

Zusammenfassung

- Die **Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe** hat sich in den letzten 18 Monaten weiter **verringert**. Dies geben heute 26,7% aller Firmen an gegenüber 14,4% im Jahr 2000.
- 30% der Unternehmen haben eine weitere **Verschlechterung der Kundenbetreuung** durch ihre Hausbank gegenüber der letzten Untersuchung (2000) festgestellt.
- Bei drei Vierteln der befragten Unternehmen weigern sich die Banken, auf Grund von **Forderungsausfällen** die **Kreditlinie zu erhöhen**.
- Die **Bereitschaft** der Banken zur **Kreditvergabe** wird von
 - 50% der Firmen mit steigendem Fremdkapitalbedarf,
 - mehr als 50% der Firmen, die gerade ihre Kosten decken oder Verlust ausweisen und
 - 50% der kleinen Firmen (bis 2,5 Mio. € Umsatz)als **schlecht** beurteilt.
- Folgendes hat sich seit der letzten Umfrage **verbessert**:
 - **Kleine Unternehmen** werden von ihrer Hausbank **nicht** mehr schlechter betreut als mittlere und große Firmen.
 - Die **Finanzplanung** der Mittelständler kommt langsam voran: 52% führen sie durch oder planen sie (37% in 2000).
 - 78% sprechen regelmäßig mit ihrem **Kundenbetreuer** über die Geschäftsentwicklung gegenüber 58% im Jahr 2000.

August 2002

- Die Information der Banken über das Thema „**Rating**“ ist **unzulänglich**.
 - Nur 35% der Firmen erfahren, nach welchen Kriterien ihre Hausbank das Rating künftig durchführen wird.
 - Nur 29,5% erfahren, in welche Bonitätsklasse ihre Firma von der Hausbank eingestuft wird.
 - Nur 17,5% wurde das Kreditrisiko ihrer Branche mitgeteilt.
- Die Vorbereitung der mittelständischen Unternehmen auf das Rating ist **nicht ausreichend**. Zwar wollen immerhin 47% ein Controlling einführen, aber nur 27% einen Business-Plan erstellen und 21% die Management-Strukturen verbessern.
- Die **Kreditinstitute bevorzugen** bei der Kreditvergabe – wie schon in der letzten Umfrage im Jahr 2000 – **große Firmen** mit positiver Gewinnentwicklung und hoher Eigenkapitalausstattung
 - Damit verfolgen sie – betriebswirtschaftlich richtig – das Ziel, ihren eigenen **Unternehmenswert** zu steigern. Doch sollte dies nicht auf Kosten einer langjährigen vertrauensvollen Geschäftsbeziehung zu mittelständischen Unternehmen gehen.
 - **Forderungsausfälle** und eine vorübergehende ungünstige Gewinnentwicklung sollten noch **kein Grund** für eine **restriktive Kreditbereitschaft** sein.
 - Eine psychologisch **belastete** Geschäftsbeziehung wirkt sich mittelfristig zu **ungunsten der Kreditinstitute** aus und führt zu einer verstärkten Hinwendung zu privaten Investoren.