



Hochschule Wismar

University of Technology, Business and Design

Fachbereich Wirtschaft



Hochschule Wismar

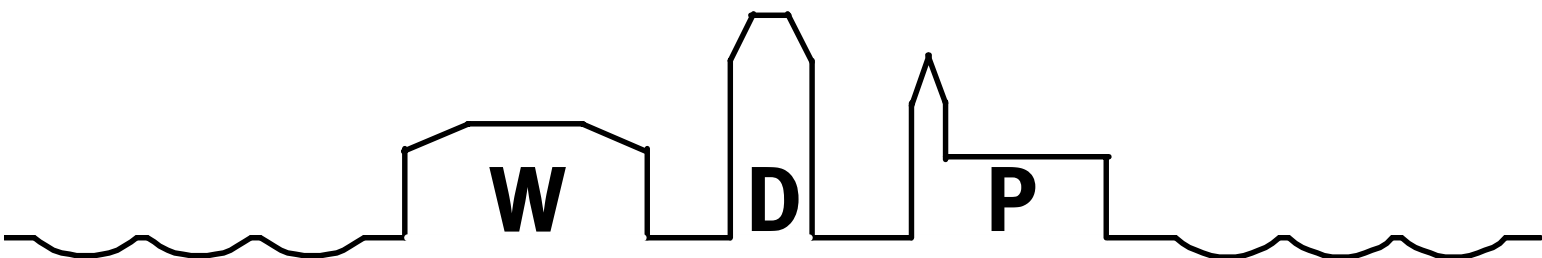
University of Technology, Business and Design

Faculty of Business

Jost W. Kramer

Internes Rating spezieller Kundensegmente bei den
Banken in Mecklenburg-Vorpommern, unter besonderer
Berücksichtigung von Nonprofit-Organisationen

Heft 10 / 2005



Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

Der Fachbereich Wirtschaft der Hochschule Wismar, University of Technology, Business and Design bietet die Präsenzstudiengänge Betriebswirtschaft, Management sozialer Dienstleistungen, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht sowie die Fernstudiengänge Betriebswirtschaft, International Management, Krankenhaus-Management und Wirtschaftsinformatik an. Gegenstand der Ausbildung sind die verschiedenen Aspekte des Wirtschaftens in der Unternehmung, der modernen Verwaltungstätigkeit im sozialen Bereich, der Verbindung von angewandter Informatik und Wirtschaftswissenschaften sowie des Rechts im Bereich der Wirtschaft.

Nähere Informationen zu Studienangebot, Forschung und Ansprechpartnern finden Sie auf unserer Homepage im World Wide Web (WWW): <http://www.wi.hs-wismar.de/>.

Die Wismarer Diskussionspapiere/Wismar Discussion Papers sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung ganz oder in Teilen, ihre Speicherung sowie jede Form der Weiterverbreitung bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Herausgeber.

Herausgeber: Prof. Dr. Jost W. Kramer
Fachbereich Wirtschaft
Hochschule Wismar
University of Technology, Business and Design
Phillipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
D – 23966 Wismar
Telefon: ++49/(0)3841/753 441
Fax: ++49/(0)3841/753 131
e-mail: j.kramer@wi.hs-wismar.de

Vertrieb: HWS-Hochschule Wismar Service GmbH
Phillipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
23952 Wismar
Telefon: ++49/(0)3841/753-574
Fax: ++49/(0)3841/753-575
e-mail: info@hws-startupfuture.de
Homepage: www.hws-startupfuture.de

ISSN 1612-0884

ISBN 3-910102-66-2

JEL-Klassifikation G32, G21, L30, L89

Alle Rechte vorbehalten.

© Hochschule Wismar, Fachbereich Wirtschaft, 2005.

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	4
2. Rating und Bankenaufsicht	5
3. Rating und die Ertragsausrichtung von Banken	6
4. Neue Entwicklungsmethodik bei Ratingverfahren	8
5. Probleme beim Rating von Kunden aus Spezialsegmenten	13
6. Ergebnisse der Bankenbefragung in Mecklenburg-Vorpommern	17
6.1. Landwirtschaftliche Kunden	18
6.2. Existenzgründer	20
6.3. Bau- und Wohnungswesen	23
6.4. Handwerkskunden	26
6.5. Krankenhäuser	27
6.6. Pflegeeinrichtungen	30
6.7. Nonprofit-Unternehmen	32
6.8. Weitere Sonderfälle	36
7. Lösungsansätze für das Rating von Kunden aus Spezialsegmenten	39
8. Konsequenzen für die Kreditnachfrage	41
9. Zusammenfassung und Ausblick	43
Literaturverzeichnis	48
Autorenangaben	50
Anhang: Anschreiben und Fragebogen	50

1. Einleitung¹

Ratings stehen derzeit im Brennpunkt der öffentlichen Aufmerksamkeit, vorrangig wegen der unter dem Schlagwort „Basel II“ bekannt gewordenen Planungen des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht. Bereits die ersten Fassungen der Konsultationspapiere haben für erhebliche Diskussionen gesorgt² und selbst nach der Verabschiedung der Regelungen am 26. Juni 2004 (Bank for International Settlements 2004) ist keineswegs eine vollständige Ruhe eingeleitet.

Beteiligt an den Diskussionen waren dabei nicht nur die direkt oder indirekt betroffenen Banken, sondern Wirtschaft und Politik auf den unterschiedlichsten Ebenen und in den verschiedensten Bereichen.

Dabei war insbesondere die Besorgnis mittelständischer Unternehmen recht groß, obwohl – oder vielleicht auch gerade – weil die Auswirkungen auf den wirtschaftlichen Mittelstand sich nur schwer abschätzen lassen. Zugleich sind aber auch jene Organisationen zumindest indirekt von den Entwicklungen betroffen, die aufgrund ihrer Tätigkeit im sozialen Sektor gerade nicht zu den klassischen gewerblichen Unternehmen zählen. Dies umfasst beispielsweise Pflegeeinrichtungen, Krankenhäuser, sonstige Nonprofit-Organisationen, aber auch Unternehmen der öffentlichen Hand.

Vor diesem Hintergrund kristallisieren sich mehrere „atypische mittelständische Unternehmen“ heraus, die sich in ihren Strukturen von „durchschnittlichen Mittelstandsunternehmen“ unterscheiden. Die Besonderheiten können beispielsweise im Ausmaß der Gewinnerorientierung liegen, mit der Konsequenz, dass bei Nonprofit-Organisationen tendenziell niedrigere Gewinne in den Bilanzen ausgewiesen werden. Andere Besonderheiten resultieren aus dem Alter (bei Existenzgründungen), dem Eigenkapitalanteil (z. B. bei landwirtschaftlichen Unternehmen) oder den Rechnungslegungsvorschriften (Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Vereine, Stiftungen etc.).

Im Mittelpunkt der gerade auch von solchen „atypischen Unternehmen“ nach wie vor geäußerten Ängste stehen die durch das Basler Gremium geforderten Ratingsysteme, wobei Beobachter der Diskussion den Eindruck gewinnen können, als wäre das Rating von Kreditnehmern etwas völlig Neues. Dabei sind weder der Grundgedanke noch dessen Umsetzung in den Banken

¹ Ich danke meinem studentischen Mitarbeiter, Herrn Frank Eichelroth, für seine engagierte Mitarbeit bei der Auswertung der Befragung. Außerdem danke ich meiner Kollegin Julia Neumann-Szyszka und meiner Frau Michaela für ihre umfangreichen Anmerkungen zum Manuskript.

² Vgl. z. B. Paetzmann 2001: 493-497, Everling (Hrsg.) 2001; Eichhorn/Zimmermann (Hrsg.) 2003; Hofmann (Hrsg.) 2001; Hofmann (Hrsg.) 2002; Hummel/Blisse (Hrsg.) 2003.

neu. Für Veränderungsbedarf sorgen allerdings drei Faktoren: Erstens die erwogenen bankaufsichtlichen Vorgaben in Zusammenhang mit der Eigenkapitalunterlegung insbesondere bei Adress(ausfall)risiken, zweitens die verstärkte Ausrichtung der Banken nach Ertrags- und Risikogesichtspunkten und drittens der methodisch-technische Fortschritt bei den Ratingverfahren.

Die ersten beiden Aspekte sind inzwischen in der Literatur hinlänglich diskutiert und sollen im Folgenden lediglich kurz angerissen werden. Der dritte Aspekt hingegen stellt Banken und Unternehmen gleichermaßen vor neue Herausforderungen, was im weiteren Verlauf der Ausführungen am Beispiel der Krankenhäuser in Deutschland konkretisiert werden soll. Zugleich stellt sich die Frage, wie sich „atypische Unternehmen“ und Banken zukünftig auf die Kreditverhandlungen vorbereiten können und was sie dabei beachten müssen. Die nachfolgenden Ausführungen sollen hierfür beiden Seiten als „Hilfestellung“ dienen.

2. Rating und Bankenaufsicht

Die derzeit geführte Diskussion erweckt gelegentlich den Eindruck, als seien die Entwicklung, Einführung und Anwendung von Ratingsystemen ein Selbstzweck. Dies ist jedoch keineswegs der Fall: Ratings haben eine äußerst klar definierte Aufgabe – nämlich auf nachvollziehbare Art und Weise zu einer zutreffenden Bonitätsbeurteilung von Bankkunden, insbesondere von Kreditnehmern, zu gelangen.

Konsequenterweise und unter Ausnutzung der weiter unten angesprochenen methodisch-technischen Weiterentwicklung, setzt die Bankenaufsicht verstärkt auf die Anwendung entsprechender Instrumente in den Banken. Dabei verleiht sie selbst dem bereits laufenden Prozess einen weiteren Entwicklungsschub, da die Überlegungen in den Konsultationspapieren auch in jenen Banken zu Entwicklungsanstrengungen geführt haben, die sich vorher auf andere Themengebiete konzentriert hatten. Mit der grundsätzlichen Akzeptanz bankinterner Ratingsysteme hat zugleich auch eine Schwerpunktverlagerung in der Bankenaufsicht selbst statt gefunden, nähert sie sich so doch in der Risikosteuerung stärker der betriebswirtschaftlichen Sichtweise – einschließlich der Setzung entsprechender Anreize. Beispielhaft hierfür steht neben den Ratingsystemen eine differenziertere, stärker risikoabhängige Eigenkapitalunterlegung. Auf der anderen Seite werden aber in Zusammenhang mit der erforderlichen aufsichtlichen Anerkennung der Systeme sowie der Anforderungen für Systemeinsatz und Organisation zusätzliche Bedingungen aufgestellt, die es zu erfüllen gilt. Zur Vermeidung etwaiger abweichender Steuerungssignale oder sogar Fehlsteuerungen wäre es für die Banken hilfreich, wenn die bankaufsichtlichen Vorgaben sich möglichst eng an die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge anlehnen würden.

Hinzu kommt, dass die als „Basel II“ bekannt gewordenen Anforderungen

für Banken lediglich Nebenbedingungen darstellen, die allerdings unbedingt zu beachten und einzuhalten sind. Denn im Grundsatz sind effiziente Rating-systeme in erster Linie aus wirtschaftlichen Gründen erforderlich, insbesondere zur risikoadäquaten Bepreisung.

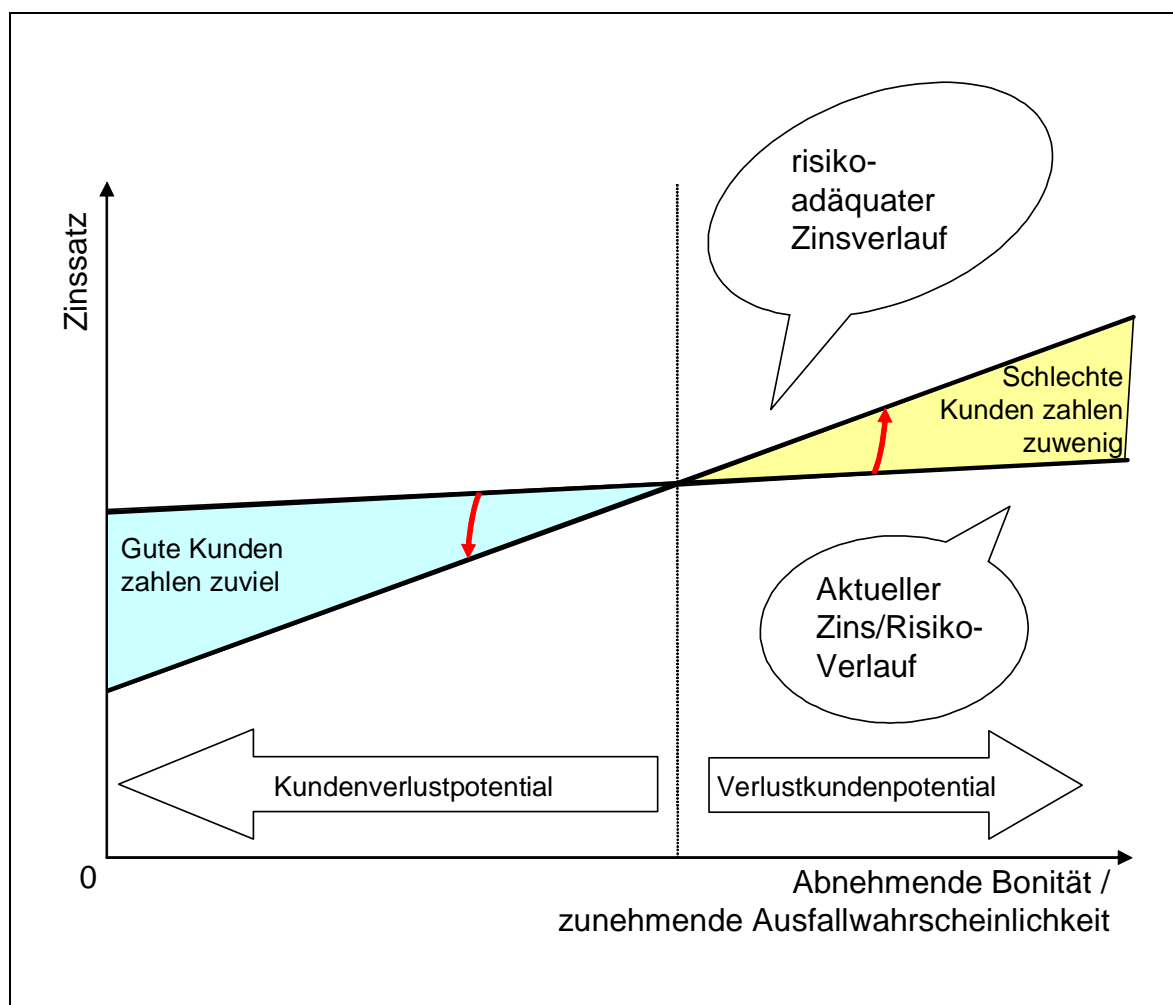
3. Rating und die Ertragsausrichtung von Banken

Hintergrund dieser Feststellung ist, dass sich Kreditnehmer in ihrer Bonität unterscheiden. Bonitätsmäßig Schlechtere können ihre gegenüber der Bank und/oder gegenüber Dritten eingegangenen Verpflichtungen häufiger nicht erfüllen als bonitätsmäßig Bessere. Abnehmende Bonität korreliert in statistischer Hinsicht mit zunehmenden Ausfällen von Kunden. Entsprechend versuchen Banken bereits seit Jahrzehnten, die Bonität von Kunden möglichst genau zu erfassen und zu beurteilen. Vor diesem Hintergrund relativiert sich der „Neuigkeitsgehalt“ der derzeitigen Ratingdiskussion erheblich: Neu ist weniger das Interesse der Banken als vielmehr die Bezeichnung und die zwischenzeitlich entwickelten Methoden und Instrumente.

In diesem Zusammenhang ist ein häufig auftretendes Missverständnis zu klären: Steigende Ausfallwahrscheinlichkeiten einzelner Bonitäts- bzw. Ratingklassen bedeuten keineswegs, dass die Bank mit derartigen Kunden in Zukunft grundsätzlich keine Geschäfte mehr betreiben will. Erforderlich ist jedoch eine im Vergleich zur Vergangenheit geänderte Konditionenpolitik, die sich stärker an dem von der Bank getragenen Risiko orientiert. Zu erwarten ist daher eine Drehung der derzeitigen Zins-Risiko-Kurve mit der Konsequenz, dass risikoärmere Kredite günstiger werden, während steigendes Ausfallrisiko zu höheren Konditionen führt (vgl. Abbildung 1).³

³ Die in der Graphik dargestellten Verläufen dienen lediglich der Illustration; empirische Untersuchungen und einschlägige Prognosen deuten auf nicht-lineare Verläufe hin.

Abbildung 1: Idealtypische Zins-Risiko-Verläufe



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Ratinginformationen schlagen sich somit auf zweierlei Weise in der zukünftigen Geschäftspolitik aller Banken nieder: Einerseits fließt die Bonitätsbeurteilung des Ratings in die Konditionengestaltung zwischen Bank und Kunde ein, andererseits ist die Wettbewerbssituation der Bank betroffen, weil unangemessene Konditionengestaltungen zu Wanderungsbewegungen zwischen den Instituten führen würden.

Derzeit befassen sich alle Banken mit der Entwicklung entsprechender Ratingssysteme und haben vielfach bereits erste Systeme im Einsatz. Dabei wurden von den jeweiligen Instituten und Institutsgruppen Entwicklungsschwerpunkte entsprechend der eigenen Geschäftsschwerpunkte gesetzt. Dies hat zur Konsequenz, dass für größere und „typische“ Mittelstandskunden derartige Verfahren bereits weit gediehen sind und zumindest teilweise auch bereits genutzt werden (vgl. hierzu Strelow 2004: insb. 58-69).

Grundsätzlich sind alle im Wettbewerb stehenden Banken auf die Entwicklung entsprechender Instrumente zur risikoadäquaten Bepreisung angewiesen.

Immer noch stellt das Kreditrisiko das Hauptausfallrisiko für Banken dar, auch wenn die Bedeutung des Marktpreisrisikos in den letzten Jahren zugenommen hat (vgl. Blisse et al. 2004: 206). Würde ein Institut auf die Entwicklung und den Einsatz von Instrumenten zur Risikomessung und -bepreisung verzichten, bestünde die Gefahr, gute Kunden an die (günstigere) Konkurrenz zu verlieren, während schlechtere Risiken (bei fehlenden Risikozuschlägen) zuströmen könnten (vgl. Abbildung 1).

4. Neue Entwicklungsmethodik bei Ratingverfahren

Es lassen sich verschiedene Methoden für die Entwicklung von Ratingsystemen unterscheiden. Die traditionelle, auch heute noch weit verbreitete Vorgehensweise basiert auf einem Expertensystem. Solche Verfahren lehnen sich konzeptionell sehr eng an die Erfahrungen von Kreditverantwortlichen bei der Kreditvergabe an. Beispielhaft für derartige Systeme steht das bis vor kurzem bei vielen Kreditgenossenschaften noch im Einsatz befindliche BVR-Rating (BVR-I-Rating) des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Anknüpfend an die Erfahrungen von Experten wurden bei der Entwicklung des BVR-I-Ratings in den Achtzigerjahren die relevanten Einflüsse auf die Unternehmensentwicklung benannt und mit Hilfe von Bilanzanalyse und Fragebögen Daten erhoben und ausgewertet. Ebenfalls auf Expertensystemen basieren die meisten Urteile von Ratingagenturen wie Moody's und Standard & Poor's. Die einfachen Expertensysteme von Banken wie auch die komplizierten von Ratingagenturen signalisieren gleichzeitig die Vor- und Nachteile derartiger Verfahren: Expertensysteme lassen sich ggf. relativ kostengünstig und einfach aufbauen und einsetzen, führen dann allerdings wie die alten Bankverfahren i. d. R. zu vergleichsweise unbefriedigenden Ergebnissen. Alternativ lassen sie sich auch sehr genau für den Einzelfall adjustieren, sind dann allerdings gleichermaßen personal- und zeitaufwändig und damit teuer für den Beurteilten.

Eine moderne Alternative für die Ratingentwicklung basiert auf der Kapitalmarkttheorie und nutzt zur Risikobeurteilung das Capital Asset Pricing Model (CAPM). Dabei handelt es sich um eine Adaptierung der aus dem Wertpapierbereich stammenden Vorgehensweise an die besonderen Bedingungen im Kreditbereich. Probleme entstehen u. a. bei der Bestimmung des systematischen Risikos β_i der einzelnen Kreditinvestition. Das mathematisch ebenso wie methodisch anspruchsvolle Verfahren hat sich – zum Teil aufgrund von Messproblemen, aber insbesondere auch aufgrund von Akzeptanzproblemen bei den Ratinganwendern – noch nicht flächendeckend durchsetzen können.

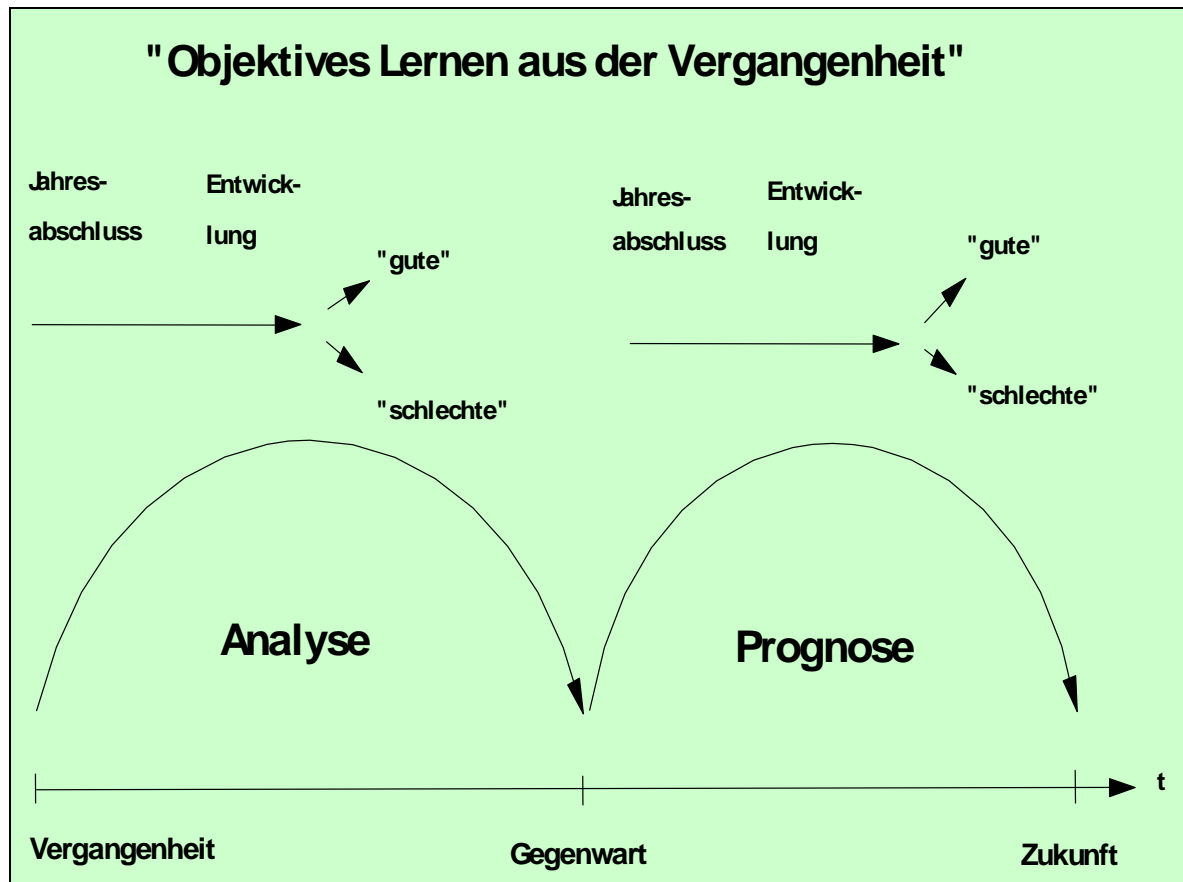
Ein dritter, häufig genutzter Lösungsansatz besteht in statistisch basierten Verfahren. Bei ihnen sind durch die Anwendung entsprechender Methoden, insbesondere aus dem Bereich der Wahrscheinlichkeitsrechnung, deutliche Erkenntnisgewinne und Trennfähigkeitszuwächse gegenüber reinen Experten-

systemen möglich. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass einerseits eine Vielzahl von Daten vorliegt und sich andererseits die zu Beurteilenden ohne nennenswerten Erkenntnisverlust in Gruppen einordnen lassen. Statistisch basierte Verfahren setzen also bewusst und im Gegensatz zu den Verfahren der Ratingagenturen nicht auf die Besonderheiten des Einzelfalls, sondern auf die Gemeinsamkeiten einer Gruppe. Dabei wird folgendermaßen vorgegangen:

Alte Jahresabschlüsse werden herangezogen und mit der späteren Entwicklung der Unternehmen verglichen. Aus der Verknüpfung von Datenhistorien und der Information, ob sich ein Unternehmen gut oder schlecht entwickelt hat, wird mit Hilfe von statistisch-analytischen Verfahren nach Kennzahlen(kombinationen) gesucht, die möglichst gut geeignet sind, gute von schlechten Unternehmen zu trennen.⁴ Ist dies gelungen, wird unterstellt, dass zum einen die ermittelten Kennzahlenausprägungen auch in Zukunft die aus der Vergangenheit bekannte Entwicklung eines Unternehmens signalisieren. Zum anderen wird unterstellt, dass die als trennfähig ermittelte Kennzahlenkombination auch in Zukunft trennscharf ist (vgl. Abbildung 2).

⁴ Welches Kriterium über die Markierung eines Kunden als „gut“ oder „schlecht“ entscheidet, hängt von der jeweiligen Informationsbasis ab. So verwenden deutsche Banken üblicherweise die Bildung einer Einzel-Wertberichtigung (EWB) als „Schlecht-Merkmal“, während amerikanische Banken auf ein Zahlungsverzug-Merkmal abstellen. Alternativ kann beispielsweise auch die Abgabe eines Insolvenzantrags herangezogen werden.

Abbildung 2: Vorgehensweise bei empirisch-statistischen Ratingverfahren

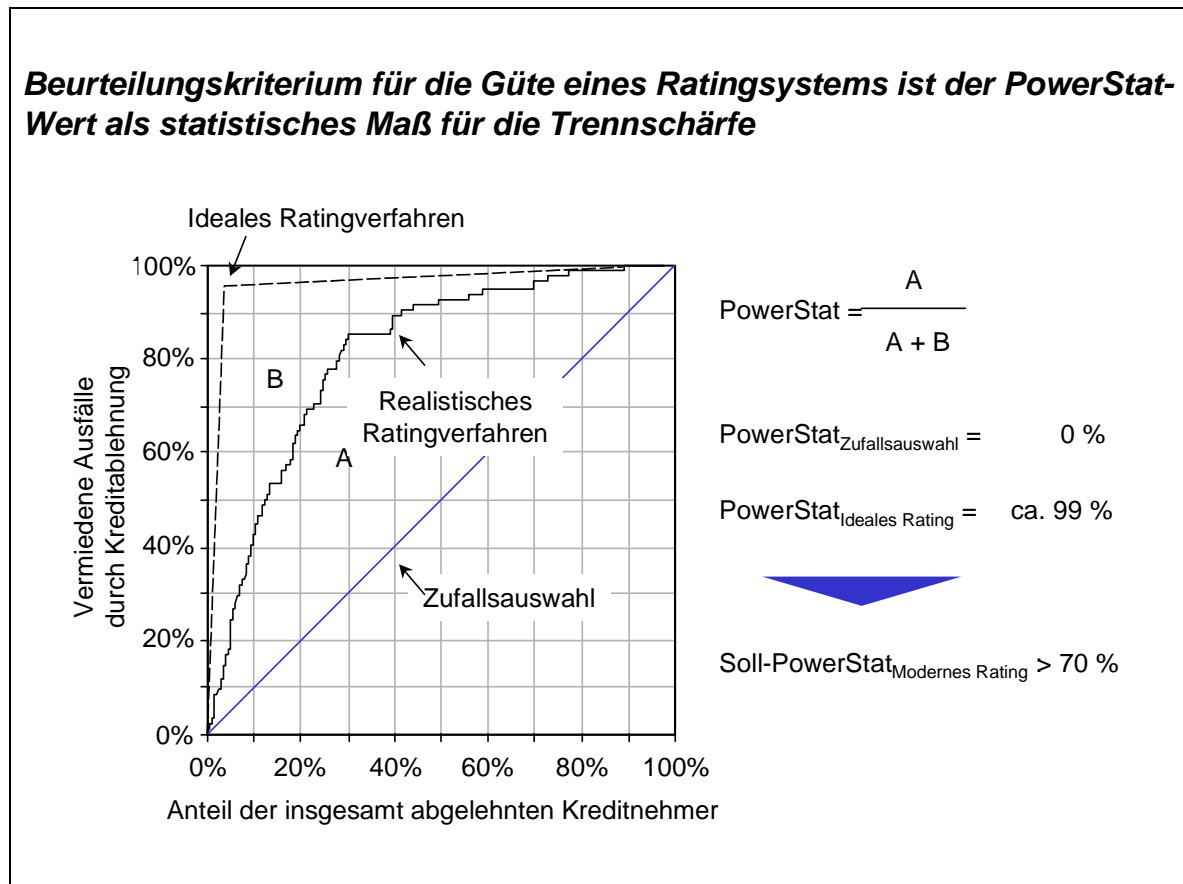


Quelle: Eigene Darstellung.

In den obigen Ausführungen wurden bereits zwei Kernaspekte deutlich: Erstens die Bedeutung der Trennfähigkeit von Kennzahlen und zweitens eine zeitliche Stabilität sowohl bei den Merkmalen, die gute von schlechten Unternehmen unterscheiden, als auch bei den Kennzahlen, die dies messen.

Unter der Trennfähigkeit von Kennzahlen bzw. von Ratings wird verstanden, wie gut diese in der Lage sind, gute und schlechte Kreditnehmer zu unterscheiden. Gemessen wird diese Fähigkeit mit Hilfe des „PowerStat-Wertes“, wobei als Ausfallkriterium die (erstmalige) Einzel-Wertberichtigungs-Neubildung und der Beurteilungszeitraum von bis zu einem Jahr vor dem Eintreten des Ausfallereignisses dienen. Konzeptionell wird die PowerStat berechnet als Vergleich der Fläche oberhalb der Kurve aller Kredite im Verhältnis zur Gesamtfläche. Moderne Ratingsysteme sollten eine PowerStat oberhalb von 70 % haben (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Trennfähigkeit als Qualitätskriterium



Quelle: Eigene Modifizierung interner Schulungsunterlagen.

Der in der Abbildung skizzierte Weg wurde beispielsweise bei der Entwicklung des neuen BVR-II-Ratings⁵ für den bilanzierenden Mittelstand eingeschlagen: Als Ausgangspunkt wurde das BVR-I-Rating herangezogen und die mit seiner Hilfe gesammelten Daten einer empirisch-statistischen Überprüfung unterzogen. Informationen lagen für insgesamt sieben Bereiche vor: Management, Unternehmensplanung, Markt/Branche, Kontoführung, Kundentransparenz/Informationsverhalten des Kunden, Private Vermögensverhältnisse und der Jahresabschluss des Unternehmens. Im Zuge der Analyse stellte sich heraus, dass unter Beibehaltung der Informationsbereiche durch gezielte Umstrukturierung eine deutliche Steigerung der Trennfähigkeit möglich wurde (vgl. Kramer 2001: 7-9).

Voraussetzung für diese Vorgehensweise ist allerdings, dass es im entsprechenden Kundensegment auch tatsächlich zu Ausfällen gekommen ist.⁶ Dann

⁵ Ausführlich hierzu Kramer 2002, 2003.

⁶ Anders als vielfach auch von Experten vermutet, gibt es durchaus Kreditsegmente – und entsprechend spezialisierte Banken – bei denen kaum Ausfälle zu beobachten sind. Beispiele sind gerade Finanzierungen im Kranken- und Pflegebereich.

lässt sich überprüfen, wie gut das Rating in der Vergangenheit die guten von den schlechten Kunden unterscheiden konnte. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, sofern ausreichend Informationen über Kreditausfälle vorliegen, ein ausfallbasiertes, statistisches Ratingverfahren zu entwickeln. Bei dieser Vorgehensweise wird mit Hilfe einer Trennfunktion eine Unterscheidung zwischen „ausgefallenen“ („schlechten“) und „gesunden“ („guten“) Kreditnehmern getroffen.

Die Existenz und Dokumentation ausgefallener Kreditnehmer wird somit zu einem Engpassfaktor in der Ratingentwicklung: Für die Entwicklung eines ausfallbasierten Ratingsystems sind nach Expertenansicht mindestens dreihundert Ausfälle im entsprechenden Segment erforderlich, besser jedoch ein-tausend. Erst bei Vorliegen dieser Bedingungen können entsprechende Systeme im statistischen Sinne zuverlässig (valide) entwickelt werden.

Wenn zwar einige Ausfälle bekannt sind, aber deren Zahl nicht für die Neuentwicklung eines Ratings ausreicht, besteht die Möglichkeit, ersatzweise ein bereits bestehendes System gezielt zu adaptieren. Voraussetzung hierfür ist natürlich, dass sich die beiden Kreditsegmente ähneln. Dann kann man die Daten der ausgefallenen Kunden ebenso wie die Daten von guten Kunden in das vorhandene Ratingsystem eingeben. Anhand der danach vorliegenden Rating-ergebnisse kann das Ratingsystem den Besonderheiten des Kreditsegments entsprechend adjustiert werden.

Ergänzend können Banken vorliegende externe Ratings ihrer Kunden nutzen, wobei dann die Ratingnoten der unterschiedlichen Ratingagenturen und die bankintern bestehenden Systeme aufeinander abgestimmt werden müssen.

Insgesamt lassen sich mehrere Qualitätskriterien benennen, die von modernen Ratingsystemen zu erfüllen sind:

Abbildung 4: *Qualitätskriterien moderner Ratingsysteme*

1. Segmentierung:	Es muss die Merkmale und ökonomischen Besonderheiten des Kundensegmentes richtig erfassen.
2. Trennschärfe:	Es muss ausgefallene und nicht ausgefallene Kunden trennen und die „Entfernung“ zwischen ihnen zeigen.
3. Integrationsfähigkeit:	Es muss zur Kreditkultur und den Steuerungsprozessen der Bank passen.
4. Objektivität und Konsistenz:	Identische Sachverhalte müssen unabhängig vom Beurteilenden zu gleichen Ratingergebnissen führen.
5. Benutzerfreundlichkeit:	Es muss transparent und einfach gestaltet sein. Die Kennzahlen und Ratingkriterien müssen betriebswirtschaftlich nachvollziehbar sein.
6. Differenzierung:	Es muss eine risikoadäquate und differenzierte Preis- und Konditionenpolitik ermöglichen.
7. Kalibrierung:	Es muss zu Ausfallwahrscheinlichkeiten für die einzelnen Risikoklassen führen.

Quelle: Kramer (2001: 8).

Im Rahmen dieser Überlegungen ist das Kriterium der Segmentierung von besonderer Bedeutung. Konkretisiert am Beispiel von Nonprofit-Organisationen in Deutschland bedeutet dies nämlich nicht mehr und nicht weniger, als dass ein entsprechendes Ratingsystem die spezifischen Besonderheiten von Nonprofit-Organisationen richtig erfassen muss.

Diese Anforderung gilt systemübergreifend: Egal welche Art von Ratingssystem zur Beurteilung von Nonprofit-Organisationen verwendet wird, ob Expertensystem, CAPM-Ansatz oder statistisch-analytisches Verfahren, es muss die Besonderheiten angemessen berücksichtigen. Dies gestaltet sich gerade für Nonprofit-Organisationen aber durchaus problematisch.

5. Probleme beim Rating von Kunden aus Spezialsegmenten

Probleme beim Rating von Spezialsegmenten tauchen auf, weil sie einerseits typische Merkmale aufweisen, die grundsätzlich allen wirtschaftenden Organisationen gemeinsam sind. Dazu zählt beispielsweise die Notwendigkeit, mit einem Budget auszukommen bzw. innerhalb eines engen finanziellen Rahmens Entscheidungen treffen zu müssen. Andererseits weisen sie jeweils seg-

mentspezifische Besonderheiten auf, die sie von anderen Organisationen im Allgemeinen und mittelständischen gewerblichen Unternehmen im Besonderen unterscheiden.

Diese Besonderheiten können durchaus unterschiedlicher Natur sein. Möglichkeiten sind beispielsweise:

- Hoher Anteil an Grund und Boden bzw. Eigenkapital an der Bilanzsumme (Landwirtschaftliche Unternehmen);
- Fehlende historische Daten, da neugegründet (Existenzgründer);
- Projektarbeit (Bauträger);
- Fehlende Gewinnerorientierung mit demzufolge unterdurchschnittlichen Gewinnen (Nonprofit-Organisationen);
- Bilanzielle Besonderheiten (Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Vereine);
- Geringe Betriebsgröße (Handwerker).

Aus diesen Besonderheiten in der Unternehmenssituation resultieren Besonderheiten in der Datenbasis, die Voraussetzung für empirisch-statistische Ratingmethoden ist. Eigentlich ergibt sich daraus ein Bedarf an speziellen Ratingverfahren, was aber im Konflikt mit der wirtschaftlichen Bedeutung des Kundensegmentes einerseits und/oder der erforderlichen Datenmenge andererseits stehen kann. Beispielhaft sollen die Probleme nachfolgend am Beispiel von Krankenhäusern beleuchtet werden.

Die Ausgangslage für ein Krankenhaus spezifisches Ratingsystem stellt sich im Wesentlichen folgendermaßen dar: Derzeit gibt es ca. 2.250 Krankenhäuser in Deutschland (Deutsche Krankenhaus Gesellschaft 2003a), bei denen es sich überwiegend um Nonprofit-Organisationen handelt. Diese befinden sich i. d. R. in staatlicher, kirchlicher oder caritativer Trägerschaft (Deutsche Krankenhaus Gesellschaft 2003b). Traditionell waren Krankenhäuser in Deutschland in öffentlich-rechtlichen Rechtsformen organisiert, aber in jüngerer Zeit sind zahlreiche Kliniken in privatwirtschaftliche Rechtsformen umgewandelt worden (formale Privatisierung), ohne deshalb auch zwangsläufig an Private verkauft bzw. übertragen zu werden (materielle Privatisierung). Bei den privatrechtlichen Organisationsstrukturen stehen die GmbH und die AG im Vordergrund, wengleich sich vereinzelt auch andere Rechtsformen antreffen lassen.⁷ Daneben bestehen einige privatwirtschaftliche und auf Gewinnerzielung ausgerichtete Kliniken.

Vereinzelt ist es unter Krankenhäusern zur Zahlungsunfähigkeit der Klinik oder ihres Trägers gekommen. Damit ist es grundsätzlich möglich, zwischen guten und schlechten Krankenhäusern zu trennen, vorausgesetzt ein Zugang zu den Daten der „ausgefallenen“ Kliniken ist möglich.

Angesichts der aktuellen Umbruchphase im Gesundheitssystem ist eine

⁷ So ist beispielsweise das Krankenhaus in Salzhausen in der Lüneburger Heide als eingetragene Genossenschaft organisiert (vgl. Johns 2003: 203-216).

Marktbereinigung zu Lasten gemeinnütziger und kleiner Häuser zu befürchten, wobei die Umstellung der Finanzierungsstrukturen (DRG) und die finanziellen Engpässe der öffentlichen Hand sich ggf. gegenseitig verstärken könnten.

Vor diesem Hintergrund ist zu konstatieren, dass aus Bankensicht mit Krankenhausfinanzierungen ein zumindest potenziell steigendes Kreditrisiko verbunden ist. Daher sind zukünftig auch Krankenhäuser intern oder extern zu raten.

Angesichts der Kostenbelastung für externe Ratings, die zudem eher für Kapitalmarkt orientierte Unternehmen konzipiert sind, kann vermutet werden, dass für den Großteil der deutschen Krankenhäuser die bankinternen Ratings die größere Bedeutung haben.

Dies führt zu der Frage, ob und wenn ja wie sich ein Ratingsystem entwickeln lässt, das die Besonderheiten der Krankenhäuser angemessen berücksichtigt. Dabei muss allerdings bereits zu Beginn der Überlegungen konstatiert werden, dass für die Entwicklung eines empirisch-statistischen Kredit- und Ratingsegments die Datenbasis im Krankenhausbereich nicht ausreicht: Wie weiter oben ausgeführt, sind nach Expertenansicht für die valide Konstruktion eines derartigen Systems ca. 300 Ausfälle im entsprechenden Segment erforderlich. Bei einer Zahl von ca. 2.250 Krankenhäusern müsste danach jedes siebte zumindest vorübergehend in Zahlungsschwierigkeiten gewesen sein, um diese Ausfallanforderung zu erfüllen. Dies ist nicht der Fall, so dass weder eine einzelne Bank noch ein Bankenverbund in Deutschland ein reines Krankenhausrating auf empirisch-statistischer Basis entwickeln kann.

Tendenziell lassen sich drei mögliche Lösungsansätze erkennen:

1. die Entwicklung eines Krankenhaus spezifischen Expertensystems,
2. die Vergrößerung der Datenbasis durch Einbeziehung von Krankenhausdaten aus anderen Ländern und
3. die Vergrößerung der Datenbasis durch Integration der Krankenhäuser in ein Segment mit ähnlichen wirtschaftlichen und bilanziellen Merkmalen, z. B. Nonprofit-Organisationen.

Die Entwicklung eines krankenhausspezifischen Expertensystems ist möglich und grundsätzlich vergleichsweise unproblematisch. Schwierigkeiten ergeben sich weniger in methodischer als vielmehr in qualitativer Hinsicht. So ist angesichts der vergleichsweise kleinen Zahl von Krankenhäusern und ihrer auch daraufhin vergleichsweise geringen Bedeutung im Kreditportfolio von Banken eher zweifelhaft, ob einzelne Banken ausreichend Daten für ein Expertensystem werden zusammentragen können. Selbst wenn dies doch geschehen sollte, ist darüber hinaus unsicher, ob angesichts der geringen Ausfallzahlen eine Kalibrierung möglich ist und ob die Vorgabe einer Trennschärfe von 70 % erreichbar ist. Angesichts der Erfahrungen mit der Trennschärfe der alten, einfachen Expertensysteme wie dem BVR-(I)-Verfahren steht zu befürchten, dass

die Trennschärfe deutlich darunter liegt. Damit wäre dann aus Abbildung 4 zwar das erste Kriterium (die Segmentierung) erfüllt, aber nicht das zweite (die Trennschärfe).

Noch problematischer stellt sich eine Vergrößerung der Datenbasis durch Einbeziehung ausländischer Krankenhäuser dar. Zum einen ist das Gesundheitswesen selbst innerhalb der Europäischen Union sehr heterogen geregelt, so dass die Krankenhäuser im Zweifelsfall bereits materiell kaum vergleichbar sind. Zum anderen ist die Datenaufbereitung bereits in Form der Jahresabschlüsse kaum vergleichbar, zumal die deutschen Krankenhäuser ihre Rechnungslegung nicht gemäß HGB aufstellen, sondern nach der Krankenhausbuchführungsverordnung (KHBV). Ungeachtet etwaiger Trennschärfeanalysen ist es daher eher zweifelhaft, ob eine solche Segmentdefinition zutreffend ist.

Der dritte und tendenziell erfolgversprechendste Ausweg besteht darin, Krankenhäuser angesichts ihres Nonprofit-Merkmals in einem Segment mit anderen Nonprofit-Organisationen zusammenzufassen. Dies führt allerdings dazu, dass die Segmentierungsanforderung zugunsten der Validierung und Trennschärfeberechnung aufgeweicht wird. Hinzu kommt, dass ein derartiges „Nonprofit-Rating“ ggf. nicht für kommerziell ausgerichtete Kliniken geeignet ist, die dann in einem Segment mit anderen auf Gewinn ausgerichteten Unternehmen zu erfassen wären. Dennoch scheint diese Vorgehensweise unter den drei möglichen Lösungsansätzen das kleinste Übel zu sein. Aus diesem Grund wird im Folgenden näher auf die besonderen Probleme beim Rating von Nonprofit-Organisationen eingegangen.

Bereits zu Beginn bei der Beschäftigung mit einem Rating für Nonprofit-Organisationen ist zu berücksichtigen, dass Nonprofit-Organisationen für die meisten Banken ein wenig bedeutsames Kundensegment sind; dies beschränkt den möglichen Aufwand, den Banken für die Durchführung eines Ratings akzeptieren würden. Dennoch werden nach Informationen der verschiedenen Bankenverbände Nonprofit-Organisationen bei allen deutschen Bankengruppen als Kunden geführt.

Hinzu kommt, dass der Nonprofit-Sektor in Deutschland sehr heterogen ausfällt.⁸ So unterscheiden sich die Organisationen u. a. hinsichtlich ihrer Aufgaben, ihrer Finanzierungswege, der gesetzlichen Vorgaben, der Organisationsformen, der Trägerschaft und vieler weiterer Merkmale.⁹ Der Nonprofit-Sektor erstreckt sich inhaltlich von Organisationen wie Drogenberatungsstellen über Krankenhäuser, Gewerkschaften und Parteien bis hin zum Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Selbst bei den Genossenschaften wird wegen der „dienenden Rolle“ des Gewinns seit geraumer Zeit und sehr kontrovers diskutiert, ob sie Teil des sog. Dritten Sektors

⁸ Ausführlich hierzu Anheier (1997: 29-74); Zimmer/Priller (1997: 249-283).

⁹ Vgl. ausführlich Priller/Zimmer (2001: 199-228).

sind (vgl. u. a. Eisen 2001: 277-291).

Diese Vielfalt unter den Organisationen spiegelt sich auch in Art, Umfang und Gestaltung der von den Organisationen erstellten Zahlenwerke wider. Dessen ungeachtet dürften die Gemeinsamkeiten unter diesen Organisationen immer noch größer sein als jene mit gewerblich-gewinnorientierten Unternehmen – zumindest was die Darstellung der Finanzverhältnisse in den Jahresabschlüssen betrifft.

Dabei ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass viele Nonprofit-Organisationen zwar zur Bilanzierung verpflichtet sind, aber daraus keineswegs eine vollständige Übereinstimmung mit den Bilanzierungsvorgaben nach HGB folgt. Ganz im Gegenteil: Es existiert eine Vielzahl von eigenständigen gesetzlichen Vorgaben einerseits oder Ausnahmeregelungen andererseits, die zumindest bei folgenden Organisationen bzw. Rechtsformen Abweichungen vom HGB-Standard ermöglichen oder sogar erzwingen:

1. Krankenhäuser,
2. Pflegeeinrichtungen,
3. Werkstätten für Behinderte,
4. Wohnungsunternehmen,
5. Wirtschaftsbetrieben der öffentlichen Hand sowie
6. Vereine und Stiftungen.

Folge dieser Unterschiede in der Rechnungslegung ist eine eingeschränkte Homogenität der sich aus Rechnungslegungsdaten bzw. Jahresabschlüssen zusammensetzenden Datenbasis. So resultieren aus den inhaltlichen Unterschieden zwischen den Organisationen nicht nur korrespondierende inhaltliche Unterschiede im Jahresabschluss, sondern auch Unterschiede in der Datenstruktur. Beispielweise erfordert der Jahresabschluss gemäß Krankenhausbuchführungsverordnung den Ausweis von Bilanzpositionen,¹⁰ die bei keiner anderen Unternehmensform auftauchen. Für statistische Untersuchungen ist es daher notwendig, zunächst eine „vereinheitliche“ Bilanz zu entwickeln, die rechtsform- und branchenübergreifend in der Lage ist, alle Jahresabschlusspositionen von Nonprofit-Organisationen aufzunehmen und für Ratingzwecke zu gruppieren.

6. Ergebnisse der Bankenbefragung in Mecklenburg-Vorpommern

Um herauszufinden, wie die Banken zukünftig die Bonitätsbeurteilung von „atypischen“ Firmenkunden handhaben wollen, wurde im Spätherbst 2003 vom Verfasser eine Umfrage unter allen Banken durchgeführt, die in Meck-

¹⁰ Hierzu zählen beispielsweise die Positionen „Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht“, „Ausgleichsposten nach dem KHG“, „Sonderposten aus Zuwendungen zur Finanzierung des Sachanlagevermögens“ oder „Ausgleichsposten aus Darlehensförderung“ (vgl. Hentze/Kehres 1998: insb. 70-76, 80-84, 91; Burk 2001ff: 9-17).

lenburg-Vorpommern Firmenkredite vergeben. Da dieselben Banken bzw. ihre Muttergesellschaften oder Schwesterinstitute auch in den anderen Bundesländern tätig sind, dürften die dabei ermittelten Ergebnisse grundsätzlich übertragbar sein.

Befragt wurden im Rahmen der Studie 34 Banken, von denen 15 geantwortet haben. Dies entspricht einem Anteil von 44,1 Prozent. Aus allen drei Säulen des deutschen Universalbankensystems haben sich jeweils mehrere Banken beteiligt.

Gefragt wurde nach verschiedenen Segmenten von atypischen Firmenkunden und wie diese heute bzw. in der Zukunft (ab ca. 2006) geratet werden sollen.

Als Antwortmöglichkeiten für die aktuelle Vorgehensweise standen folgende Optionen zur Auswahl:

- Nicht geratet,
- Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten),
- Modernes Rating (mit Ausfallraten),
- Externes Rating,
- Sonstige Beurteilungsverfahren.

Bei „sonstige Beurteilungsverfahren“ wurde ergänzend gefragt, um welche Art von Beurteilungsverfahren es sich handelte.

Der Katalog möglicher Antworten für die zukünftige Vorgehensweise beinhaltete zusätzlich zu den obigen Punkten noch das Kriterium:

- Rating nicht vorgesehen.

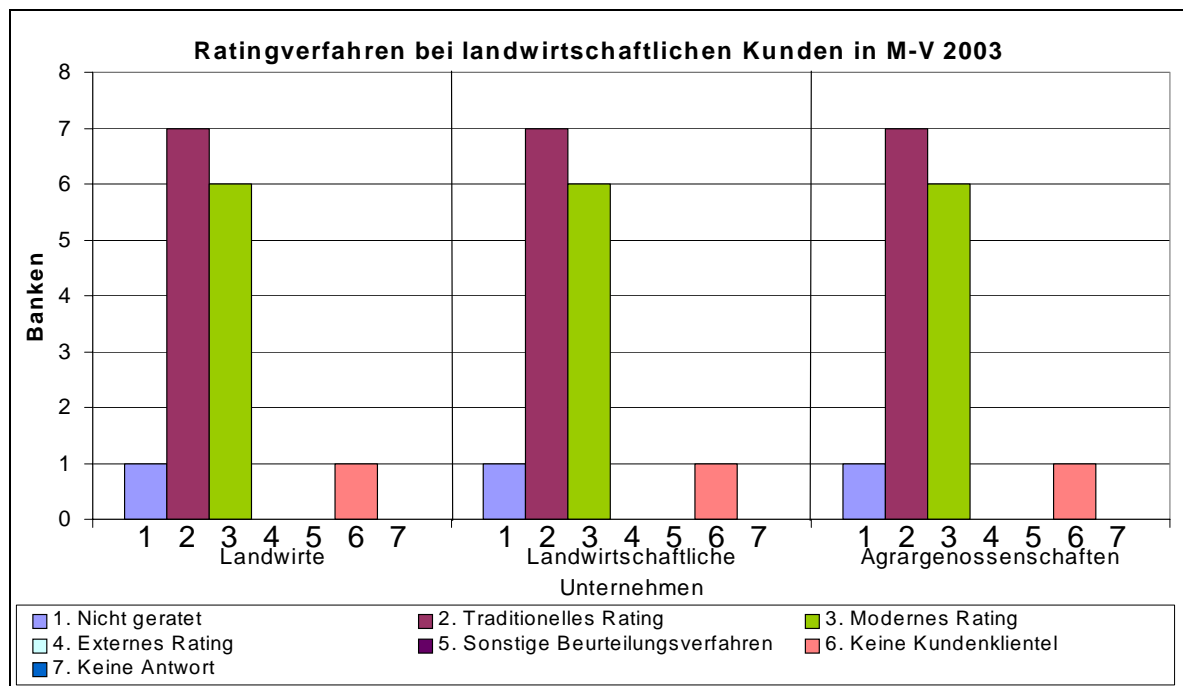
Auch hier wurde bei „sonstige Beurteilungsverfahren“ nach der Art des Beurteilungsverfahrens gefragt.

Darüber hinaus wurde auf der Basis der Rückmeldungen noch die beiden „Füllgruppen“ „keine Antwort“ bzw. „keine Kundenklientel“ eingefügt.

6.1. Landwirtschaftliche Kunden

Der Kreis der landwirtschaftlichen Kunden lässt sich grundsätzlich noch weiter differenzieren, da die landwirtschaftliche Primärproduktion nicht nur von den klassischen Landwirten betrieben wird, sondern zunehmend auch von größer dimensionierten Unternehmen in der Rechtsform von Kapitalgesellschaften. Darüber hinaus sind in Ostdeutschland aus der Umwandlung von Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften (LPG) Agrargenossenschaften entstanden, die sich in diesem Wirtschaftssegment behaupten.

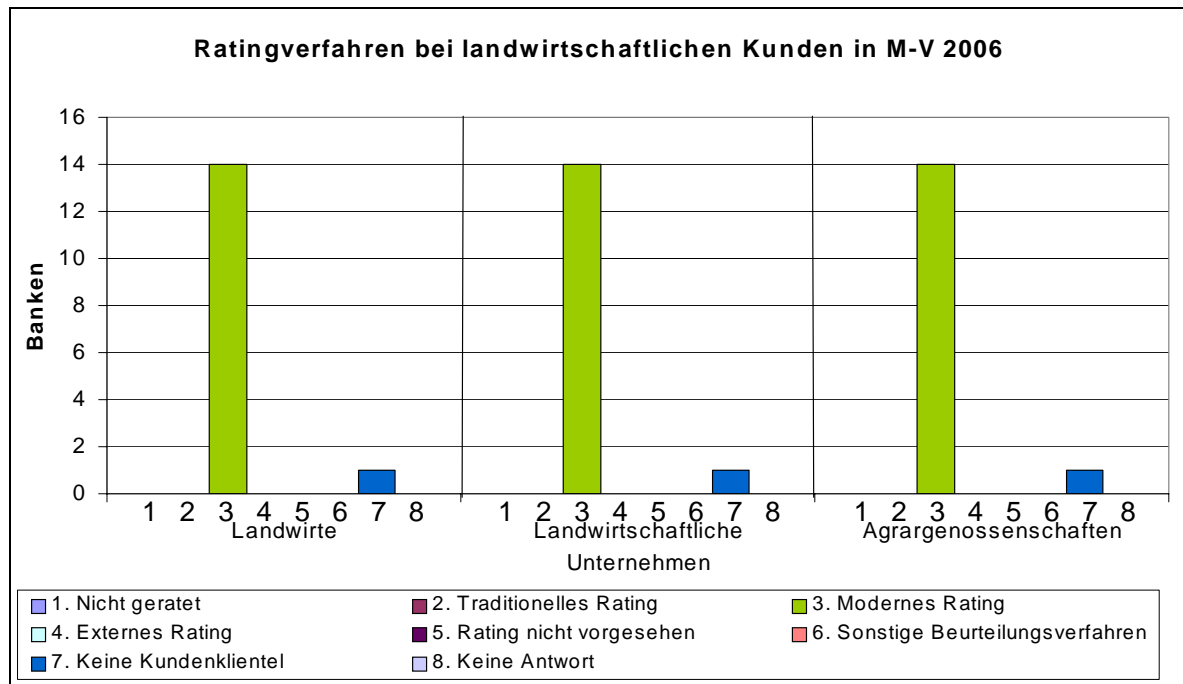
Abbildung 5: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Landwirtschaftlichen Kunden in Mecklenburg-Vorpommern (2003)



Quelle: Eigene Darstellung.

Ungeachtet dieser Unterschiede in der Rechts- und Organisationsform sowie der Firmengröße werden landwirtschaftliche Unternehmen derzeit konzeptionell gleich behandelt. Auffällig ist, dass die Unternehmen bereits jetzt weitestgehend geratet werden, entweder mit einem traditionellen Ratingverfahren (sieben Banken) oder bereits mit einem neuen, auf Ausfallraten basierenden Ansatz. Lediglich eine Bank teilte mit, dass sie derzeit landwirtschaftliche Kunden nicht ratet und dies auch in Zukunft nicht ändern will.

Abbildung 6: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Landwirtschaftlichen Kunden in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Noch größer wird die Einheitlichkeit in der Vorgehensweise in der Zukunft, da alle übrigen vierzehn Banken, die Kredite an landwirtschaftliche Kunden vergeben, dann moderne Ratingverfahren einsetzen werden. Als Konsequenz aus dieser beabsichtigten Vorgehensweise resultiert die Anforderung für alle landwirtschaftlichen Unternehmen, sich mit Ratings und ihren Informationsanforderungen vertraut zu machen.

Auffällig ist darüber hinaus, dass keine Bank beabsichtigt, andere Beurteilungsverfahren als moderne Ratings oder externe Ratings für dieses Kundensegment zu nutzen.

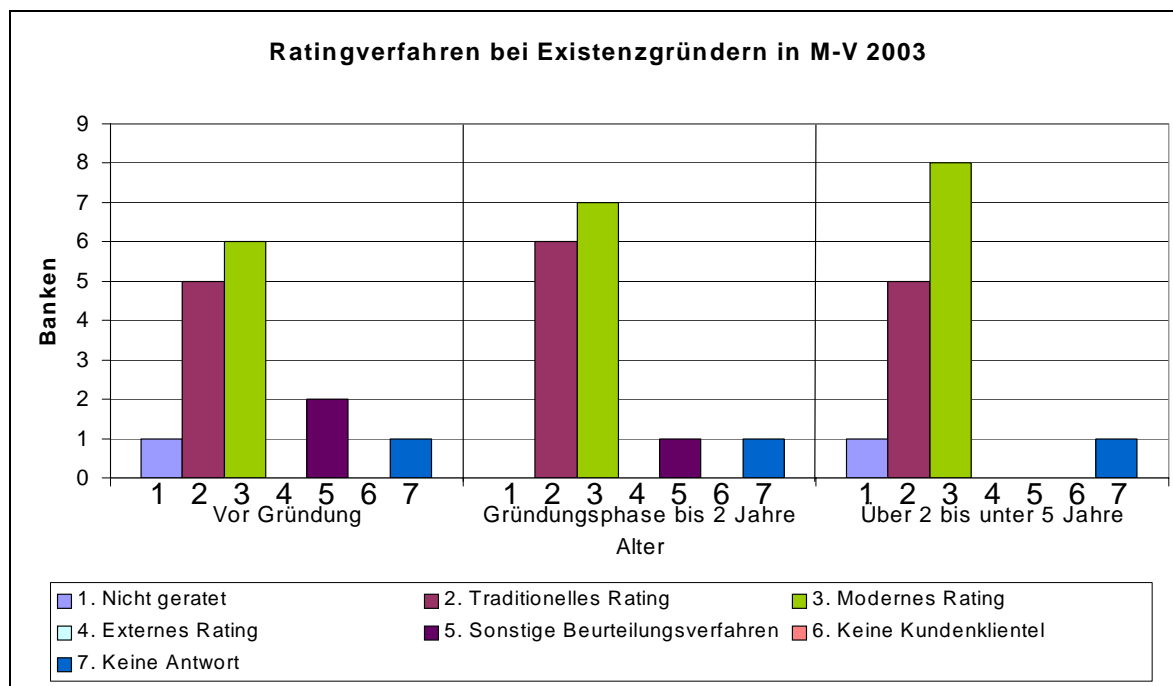
Eine der beteiligten Banken teilte weitergehend mit, dass in diesem Segment ihr allgemeines „Corporate Rating“ zum Einsatz kommen würde, dass zur Berücksichtigung von Branchenbesonderheiten manuell adjustiert werden könnte.

6.2. Existenzgründer

Die Bonitätsbeurteilung von Existenzgründern stellt bereits aus Datengründen eine besondere Herausforderung dar: Im Unterschied zu allen anderen Unternehmen aus Spezialsegmenten können bei Existenzgründungen gerade wegen der „Jugend“ der Unternehmung noch keine durch Daten belegbaren Entwicklungshistorien bereitgestellt werden. Die üblichen, auf der Auswertung derartigen Datenmaterials basierenden empirisch-statistischen Ratingverfahren

können daher für dieses Segment nur bedingt zum Einsatz kommen.

Abbildung 7: *Heutige Vorgehensweise beim Rating von Existenzgründern in Mecklenburg-Vorpommern (2003)*



Quelle: Eigene Darstellung.

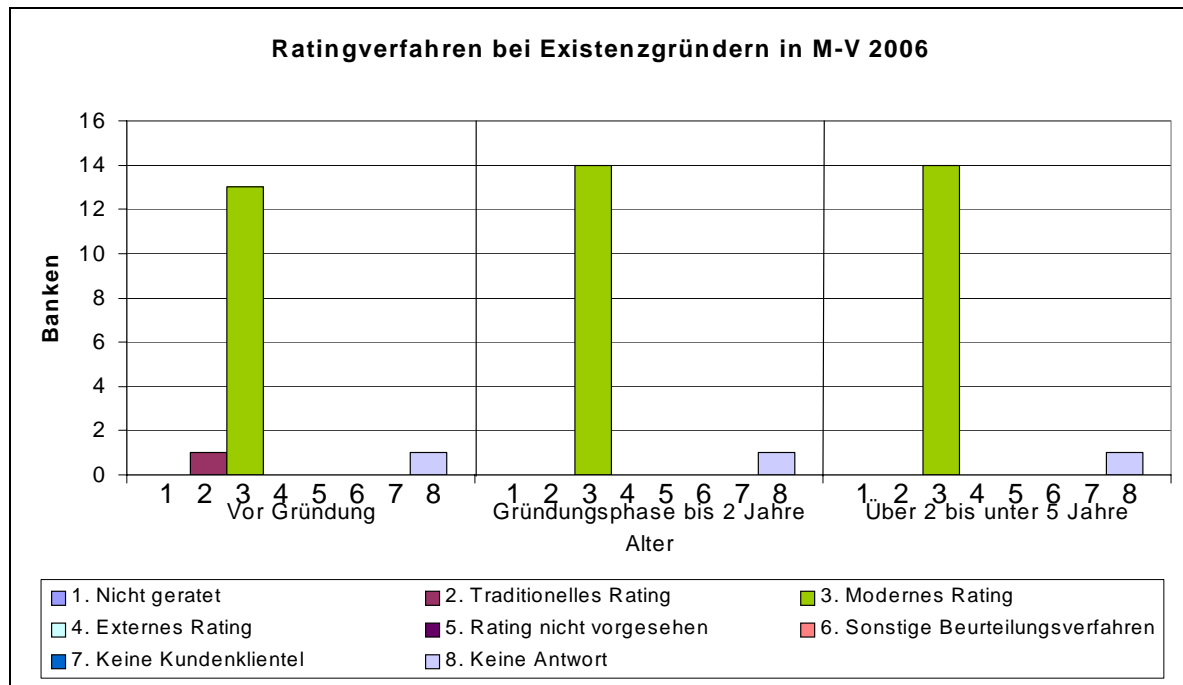
Diese Schwierigkeit spiegelt sich auch in der aktuellen Vorgehensweise bei der Beurteilung von Existenzgründern – insbesondere im Zeitablauf – wider. So wird derzeit in der Phase vor Unternehmensgründung von fünf Banken ein traditionelles Rating eingesetzt, sechs setzen ein modernes Verfahren ein und zwei weitere verwenden andere Beurteilungsverfahren, während nur eine der Banken auf ein Rating verzichtet.

Aufgrund der besseren Datenbasis bei bereits gegründeten, aber noch recht jungen Unternehmen (bis zu einem Alter von zwei Jahren) nimmt die Verwendung von traditionellen wie auch von modernen Verfahren zu: Statt fünf Banken (in der Vorgründungsphase) setzen nun sechs ein traditionelles Ratingverfahren ein, und der Einsatz moderner Verfahren steigt von sechs auf sieben. Parallel nimmt der Einsatz anderer Beurteilungsverfahren von zwei auf eins ab. Ohne Rating werden in diesem Stadium keine Kredite mehr vergeben.

Haben die Existenzgründungen ein Alter von zwei bis fünf Jahren erreicht, sind „Normalisierung“ der Unternehmensentwicklung und Aufbau des Datenbestandes noch weiter vorangeschritten. Konsequenterweise werden Unternehmen dieses Alters dann auch von acht Banken mit einem modernen Ratingverfahren beurteilt, während der Einsatz traditioneller Verfahren wieder auf fünf Banken zurück geht. Nicht schlüssig erklärlich ist, warum in dieser

Phase wieder eine Bank auf den Einsatz von Ratingverfahren verzichtet.

Abbildung 8: *Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Existenzgründern in Mecklenburg-Vorpommern (2006)*



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Erwartungen für das Jahr 2006 fallen hingegen wieder sehr homogen aus. Von den vierzehn antwortenden Banken beabsichtigen alle, in den späteren Phasen der Unternehmensentwicklung moderne Verfahren einzusetzen, während in der Vorgründungsphase eine der Banken noch ein traditionelles Verfahren verwenden will.

Zur Klarstellung sei an dieser Stelle angemerkt, dass sich die Veränderung hinsichtlich der eingesetzten Verfahren nicht dadurch ergibt, dass die Banken für Existenzgründungen mit entsprechendem Alter gesonderte Verfahren einsetzen, sondern dass die jungen Unternehmen ab einem bestimmten, von Bank zu Bank aber ggf. differierenden Alter in die Gruppe der standardisiert zu beurteilenden Unternehmen gewissermaßen „überführt“ werden.

Auch in den Details zeigen sich Probleme beim Umgang mit diesem Kundensegment. So verwendet beispielsweise eine der befragten Banken zwar bereits heute ein auf Ausfallraten basierendes Rating; allerdings wird dabei Unternehmen bis zu einem Alter von zwei Jahren eine Klasse per definitionem zugewiesen. Erst danach wird das Risiko tatsächlich gemessen und eine „Echt“-Zuordnung durchgeführt. Im engeren Sinne wird bei einer derartigen Vorgehensweise in den ersten Jahren trotz Verwendung eines modernen Ratings nicht mit Ausfallraten gearbeitet, da diese nicht empirisch ermittelt wur-

den.

Eine andere Bank macht darüber hinaus deutlich, dass „modernes Rating“ nicht gleich „modernes Rating“ ist. Sie beurteilt bereits jetzt Existenzgründer mit einem auf Ausfallraten basierenden Rating. Dieses ist aber das Standardmodell für alle Unternehmenskunden und daher nicht auf die Besonderheiten von Existenzgründer ausgerichtet. Daher soll es bis 2006 durch ein Spezialmodul ersetzt werden.

Einen ähnlichen Weg wollen auch die befragten Volks- und Raiffeisenbanken einschlagen: Derzeit werden Existenzgründer mit dem BVR-I-Rating beurteilt (traditionelles Verfahren), das bis 2006 durch ein Spezialmodul BVR-II-Rating für Existenzgründer (modernes Verfahren) abgelöst werden soll.

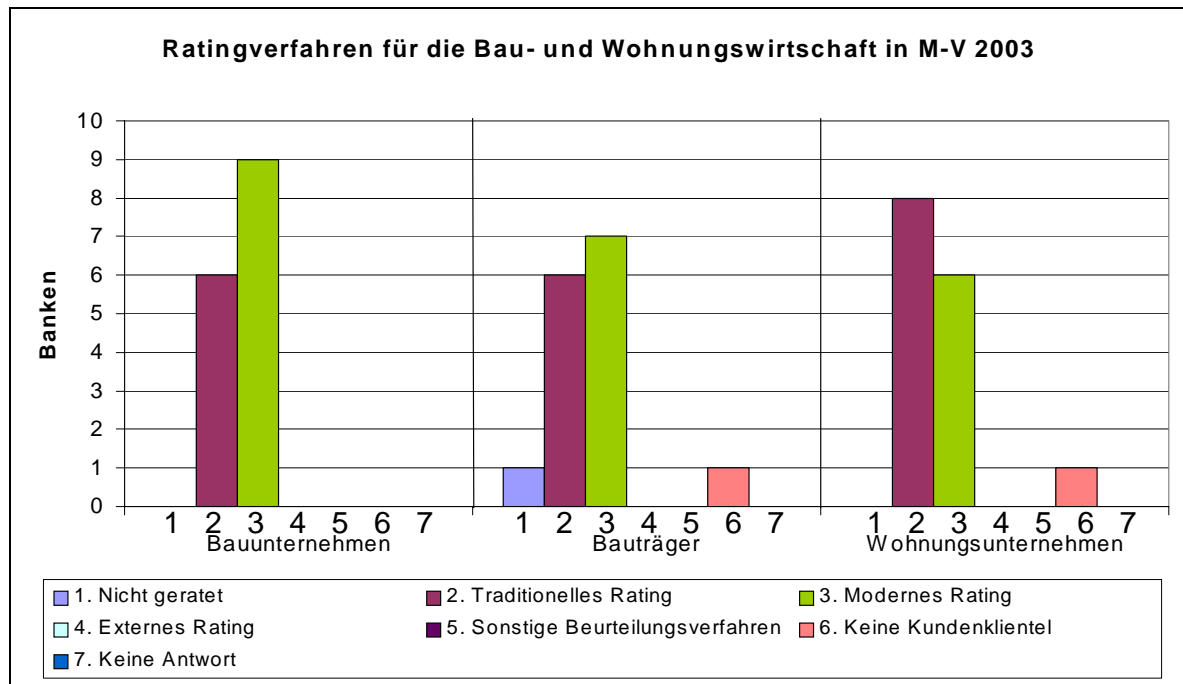
Auch für Existenzgründer deutet sich damit eine zunehmende Relevanz der modernen Ratingverfahren an, auch wenn derzeit noch nicht klar ist, wie diese im Detail aussehen werden. Denkbar wäre ggf. eine empirisch-statistische Analyse auf der Basis von Businessplänen bzw. unter Heranziehung der bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW existierenden Datenbasis über erfolgreiche und fehlgeschlagene Gründungen.

6.3. *Bau- und Wohnungswesen*

Bereits seit geraumer Zeit wird seitens der Banken die Baubranche einschließlich des gesamten Baunebengewerbes aber auch inklusive des Bereichs Vermietung von Wohnungen als problematisch angesehen. In dieser Einschätzung schlagen sich einerseits die relativ hohen Insolvenzzahlen im Bauhaupt- und -nebengewerbe, andererseits speziell in Ostdeutschland die demographischen Veränderungen nieder. Gleichzeitig zählt aber gerade das Bauwesen zu den sogenannten Konjunkturfrühindikatoren, so dass diesem Segment aus unterschiedlichsten Gründen besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird. Vor diesem Hintergrund wurde in der Befragung explizit auf die Vorgehensweise bei der Bonitätsbeurteilung in der Bau- und Wohnungswirtschaft eingegangen.

Konzeptionell dürfte dieser Bereich für die meisten Banken kein Segment darstellen, das besondere konzeptionelle Anforderungen an die Ratingentwicklung und -handhabung stellt. Spezielle Herausforderungen resultieren eher aus der derzeitigen problematischen Lage und – mit gewissen Abstrichen – aus einem gewissen Projektcharakter bei Bauvorhaben, zumindest bei größeren Finanzierungen.

Abbildung 9: Heutige Vorgehensweise beim Rating im Bau- und Wohnungswesen in Mecklenburg-Vorpommern (2003)



Quelle: Eigene Darstellung.

Vor diesem Hintergrund ist demzufolge auch der Umgang mit Ratings bei Bauunternehmen wenig verblüffend. Von den fünfzehn teilnehmenden Banken setzten bereits zum Zeitpunkt der Befragung alle Kreditinstitute Ratingverfahren zur Beurteilung von Bauunternehmen ein, wobei 9 der 15 Institute bereits moderne, mit Ausfallwahrscheinlichkeiten verbundene Verfahren nutzten.

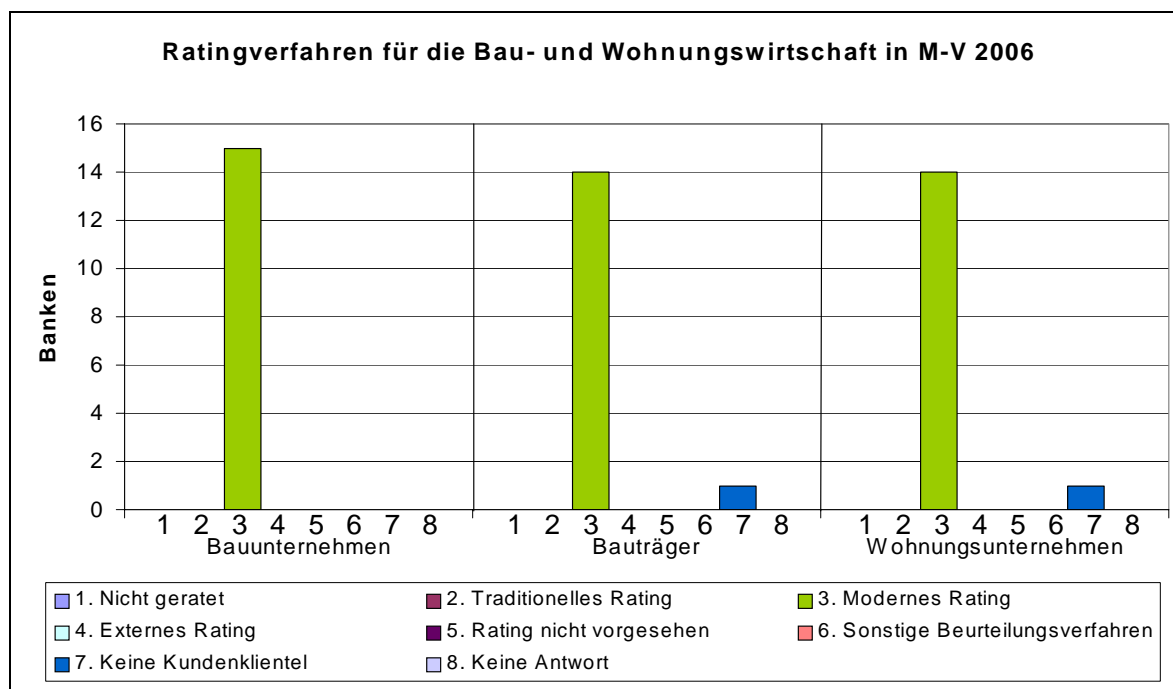
Hinsichtlich der Kreditvergabe stellen Bauträger unter Risikogesichtspunkten eine besondere Klientel dar: Sie zeichnen sich noch stärker als die Baubranche insgesamt durch Projektabwicklungen aus, die zumeist ein hohes Fremdkapitalvolumen zur Erzielung von Leverageeffekten erfordern, gleichzeitig aber – teilweise gezwungenermaßen – mit einem niedrigen Einsatz von Eigenkapital und geringen Sicherheiten arbeiten. Diese Ausgangsbasis stellt sich für Banken als problematisch dar, wenn der Verkauf der erstellten und überwiegend von den Banken fremdfinanzierten Immobilien nicht entsprechend den Erwartungen der Bauträger verläuft.

Vor diesem Hintergrund ist tendenziell ein umfassender Einsatz von Ratings bzw. alternativ eine Zurückhaltung gegenüber diesem Kundenkreis zu erwarten. Diese Erwartungen finden auch eine weitgehende Bestätigung: 13 von 15 Banken setzten Ratingverfahren ein, davon bereits 7 die modernen Verfahren mit Ausfallwahrscheinlichkeiten. Überraschend ist deshalb auch nicht, dass eine Bank explizit erklärt hat, dass Bauträger keine Kundenklientel darstellen, sondern vielmehr, dass eine Bank derzeit noch auf den Einsatz von

Ratingverfahren bei dieser Klientel verzichtet.

Auch bei Wohnungsunternehmen werden Ratingverfahren umfassend eingesetzt: Von den 14 Banken, die Wohnungsunternehmen als Kunden haben, nutzen acht traditionelle Ratingansätze und sechs die neueren Verfahren.

Abbildung 10: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating im Bau- und Wohnungswesen in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Problemlage in diesem Segment lässt einen umfassenden Einsatz von Ratingssystemen spätestens ab 2006 erwarten, was durch die Antworten bestätigt wird: Mit Ausnahme der jeweils einen Bank, die Bauträger bzw. Wohnungsunternehmen nicht zu ihrer Klientel zählt, beabsichtigen alle Banken, bei dieser Kundengruppe die modernen Ratingverfahren einzusetzen.

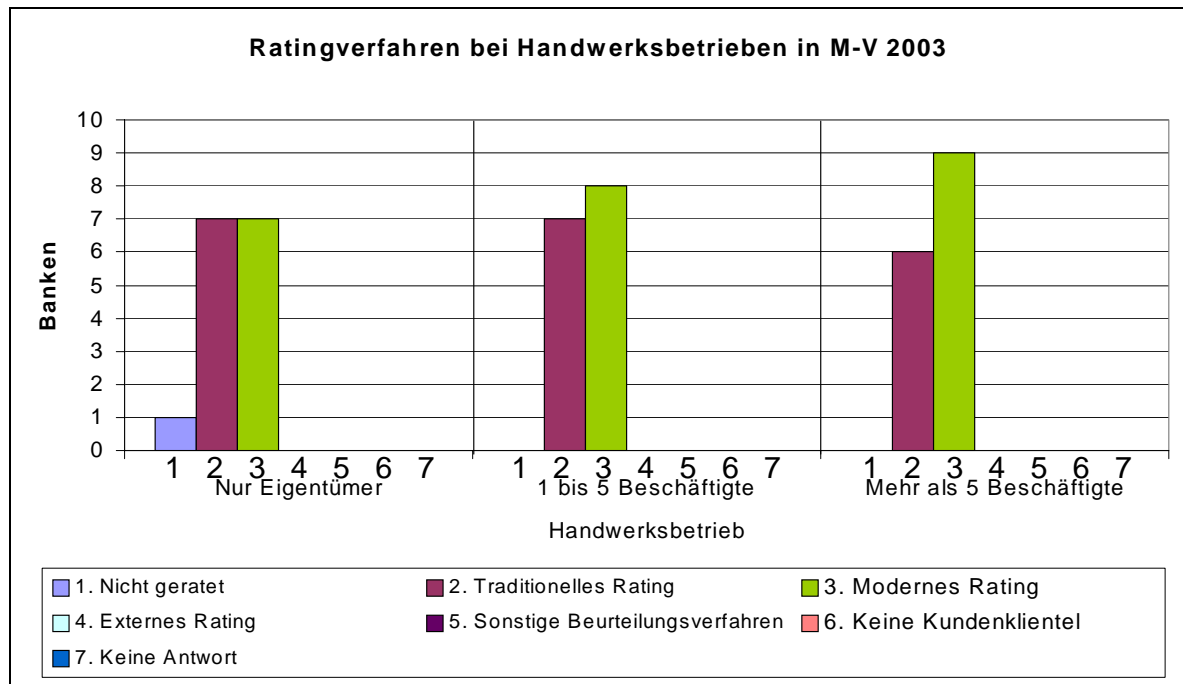
Hinsichtlich der Ausgestaltung der Ratings können sich allerdings durchaus Unterschiede ergeben: Zumindest eine Bank sieht hinsichtlich der drei abgefragten Unternehmensarten derartig große Unterschiede zwischen den Unternehmen bzw. in der Kreditvergabe an diese, dass sie unterschiedliche Ratingverfahren einsetzen will. Während die Bauunternehmen mit dem Corporate Rating-Verfahren erfasst werden, wird für die Bauträger ein Spezialmodul eingesetzt, das dem Projektcharakter dieser Finanzierungen Rechnung trägt. Für Wohnungsunternehmen wiederum wird ein drittes Verfahren genutzt werden, das vorrangig auf die Werthaltigkeit der Immobilien abstellt (Real Estate Corporate Rating). Zu erwarten ist, dass auch seitens anderer Banken Spezialmodule für Projektfinanzierungen zum Einsatz kommen werden. Hingegen

ist noch offen, ob auch spezielle Verfahren zum Einsatz kommen werden, die vorrangig auf Immobilienwerthaltigkeit abstellen.

6.4. Handwerkskunden

Handwerkskunden stellen eigentlich nicht gerade ein im engeren Sinne „atypisches“ Kreditsegment dar. Ganz im Gegenteil, es handelt sich bei ihnen um nahezu typische Mittelstandskunden mit vielen Kleinunternehmen und einigen mittleren Unternehmen, während Großunternehmen selten anzutreffen sind. Ihre spezifische Besonderheit liegt demzufolge vorrangig in den vergleichsweise kleinen Betriebsgrößen – was auch der Grund ist, warum sie explizit als viertes Spezialkundensegment in die Umfrage einbezogen wurden.

Abbildung 11: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Handwerkskunden in Mecklenburg-Vorpommern (2003)

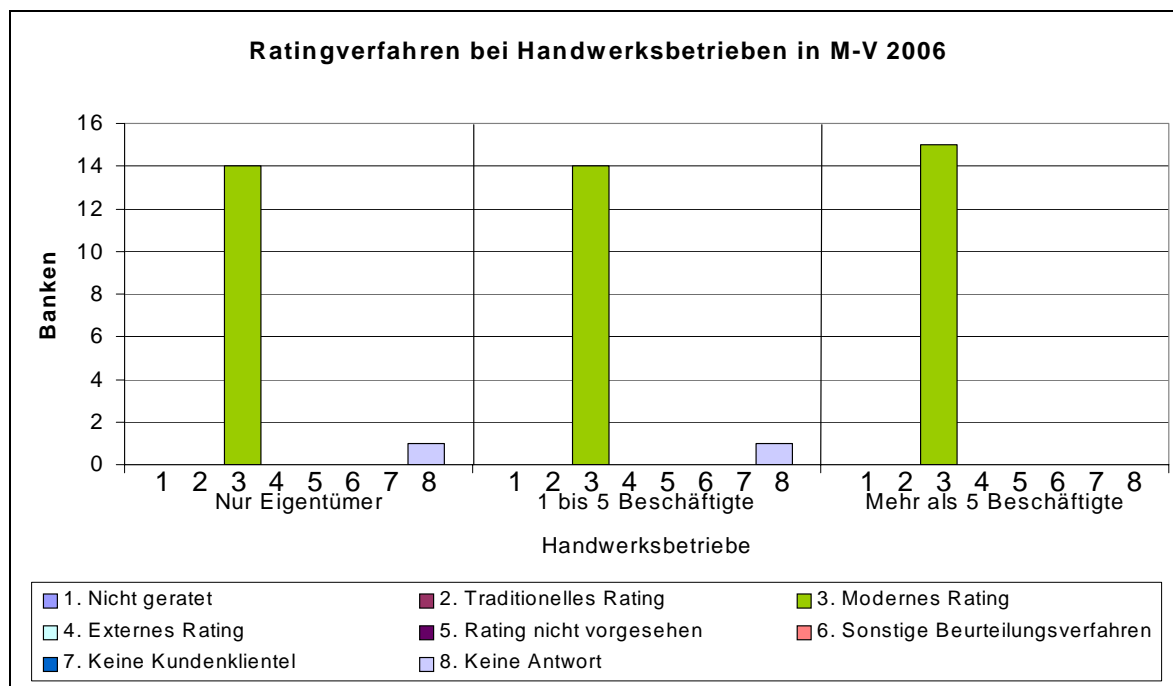


Quelle: Eigene Darstellung.

Angesichts dieser Ausgangslage ist auch das aktuelle Bild wenig überraschend: Bei den sehr kleinen Einheiten, die lediglich aus dem Eigentümer selbst bestehen, wenden 14 von 15 Banken ein Ratingverfahren an, lediglich eine Bank hat derartige Kunden derzeit noch nicht geratet. Jeweils sieben Banken setzen ein traditionelles Rating bzw. ein modernes Verfahren ein. Mit zunehmender Unternehmensgröße wächst der Anteil der Banken, die moderne Verfahren nutzen: Bei Betrieben mit mehr als fünf Beschäftigten sind nicht nur alle Kunden dieses Segmentes geratet, sondern auch bei neun der befragten Banken mit einem modernen Verfahren. Lediglich sechs Kreditinstitute

wenden für Handwerksbetriebe dieser Größe noch traditionelle Ratingmethoden an.

Abbildung 12: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Handwerkskunden in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Antworten für die Zukunft ab 2006 bestätigen den Trend zum Einsatz moderner Ratingverfahren: Alle antwortenden Banken beabsichtigen den Einsatz der auf Ausfallwahrscheinlichkeiten basierenden Verfahren. Allerdings hat eine der Banken nicht für jede Untergruppe Antworten übermittelt. Sofern sie sich aus diesen Segmenten nicht zurückziehen will, ist allerdings davon auszugehen, dass auch sie in Zukunft moderne Verfahren einsetzen wird, zumal sie derzeit für die größeren Handwerksbetriebe bereits moderne Ratingverfahren einsetzt.

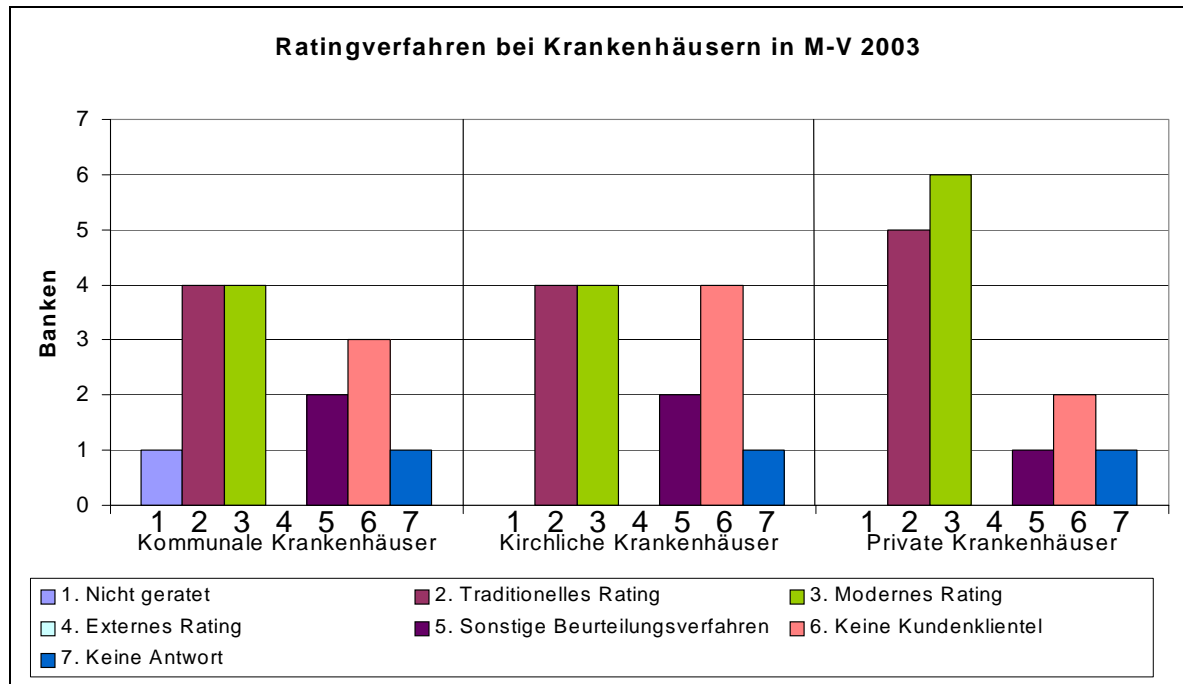
6.5. Krankenhäuser¹¹

Im Rahmen der Befragung wurde explizit sowohl die aktuelle als auch die zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Krankenhäusern erhoben. In diesem Zusammenhang teilte eine der antwortenden Banken mit, dass sie derzeit keine Kredite an Krankenhäuser vergibt und auch nicht vorhat, dies in Zukunft

¹¹ Eine erste, vorläufige Auswertung der Daten fand in Kramer (2004) statt. Eine vertiefende Analyse führte in Details zu einer etwas anderen Auswertung, die hier vorgestellt wird.

zu tun. Antworten zum Kreditkundensegment Krankenhäuser liegen damit von 14 Banken vor. Dabei zeigte sich für den Spätherbst 2003 folgendes Bild:

Abbildung 13: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Krankenhäusern in Mecklenburg-Vorpommern (2003)



Quelle: Eigene Darstellung.

Auffällig ist bei den vorliegenden Antworten, dass die meisten Banken bereits jetzt Ratingverfahren zur Beurteilung von Krankenhäusern einsetzen. Im Detail ergibt sich dabei ein durchaus differenziertes Bild. Hinsichtlich der kommunalen Krankenhäuser teilten drei Banken mit, dass es sich dabei nicht um eine Kundenklientel handelt, und eine vierte Bank gab keine Antwort. Von den verbleibenden 11 Banken setzen jeweils vier Häuser alte bzw. neue Ratingverfahren ein, ein Kreditinstitut verzichtet derzeit auf ein Rating und zwei Häuser wenden alternative Beurteilungsverfahren an.

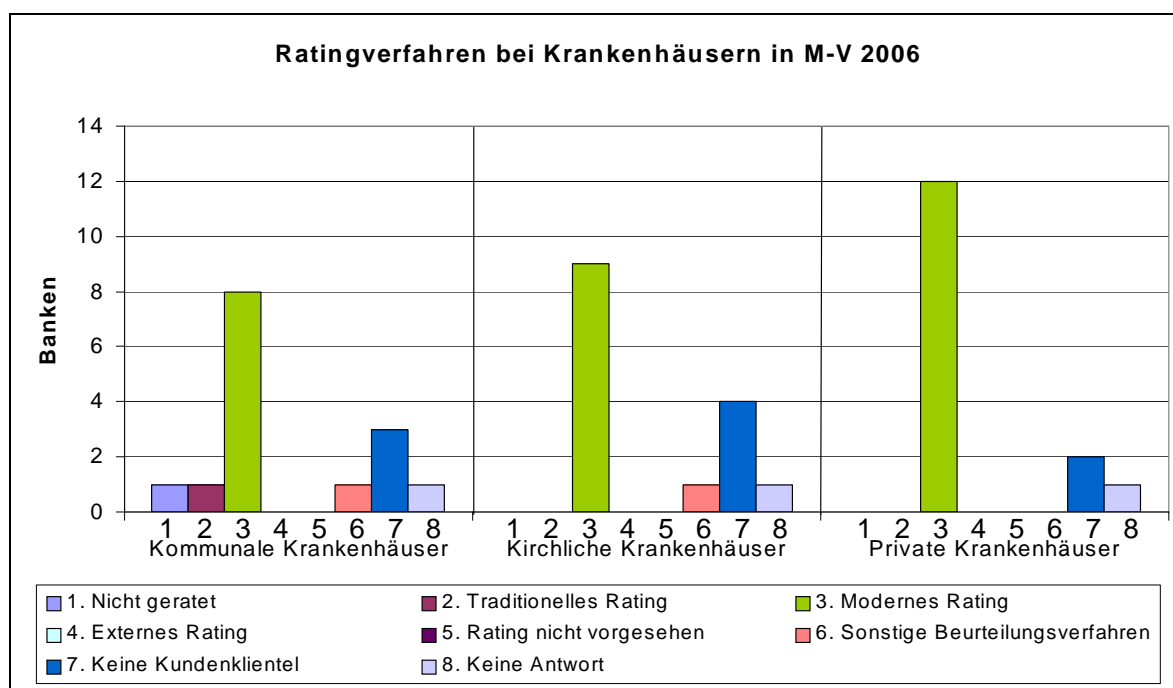
Hinsichtlich der kirchlichen Krankenhäuser ergibt sich ein ähnliches Bild: vier Banken wenden traditionelle Ratings an, ebenfalls vier die modernen, zwei setzen alternative Verfahren ein. Allerdings gibt eine weitere Bank an, dass kirchliche Krankenhäuser nicht zu ihrer Klientel gehören würden.

Private Krankenhäuser werden von insgesamt elf Banken geratet: Fünf Häuser setzen traditionelle Verfahren ein, sechs bereits die modernen. Die Zahl der Kreditinstitute, die sonstige Beurteilungsverfahren nutzt, ist auf eins zurückgegangen. Auffällig ist darüber hinaus, dass private Krankenhäuser weiter als Kunden verbreitet sind als die anderen Krankenhausträger. Außerdem ist zu konstatieren, dass zumindest derzeit die Rechtsform des Krankenhausträgers

hausträgers einen deutlichen Einfluss darauf hat, ob und wie geratet wird.

Insgesamt bedeutet dies, dass bereits jetzt fast alle Banken über Erfahrungen beim Rating von Krankenhäusern verfügen. Vor diesem Hintergrund darf erwartet werden, dass die Zahl der Banken, die Krankenhäuser raten, bis 2006 zunehmen wird. Diese Vermutung findet ihre Bestätigung bei einem Blick auf die für 2006 beabsichtigte Vorgehensweise, wie sie Abbildung 14 widerspiegelt.

Abbildung 14: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Krankenhäusern in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Auch hier bietet sich ein differenziertes Bild: Für kommunale Krankenhäuser wird es auch in Zukunft zumindest eine Bank geben, die kein Rating beabsichtigt. Darüber hinaus beabsichtigt eine weitere Bank den Beibehalt ihres traditionellen Verfahrens. Auch die Zahl der Banken, die sonstige Beurteilungsverfahren anwenden, geht auf ein Haus zurück. Insgesamt beabsichtigen demzufolge acht Banken, in Zukunft moderne Ratingsysteme anzuwenden.

Für kirchliche Krankenhäuser ergibt sich eine noch stärkere Betonung der Ratings, denn mit Ausnahme einer Bank, die ein alternatives Verfahren einsetzt, beabsichtigen alle anderen, moderne Ratingverfahren anzuwenden.

Am deutlichsten wird das Signal für private Krankenhäuser: Alle 12 antwortenden Banken, die private Krankenhäuser zu ihrer Klientel zählen, werden moderne Verfahren einsetzen.

Insgesamt nimmt der Einsatz traditioneller Ratings bzw. sonstiger Beurtei-

lungsverfahren deutlich ab. Statt dessen werden verstärkt moderne Ratingverfahren zum Einsatz kommen. Dies gilt insbesondere für private Krankenhäuser, bei denen alle Banken zukünftig moderne Ratingverfahren einsetzen wollen. Auffällig ist zudem, dass nicht einmal bei den Krediten an private Krankenhäuser die Banken externen Ratings Bedeutung zumessen.

Im Rahmen der vorstehenden Darstellung fällt die Erwartung auf, dass der Großteil der Banken für die Zukunft mit dem Einsatz eines Ratingsystems auch für Krankenhäuser rechnet, bei dem Ausfallwahrscheinlichkeiten ermittelt werden können. Unklar ist allerdings – und dies war im Rahmen der Befragung auch kaum zu erheben – ob es sich um ein speziell konstruiertes Ratingsystem für Krankenhäuser und artverwandte Organisationen handelte, wie z. B. das NPO-Rating der Genossenschaftsbanken¹² oder der Bank für Sozialwirtschaft,¹³ oder ob Krankenhäuser einfach mit in den Anwendungsbereich eines Gewerbekundenratings einbezogen werden sollen.

Detailuntersuchungen machten in diesem Zusammenhang deutlich, dass die Genossenschaftsbanken vorrangig das NPO-Rating einsetzen wollen, während zumindest eine Großbank ein Rating für öffentliche Einrichtungen einsetzen will und dabei zwischen Bundesebene einerseits und Landes- bzw. Kommunalebene andererseits differenzieren wird.

Auch für die Zeit nach 2006 bleibt also speziell im Krankenhausbereich eine Heterogenität der Beurteilungsformen bestehen, aber im Vergleich zu heute in deutlich abgemildertem Maße. Auch in Zukunft wird die Rechtsform des Krankenhausträgers von Bedeutung sein – was ggf. im Hinblick auf die Privatisierung von öffentlichen Krankenhäusern zu beachten ist.

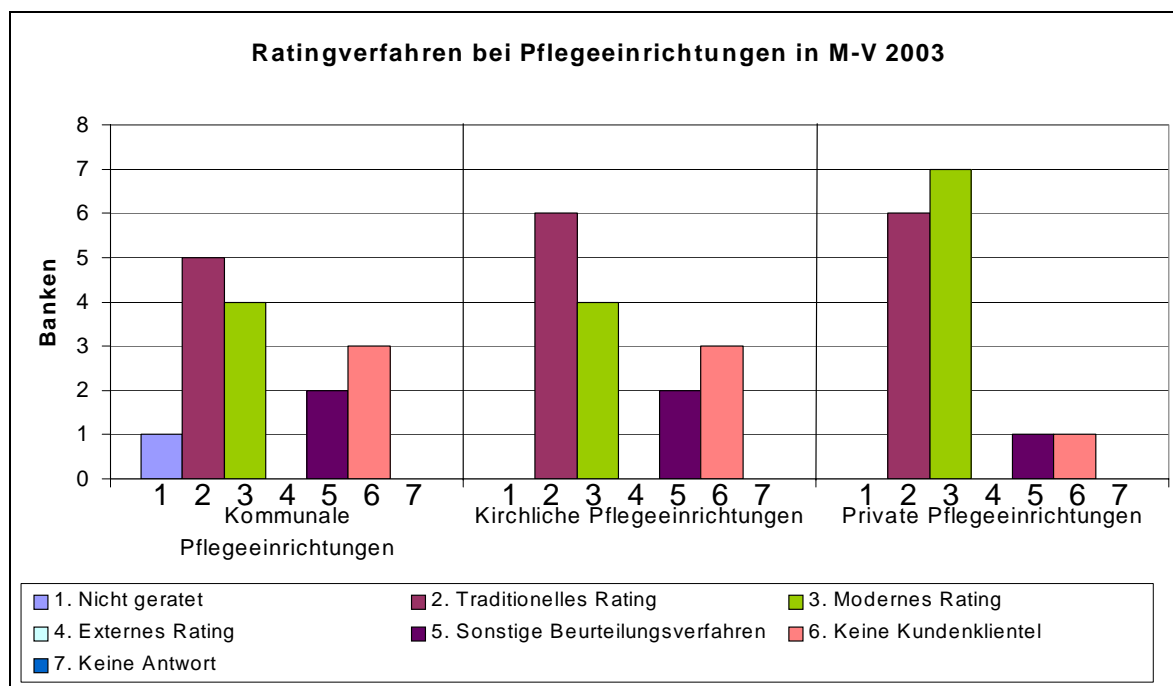
6.6. *Pflegeeinrichtungen*

Hinsichtlich der Beurteilung von Pflegeeinrichtungen ist grundsätzlich zu erwarten, dass sich ein ähnliches Bild ergibt wie bei den Krankenhäusern. Dies trifft denn auch in der Tat zu.

¹² Das Nonprofit-Rating der Genossenschaftsbanken geht davon aus, dass selbst in diesem vergleichsweise homogenen Kreis eine durchaus heterogene Struktur vorliegt, so dass für verschiedene Kundengruppen segmentspezifische Fragenkataloge im Rahmen eines „Bonus-Malus-Overlay“ integriert wurden. Krankenhäuser werden dabei explizit als ein Kundensegment aufgeführt (vgl. Bickmann/Krob 2003: 52-53).

¹³ Vgl. Biering (2003: 167-176).

Abbildung 15: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Pflegeeinrichtungen in Mecklenburg-Vorpommern (2003)

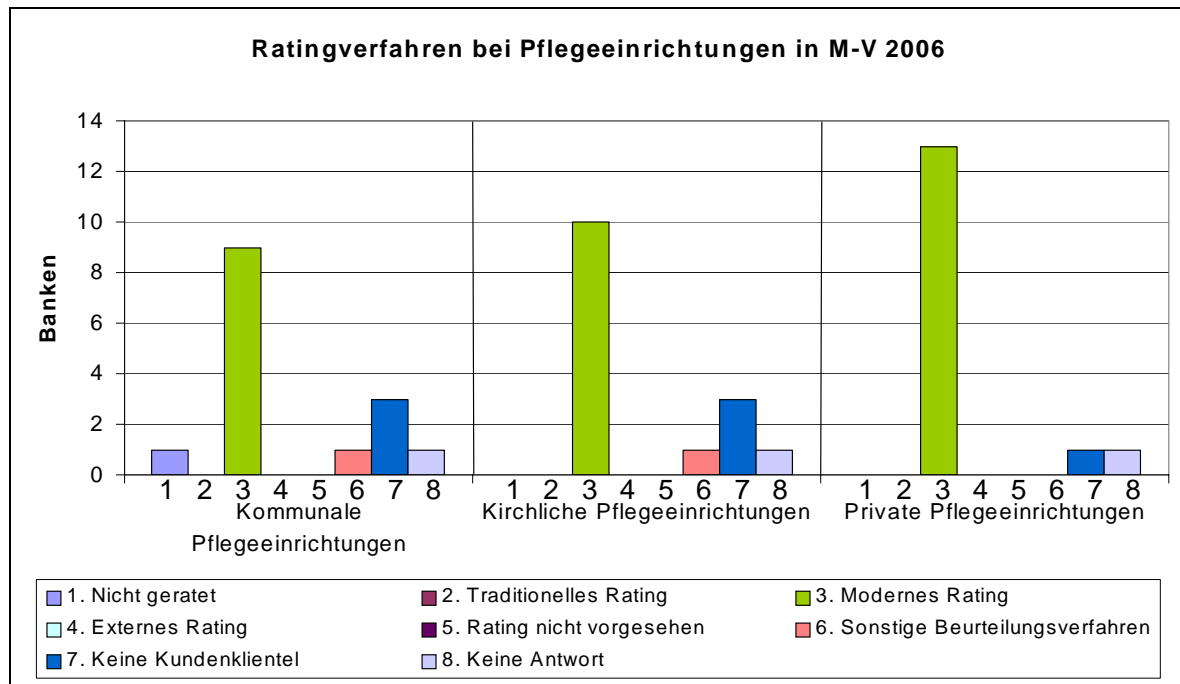


Quelle: Eigene Darstellung.

Bei kommunalen und kirchlichen Pflegeeinrichtungen teilten drei Banken mit, dass derartige Institutionen nicht zu ihrer Kundenklientel zählen würden. Wie bei den Krankenhäusern verwenden zwei Institute alternative Beurteilungsmethoden und vier Banken nutzen bereits ausfallbasierte Ratings. Traditionelle Ratings werden bei kommunalen Pflegeeinrichtungen von vier Banken genutzt und bei kirchlichen von fünf Häusern. Wie bei den Krankenhäusern verzichtet ein Institut bei kommunalen Pflegeeinrichtungen auf das Rating.

Bei privaten Pflegeeinrichtungen ergibt sich ein etwas anderes Bild: Zunächst einmal sind sie, nicht zuletzt aufgrund der ambulanten Pflegedienste, als Kundenklientel weiter verbreitet. Entsprechend gab lediglich eine Bank an, dass derartige Unternehmen nicht zu ihrer Kundenklientel zählen würden. Insgesamt dreizehn Banken nutzen bereits Ratingverfahren, davon sieben ausfallbasierte Varianten.

Abbildung 16: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Pflegeeinrichtungen in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Der Trend zur Nutzung von Ratings zeigt sich auch hier sehr deutlich. Ab 2006 wollen neun Banken bei kommunalen Pflegeeinrichtungen moderne Verfahren nutzen, während lediglich ein Haus auf Ratings verzichtet und eine Bank alternative Verfahren einsetzt. Vier Banken haben nicht geantwortet bzw. betrachten derartige Institutionen nicht als Kundenklientel.

Bei kirchlichen Pflegeeinrichtungen werden zehn Banken moderne Ratings nutzen und eine ein alternatives Verfahren anwenden. Noch ausgeprägter ist der Einsatz der modernen Verfahren bei privaten Pflegediensten, wo alle Banken, zu deren Kundenklientel solche Organisationen gehören, Ratings einsetzen wollen.

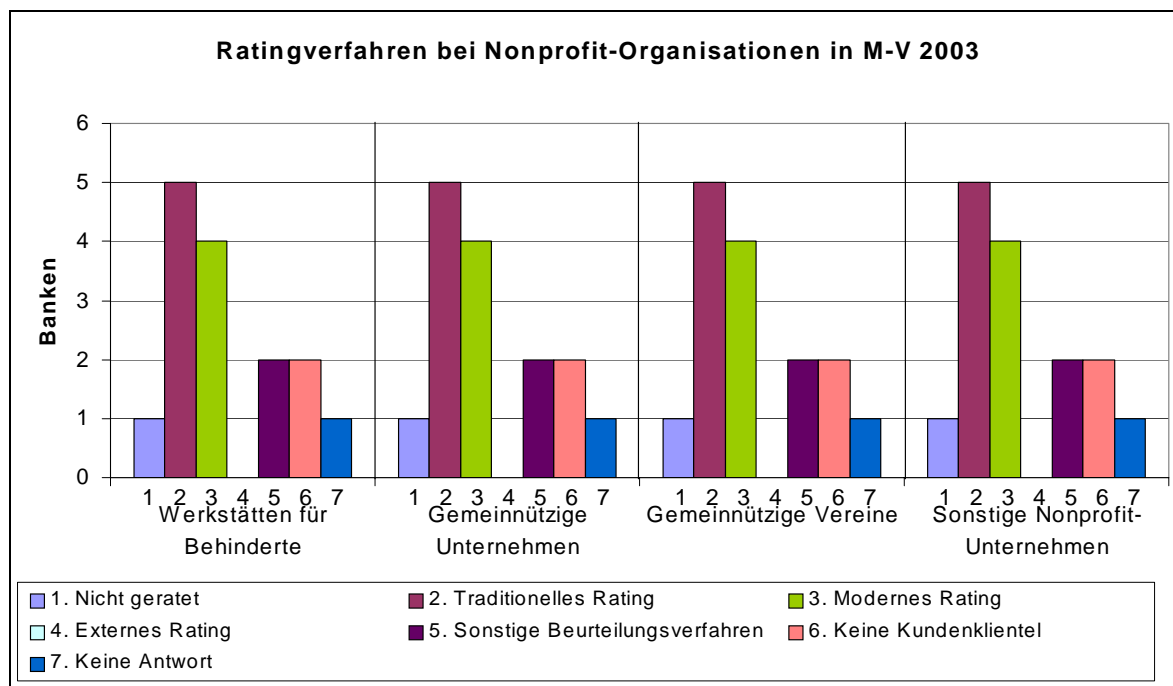
Insgesamt weist die Situation für Pflegeeinrichtungen große Ähnlichkeiten mit der Lage der Krankenhäuser auf: Die Rechtsform des Trägers wirkt sich auf die Art und Weise des Ratings aus und darauf, ob überhaupt geratet wird. Darüber hinaus sind aber auch Unterschiede feststellbar, da Pflegeeinrichtungen egal welchen Trägers als Kunden weiter verbreitet zu sein scheinen als Krankenhäuser.

6.7. Nonprofit-Unternehmen

Kommunale und kirchliche Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen zählen bereits zum Kreis der Nonprofit-Unternehmen, weisen aber durch die Art der Finanzierung einige Besonderheiten auf. Daher lag es nahe, ergänzend die Be-

urteilungsverfahren für andere Nonprofit-Organisationen ebenfalls zu erfragen.

Abbildung 17: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Nonprofit-Unternehmen in Mecklenburg-Vorpommern (2003)



Quelle: Eigene Darstellung.

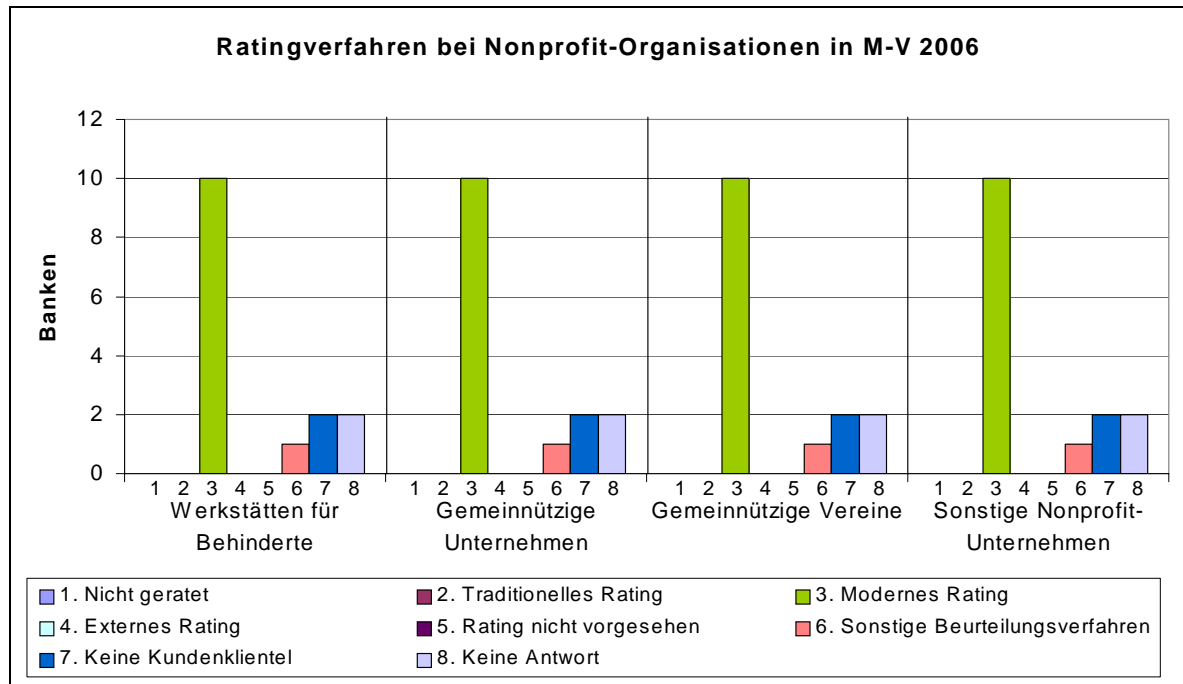
Gefragt wurde im Einzelnen nach dem angewandten Beurteilungsverfahren für

- Werkstätten für Behinderte, da diese gewisse Gemeinsamkeiten mit Handwerksbetrieben aufweisen;
- Gemeinnützige Unternehmen, da diese i. d. R. bereits die Größenordnung typischer mittelständischer Unternehmen aufweisen;
- Gemeinnützige Vereine, da diese nicht an eine handelsrechtliche Bilanzierung gebunden sind und andere Rechnungslegungsmöglichkeiten aufweisen können;
- Sonstige Nonprofit-Unternehmen.

Ungeachtet dieser Heterogenität im Detail weisen die Organisationen deutliche gemeinsame Merkmale auf. Dazu zählt vorrangig die fehlende Gewinnorientierung; hinzu kommt aber in vielen Fällen auch die Gemeinnützigkeit, die Abhängigkeit von öffentlichen Fördermitteln, der Spendenbedarf etc. Dies dürfte auch der ausschlaggebende Grund dafür sein, dass die Organisation trotz ihrer Verschiedenheit im Detail von den einzelnen Banken jeweils mit dem gleichen Verfahren beurteilt werden: Fünf Banken wenden traditionelle Ratingverfahren an, vier Häuser setzen moderne Methoden ein, zwei Institute nutzen andere Beurteilungsverfahren und in einem Fall wird auf das Rating

verzichtet. Zwei weitere Banken gaben an, dass derartige Organisationen nicht zu ihrer Klientel gehören würden und von einer Bank gab es keine Antwort.

Abbildung 18: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Nonprofit-Organisationen in Mecklenburg-Vorpommern (2006)

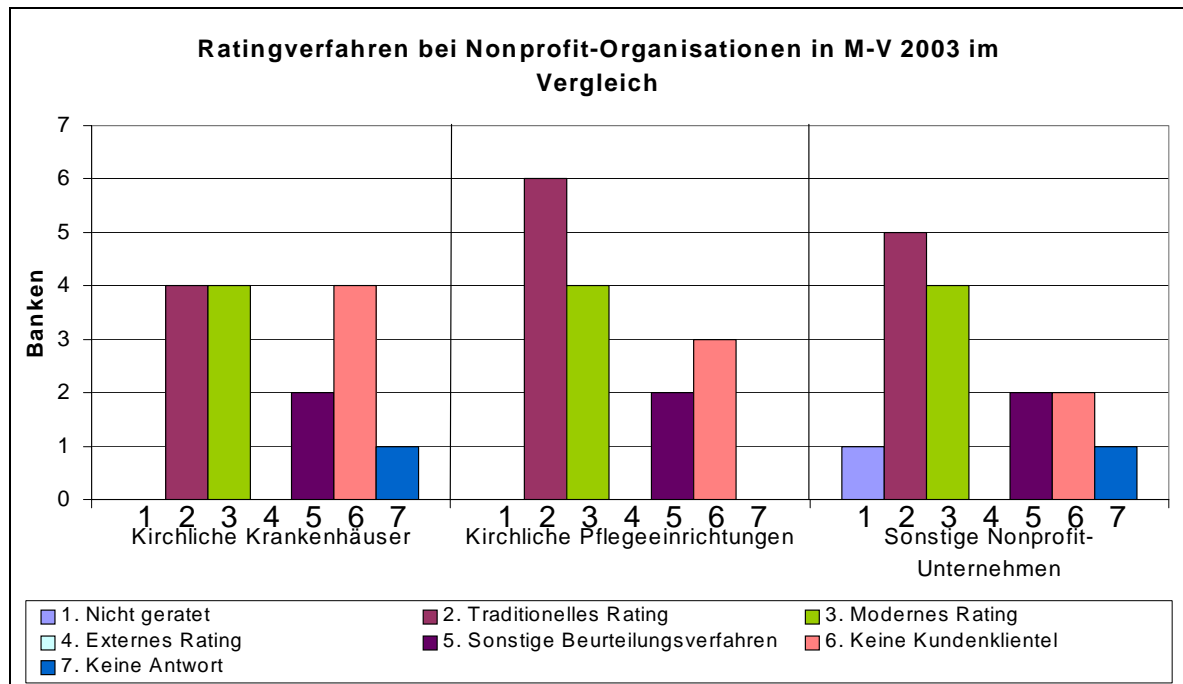


Quelle: Eigene Darstellung.

Der Verzicht auf eine tiefere Detailbetrachtung hinsichtlich solcher typischen Nonprofit-Unternehmen spiegelt sich auch bei der Auswertung der zukünftigen Vorgehensweisen wider. Demnach werden zehn Kreditinstitute zukünftig moderne Ratingverfahren einsetzen, eine Bank wird weiterhin ein alternatives Verfahren verwenden. Je zwei Häuser gaben an, dass sie keine Nonprofit-Organisationen zu ihrer Kundenklientel zählen würden bzw. gaben keine Antwort. Vor diesem Hintergrund ist zu konstatieren, dass sich auch Nonprofit-Organisationen zukünftig auf Ratinggespräche vorbereiten müssen.

Auffällig ist allerdings noch ein weiterer Aspekt. Denn ein Vergleich kirchlicher Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen mit anderen Nonprofit-Organisationen zeigt, dass die eingesetzten Beurteilungsverfahren heute durchaus differieren können.

Abbildung 19: Heutige Vorgehensweise beim Rating von Nonprofit-Organisationen in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich (2003)

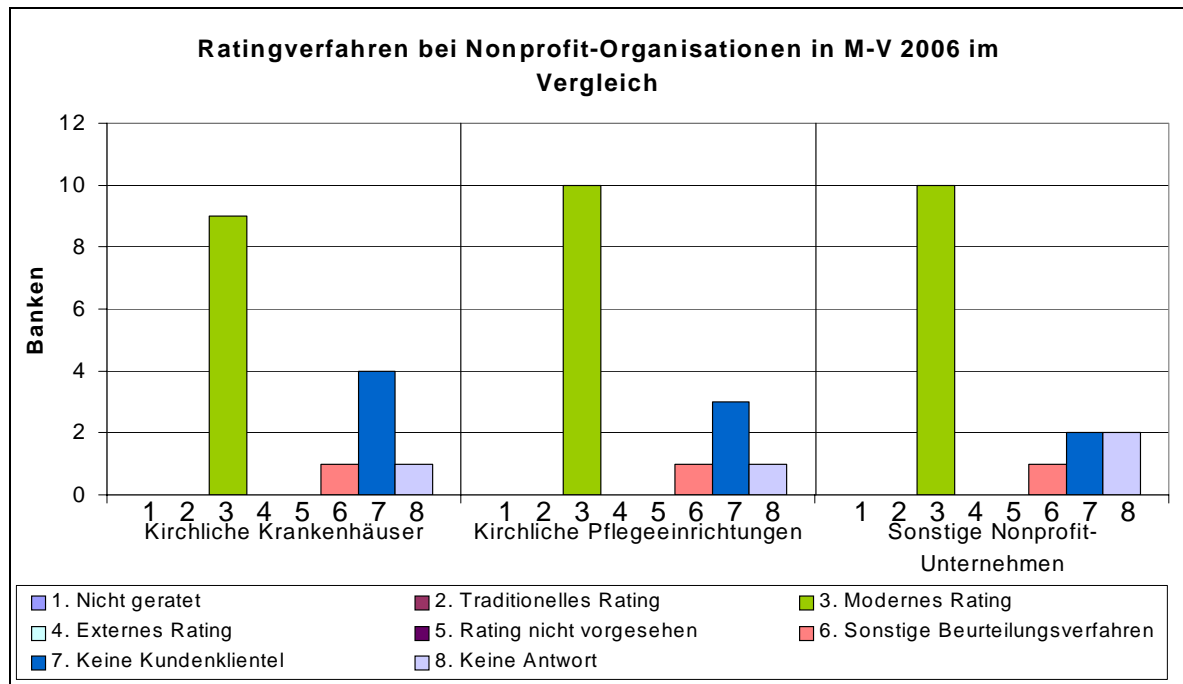


Quelle: Eigene Darstellung.

Obwohl es sich bei allen verglichenen Organisationen um Nonprofit-Unternehmen handelt, werden zumindest von einigen Banken durchaus unterschiedliche Verfahren eingesetzt. So schwankt die Zahl der Banken, die traditionelle Ratingverfahren einsetzen zwischen vier (Krankenhäuser) und sechs (Pflegeeinrichtungen) und in einem Fall werden Nonprofit-Organisationen gar nicht geratet.

Abweichungen gibt es auch bei der Antwort, ob solche Organisationen zur Kundenklientel gehören.

Abbildung 20: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von Nonprofit-Organisationen in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich (2006)



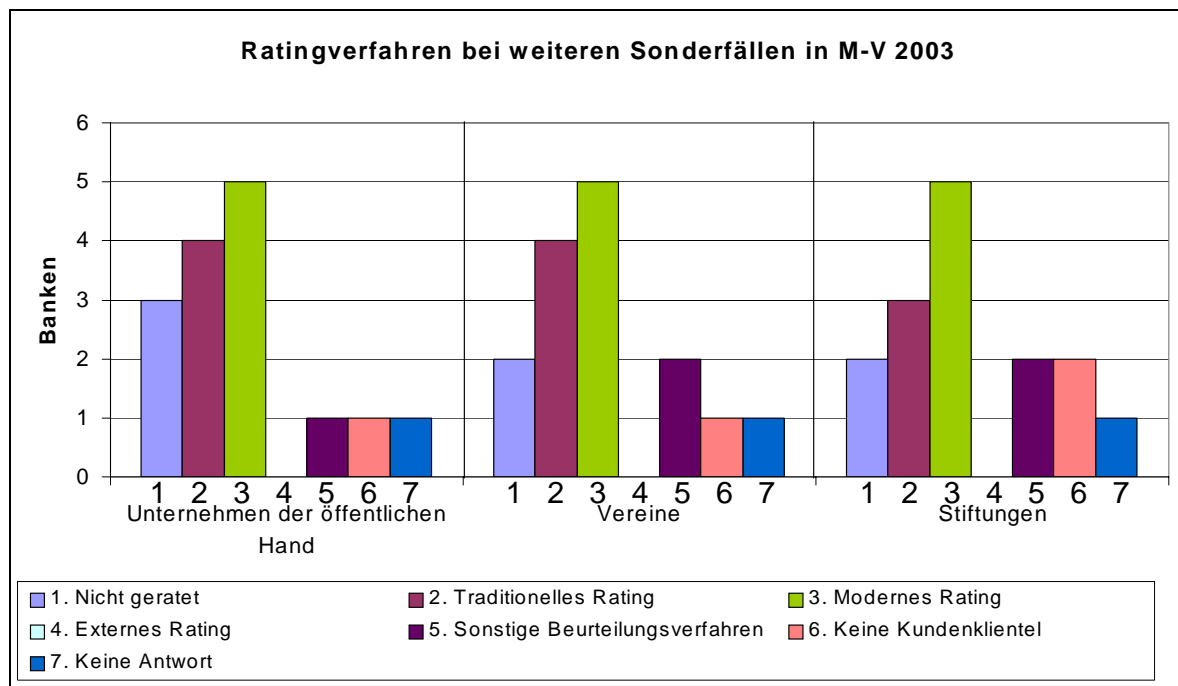
Quelle: Eigene Darstellung.

Eine Betrachtung der Antworten für das Jahr 2006 deutet aber daraufhin, dass die Unterschiede hinsichtlich der eingesetzten Methodik zumindest abnehmen werden.

6.8. Weitere Sonderfälle

Ergänzend wurde noch nach der Behandlung weiterer Sonderfälle gefragt. Dazu zählen insbesondere Organisationen, die hinsichtlich ihrer Rechnungslegungsmöglichkeiten von den Vorgaben des HGB abweichen dürfen oder müssen. Einige solcher Organisationen wie z. B. Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen oder Wohnungsunternehmen waren bereits weiter oben angesprochen worden. Abweichungen ergeben sich aber auch bei Unternehmen der öffentlichen Hand, bei Vereinen im Allgemeinen sowie bei Stiftungen.

Abbildung 21: Heutige Vorgehensweise beim Rating von weiteren Sonderfällen in Mecklenburg-Vorpommern (2003)



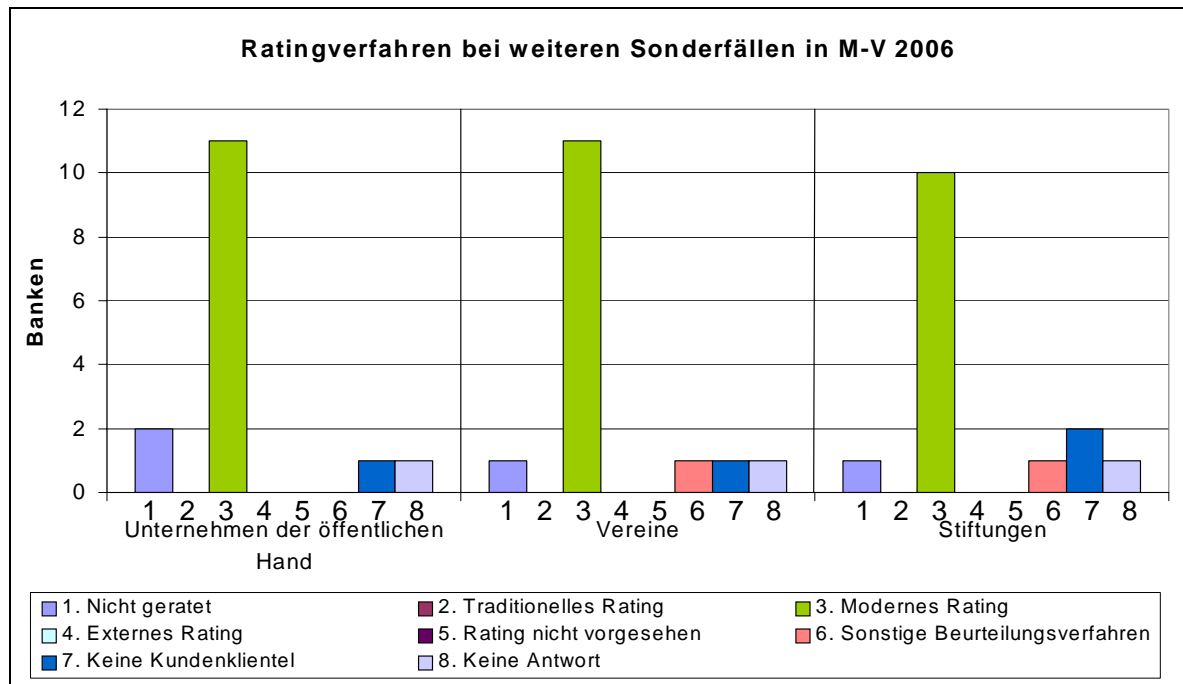
Quelle: Eigene Darstellung.

Die derzeitige Vorgehensweise zeigt einige Auffälligkeiten. So ist bei den Unternehmen der öffentlichen Hand auffällig, dass immerhin drei der fünfzehn Banken hier auf ein Rating verzichten, während andererseits fünf Kreditinstitute bereits die neuen Ratingverfahren auch für diese Klientel einsetzen. Darüber hinaus ist verwunderlich, dass eine Bank angibt, derartige Organisationen würden nicht zu ihrer Kundenklientel gehören.

Eine entsprechende Aussage liegt ebenfalls für Vereine vor, was angesichts der Vielzahl von Vereinen in Deutschland, aber auch in Mecklenburg-Vorpommern etwas verwunderlich erscheint. Dass insgesamt neun Banken für diese Kundengruppe Ratingverfahren verwenden, ist weniger überraschend als der Umstand, dass immerhin zwei Banken alternative Beurteilungsverfahren einsetzen – wie übrigens auch bei Stiftungen.

Die Vorgehensweise bei der Bonitätsbeurteilung bei Stiftungen bietet ein weitgehend ähnliches Bild wie jene bei Vereinen. Allerdings gibt eine weitere Bank an, dass Stiftungen nicht zu ihrer Kundenklientel gehören. Dies dürfte allerdings eher auf den im Vergleich zu Vereinen geringeren Verbreitungsgrad von Stiftungen zurückzuführen sein als auf eine bewusste Zurückhaltung der betroffenen Banken.

Abbildung 22: Zukünftige Vorgehensweise beim Rating von weiteren Sonderfällen in Mecklenburg-Vorpommern (2006)



Quelle: Eigene Darstellung.

Auch die Analyse der für das Jahr 2006 erwarteten Situation fördert Überraschendes zu Tage. Auffällig ist weniger die – erwartungsgemäße – Steigerung der Verbreitung moderner Ratingverfahren als vielmehr der Umstand, dass auch im Jahr 2006 eine Bank bei Vereinen und Stiftungen auf ein Rating verzichten und eine andere alternative Verfahren beibehalten will. Auch bei öffentlichen Unternehmen beabsichtigen zumindest zwei Banken einen fortdauernden Verzicht auf den Einsatz von Ratings – was ggf. zu abweichenden Kreditkonditionen zwischen ratenden und nicht-ratenden Banken führen könnte.

Ergänzend wurden die Banken gefragt, ob es weitere Kreditsegmente gäbe, die mit dem jeweiligen Mittelstandsrating nur schwer zu erfassen sind.

Dabei wies eine Bank auf den Privatkundensektor hin, der andere Beurteilungsverfahren erforderlich macht.

Eine andere Bank machte darauf aufmerksam, dass bei ihr das Mittelstandsrating als Standardmodul ab einem Umsatzvolumen von 2,5 Mio. € eingesetzt wird: „Haupteinschränkung für Ratingfähigkeit ist die Umsatzgrenze von € 2,5 Mio. Anhand eines Rating-Expertensystems mit 10jähriger Ausfallhistorisierung und zugelieferten Ausfallraten von Creditreform nach verschiedenen Umsatzklassen, beginnend bei €2,5 Mio sieht unser Haus sich im Mittelstand als eines der im Risikomanagement führenden Kreditinstitute in Deutschland.“ Ergänzend wird darauf hingewiesen, dass die in dem Fragebogen angespro-

chenen Spezialsegmente nicht alle zum Kerngeschäftsfeld zählen, man sich aber dennoch in der Lage sieht, die Ausfallwahrscheinlichkeit zu bewerten und angemessen zu bepreisen.

Eine Sparkasse ergänzte ihre Ausführungen durch den Verweis auf das DSGVO-Standard-Rating, das dem Bankmitarbeiter eine Handreichung gibt, wie welche Organisationstypen zu raten sind. Im Bereich der Spezialsegmente dienen für Nonprofit-Organisationen ohne gewerbliche Tätigkeit die Ratings lediglich als Vorinformationen, die zu überprüfen und ggf. zu überschreiben sind. Das Rating selbst dient somit nicht direkt als Grundlage für eine Kreditbeurteilung – es wird de facto auf eine Spezialentwicklung bzw. eine entsprechende Adaptierung eines anderen Ratingsystems verzichtet und statt dessen eine Einzelfallbetrachtung durchgeführt.

Drei Banken verneinten explizit, dass es bei ihnen weitere Kundensegmente gäbe, die mit dem Mittelstandsrating nur schwer zu erfassen seien. Die anderen Banken verzichteten auf weitere Ausführungen.

7. Lösungsansätze für das Rating von Kunden aus Spezialsegmenten

Aus der Auswertung der Antworten auf die verschiedenen Fragen wurde deutlich, dass insgesamt eine deutliche Tendenz zum Einsatz moderner Ratingverfahren auch für atypische Mittelstandskunden besteht. Gleichwohl wird es auch auf absehbare Zeit Banken geben, die zumindest für einzelne dieser Kundensegmente auf ein Rating verzichten bzw. alternative Beurteilungsverfahren anwenden wollen.

Grundsätzlich erscheint es nicht nur möglich, für jedes der angegebenen Spezialsegmente ein adäquates Ratingsystem zu entwickeln, sondern dies auch empirisch-statistisch zu fundieren und mit Ausfallwahrscheinlichkeiten zu verknüpfen. Eine mögliche Ausnahme stellen allein Existenzgründer in den ersten Phasen ihrer Tätigkeit dar, was an der fehlenden Datenhistorie liegt. In den anderen Gruppen ist die Entwicklung trennscharfer Ratingsysteme hingegen machbar – die Existenz einer ausreichend großen Datenbasis einschließlich Ausfalldaten vorausgesetzt! Die grundsätzliche Vorgehensweise soll nachfolgend am Beispiel von Nonprofit-Organisationen dargestellt werden, wo im Genossenschaftlichen FinanzVerbund ein spezielles Rating gezielt entwickelt wurde. Dieses ist strukturell ähnlich aufgebaut wie das Rating für den gewerblichen Mittelstand (vgl. Bickmann/Krob 2003: 52-53).

Hintergrund dieser Entwicklung ist der Umstand, dass sich im Kreis der deutschen Genossenschaftsbanken einige befinden, die ihren Geschäftsschwerpunkt im Umgang mit Nonprofit-Unternehmen haben. Vor diesem Hintergrund war es für sie von Bedeutung herauszufinden, ob die Vorgehensweise von Ratingsystemen für gewerbliche Unternehmen auf Nonprofit-Organisationen übertragbar ist.

Zu diesem Zweck wurde seitens des Bundesverbandes der Deutschen

Volksbanken und Raiffeisenbanken bei 14 Banken, die auf Nonprofit-Organisationen spezialisiert sind, eine Datenerhebung durchgeführt. Einbezogen wurden dabei alle ausgefallenen Nonprofit-Kunden dieser Banken sowie ca. 500 nicht ausgefallene Kunden. Die Stichprobe war groß genug, um Repräsentativität und Validität ausreichend sicherzustellen.

Auf der Basis dieser Grundgesamtheit von guten und schlechten Nonprofit-Unternehmen wurde ein Ratingsystem für mittelständische Firmenkunden mit den Bestandteilen getestet. Das getestete Ratingsystem wies den typischen Aufbau moderner Verfahren auf, nämlich einerseits eine Bilanzanalysefunktion (hier bestehend aus fünf Kennzahlen) und andererseits mehrere Scorecards zur Erfassung qualitativer Informationen.

Als Beurteilungskriterium für die Eignung des Ratingsystems in seiner Gesamtheit bzw. der einzelnen Kennzahlen wurde die Trennschärfe berechnet, also die Eigenschaft, gute (nicht ausgefallene) von schlechten (ausgefallenen) Kunden zu unterscheiden (vgl. Abbildung 3).

Aus der empirischen Analyse ließen sich einige Erkenntnisse festhalten. Dabei stand am Anfang die Feststellung, dass sich auch für Nonprofit-Organisationen trennscharfe Einzelkennzahlen finden lassen. Diese stellen tendenziell eher auf Merkmale aus den Bereichen Vermögens- und Finanzlage ab, als auf die Ertragslage. Nonprofit-Organisationen weisen somit in der Tat andere Jahresabschlussstrukturen auf als gewinnorientierte gewerbliche Unternehmen. Dies erscheint vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Bedeutung von Gewinnen ebenso nachvollziehbar wie tendenziell selbstverständlich.

Darüber hinaus lassen sich auch für Nonprofit-Organisationen trennscharfe qualitative Faktoren finden. Im Unterschied zu den quantitativen Faktoren, bei denen gravierende Unterschiede ermittelt wurden, basieren qualitative tendenziell auf denselben Merkmalen (z. B. Regelung der Unternehmensnachfolge) wie bei gewerblichen Unternehmen. Dieser Befund mag auf den ersten Blick überraschen, wird bei genauerem Hinsehen aber durchaus nachvollziehbar: Aufgabe der qualitativen Faktoren ist es schließlich, auf Kriterien wie Planung, Unternehmensnachfolgeregelungen, Managementfähigkeiten etc. abzustellen. Entsprechende Fähigkeiten und Strukturen sind zwar an den Zielvorgaben der jeweiligen Organisation auszurichten, unterscheiden sich in ihrem materiellen Gehalt aber nicht danach, welche Bedeutung der zu erwirtschaftende Gewinn für die Organisation hat.

Angesichts dieser Erkenntnisse ließ sich dann im nächsten Schritt ein Nonprofit-Rating entwickeln, das die Besonderheiten derartiger Organisationen genauer erfasste, als es mit einem Rating für gewerbliche Firmenkunden möglich war. Gleichzeitig musste allerdings auf die Entwicklung von Spezialratings speziell z. B. für Vereine oder Pflegeeinrichtungen verzichtet werden, da hierfür die Datenbasis – speziell die Daten über entsprechende ausgefallene Kunden – nicht mehr ausreichend war. De facto wurden auf diese Art und

Weise mehrere Subsegmente aus dem Mittelstandsbereich ausgegliedert und zu einem neuen Segment zusammengefasst.

Für Organisationen, die zu einem der oben aufgeführten Spezialsegmente gehören, bedeutet dies, dass die Entwicklung eines spezifischen Ratingmoduls, das ihre Besonderheiten besser als das Standardmodul berücksichtigt, durchaus möglich ist. Die Entwicklung eines solchen Ratingmoduls kann, wie bei anderen Modulen auch, als Kombination von Kennzahlen und qualitativen Faktoren geschehen – vorausgesetzt, die Bank beabsichtigt dies auch! Ob sich dies für den Kunden immer als vorteilhaft erweist, soll an dieser Stelle nicht weiter untersucht werden.¹⁴

Ob die Banken diesen Weg auch tatsächlich beschreiten werden, unterliegt ihrem eigenen Kosten-Nutzen-Kalkül: Sie werden dabei die Kosten für die Entwicklung eines Spezial-Ratings dem potenziellen Nutzen aus einer genaueren Erfassung des Ausfallrisikos, nämlich der Risiko angemessenen Preisgestaltung gegenüberstellen. Alternativ werden die Banken versuchen, Spezialsegmentkunden im Rahmen eines übergreifender angelegten Ratingverfahrens mit zu erfassen.

8. Konsequenzen für die Kreditnachfrage

Alle Kreditkunden müssen sich darauf einstellen, zukünftig von ihren Kreditinstituten geratet zu werden. Dies gilt auch für Kunden aus Spezialsegmenten. Dabei umfasst die Nutzung von Ratings im Rahmen der Kundenbeziehung mehrere Dimensionen. So stellt das Ratingsystem als solches zwar durchaus ein automatisiertes Verfahren der Bonitätsbeurteilung dar, was aber keinesfalls bedeutet, dass entsprechende Systeme allwissend oder gar unfehlbar wären. Ganz im Gegenteil: Da sie auf Wahrscheinlichkeitsrechnung und Statistik basieren, ist eine gewisse Unsicherheit und Fehlerquote geradezu zwangsläufig enthalten. Der Kundenberater und auch der Kunde müssen daher durchaus kritisch mit ihnen umgehen. Zwar wird die Beurteilung in der Regel „richtig“

¹⁴ Es ist ein durchaus weit verbreiteter Irrtum zu glauben, dass Kreditnehmer an einer richtigen Einschätzung ihres Risikos interessiert sind. Sie sind an günstigen Kreditkonditionen interessiert – wenn sie diese erhalten, weil sich die Bank zu ihren Gunsten in der Risikobeurteilung irrt, wird sie dies kaum stören. Eine solche Möglichkeit einer systematischen Fehlbeurteilung kann beispielsweise durch Kennzahlen innerhalb der Ratingsysteme bewirkt werden, die den Eigenkapitalanteil sehr stark gewichten: Dann können beispielsweise landwirtschaftliche Betriebe, aber auch Nonprofit-Organisationen, die beide i. d. R. sehr hohe Eigenkapitalquoten aufweisen, besser beurteilt werden, als es ihrem Risiko entspricht.

Ein gegenläufiger Effekt, der auf massiven Widerspruch der betroffenen Kunden stoßen dürfte, liegt bei Nonprofit-Organisationen in Kennzahlen, die sehr stark auf Gewinn abstellen. Hier schneiden NPOs strukturell schlechter ab als gewerbliche Unternehmen, ohne dass sie tatsächlich ein höheres Ausfallrisiko verkörpern.

ausfallen, aber es gehört gerade zur zukünftig erforderlichen Kompetenz in den Kreditverhandlungen, jene Fälle zu erkennen, wo das System „falsch“ liegt.

In den Aufgabenbereich des Kunden in Kreditverhandlungen gehört es insbesondere herauszufinden, ob das für die Beurteilung des Kunden eingesetzte System tatsächlich für diesen Zweck geeignet ist. Angesichts der Datenvoraussetzungen ist – wie oben erläutert – nicht mit der Entwicklung von empirisch-statistischen Ratingsystemen speziell für ein kleines Subsegment wie z. B. Krankenhäuser oder Pflegeeinrichtungen zu rechnen. Günstigstenfalls können diese erwarten, dass sie im Rahmen eines Segments „Nonprofit-Organisationen“ geratet werden. Sollten sie hingegen mit einem Verfahren für gewinnorientierte Unternehmen geratet werden, würden sie tendenziell im Bereich der auf Gewinn und Ertrag abstellenden Kennzahlen „falsch“ im Sinne von „zu schlecht“ beurteilt werden. Nonprofit-Organisationen müssen sich daher besonders sorgfältig auf Ratinggespräche vorbereiten.¹⁵

Daraus resultieren neue Anforderungen für den Kreditverhandlungsprozess, denn es bedeutet, dass der Unternehmensvertreter umfassend über die wirtschaftliche Lage seines Hauses informiert sein muss. Angesichts der Gefahr, durch ein ungeeignetes Ratingsystem beurteilt zu werden und damit Nachteile bei Kreditkonditionen zu erleiden, sollte der Unternehmensvertreter darüber hinaus Kenntnisse darüber haben, worin sich sein Unternehmen von typischen bzw. durchschnittlichen gewerblichen Unternehmen – insbesondere in bilanzieller Hinsicht – unterscheidet. Dieses Wissen ist erforderlich, um gezielt den Kreditfachmann in der Bank nach den eingesetzten Kennzahlen des Ratingsystems befragen zu können. Dies wiederum erlaubt dem informierten Kunden eine zumindest intuitive Beurteilung der Angemessenheit des Ratingsystems.

Zwar fallen Ratingsysteme keine selbständigen Entscheidungen, sondern dienen lediglich der Entscheidungsvorbereitung. Weder Kunde noch Bankmitarbeiter unterliegen daher einer rein automatisierten Bearbeitung des Kreditprozesses. Die menschliche Kompetenz ist sogar stärker als früher gefordert, allerdings auf andere Weise. Dies korrespondiert mit dem Umstand, dass die durch das Ratingsystem systematisierten und anschaulich gemachten Informationen einen Anknüpfungspunkt für Kundenkontakte schaffen – die Beziehung zwischen Bank und Kunde wird intensiver und es obliegt beiden Seiten zu ermitteln, ob die vorliegenden Informationen und Beurteilungsverfahren auch zutreffend sind.

Sind hingegen Informationen und Beurteilungsverfahren geeignet, können beide Seiten vom Ratingverfahren profitieren. Dann geht es nicht nur – und schon gar nicht in erster Linie – um den Erhalt zusätzlicher und/oder aktueller Informationen, sondern auch um die Aufdeckung von Beratungsbedarf seitens

¹⁵ Vgl. hierzu auch Tölken (2003: 247-266).

des Kunden oder die Möglichkeit, maßgeschneiderte Produkte anzubieten. Derart eingesetzte Ratings dienen gleichermaßen als Informationssysteme für die Bank und den Kunden.

Diese Chancen sind inzwischen auch von Mittelstandsvertretern erkannt worden, wie Äußerungen von Dietrich Schulz (2001: 326), Aufsichtsratsvorsitzender der Firma L. Possehl & Co. mbH in Lübeck, belegen: „Das so gefürchtete „Rating“ wandelt sich für den Unternehmer vom Fluch zum Segen, wenn er es versteht, die aus dem Rating gewonnenen Erkenntnisse im Unternehmen einzusetzen. Insbesondere die qualitativen Faktoren, die im Mittelstand eine große Rolle spielen, wie Qualität des Managements, Beschaffenheit der Unternehmensplanung, Controlling, betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente, können über die Anforderungen des Rating intensiviert und durchgesetzt werden.“

9. Zusammenfassung und Ausblick

Aus der Befragung lassen sich insgesamt mehrere wesentliche Erkenntnisse ziehen. So ist zunächst einmal auffällig, dass weder in der aktuellen Situation noch in der Zukunft irgendeine Bank beabsichtigt, für eine der angesprochenen Kundengruppen auf externe Ratings zurückzugreifen. Banken sehen somit die Fähigkeit zur Bonitäts- und Risikobeurteilung ihrer Kunden als eine ihrer Kernkompetenzen an. Dies impliziert, dass sie unter Preis-Leistungs-Gesichtspunkten mindestens vergleichbare Leistungen zu denen von Ratingagenturen erbringen wollen und müssen.

Darüber hinaus fällt die vergleichsweise große Bandbreite von Beurteilungsverfahren auf, die von den Banken derzeit eingesetzt werden. Die nachfolgende Abbildung zeigt diese Bandbreite, indem segmentübergreifend die Maximal- und Minimalwerte der Banken gegenübergestellt werden.

Abbildung 23: Bandbreite der im Jahr 2003 eingesetzten Beurteilungsverfahren

Eingesetztes Verfahren	Nicht geratet	Traditionelles Rating	Modernes Rating	Sonstige Verfahren
Minimum	0	3	4	0
Maximum	3	8	9	2

Quelle: Eigene Darstellung.

Selbst unter Berücksichtigung des Umstandes, dass auf einige Fragen keine Antworten vorliegen bzw. die Bank angegeben hat, dass die entsprechende Kundengruppe nicht zu ihrer Klientel gehört, zeigt sich, dass derzeit mindestens traditionelle Verfahren und moderne Verfahren noch parallel im Einsatz sind. Zudem wird aber auch deutlich, dass je nach Kundensegment bis zu drei

Banken vollständig auf Ratings verzichten und bis zu zwei Banken andere Verfahren einsetzen. Diese Heterogenität der parallel von Banken genutzten Verfahren wird zwar bis 2006 abnehmen, aber immer noch vorhanden sein, wie Abbildung 24 verdeutlicht.

Abbildung 24: Bandbreite der im Jahr 2006 eingesetzten Beurteilungsverfahren

Eingesetztes Verfahren	Nicht geratet	Traditionelles Rating	Modernes Rating	Sonstige Verfahren
Minimum	0	0	8	0
Maximum	2	1	15	1

Quelle: Eigene Darstellung.

Bei einigen Kundengruppen werden alle Banken die modernen, auf Ausfallwahrscheinlichkeiten basierenden Verfahren einsetzen. Aber immer noch wird es Banken geben, die bei ausgewählten Kundengruppen auf ein Rating verzichten (zwei Fälle), traditionelle Ratingsysteme oder andere Verfahren einsetzen (jeweils ein Fall). Darüber hinaus ist nicht unbedingt sichergestellt, dass das moderne Ratingverfahren adäquat auf die Besonderheiten der zu ratenden Kundenklientel abgestimmt ist. Dies wurde nicht nur in den konzeptionellen Ausführungen weiter oben deutlich, sondern spiegelt sich auch in der Aussage jener Bank wider, die darauf verwies, dass das entscheidende Kriterium die Umsatzhöhe von 2,5 Mio. € sei: Für Unternehmen ab dieser Größe wurden das oder die Verfahren entwickelt; für kleinere Unternehmen ist damit nicht sicher gestellt, dass das entsprechende Verfahren „passt“.

Für Kreditgespräche zwischen Bank und Kunde bedeutet dies, dass beide zunächst einmal überprüfen müssen, ob das einzusetzende Verfahren denn grundsätzlich für diese Kundengruppe auch geeignet ist. Kritische Punkte sind dabei die Umsatzgröße, die Gewinnhöhe und das Rechnungslegungsverfahren, aber auch das „typische“ Eigenkapitalvolumen in der Entwicklungsdatenbasis.

Das bedeutet, dass der Bankkunde einerseits mit seinen eigenen Daten, Besonderheiten und Entwicklungen vertraut sein muss, andererseits aber auch Fragen nach der Eignung des für ihn verwandten Ratingsystems stellen sollte. Im Gegenzug muss der Bankmitarbeiter nicht nur mit der technischen Handhabung des Ratinginstrumentariums vertraut sein, sondern auch wissen, für welche Kunden welches Instrument geeignet ist – und idealerweise auch, auf welcher Datenbasis das Ratingsystem entwickelt wurde, um die Eignung abschätzen und gegenüber dem Kunden begründen zu können. Typische Problem- und damit Fragenfelder sind in der nachfolgenden Abbildung 25 zusammengestellt worden, ohne dass damit aber bereits eine Vollständigkeit derartiger Merkmale gewährleistet ist.

Abbildung 25: Spezialkundensegmente und deren Rating relevante Besonderheiten

Spezialkundensegment	Rating relevante Besonderheiten
Landwirte	Umsatzgröße, i. d. R. überdurchschnittlich hoher Eigenkapitalanteil
Landwirtschaftliche Unternehmen	i. d. R. überdurchschnittlich hoher Eigenkapitalanteil
Agrargenossenschaften	i. d. R. überdurchschnittlich hoher Eigenkapitalanteil, Gewinn möglicherweise unterdurchschnittlich, da Mitgliederförderung durch andere Leistungen
Existenzgründer vor Gründung	Keine Datenhistorie, Projektcharakter, Anlaufverluste
Existenzgründer in Gründungsphase bis 2 Jahre Alter des Unternehmens	Geringe Datenhistorie, häufig noch Anlaufverluste
Existenzgründer 2 bis unter 5 Jahre Alter des Unternehmens	Anlaufverluste als Verlustvorträge
Bauunternehmen	Hohe Konjunkturabhängigkeit, „Konjunkturfrühindikator“
Bauträger	i. d. R. unterdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung, Projektcharakter
Wohnungsunternehmen	Spezielle Bilanzierungsvorschriften, Hoher Anteil Immobilienbesitz, entsprechend hoher Anteil langfristiger Kapitalanteile
Handwerksbetriebe, nur Eigentümer	Umsatzgröße
Handwerksbetriebe, 1 bis 5 Beschäftigte	Umsatzgröße
Handwerksbetriebe, mehr als fünf Beschäftigte	Umsatzgröße; tendenziell typischer Mittelständler
Kommunale Krankenhäuser	i. d. R. geringer Eigenkapitalanteil, spezielle Bilanzierungsvorschriften, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Kirchliche Krankenhäuser	spezielle Bilanzierungsvorschriften, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Private Krankenhäuser	spezielle Bilanzierungsvorschriften

Quelle: Eigene Darstellung.

Abbildung 25: Spezialkundensegmente und deren Rating relevante Besonderheiten (Fortsetzung)

Kommunale Pflegeeinrichtungen	i. d. R. geringer Eigenkapitalanteil, spezielle Bilanzierungsvorschriften, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Kirchliche Pflegeeinrichtungen	spezielle Bilanzierungsvorschriften, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Private Pflegeeinrichtungen	spezielle Bilanzierungsvorschriften
Werkstätten für Behinderte	Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Gemeinnützige Unternehmen	Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Gemeinnützige Vereine	Spezielle Bilanzierungsmöglichkeiten, Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Sonstige Nonprofit-Unternehmen	Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Unternehmen der öffentlichen Hand	spezielle Bilanzierungsvorschriften, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Vereine	Spezielle Bilanzierungsmöglichkeiten, Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn
Stiftungen	Spezielle Bilanzierungsmöglichkeiten, Unternehmensgröße, als Nonprofit-Organisation unterdurchschnittlicher Gewinn

Quelle: Eigene Darstellung.

Kommen nach entsprechender Klärung beide Seiten zu dem Ergebnis, dass das Ratingsystem angemessen ist für die Beurteilung des (potenziellen) Kreditnehmers, steht am Ende nicht nur ein risikoadäquater Zins für den Kredit, sondern der Kunde hat auch Informationen über seine Organisation erhalten, die

ihm ggf. in Zukunft eine bessere Steuerung ermöglichen.

Ist das Ratingsystem in der vorliegenden Form nicht geeignet, gibt es Möglichkeiten des sog. „Override“, indem entweder – wie im genossenschaftlichen Bereich – innerhalb einer bestimmten Bandbreite das „Maschinenergebnis“ innerhalb der EDV nach oben oder unten korrigiert wird oder – wie im Sparkassenbereich – indem das „Maschinenergebnis“ als Vorinformation genutzt und später „überschrieben“ wird.

Ratingverfahren sind somit grundsätzlich auch für Kunden aus Spezialsegmenten anwendbar, bedürfen aber auf beiden Seiten einer intensiven Vorbereitung auf das Kreditgespräch – und machen die Kreditverhandlungen komplexer, da zunächst die Eignung des Verfahrens geklärt werden muss. Die Vorteile von Ratingsystemen im „typischen“ Kundenbereich, für den die Verfahren eigentlich entwickelt worden sind, lassen sich also nicht direkt übertragen, sondern erfordern entweder Spezialentwicklungen wie das NPO-Rating im Genossenschaftlichen Finanzverbund oder eine Einzelfallprüfung des Verfahrens.

Literaturverzeichnis

- Anheier**, Helmut K. (1997): Der dritte Sektor in Zahlen: Ein sozial-ökonomisches Porträt, in: Helmut K. Anheier/Eckhard Priller/Wolfgang Seibel/Annette Zimmer (Hrsg.): Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel, [edition sigma], Berlin 1997, S. 29-74.
- Bank for International Settlements** (2004): G10 central bank governors and heads of supervision endorse the publication of the revised capital framework, v. 26.06.2004, unter: <http://www.bis.org/press/p040626.htm>, abgerufen am 27.09.2004.
- Bickmann**, Christoph/**Krob**, Bernhard(2003): Für alle Fälle gut gerüstet. Das BVR-II-Rating gibt es sogar für „Not-for-Profit-Organisationen“, in: Bankinformation und Genossenschaftsforum, Heft 6/2003, S. 52-53.
- Biering**, Hartmut (2003): Das Ratingsystem der Bank für Sozialwirtschaft AG, in: Joachim König/Christian Oerthel/Hans-Joachim Puch (Hrsg.): Soziale Arbeit im gesellschaftlichen Wandel. Ziele, Inhalte, Strategien – ConSozial 2002, [R. S. Schulz], Starnberg 2003, S. 167-176.
- Blisse**, Holger/**Hanisch**, Markus/**Hirschauer**, Norbert/**Kramer**, Jost W./**Odening**, Martin (2004): Risikoorientierte Agrarkreditvergabe – Entwicklung und Konsequenzen, in: Landwirtschaftliche Rentenbank (Hrsg.): Herausforderungen für die Agrarfinanzierung im Strukturwandel – Ansätze für Landwirte, Banken, Berater und Politik. [Landwirtschaftliche Rentenbank], Frankfurt am Main 2004, S. 203-247.
- Burk**, Rainer (2001ff): Krankenhausbuchführung, in: Burk, Rainer/Hellmann, Wolfgang (Hrsg.): Krankenhaus-Management für Ärztinnen und Ärzte, Loseblattsammlung, [ecomed], Landsberg/Leck 2001ff, Kapitel III-4.1.
- Deutsche Krankenhaus Gesellschaft** (2003a): Krankenhausstatistik 2001 (Überblick), Auszug aus: Deutsche Krankenhaus Gesellschaft: Zahlen, Daten, Fakten 2003, [Deutsche Krankenhaus Verlagsgesellschaft], Düsseldorf 2003, unter: <http://dkg.digramm.com/pdf/228.pdf>, abgerufen am 30.08.2004.
- Deutsche Krankenhaus Gesellschaft** (2003b): Krankenhäuser und Betten nach Trägern und Ländern 2001, Auszug aus: Deutsche Krankenhaus Gesellschaft: Zahlen, Daten, Fakten 2003, [Deutsche Krankenhaus Verlagsgesellschaft], Düsseldorf 2003, unter: <http://dkg.digramm.com/pdf/230.pdf>, abgerufen am 30.08.2004.
- Eichhorn**, Peter/**Zimmermann**, Gebhard (Hrsg) (2003): Finanzierung des Mittelstandes vor neuen Herausforderungen: Basel II. Referate eines Symposiums des Wissenschaftlichen Beirats der Gesellschaft für öffentliche Wirtschaft und des Instituts für Betriebswirtschaftslehre I: Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre der Universität Oldenburg am 21. Juni 2002 in Oldenburg, [NOMOS], Baden-Baden 2003.
- Eisen**, Andreas (2001): Das Prinzip Kooperation: Genossenschaften als Teil des Dritten Sektors?, in: Eckhard Priller/Annette Zimmer (Hrsg.): Der Dritte Sektor International. Mehr Markt – weniger Staat?, [edition sigma], Berlin 2001, S. 277-291.
- Everling**, Oliver (Hrsg.) (2001): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II. Konzepte zur Bonitätsbeurteilung, Schlüssel zur Finanzierung, [Betriebswirtschaftlicher

- Verlag Dr. Th. Gabler], Wiesbaden 2001.
- Hentze**, Joachim/**Kehres**, Erich (1998): Buchführung und Jahresabschluß in Krankenhäusern. Methodische Einführung, [W. Kohlhammer], Stuttgart/Berlin/Köln 1998.
- Hofmann**, Gerhard (Hrsg.) (2001): Auf dem Weg zu Basel II. Konzepte, Modelle, Meinungen, [Bankakademie], Frankfurt am Main 2001.
- Hofmann**, Gerhard (Hrsg.) (2002): Basel II und MAK. Vorgaben, interne Verfahren, Bewertungen, [Bankakademie], Frankfurt am Main 2002.
- Hummel**, Detlev unter Mitarbeit von Holger **Blisse** (Hrsg.) (2003): Mittelstandsfinanzierung und Kreditgenossenschaften auf dem Wege zu Basel II, [Institut für Genossenschaftswesen an der Humboldt-Universität zu Berlin], Berlin 2003.
- Johns**, Margit (2003): Hundert Jahre Genossenschaftsgeschichte. Der Gemeinnützige Krankenpflegeverein eG Salzhausen, in: Bundesverein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens/Paritätische Bundesakademie/Burghard Flieger (Hrsg.): Sozialgenossenschaften. Wege zu mehr Beschäftigung, bürgerschaftlichem Engagement und Arbeitsformen der Zukunft, [AG SPAK Bücher], Neu-Ulm 2003, S. 203-216.
- Kramer**, Jost W. (2001): Ratingsysteme in Banken – Grundlage einer ertrags- und risikoorientierten Steuerung, in: Bankinformation und Genossenschaftsforum, Heft 9/2001, S. 4-11.
- Kramer**, Jost W. (2002): VR-Control – Hintergründe, Ziele und Ergebnisse des Projektes, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Jg. 52, Heft 2/2002, S. 137-148.
- Kramer**, Jost W. (2003): Controlling und Rating (VR-Control-Konzepte), in: Detlev Hummel unter Mitarbeit von Holger Blisse (Hrsg.): Mittelstandsfinanzierung und Kreditgenossenschaften auf dem Wege zu Basel II, [Institut für Genossenschaftswesen an der Humboldt-Universität zu Berlin], Berlin 2003, S. 95-105.
- Kramer**, Jost W. (2004): Besonderheiten beim Rating von Krankenhäusern, [Hochschule Wismar], Wismar 2004.
- Paetzmann**, Karsten (2001): Finanzierung mittelständischer Unternehmen nach „Basel II“ – Neue „Spielregeln“ durch bankinterne Ratings, in: Der Betrieb 2001, S. 493-497.
- Priller**, Eckhard/**Zimmer**, Annette (2001): Wachstum und Wandel des Dritten Sektors in Deutschland, in: Eckhard Priller/Annette Zimmer (Hrsg.): Der Dritte Sektor International. Mehr Markt – weniger Staat?, [edition sigma], Berlin 2001, S. 199-228.
- Schulz**, Dietrich (2001): Der Mittelstand: Hefe im Wirtschaftsteig, in: Kurt Boyesen/Christian Dyckerhoff/Holger Otte (Hrsg.): Der Wirtschaftsprüfer und sein Umfeld zwischen Tradition und Wandel zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Festschrift zum 75. Geburtstag von Hans-Heinrich Otte, [IDW-Verlag], Düsseldorf 2001, S. 311-328.
- Strelow**, Andreas (2004): VR-Control – Einführung eines verbundeinheitlichen Gesamtbanksteuerungskonzepts in einer kleinen Kreditgenossenschaft, [Hochschule Wismar], Wismar 2004.
- Tölken**, Christoph (2003): Basel II – Praktische Konsequenzen für Unternehmen der Freien Wohlfahrtspflege, in: Joachim König/Christian Oerthel/Hans-Joachim Puch (Hrsg.): Soziale Arbeit im gesellschaftlichen Wandel. Ziele, Inhalte, Strategien – ConSozial

2002, [R. S. Schulz], Starnberg 2003, S. 247-266).

Zimmer, Annette/**Priller**, Eckhard (1997): Zukunft des Dritten Sektors in Deutschland, in: Helmut K. Anheier/Eckhard Priller/Wolfgang Seibel/Annette Zimmer (Hrsg.): Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel, [edition sigma], Berlin 1997, S. 249-283.

Autorenangaben

Prof. Dr. Jost W. Kramer
Fachbereich Wirtschaft
Hochschule Wismar
Philipp-Müller-Straße
Postfach 12 10
D – 23966 Wismar
Telefon: ++49 / (0)3841 / 753 441
Fax: ++49 / (0)3841 / 753 131
E-mail: j.kramer@wi.hs-wismar.de

Anhang: Anschreiben und Fragebogen

Prof. Dr. Jost W. Kramer

Tel.: 03841/753441

Prof. Dr. Jost W. Kramer
Hochschule Wismar, D – 23952 Wismar

Wismar, 17. September 2003

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit einiger Zeit beherrscht Basel II die Schlagzeilen. Dabei konzentriert sich die Diskussion sehr stark auf die Auswirkungen für mittelständische Unternehmen. Dies hat seitens der Banken dazu geführt, dass interne Ratingsysteme entweder verbessert oder neu entwickelt worden sind, um zukünftig die Risikolage mittelständischer Unternehmen möglichst angemessen einschätzen zu können.

Gerade die mittelständische Firmenkundenklientel zeichnet sich allerdings durch eine erhebliche Heterogenität aus. Vor diesem Hintergrund wird seitens des Fachbereichs Wirtschaft der Hochschule Wismar ein Forschungsprojekt durchgeführt, wie spezielle Kundengruppen – die im erweiterten Sinne zum Mittelstand gehören – zukünftig seitens der Banken in Mecklenburg-Vorpommern durch Ratingsysteme erfasst werden.

Ich füge diesem Schreiben einen Fragebogen zum Rating von Kunden aus Spezialsegmenten bei und wäre Ihnen dankbar, wenn Sie das Formular ausfüllen und bis zum **1. November 2003** an die oben angegebene Adresse zurücksenden oder faxen würden. Alternativ können Sie den Fragebogen auch per e-mail zusenden. Die EDV-Fassung steht unter <http://www.wi.hs-wismar.de/fbw/personen/J.Kramer/> zum Herunterladen bereit.

Für Fragen und Anmerkungen stehe ich Ihnen gerne als Ansprechpartner zur Verfügung. Selbstverständlich informiere ich Sie auch gerne über die Ergebnisse der Studie.

Ich danke Ihnen für Ihre Bemühungen und Ihr Verständnis.

Mit freundlichen Grüßen

(Jost W. Kramer)

Prof. Dr. Jost W. Kramer
 Hochschule Wismar, Fachbereich Wirtschaft
 Philipp-Müller-Straße
 Postfach 12 10
 D – 23952 Wismar
 e-mail: j.kramer@wi.hs-wismar.de
 URL: <http://www.wi.hs-wismar.de>

Fragebogen zum Rating von Kunden aus Spezialsegmenten

1. Landwirtschaftliche Kunden

Landwirtschaft	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Landwirte						
Landwirtschaftliche Unternehmen						
Agrargenossenschaften						

Landwirtschaft	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)						
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Landwirte							
Landwirtschaftliche Unternehmen							
Agrargenossenschaften							

Bitte senden Sie den Fragebogen bis zum **1. November 2003** zurück an die oben angegebene Anschrift.

2. Existenzgründer

Existenzgründer	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Vor Gründung						
Gründungsphase bis 2 Jahre Alter						
Über 2 bis unter 5 Jahre Alter						

Existenzgründer	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren
Vor Gründung						
Gründungsphase bis 2 Jahre Alter						
Über 2 bis unter 5 Jahre Alter						

3. Bau- und Wohnungswesen

Bauwirtschaft	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Bauunternehmen						
Bauträger						
Wohnungsunternehmen						

Bauwirtschaft	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren
Bauunternehmen						
Bauträger						
Wohnungsunternehmen						

4. Handwerkskunden

Handwerksbetriebe	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Nur Eigentümer						
1 bis 5 Beschäftigte						
Mehr als 5 Beschäftigte						

Handwerksbetriebe	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren
Nur Eigentümer						
1 bis 5 Beschäftigte						
Mehr als 5 Beschäftigte						

5. Krankenhäuser

Kranken- häuser	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditi- onelles Rating (ohne Ausfall- raten)	Modernes Rating (mit Ausfall- raten)	Externes Rating	Sonstige Beurtei- lungsver- fahren	Welche?
Kommunale Krankenhäuser						
Kirchliche Krankenhäuser						
Private Krankenhäuser						

Kranken- häuser	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)						
	Nicht geratet	Traditi- onelles Rating (ohne Ausfall- raten)	Moder- nes Rating (mit Ausfall- raten)	Exter- nes Rating	Rating nicht vorge- sehen	Sonstige Beurtei- lungs- verfah- ren	Welche?
Kommunale Krankenhäuser							
Kirchliche Krankenhäuser							
Private Krankenhäuser							

6. Pflegeeinrichtungen

Pflegeeinrichtungen	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Kommunale Pflegeeinrichtungen						
Kirchliche Pflegeeinrichtungen						
Private Pflegeeinrichtungen						

Pflegeeinrichtungen	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren
Kommunale Pflegeeinrichtungen						
Kirchliche Pflegeeinrichtungen						
Private Pflegeeinrichtungen						

7. Nonprofit-Unternehmen

Nonprofit Unternehmen	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Werkstätten für Behinderte						
Gemeinnützige Unternehmen						
Gemeinnützige Vereine						
Sonstige Nonprofit Unternehmen						

Nonprofit Unternehmen	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)						
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Werkstätten für Behinderte							
Gemeinnützige Unternehmen							
Gemeinnützige Vereine							
Sonstige Nonprofit Unternehmen							

8. Weitere Sonderfälle

Weitere Sonderfälle	Heutige Vorgehensweise beim Rating					
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Unternehmen der öffentlichen Hand						
Vereine						
Stiftungen						

Weitere Sonderfälle	Zukünftige Vorgehensweise beim Rating (ab ca. 2006)						
	Nicht geratet	Traditionelles Rating (ohne Ausfallraten)	Modernes Rating (mit Ausfallraten)	Externes Rating	Rating nicht vorgesehen	Sonstige Beurteilungsverfahren	Welche?
Unternehmen der öffentlichen Hand							
Vereine							
Stiftungen							

9. Gibt es weiteren Kundensegmente, die mit dem Mittelstandsrating Ihrer Bank nur schwer zu erfassen sind?

Wenn ja, welche sind das?

WDP - Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

- Heft 01/2003 Jost W. Kramer: Fortschrittsfähigkeit gefragt: Haben die Kreditgenossenschaften als Genossenschaften eine Zukunft?
- Heft 02/2003 Julia Neumann-Szyszka: Einsatzmöglichkeiten der Balanced Scorecard in mittelständischen (Fertigungs-)Unternehmen
- Heft 03/2003 Melanie Pippig: Möglichkeiten und Grenzen der Messung von Kundenzufriedenheit in einem Krankenhaus
- Heft 04/2003 Jost W. Kramer: Entwicklung und Perspektiven der produktivgenossenschaftlichen Unternehmensform
- Heft 05/2003 Jost W. Kramer: Produktivgenossenschaften als Instrument der Arbeitsmarktpolitik. Anmerkungen zum Berliner Förderungskonzept
- Heft 06/2003 Herbert Neunteufel/Gottfried Rössel/Uwe Sassenberg: Das Marketingniveau in der Kunststoffbranche Westmecklenburgs
- Heft 07/2003 Uwe Lämmel: Data-Mining mittels künstlicher neuronaler Netze
- Heft 08/2003 Harald Mumm: Entwurf und Implementierung einer objektorientierten Programmiersprache für die Paula-Virtuelle-Maschine
- Heft 09/2003 Jost W. Kramer: Optimaler Wettbewerb – Überlegungen zur Dimensionierung von Konkurrenz
- Heft 10/2003 Jost W. Kramer: The Allocation of Property Rights within Registered Co-operatives in Germany
- Heft 11/2003 Dietrich Nöthens/Ulrike Mauritz: IT-Sicherheit an der Hochschule Wismar
- Heft 12/2003 Stefan Wissuwa: Data Mining und XML. Modularisierung und Automatisierung von Verarbeitungsschritten
- Heft 13/2003 Bodo Wiegand-Hoffmeister: Optimierung der Sozialstaatlichkeit durch Grundrechtsschutz – Analyse neuerer Tendenzen der Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts zu sozialen Implikationen der Grundrechte -
- Heft 14/2003 Todor Nenov Todorov: Wirtschaftswachstum und Effektivität der Industrieunternehmen beim Übergang zu einer Marktwirtschaft in Bulgarien
- Heft 15/2003 Robert Schediwy: Wien – Wismar – Weltkulturerbe. Grundlagen, Probleme und Perspektiven
- Heft 16/2003 Jost W. Kramer: Trends und Tendenzen der Genossenschaftsentwicklung in Deutschland
- Heft 01/2004 Uwe Lämmel: Der moderne Frege
- Heft 02/2004 Harald Mumm: Die Wirkungsweise von Betriebssystemen am Beispiel der Tastatur-Eingabe
- Heft 03/2004 Jost W. Kramer: Der Einsatz strategischer Planung in der Kirche

Heft 04/2004	Uwe Sassenberg: Stand und Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Technologietransfers an der Hochschule Wismar
Heft 05/2004	Thomas Gutteck: Umfrage zur Analyse der Kunden des Tourismuszentrum Mecklenburgische Ostseeküste GmbH
Heft 06/2004:	Anette Wilhelm: Probleme und Möglichkeiten zur Bestimmung der Promotioneffizienz bei konsumentengerichteten Promotions
Heft 07/2004:	Jana Otte: Personalistische Aktiengesellschaft
Heft 08/2004	Andreas Strelow: VR-Control – Einführung eines verbundeinheitlichen Gesamtbanksteuerungskonzepts in einer kleinen Kreditgenossenschaft
Heft 09/2004	Jost W. Kramer: Zur Eignung von Forschungsberichten als einem Instrument für die Messung der Forschungsaktivität
Heft 10/2004	Jost W. Kramer: Geförderte Produktivgenossenschaften als Weg aus der Arbeitslosigkeit? Das Beispiel Berlin
Heft 11/2004	Harald Mumm: Unterbrechungsgesteuerte Informationsverarbeitung
Heft 12/2004	Jost W. Kramer: Besonderheiten beim Rating von Krankenhäusern
Heft 01/2005	Michael Laske/Herbert Neunteufel: Vertrauen eine „Conditio sine qua non“ für Kooperationen?
Heft 02/2005	Nicole Uhde: Rechtspraktische Probleme bei der Zwangseinziehung von GmbH-Geschäftsanteilen – Ein Beitrag zur Gestaltung von GmbH-Satzungen
Heft 03/2005	Kathrin Kinder: Konzipierung und Einführung der Prozesskostenrechnung als eines Bestandteils des Qualitätsmanagements in der öffentlichen Verwaltung
Heft 04/2005:	Ralf Bernitt: Vergabeverfahren bei öffentlich (mit)finanzierten sozialen Dienstleistungen
Heft 05/2005:	Jost W. Kramer: Zur Forschungsaktivität von Professoren an Fachhochschulen am Beispiel der Hochschule Wismar
Heft 06/2005	Harald Mumm: Der vollständige Aufbau eines einfachen Fahrradcomputers
Heft 07/2005:	Melanie Pippig: Risikomanagement im Krankenhaus
Heft 08/2005:	Yohanan Stryjan: The practice of social entrepreneurship: Theory and the Swedish experience
Heft 09/2005:	Sebastian Müller/Gerhard Müller: Sicherheits-orientiertes Portfoliomanagement
Heft 10/2005:	Jost W. Kramer: Internes Rating spezieller Kundensegmente bei den Banken in Mecklenburg-Vorpommern, unter besonderer Berücksichtigung von Nonprofit-Organisationen