

Schleichende Zinserhöhung – die Liquiditätskosten der Banken

Jeder Unternehmer, der in den vergangenen zwei Jahren ein Bankengespräch geführt hat, wird mit den Liquiditätskosten konfrontiert worden sein. Der EURIBOR hat scheinbar als Index ausgedient und wir bewegen uns wieder in ein Zeitalter zurück, wo wir die Konditionenanpassungen der Banken nicht mehr nachvollziehen und überprüfen können. Was steckt dahinter?

Deckungsbeitrags Kalkulation von Banken

Eine beispielhafte Deckungsbeitragsrechnung sieht so aus:

| | | | |
|-----------------------|--------------|--------------------|------------------------|
| EURIBOR 3M | 0,66% | öffentlicher Index | |
| Liquiditätskosten | 1,75% | Black Box | |
| Risikoaufschlag | 1,95% | Branchenrating | |
| | | Unternehmensrating | Hardfacts Softfacts |
| Gewinnaufschlag | 1,50% | | |
| Kundenzinssatz | 5,86% | | |

Aus dieser Betrachtung wird ersichtlich

Der **EURIBOR** hat seinen Zweck als Referenzzinssatz verloren. Es ist der Tagespreis, um den die Banken untereinander sich wechselseitig Geld verleihen. Das war einmal. Fast 4 Jahre nach der Finanzkrise haben Banken nicht mehr generell die gleiche Bonität mit AAA, sondern rangieren je nach wirtschaftlicher Entwicklung und Herkunftsland zwischen guter Bonität und „Ramsch“. Das heißt, dass die **Liquiditätskosten** nichts anderes sind als die Risikoaufschläge, die die Banken ihrerseits am Markt zahlen müssen. Dies bedeutet weiter, dass es einen Unterschied macht, ob man einen Kredit bei der italienischen Unicredit oder bei der Deutschen Bank nimmt.

Die **Risikoaufschläge** reflektieren die Ausfallwahrscheinlichkeiten Ihres Unternehmens. Jede Bank hat dazu ein meist sehr umfassendes – und meistens undurchschaubares – System zur Risikobeurteilung entwickelt. Grob unterteilt man in Hardfacts und Softfacts. Hardfacts setzen sich zusammen aus einem generellen Brancherating und einem individuellen Unternehmensrating, wobei beginnend beim Rating durch eine Auskunft (KSV 1870 und andere) bestimmte Bilanzkennzahlen wie Eigenkapitalquote, fiktive Schuldentilgungsdauer und andere herangezogen werden. Aus meiner Feststellung wird bei den meisten Instituten das Standardrating durch die Auskunft und die Eigenkapitalquote als wesentlich bewertet.

Der Gewinnaufschlag ist der Deckungsbeitrag, aus dem dann die Kosten der Bank gedeckt und letztlich der Gewinn erzielt werden soll. Das ganze ist natürlich eine Planrechnung, denn wie sich ein Kreditvertrag über viele Jahre entwickelt ist in der Abschlussphase nur Theorie.

Hebel

An welchen der genannten Kalkulationsparameter können Sie also arbeiten? Sie können weder den EURIBOR ändern, noch die Liquiditätskosten, die sie meistens nicht kennen, beeinflussen! Beim Risikoaufschlag können Sie das Branchenrating nicht verändern, da es von den volkswirtschaftlichen

Analyseabteilungen der Banken vorgegeben wird. Ebenfalls nicht – oder nur geringfügig - veränderbar sind die Gewinnaufschläge, da diese den Vertriebsmitarbeitern vorgegeben werden.

Was also bleibt ist Ihr Unternehmensrating, das Sie so positiv wie möglich darstellen können durch

- Aktuelle und gute Informationen bei den Auskunfteien. Mehr über dieses Thema und wie man es professionell bearbeitet finden Sie auf unserer Homepage unter „Active Rating“
- Bilanzkosmetik. Es sind die Zeiten vorbei, wo man die Handelsbilanz nach steuerlichen Gesichtspunkten optimiert. Dies zeigt sich übrigens in vielen Diskussionen mit Steuerberatern unserer Kunden, wo man ein Spannungsfeld zwischen steuerlicher Optimierung und schönen Kennzahlen auflösen muss.
- Softfacts. Diese fließen ins Rating ein aber wie? Sie müssen davon ausgehen, dass Ihr Kundenbetreuer das Rating nicht selbst erstellt, sondern „nur“ Bote zur Risikoabteilung ist. Daraus resultiert: Alles, was Sie ergänzend oder verbessernd zusätzlich sagen wollen: Machen Sie es schriftlich. Denn sonst landet die gewünschte Information sicher nicht dort, wo sie Einfluss haben wird.

Man sieht aber aus dieser Betrachtung auch, dass der mögliche Spielraum Ihres Kundenbetreuers gering ist. Denn er legt weder die Liquiditätskosten, noch die Risikoaufschläge fest. Er hat bestimmte Deckungsbeiträge als Verkaufsziel, damit ist „sein“ Gewinnaufschlag seine einzige „Schraube“. Daher wird Ihr Kundenbetreuer dankbar jede Information berücksichtigen, die zu einer Verbesserung Ihres Ratings führt.

Zusammenfassung

Der EURIBOR Wert ist seit 3 Jahren auf Tiefstständen. Die neuen Liquiditätskosten haben aber den Zinsvorteil Richtung Kunden aufgeessen. Die Zinsen sind heute etwa gleich hoch wie vor der Finanzkrise, dies ist auch immer das Argument der Banken. Wenn allerdings der EURIBOR wieder steigt – wofür es momentan keine Anzeichen gibt – dann werden ihre Kredite richtig teuer. Konzentrieren Sie sich also bei der Reduktion des Zinsaufwands auf die Stellschrauben, die Sie beeinflussen können.