an Eigenkapital hinterlegt werden muss. Für Unternehmen mit gutem bis sehr gutem Rating (das bedeutet eine Einstufung von AAA bis A-) werden die Banken in Zukunft also weniger Eigenkapital hinterlegen müssen. Das würde bedeuten, dass diese Unternehmen auch mit besseren Konditionen rechnen können. Lediglich für den Teil der Unternehmen, die ein schlechtes Rating (unter BB-) erhalten, kommt es zu einer Verteuerung der Kredite infolge höherer Eigenkapitaldeckung.

Wenn die Beurteilung durch eine externe Agentur vorgenommen wird, dann ist dies für das Unternehmen mit zum Teil erheblichen Kosten verbunden. Außerdem ist nicht nur eine einmalige Einschätzung erforderlich, sondern eine regelmäßig wiederholte Bonitätsprüfung erforderlich. Die Folgekosten sind in die Planung der Unternehmen mit einzubeziehen. Insgesamt sind die Kosten eines externen Ratings damit für viele Mittelständler und Freiberufler nicht finanzierbar.

Die internen Ratings, die in Zukunft von den Banken vorgenommen werden, müssen einen einheitlichen Standard erfüllen. Diese Alternative knüpft an das bereits vorhandene System der Banken zur Risikomessung an. Bei diesen Ansätzen für ein internes Rating wird dem Kreditnehmer eine Maßzahl für das Risiko des Kredites durch die Bank oder Sparkasse zugeordnet. Dabei haben die Banken zwei Möglichkeiten, mit denen sie die Hinterlegung von Eigenkapital feststellen können (Heinke, 2002). Um diese Anforderungen zu erfüllen, entstehen auch für die Banken Kosten.

Vorab gab es viel Kritik an dem Vorgehen des Baseler Ausschusses, vor allem weil die Besonderheiten der deutschen Unternehmensfinanzierung nicht in die Überlegungen einbezogen wurden. Die Kreditfinanzierung und eine damit größtenteils einhergehende Hausbankbeziehung hat gerade für den Mittelstand eine besondere Bedeutung. Basel II würde bedeuten, dass die ohnehin schon schwierige Beschaffung von Kapital für die kleinen Unternehmen noch schwieriger und zudem teurer würde.

Die vermutete Verteuerung wird damit begründet, dass KMU bei wichtigen Faktoren für ein Rating wie:

- Eigenkapitalausstattung
- Sogenannte „weiche“ Faktoren

oftmals nicht gut abschneiden. Gerade der Mittelstand verfügt über eine sehr geringe Ausstattung mit Eigenkapital. So liegt die Eigenkapitalquote für KMU in Ostdeutschland bei 21,9% und in Westdeutschland bei 23,5% (o.V., 1998). Zu den „weichen“ Faktoren zählen beispielsweise die Qualität des Managements und die Sicherstellung der Nachfolgeregelung im Unternehmen. Bei beiden Punkten erhalten Freiberufler eher ungünstige Einschätzungen. Daher kann davon ausgegangen werden, dass das Rating für diese Unternehmen tendenziell schlechter ausfallen wird (Krahen, 2000).

Dies ist kürzlich auch vom Baseler Ausschuss anerkannt worden. Den nationalen Aufsichtsbehörden werden Optionen für die Kreditvergabe eingeräumt. Wenn das Forderungsvolumen der Bank an einen Kunden 1 Million Euro nicht übersteigt, gelten günstigere Risikogewichte. Das bedeutet, dass die Bank weniger Eigenkapital aufbringen muss und daher günstigere Konditionen an die Kunden weitergeben kann (Suyter, 2002).

5.2 Ergebnisse

Die Befragung fand statt, bevor die oben angeführten Ausnahmeregelung für kleinere Kreditvolumina beschlossen wurde. Die Ergebnisse der Umfrage sind daher vor dem Hintergrund der ursprünglichen Formulierung zu interpretieren.

4,9% der Freiberufler gaben an, schon einmal ein Rating von ihrer Bank erhalten zu haben. Allerdings ist zu vermuten, dass die Zahl der von Banken ohne ihr Wissen gerateten Unternehmen auch jetzt schon deutlich höher als angegeben liegen dürfte. Dieser Prozentsatz wird mit der Durchsetzung von Basel II sicherlich ansteigen, da jedes kreditsuchende Unternehmen einem Rating unterzogen werden muss.

Bereits Kenntnisse über Basel II haben 42,9 % der Befragten. Dabei ergab sich für die einzelnen Gruppen der Freiberufler folgendes Bild.

Tab. 10: Kenntnis Basel II nach Berufsgruppen, Angaben in Prozent

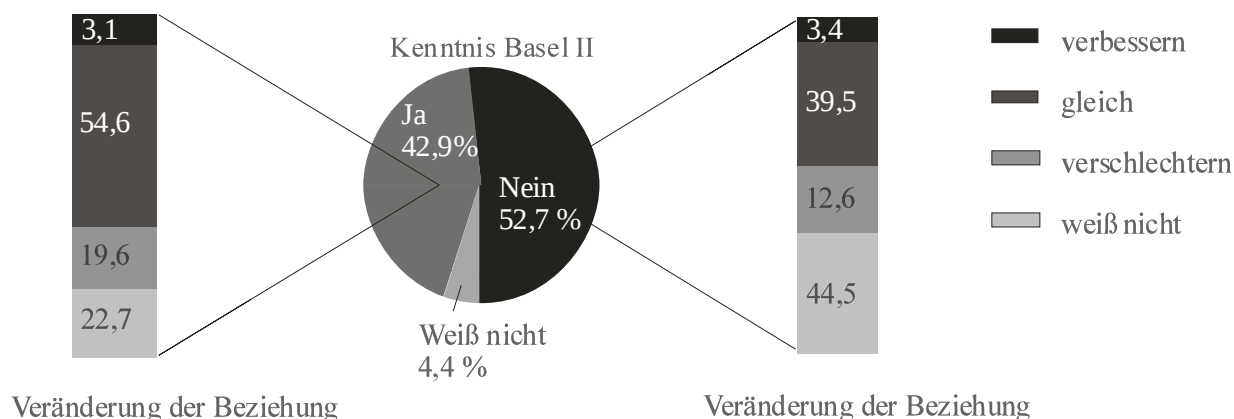
	<i>Freie Heilberufe</i>	<i>Freie wirtschafts- beratende Berufe</i>	<i>Freie naturwissen- schaftliche Berufe</i>	<i>Freie Kulturberufe</i>
Ja	35,4	56,6	39,3	11,1
Nein	62,2	38,2	53,6	88,9
Weiß nicht	2,4	5,2	7,1	

Quelle: Eigene Berechnungen

Nicht überraschend ist, dass gerade die wirtschaftsberatenden Freien Berufe am besten über die neuen Eigenkapitalrichtlinien informiert sind. Sie sind wahrscheinlich bereits beruflich mit diesem Thema konfrontiert worden. Freie naturwissenschaftliche Berufe und Heilberufe sind in etwa gleich gut über Basel II informiert. Hier gibt es sicherlich Unterschiede innerhalb der Gruppen, je nachdem ob ein Kredit benötigt wird. Die Freien Kulturberufe sind am wenigsten über Basel II und seine Folgen informiert. Sie benötigen oftmals keine Kredite und üben ihre Tätigkeit nur zum Teil hauptberuflich aus.

Wenn die Frage nach der Kenntnis von Basel II mit dem erwarteten Einfluss der neuen Regelungen auf die Kreditbeziehung verbunden wird, ergibt sich folgendes Bild.

Abb. 10: Kenntnis Basel II und Veränderung der Kreditbeziehung, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Sowohl bei denen, die sich bereits über Basel II informiert haben, als auch bei denen, die noch keine diesbezüglichen Kenntnisse haben, sind jeweils ca. 3% der Befragten der Meinung, dass diese Regelung eine Verbesserung für ihre Bankbeziehung bedeutet. 55% der Informierten meinen, das Basel II keinen Einfluss auf ihre Beziehung hat. Bei den nicht Informierten sind es gerade mal 40%. Eine Verschlechterung befürchten 20% der Informierten gegenüber 13% der Uninformierten. Wie zu erwarten, hat ein hoher Prozentsatz der weniger Informierten keine Meinung zu dieser Problematik.

Weitere Fragen zum Thema Basel II richteten sich auf den Einfluss auf die Kreditverfügbarkeit und die Kreditkonditionen. Die Ergebnisse werden im folgenden kurz dargestellt.

Tab. 11: Kenntnis Basel II und Kreditverfügbarkeit, Angaben in Prozent

<i>Kenntnis Basel II</i>	<i>Die Kreditverfügbarkeit wird ...</i>				
	<i>steigen</i>	<i>sich nicht verändern</i>	<i>sinken</i>	<i>Weiß nicht</i>	<i>Gesamt</i>
<i>Ja</i>	4,3	54,8	21,5	19,4	100
<i>Nein</i>	5,4	35,3	18,5	37,8	100
<i>Weiß nicht</i>		40,0		60,0	100

Quelle: Eigene Berechnung

In Tabelle 11 zeigt sich, dass von den besser bzgl. Basel II informierten Freiberuflern die Mehrzahl (54,8%) der Meinung ist, dass die Neuregelungen ihre Kreditverfügbarkeit keinesfalls beeinflussen werden. Von denjenigen unter den Befragten, die bis zum Zeitpunkt der Befragung nicht über Basel II informiert waren, meinen dies nur 35%. Allerdings fällt hier auf, dass sich ein weit größerer Teil (37,8%) noch kein Urteil gebildet hat.

Tab. 12: Kenntnis Basel II und Kreditkonditionen, Angaben in Prozent

<i>Kenntnis Basel II</i>	<i>Die Kreditzinsen werden...</i>				
	<i>steigen</i>	<i>sich nicht verändern</i>	<i>sinken</i>	<i>Weiß nicht</i>	<i>Gesamt</i>
<i>Ja</i>	23,7	47,4	3,1	25,8	100
<i>Nein</i>	11,0	39,0	5,1	44,9	100
<i>Weiß nicht</i>	20,0			80,0	100

Quelle: Eigene Berechnung

In Tabelle 12 wird der Zusammenhang zwischen der Kenntnis von Basel II und dem Einfluss dieser Regulierungen auf die Kreditkonditionen illustriert. Auch hier zeigt sich, dass der Großteil der Freiberufler meint, dass sich ihre Kreditkonditionen nicht verändern werden. Allerdings ist der Anteil derer, die mit einem Anstieg der Kreditzinsen aufgrund Basel II rechnen, mit 23,7% relativ hoch.

6. Regionales Engagement

6.1 Was ist regionales Engagement?

Unter regionalem Engagement wird die Wahrnehmung verschiedener regionalpolitischer Aufgaben, die vor allem von Sparkassen und Genossenschaftsbanken ausgeübt werden, verstanden. Durch Privatbanken wird das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgt. Dadurch werden Aufgaben, wie Regionalförderung oder flächendeckende Versorgung mit Finanzdienstleistungen nicht oder nur unzureichend erfüllt. Dieses Manko soll durch die Existenz von öffentlich-rechtlichen Sparkassen verhindert werden. Ihr öffentlicher Auftrag rechtfertigt, dass diese Kreditinstitute in staatlicher Hand sind. Was genau unter regionalem Engagement zu verstehen ist, lässt sich deshalb am besten an den Komponenten dieses öffentlichen Auf-

trags festmachen, auch wenn ähnliche Aufgaben ebenfalls von anderen regional orientierten Kreditinstituten (freie Sparkassen, Genossenschaftsbanken) wahrgenommen werden.

Der öffentliche Auftrag ist in den Sparkassengesetzen der Länder geregelt. Die einzelnen Ziele können aus den Funktionen der Sparkassen abgeleitet werden.

- **Gewährleistungsfunktion**

Die Sicherstellung einer flächendeckenden Versorgung mit Bankdienstleistungen ist durch die Gewährleistungsfunktion sparkassenrechtlich verankert. Gerade in strukturschwachen Regionen ist ein ausreichendes Angebot an Bankdienstleistungen durch den Markt nicht gewährleistet (Kohlhof/ Wilke, 1997). Diese Aussage wird durch die hohen Marktanteile der Sparkassen bei den Freiberuflern gestützt, da tatsächlich in strukturschwachen Regionen Filialen von Großbanken unterrepräsentiert sind. In Orten mit weniger als 10.000 Einwohnern sind häufig nur Sparkassen und Genossenschaftsbanken zu finden (Neuberger/ Schindler, 2001).

- **Förderfunktion**

Die Förderfunktion stellt in vielen Sparkassengesetzen die Hauptaufgabe dar, um den unteren Einkommensschichten die Sparerziehung, die sichere Geldanlage, die Vermögensbildung und den Zugang zu Kapitalanlagealternativen zu ermöglichen (Kohlhof/ Wilke, 1997). Der Förderauftrag dient einer sicheren und attraktiven Möglichkeit der Geldanlage, die mit ausreichender Information, Aufklärung und Beratung in Geldangelegenheiten von Seiten der Bank einher gehen soll.

- **Struktursicherungsfunktion**

Das Sparkassengesetz verpflichtet öffentlich-rechtliche Sparkassen dazu, einen Beitrag zu einer ausgeglichenen räumlichen Wirtschaftsstruktur und einer Steigerung der Wirtschaftskraft im Gewährträgergebiet zu leisten (Kohlhof/ Wilke, 1997). Das Regionalprinzip beschränkt die Tätigkeit einer Sparkasse auf die regionale Ausdehnung des Gewährträgers. Dies dient der Sicherstellung einer ausreichenden Kreditversorgung in strukturschwachen Regionen. Sparkassen engagieren sich bei der Vermittlung von staatlichen Förderprogrammen. Darüber hinaus unterstützen Sparkassen die Region, indem sie zusätzlich das kulturelle und soziale Leben fördern (Neuberger/ Schindler, 2001).

- **Hausbankfunktion**

Sparkassen sind die Hausbank des regionalen Gewährträgers. Sie stellen Kommunalkredite bereit und finanzieren damit öffentliche Aufgaben in ihrer Region (zu marktüblichen Konditionen) (Brümmerhoff/ Lehmann, 2000).

- **Wettbewerbssicherungs- und Wettbewerbskorrekturfunktion**

Der Wettbewerb im deutschen Bankensektor wird durch das Nebeneinander von privatwirtschaftlich-gewinnorientierten, genossenschaftlich-mitgliederorientierten und öffentlich-rechtlich-aufgabenorientierten Instituten belebt und gesichert (Kohlhof/ Wilke, 1997). Die öffentlich-rechtlichen Sparkassen sollen hierbei einem weiteren Aufbau von Marktmacht aufgrund zunehmender Fusionen im privaten Bankensektor entgegenwirken (Brümmerhoff/ Lehmann, 2000, Neuberger/ Schindler, 2001). Auch ist eine Verbindung zum regionalen Engagement der Sparkassen zu finden, denn der mit einer Privatisierung einhergehende Konzentrationsprozess im Bankensektor würde zu einer noch stärkeren Unterversorgung der KMU und somit auch der Freiberufler führen.

6.2 Erwartungen der Freiberufler an ihre Hausbank

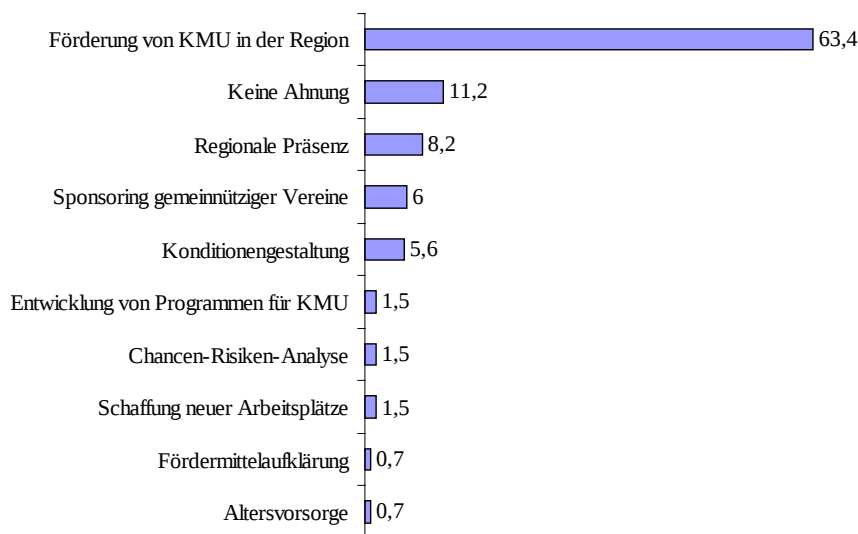
Freiberufler sollten aufgrund der genannten Punkte an regional tätigen und regional engagierten Banken interessiert sein, weil der Aufbau der mittelständischen Wirtschaft in der Region das Überleben des eigenen Unternehmens unterstützt. Es interessierte, in wieweit Freiberufler das regionale Engagement der Banken wahrnehmen und wie stark dadurch die Wahl der Bankbeziehung beeinflusst wird.

Im Fragebogen sollten die Freiberufler zunächst in einer offenen Frage erklären, was sie sich unter dem regionalen Engagement ihrer Bank vorstellen.

Diese Frage wurde von ca. 60% der Freiberufler beantwortet (Abb. 11). Mit 63,4% steht die wirtschaftliche Förderung von kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Region deutlich an erster Stelle. Außerdem werden auch die Wünsche der Freiberufler hinsichtlich zusätzlicher Wirkungsfelder der Banken deutlich. Dazu zählen zum Beispiel die Unterstützung von kulturellen, sportlichen und sozialen Zwecken in ihrem Einzugsbereich.

Wird in Betracht gezogen, dass ohnehin nur 60% der Freiberufler die Frage beantwortet haben, wovon nochmals 11% „keine Ahnung“ bezüglich des regionalen Engagements angaben, besteht eine Wahrnehmungslücke bei einer der zentralen Zielgruppen.

Abb. 11: Regionales Engagement, Angaben in Prozent



Quelle: Eigene Berechnung

Hier gibt es jedoch Unterschiede zu einer Studie, die im Jahr 2000 bei Freiberuflern im Raum Rostock durchgeführt wurde. Dort ergab sich ein wesentlich differenzierteres Bild hinsichtlich des regionalen Engagements der Banken. Zwar dominierte ebenfalls der Wunsch nach Förderung der regionalen Wirtschaft, aber es gab deutlich mehr und andere Nennungen für sonstige zu fördernde Bereiche, insbesondere das Sponsoring von kulturellen, sportlichen oder gemeinnützigen Ereignissen (Neuberger/ Rähke, 2001).

Der prinzipielle Wunsch nach Regionalförderung könnte eine Reaktion auf den immer stärker werdenden und damit in der breiten Öffentlichkeit wahrgenommenen Rückzug der Banken aus der Kreditvergabe an kleine Unternehmen sein.

7. Zusammenfassung

Die vorliegende Auswertung stellt ausgewählte Ergebnisse einer Umfrage unter Freiberuflern vor, die im Frühjahr 2002 zum Thema „Bankbeziehungen von Freiberuflern“ durchgeführt wurde. Vorrangiges Ziel war die Beschreibung der gegenwärtigen Beziehung zwischen Banken und der Gruppe der Freien Berufe.

Gemessen an der Mitarbeiterzahl und an der Unternehmensgröße gehören Freiberufler im allgemeinen zu den kleinen Unternehmen. Gerade für diese Unternehmer spielt die Hausbankbeziehung eine besondere Rolle. Sie wird von den meisten Freiberuflern als wichtig eingestuft und ist von langfristiger und dauerhafter Natur. Zusätzlich werden jedoch verstärkt Kontakte zu Nebenbanken gehalten. Vertrauen stellt dabei die wichtigste Grundlage der Geschäftskontakte dar. Dies und die Qualität der Beratung sind für die Freiberufler relevanter als Preise und Konditionen.

Die Untersuchung der Kreditbeziehungen macht deutlich, dass Freiberufler kleinere Kreditbeträge nachfragen, die aber dennoch durch hohe Sicherheitenforderungen gedeckt werden müssen. In einzelnen Fällen kann persönlicher Kontakt zum Kundenberater der Hausbank dazu beitragen, dass der Umfang der geforderten Sicherheiten reduziert wird bzw. ganz auf Besicherung verzichtet werden kann.

Regionale Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern zeigen sich bei der Betrachtung des Fahrtweges zur Hausbank und der Bankenkonzentration. So müssen Freiberufler in den neuen Bundesländern weitere Fahrtwege akzeptieren, die sich aber nicht durch die dort als höher wahrgenommene Bankenkonzentration erklären lassen.

Neben diesen ökonomischen Faktoren galt es die Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen und deren Einfluss auf die Bankbeziehung zu analysieren. Insgesamt ist festzuhalten, dass die befragten Freiberufler in der Mehrzahl nicht über die Regelungen von Basel II informiert waren. Trotzdem gibt es nur wenige Skeptiker, die befürchten, dass sich die Beziehung zu ihrer Bank verschlechtern wird. Allerdings werden in Zukunft aufgrund von Basel II persönliche Beziehungen, die die Konditionen der Kreditvergabe verbessern können, keine Rolle mehr spielen. Durch das einheitliche Rating wird die finanzielle Situation der Freiberufler objektiv erfasst und ist ausschlaggebend für die Entscheidung der Bank bei der Kreditvergabe. Daher sollte sich jeder vorab mit den neuen Gegebenheiten und den sich daraus ergebenden Konsequenzen für das eigene Unternehmen vertraut machen.

Das regionale Engagement der Banken wird als Förderung der bestehenden Wirtschaftsstruktur von den befragten Freiberuflern aufgefasst. Besonders die Sparkassen, die einen hohen Marktanteil bei den Freiberuflern als Hausbank bzw. wichtigste Nebenbank aufweisen, sind daher aufgefordert, ihren Aufgaben gerecht zu werden und eine flächendeckende Kreditversorgung für den Mittelstand auch in Zukunft sicher zu stellen.

Literaturverzeichnis

- Brümmerhoff, D. und E. Lehmann (2000), Öffentlich-rechtliche Sparkassen oder wie gemeinnützig ist der öffentliche Auftrag?, Zeitschrift für öffentliche oder gemeinwirtschaftliche Unternehmen 23 (2), S. 131-148
- Heinke, H.C. (2002), Das Baseler 3 Säulen Konzept und die Rolle der dezentralen Bankenaufsicht, in: Tietmeyer, H. und B. Rolfes (Hrsg.), Basel II – Das neue Aufsichtsrecht und seine Folgen, Gabler, Wiesbaden
- Institut der Freien Berufe, Nürnberg 2002, <http://www.ifb.uni-erlangen.de/>, 04.11.2002
- Kohlhof, J. und D. Wilke (1997), Perspektiven zur Privatisierung von öffentlich-rechtlicher Sparkassen, Schulz-Kirchner, Idstein
- Krahen, J.P. (2000), Stichwort: Internes Rating, Handwörterbuch der Finanzwissenschaft 2000, Fassung: 16. Mai 2000, http://www.ifk-cfs.de/papers/rating_jpk_handbuch.PDF, 04.11.2002
- Lindner-Lehmann, M., Lehmann, E. und D. Neuberger (1998), Kreditvergabe der Banken an kleine und mittelständische Unternehmen, Ergebnisse einer schriftlichen Befragung deutscher Banken, Universität Rostock, Rostock
- Neuberger, D. (1994), Kreditvergabe durch Banken. Mikroökonomische Theorie und gesamtwirtschaftliche Implikationen, Mohr, Tübingen
- Neuberger, D. (1998), Mikroökonomik der Bank, Vahlen, München
- Neuberger, D. und S. Rähke (2001), Klassische versus elektronische Vertriebswege von Bankdienstleistungen für kleine Unternehmen, Thünen-Series of Applied Economic Theory, Working Paper No.30, Universität Rostock, Rostock
- Neuberger, D. und M. Schindler (2001), Nutzen und Kosten des öffentlichen Auftrages bei Sparkassen und Landesbanken, Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, 27, S. 86-117
- Suyter, A. (2002), Basel II: Erleichterung im Mittelstand, Handelsblatt, 26.07.2002
- o.V. (1998) Befriedigende Eigenkapitalausstattung, Schwache Ertragslage, KfW–Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, Nr.3
- o.V. (2000), Ratings, Basel II und die Finanzierungskosten von KMU, KfW–Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, Nr. 16
- o.V. (2002), Sieben Prozent sind Freiberufler, Süddeutsche Zeitung, 21./ 22.09.02