

Zinssätze für Bankkredite an KMU

# Warum kleine Unternehmen höhere Kreditzinsen bezahlen müssen

Wie der folgende Artikel aufzeigt, besteht ein negativer Zusammenhang zwischen Unternehmensgrösse und Zinssatz. Die Kreditkosten für kleinere Unternehmen sind im Durchschnitt höher als für grössere Unternehmen, weil die kleineren Unternehmen infolge von Informationsineffizienzen, den relativ gesehen teureren Betriebskosten und der bei den Banken liegenden Marktmacht zusätzliche Kreditzinsbelastungen zu tragen haben.

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Bankkredite sind trotz des Wachstums von Finanzierungsmöglichkeiten über den Kapitalmarkt noch immer die zentrale Finanzierungsform der schweizerischen Volkswirtschaft. Insbesondere kleinere und mittelgrosse Unternehmen (KMU) sind stark von einem gut funktionierenden Kreditmarkt abhängig, da valable Alternativen zu Bankkrediten für sie erst in einem sehr beschränkten Mass verfügbar sind. Kleinere Unternehmen beziehen ihr Eigenkapital weiterhin häufig aus privaten und nicht institutionalisierten Quellen, das Fremdkapital dagegen in erster Linie über Bankkredite. Allerdings müssen dabei – wie immer wieder öffentlich moniert wurde – insbesondere kleine Unternehmen vergleichsweise hohe Zinssätze für ihre Kredite entrichten.

## Ein Blick über die Grenzen

Öffentlich verfügbare Statistiken im amerikanischen, deutschen oder australischen Kreditmarkt zeigen, dass der Zusammenhang zwischen dem nachgefragten Kreditvolumen und dem durchschnittlich zu entrichtenden Zinssatz in sämtlichen aufgeführten Ländern negativ ist. Die durchschnittlichen Zinssätze eines Kredits mit höherem Volumen sind also

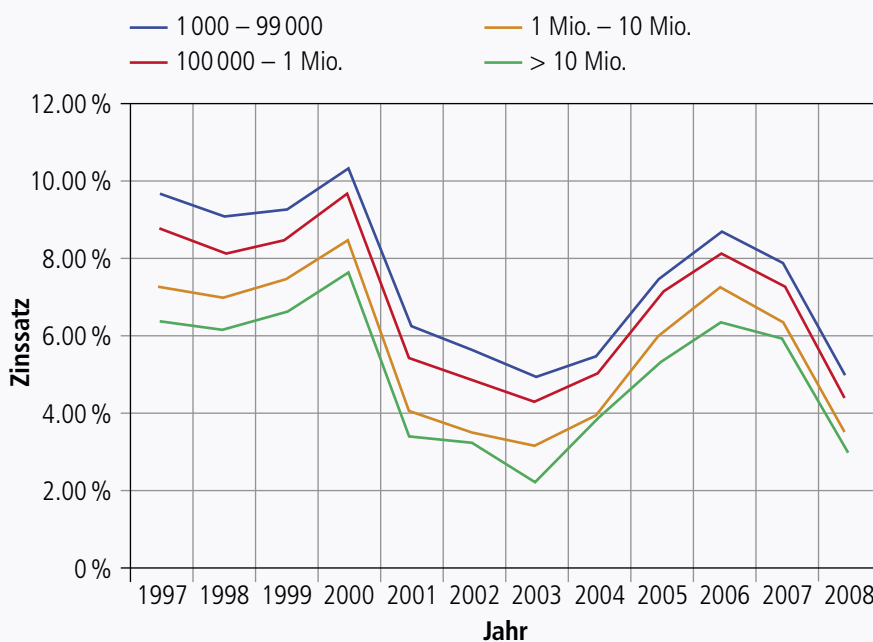
tiefer als für Kredite mit nur geringem Ausleihungsvolumen. Unter der Annahme, dass kleine Unternehmen im Durchschnitt tiefere Kreditbeträge nachfragen, kommen die Kredit-

kosten für sie darum höher zu liegen als für grössere Unternehmen. Während dieser Zusammenhang beispielsweise in den Vereinigten Staaten von Amerika gut dargelegt wer-

## Zinssatz nach Kreditvolumen

Die Grafik visualisiert den durchschnittlichen Zinssatz nach Kreditvolumen in den USA von

1997 bis 2008. Die Angaben des Kreditvolumens sind in US-Dollar ausgewiesen.



Quelle: Federal Reserve Board (2009).

## Kleine Unternehmen günstig finanzieren

Grundsätzlich führen Ratingverbesserungen zu tieferen Kreditkosten für die entsprechenden Unternehmen. Ein besseres Rating kann generiert werden, indem Massnahmen ergriffen werden, die zu einer gezielten, nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswertes führen (z.B. nachhaltige Senkung der Fixkosten, anhaltendes Umsatzwachstum o.ä.). Ebenso zeigen verschiedene Untersuchungen, dass eine langjährige Hausbankbeziehung das gegenseitige Vertrauen stärkt, Informationsasymmetrien reduziert und dadurch auch langfristig zu tieferen Kreditkonditionen führt.

Nichtsdestotrotz sollen vor einem Kreditentscheid mehrere Offerten eingefordert und die Kreditkonditionen verglichen werden. Des Weiteren verhindert eine sorgfältige Planung des Liquiditätsbedarfs Liquiditätsengpässe, welche kurzfristig oftmals nur zu erhöhten Konditionen geschlossen werden können. Ebenso führen längere Kreditlaufzeiten oftmals zu tieferen Zinskosten, weil die Fixkosten der Banken auf mehrere Jahre verteilt werden können. Schliesslich beeinflussen auch die hinterlegten Sicherheiten die Höhe des Zinssatzes.

den kann (siehe Grafik), existieren für den Schweizer Kreditmarkt nur wenige entsprechende Daten. Eine Studie von Prognos kam 1998 zum Schluss, dass 90 Prozent der untersuchten Zinssätze in einer Bandbreite von 350 Basispunkten lagen, und dass auch in der Schweiz ein negativer Zusammenhang besteht zwischen der Unternehmensgrösse und den Zinssätzen.

Auf die Ursachen für diesen negativen Zusammenhang zwischen Unternehmensgrösse und Zinssatz gingen die Verfasser dieser Studie allerdings nicht ein. Es lohnt sich deshalb, nach Ursachen für die feststellbaren Unterschiede bei den Kreditkonditionen unterschiedlich grosser Unternehmen zu suchen.

### Informationsasymmetrien

Für die Banken fallen hohe Prüfkosten an, weil der Markt in den meisten Fällen nicht genügend Informationen zur Bonität eines Unternehmens anbietet. Diese Kosten, verursacht durch Informationsasymmetrien, fliessen in den Zinssatz ein. Informationsasymmetrien beeinflussen dabei sowohl die Höhe der bankseitig anfallenden Betriebskosten als auch die Höhe der Risikoprämie, die der Kreditnehmer entrichten muss. Als Einflussfaktoren auf die Betriebskosten beim Kreditvergabeprozess sind dabei vor allem drei Arten von Informationskosten massgebend: Die Suchkosten (infolge von ex-ante-Informationasymmetrien),

die Überwachungskosten (Überprüfung, ob die vertraglichen Abmachungen auch tatsächlich umgesetzt werden) sowie die Sanktionskosten (infolge von ex-post-Informationasymmetrien). Wie anhand einer früheren Studie des Autors nachgewiesen werden konnte, ist der Einfluss der Informationsasymmetrie auf die Betriebskosten für einen kommerziellen Kredit verhältnismässig klein. Von grösserer Bedeutung – wenn auch schwierig(er) zu messen bzw. zu beziffern – ist das Ausmass der Informationsasymmetrien als Einflussfaktor auf die Risikokosten. Sie sind bei kleinen Unternehmen deutlich stärker ausgeprägt als bei grösseren und können auf unterschiedliche Ursachen zurückgeführt werden:

a) Jüngere (kleinere) Unternehmen verfügen über keine bzw. nur wenige Daten aus der Vergangenheit. Infolge dieses fehlenden Track Records sind die Informationsasymmetrien – auch betreffend Verhaltens- und Absichtsunsicherheiten – bei KMU speziell gross. So werden möglicherweise kleinere Unternehmen mit Zugang zu positiven und vielversprechenden Projekten blockiert oder Kredite werden nur zu hohen Zinssätzen vergeben, weil die Kreditgeber die Erfolgswahrscheinlichkeit und Qualität der Unternehmung nur schwer abschätzen können. Kotierte Unternehmen hingegen versorgen die Öffentlichkeit mit ausgiebigen Informationen. Sie verfügen zudem dank ihres Track Records über eine gewisse Bekanntheit und Reputation.



**Seit 25 Jahren  
auf Erfolg  
programmiert**

Was vor fünfundzwanzig Jahren als Idee begann, ist heute die führende Schweizer Business Software. 35'000 Kunden mit mehr als 76'000 installierten Software-Modulen sprechen eine deutliche Sprache. ABACUS ERP-Software – modernste Internet-Technologie – Qualität, die überzeugt und Kontinuität, die Vertrauen schafft. Heute und in Zukunft.

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

ABACUS 

Personal  
Swiss 

 **ABACUS**  
business software

Infolge eines Wirtschaftsförderungsgedankens, wohl aber vor allem aus Imagegründen und als Folge der grossen Konkurrenz, nehmen Banken eine gewisse Quersubventionierung in Kauf. ►

b) Kleine Unternehmen verfügen oft nur über eine unzureichende Berichterstattung, die erst spät erstellt und den Banken noch später eingereicht werden. Es ist bei kleinen Unternehmen teilweise schwierig, eine dynamische Kreditanalyse zu machen. Während quantitative Faktoren noch einfach zu bewerten sind, ist zudem die Beurteilung qualitativer und auch zukunftsgerichteter Faktoren für die Banken teilweise schwierig.

c) KMU entwickeln häufig neue Produkte oder stossen in neue Märkte vor. Gerade diese Neuheiten machen es für Banken aber schwierig, die Erfolgchancen des Vorhabens abzuschätzen. Die Heterogenität und die schwere Beurteilbarkeit von KMU sind für die Bank Probleme, welche zumindest vor der Vergabe des Erstkredits eine ausführliche Bonitätsprüfung erfordern.

## Fixkostendegression

Die durchschnittlich höheren Kreditpreise für kleine gegenüber grösseren Unternehmen können weiter auch mit den operativen Betriebskosten der Banken erklärt werden. Zwar sind die bankseitig anfallenden Betriebskosten für kleinere Kreditbeträge (und daher kleinere Unternehmen) absolut gesehen pro Kredit tiefer. Da sich die fixen Betriebskosten jedoch auf geringere Volumen verteilen, sind die – in Prozent des Kreditbetrages ausgedrückten – relativen Betriebskosten für kleine Unternehmen jedoch höher als für grosse Unternehmen. Folglich sinken die relativen Betriebskosten mit zunehmender Unternehmensgrösse.

## Die aktuelle Praxis

Eigentlich wären sehr grosse Unterschiede in den Zinssätzen für Kredite an kleine und grosse Unternehmen zu erwarten, wenn die aufgeführten, theoretisch einleuchtenden Unter-



schiede der Kreditkosten berücksichtigt werden. Diese widerspiegeln sich in der Regel auch in den von Schweizer Banken eingesetzten Preismodellen. Gemäss verschiedener Aussagen von Schweizer Bankenvertretern wird in der Praxis aber gerade für Kleinstunternehmen oftmals bewusst von den errechneten Kreditpreis-Modellwerten abgewichen. Einige kleinere Unternehmen erhalten Kredite zu tieferen Zinssätzen, als es die errechneten Modellwerte rechtfertigen würden. Gewisse Kleinstkredite wären ansonsten nämlich kaum finanzierbar. Einen (Erst-)Kreditantrag eines KMU mit mittelhoher Ausfallwahrscheinlichkeit und einer geforderten Kreditlimite von beispielsweise 100 000 Franken

(auch unter Berücksichtigung des Faktums, dass dieses Limit möglicherweise nur zu 50 Prozent genutzt wird), müssten die Banken bei strikter Verwendung ihrer Preismodelle wohl zumeist ablehnen oder mit sehr hohen Kreditzinsen offerieren.

Infolge eines Wirtschaftsförderungsgedankens, teilweise aus Cross-Selling-Aspekten, wohl aber vor allem aus Imagegründen und als Folge der grossen Konkurrenz, nehmen die Banken bewusst eine gewisse Quersubventionierung in Kauf. Ebenso haben verschiedene Banken das Problem der Kleinstkredite gelöst, indem sie den Kredittransaktionsprozess für Kreditanträge unter einem bestimmten Betrag stark vereinfachen und damit auch ihre diesbezüglichen Betriebskosten drastisch reduzieren. Damit ein einigermaßen tiefer Kreditsatz offeriert werden kann, wird der Prozess derartig verkürzt bzw. die Anzahl an Überprüfungsmaßnahmen so weit reduziert, dass der verrechnete Kreditpreis auch ökonomisch gerechtfertigt werden kann. ■

## Porträt



Prof. Dr. Andreas Dietrich war nach seinem Studium an der Universität St.Gallen in der Unternehmensberatung tätig, wo er verschiedene Projekte in der Financial Services Industry betreute. Während seines Doktorandenstudiums wirkte er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität St.Gallen HSG und absolvierte ein vom schweizerischen Nationalfonds unterstütztes Forschungsjahr an der DePaul University in Chicago. Seit März 2008 ist er als Dozent, Projektleiter und Studiengangsleiter des MSc Banking & Finance am IFZ der Hochschule Luzern tätig.

## Kontakt



Prof. Dr. Andreas Dietrich  
Dozent und Projektleiter  
Hochschule Luzern Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ  
Grafenauweg 10, 6300 Zug  
Tel. 041 724 65 46  
andreas.dietrich@hslu.ch  
www.hslu.ch/ifz



Die Domsingschule in Stuttgart ist in Topakustik-Bambus furniert ausgeführt und beweist, dass Funktionalität (bezüglich Akustik) und Ästhetik perfekt miteinander verbunden werden können.



## Topakustik aus Obwalden ist weltweit gefragt

Bernhard Raos

Die international erfolgreiche N'H Akustik+Design AG macht Räume hörbar schöner. Und setzt seit einem halben Jahr auf ein innovatives Zahlungssystem im Euro-Raum. Damit spart das KMU aus Lungern Zeit und Geld, was seine Spitzenposition im Akustikbereich festigt.

Vorwiegend aus Weich- und Hartholzfaserverplatten werden in Lungern OW in mehreren Produktionsschritten gerillte und perforierte Akustik-elemente für Decken und Wandbekleidungen auf Mass zugeschnitten, bearbeitet und die Oberfläche veredelt. Die Geräuschkulisse ist vergleichsweise tief.

Das muss bei einer Firma für Schallabsorption wohl so sein, die mit dem Label «Topakustik» wirbt und Räume «hörbar schöner» gestaltet. Theodor Jaggi, CFO und Mitunternehmer, greift sich auf dem Rundgang ein leuchtend rot lackiertes Teil. Erst beim näheren Hinsehen zeigen sich die nadelstichgrossen Löcher auf der Vorderseite: «Diese Löcher brechen und schlucken den Schall. Für eine hohe Absorption im Tieftonbereich nützen wir eine Kombination von kleinen Bohrungen auf der Sichtseite und grossen Bohrungen auf der Rückseite.»

### Höchsten Ansprüchen genügen

Mit ihren Produkten spielt das Schweizer KMU in der Championsleague der Akustikfirmen. So erhielt das global vernetzte Unternehmen den prestigeträchtigen Auftrag für die Sky Lobby und die Chairman's Suite im Burj Khalifa, in dem mit 828 Metern höchsten Gebäude der Welt in Dubai. Das «höchste» galt auch für die Anforderungen: Die Decke in der Sky Lobby hat keinen einzigen rechten Winkel, zehn verschiedene Höhenstufen, und jedes der 1800 verschiedenen Elemente musste einzeln demontierbar sein. Der Dubai-Wolkenkratzer ist nur eines von vielen Referenzprojekten des Raumakustik-Unternehmens mit rund 100 Mitarbeitenden. Decken oder Wände aus Lungern finden sich unter anderem

im Reichstag in Berlin, im Auditorium der «New York Times», dem KKL in Luzern oder dem Paul Klee Museum in Bern. Rund 60 Prozent ihres Umsatzes generiert die Firma im Ausland. Dabei setzt die N'H Akustik+Design AG auf die UBS. «Wir wickeln praktisch das ganze Auslandsgeschäft mit Zahlungsverkehr, Akkreditiven und Garantien über die Grossbank ab», sagt Jaggi. Das habe sich auch beim Burj Khalifa-Auftrag bewährt, wo die Finanzkrise einige Verzögerungen und Unsicherheiten provozierte. Mit einem weltweit vernetzten Partner im Rücken verhandle es sich leichter als mit einer Regionalbank, die im arabischen Raum niemand kenne.

### Zentrales Cash-Management aus der Schweiz

Noch wichtiger ist ein reibungsloser Euro-Zahlungsverkehr, denn rund 70 Prozent des Exports aus Lungern gehen in den EU/EWR- Raum. Seit einem halben Jahr ist dabei vieles einfacher geworden, vor allem im Geschäft mit deutschen Kunden. «Wir konnten den Zahlungsverkehr stark beschleunigen und die Dienstleistungsspesen und Gebühren massiv senken», freut sich Jaggi. Seine Firma profitiert vom EUR Gateway Account der UBS, einem zentralen Cash-Management aus der Schweiz heraus über ein nach deutschem Recht mit deutscher IBAN-Nummer bei der UBS Deutschland eröffnetes Euro-Konto. Der grosse Vorteil: Alle auf diesem Konto eingehenden Zahlungen werden in der Folge dem Geschäftskonto in der Schweiz gutgeschrieben. Euro-Zahlungen in und aus der Schweiz erfolgen ohne Valuta-Verluste zu Euro-Inlandskonditionen.

Der Account ist über eine Standardschnittstelle mit der Informatik der Akustikfirma verbunden. Die Innovation mit EUR Gateway Account schafft einen Wettbewerbsvorsprung. Das bestätigt auch Finanzchef Jaggi: «Eine Lösung für den Euro-Zahlungsverkehr ohne eine Fremdbankverbindung im Ausland gab es bisher nicht.» Er hofft, dass es bald ähnliche Accounts mit anderen europäischen Ländern gibt.

**Bernhard Raos ist freier Journalist BR/Autor.**