



Andreas Conrad Schempp

Bedeutung des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben für Kreditvergabeentscheidungen

Andreas Conrad Schempp:

Bedeutung des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben für Kreditvergabeentscheidungen

Zugl. Dissertation an der Ludwig-Maximilians-Universität München (D19) u.d.T.: Eignung der externen Rechnungslegung von Handwerksbetrieben für Kreditvergabeentscheidungen – Eine konzeptionell-empirische Untersuchung ihrer Möglichkeiten und Grenzen

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

ISBN: 978-3-925397-66-0

© 2012

Ludwig-Fröhler-Institut

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut (DHI)

Gefördert durch:



sowie die
Wirtschaftsministerien
der Bundesländer

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Meinem Großvater Dr. Rupert Witzmann

der einen großen Einfluss auf meinen Werdegang hatte
und meine Dissertation maßgeblich mit angestoßen hat.
Leider durfte er die Fertigstellung dieser Arbeit nicht mehr miterleben.

Und meiner Verlobten Sandra Zimmermann

die meinen Werdegang nicht weniger prägt und maßgeblich
zum erfolgreichen Abschluss der Promotion beigetragen hat.
Was würde ich nur ohne dich tun.

Geleitwort

Durch den Vorschlag von IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen hat deren Rechnungslegung politische Aktualität erlangt. Die vorliegende Untersuchung zur Eignung der externen Rechnungslegung von Handwerksbetrieben für Kreditvergabeentscheidungen trifft daher auf ein gegenwärtig äußerst wichtiges Thema. Aus konzeptioneller und empirischer Sicht arbeitet Herr Schempp ihre Möglichkeiten und Grenzen heraus. Dazu werden zuerst die Besonderheiten der externen Rechnungslegung bei Handwerksbetrieben charakterisiert. Den Schwerpunkt bilden eine konzeptionelle und eine anhand von Expertengesprächen durchgeführte empirische Untersuchung des Informationsbedarfs von Banken an sie. Dem wird die Informationsbereitstellung durch die Handwerksbetriebe gegenübergestellt.

Auf diesem Weg werden zahlreiche interessante Ergebnisse erarbeitet. So ist für Banken die Zugehörigkeit zum Handwerk weniger wichtig als die jeweilige Branche und der Charakter des Familienunternehmens. Die Forderung nach internationaler Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse besitzt für sie keine Relevanz; daher spielen die IFRS hier keine Rolle.

Aus den gewonnenen Einsichten werden Konsequenzen für Handwerksbetriebe, -organisationen und den Gesetzgeber gezogen. So sollten sich Handwerksunternehmen intensiv auf Kreditvergabegespräche vorbereiten. Dazu können eine verbesserte betriebswirtschaftliche (Aus-) Bildung sowie eine Stärkung ihrer Bereitschaft zu einer Beschäftigung mit betriebswirtschaftlichen Fragen beitragen. Um den Jahresabschluss informativer zu gestalten, wären ein erläuternder Anhang sowie ein zumindest rudimentärer Lagebericht zweckmäßig. Der Gesetzgeber sollte u.a. den vorgeschriebenen Detaillierungsgrad erhöhen, den Jahresabschluss für Kleinunternehmen nicht zu sehr vereinfachen und eine aussagefähigere einheitliche Bilanzgliederung vorschreiben. Es ist zu hoffen und zu wünschen, dass diese wichtigen Erkenntnisse umgesetzt werden.

München, im Frühjahr 2012

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper

Vorwort

Für Inhaber und Leiter kleinerer Handwerksbetriebe ist der Sinn, den das gesetzlich regulierte externe Rechnungswesen haben kann, nicht immer ersichtlich: Vielfach begegneten mir während meiner Tätigkeit am Ludwig-Fröhler-Institut erfahrene Handwerksunternehmer, die der Pflicht zur Erstellung von Jahresabschlüssen jedweden direkten oder indirekten Nutzen absprachen. Aus dieser Beobachtung heraus entwickelte sich die Idee zu einer Untersuchung des praktischen Nutzens der Jahresabschlüsse dieser Betriebe.

Der Nutzen von Jahresabschlüssen für den Fiskus (als Basis für die Bemessung der Höhe von Steuerzahlungen) erscheint dabei für viele Unternehmen als weniger relevant: Bei der Abschlusserstellung denken sie in der Regel zuerst an den damit für sie verbundenen Aufwand sowie an die Möglichkeit, diesen mithilfe einer einfachen Einnahmenüberschussrechnung zu vermeiden. Auch für eine Selbstinformation des Unternehmers ergibt sich in den Augen vieler Handwerker kein Bedarf einer (gesetzlich normierten und sanktionierten) Buchführungsverpflichtung, da sie häufig (mehr oder weniger berechtigt) überzeugt davon sind, die finanzielle Lage ihres Betriebes genau überblicken zu können.

Etwas anders verhält es sich jedoch im Hinblick auf ein Kreditsuchen: Für die meisten Betriebe im Handwerk besteht von jeher die Notwendigkeit einer Aufnahme zusätzlichen Kapitals – fast immer in Form eines Bankkredites. Den Nutzen eines gesetzlich normierten und sanktionierten Rechnungswesens für die Kreditvergabeentscheidung erkennen auch viele Handwerker. Banken sind als Kreditgeber an verlässlichen Informationen über finanzielle und nichtfinanzielle Eckdaten eines Betriebes interessiert, um daraus das Insolvenzrisiko ableiten zu können. Aufgrund ihres Blickes auf die Zahlen des externen Rechnungswesens legen sie ihre Kreditkonditionen fest – oder versagen das nötige Fremdkapital ganz.

Aus dieser Einsicht heraus gestaltet sich das Forschungsmotiv dieser Arbeit: Wie gut ist die externe Rechnungslegung (und damit der Jahresabschluss) von kleinen und mittelgroßen Unternehmen des Handwerksbereiches als Informationsinstrument für die Kreditvergabe geeignet? Um das Schließen dieser Forschungslücke im Handwerksbereich nicht nur wissenschaftlich zu vollziehen, sondern die Ergebnisse zudem für Unternehmen nutzbar zu machen, wurde in der vorliegenden Arbeit großer Wert auf Praxisbezug gelegt. Um diesen zu gewährleisten, wurde ein empirisches Vorgehen gewählt, indem Vertreter unterschiedlicher Bankhäuser ausführlich zum Thema befragt worden sind.

Die vorliegende Arbeit wurde schließlich unter dem Titel „Eignung der externen Rechnungslegung von Handwerksbetrieben für Kreditvergabeentscheidungen – Eine konzeptionell-empirische Untersuchung ihrer Möglichkeiten und Grenzen“ an der Ludwig-Maximilians-Universität München als Dissertation eingereicht.

Mit der Publikation des vorliegenden Buches verbinde ich aber auch die Hoffnung, über den wissenschaftlichen Beitrag hinaus praktisch relevantes Wissen zusammengetragen und aufbereitet zu haben. Wissen, welches kleinen und mittelgroßen Unternehmen – nicht nur des Handwerksbereiches – dabei helfen kann, die Beziehung zum Kreditgeber Bank erfolgreich zu gestalten. In diesem Sinne hoffe ich auf eine interessierte und offene Leserschaft.

Baldham, im Frühjahr 2012

Andreas Conrad Schempp

Danksagung

Bei der Erstellung der vorliegenden Dissertation konnte ich auf zahlreiche Unterstützung zählen. So gebührt mein Dank zunächst meinem Doktorvater, Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Ulrich Küpper, dem die wissenschaftliche Betreuung oblag und der mir bei meinem akademischen Werdegang sehr geholfen hat. Er hatte stets Zeit für Fragen und seine hilfreichen Anmerkungen trugen maßgeblich zum erfolgreichen Abschluss der Promotion bei. Prof. Dr. Dr. h.c. Wolfgang Ballwieser möchte ich für die freundliche und unkomplizierte Übernahme des Zweitgutachtens danken.

Zwei meiner engsten Freunde nehmen einen besonderen Platz bei der Unterstützung der vorliegenden Dissertation ein. Zum einen ist dies mein guter Freund und gleichzeitiger Kollege vom Ludwig-Fröhler-Institut, Dr. Maximilian Wolf, der mir ohne Wenn und Aber jederzeit zur Seite stand. Seiner Zähigkeit bei der Hilfe sowie seinem enormen Talent zur Motivation verdanke ich sehr viel – hinsichtlich meiner akademischen wie auch meiner persönlichen Entwicklung. Zum anderen war mir mein guter Freund aus Schulzeiten und später selbst Doktorand an der Universität Hohenheim, Dr. Stefan Königer, jederzeit ein fachlich hervorragender Ansprechpartner.

Bei meinem Arbeitgeber, dem Ludwig-Fröhler-Institut, konnte ich auf ein sehr angenehmes Arbeitsumfeld bauen. Meinen dortigen Kollegen Dr. Markus Glasl, Dr. Beate Maiwald und Dr. Bernhard Zoch sowie Astrid Jellen, Bettina Weber und Ines Kunzmann bin ich nicht zuletzt deshalb ebenfalls zu Dank verpflichtet. In Andrea Greilinger ist mir neben einer hilfsbereiten und zuverlässigen sowie überhaupt ausgezeichneten Kollegin zudem eine gute Freundin erwachsen.

Auch möchte ich die Mitarbeiter vom Institut für Produktionswirtschaft und Controlling der Ludwig-Maximilians-Universität München anführen, die für ein gleichwohl kollegiales wie unterstützendes Umfeld standen. Besonders herausstellen möchte ich dabei für die hilfreichen und häufig zeitintensiven Gespräche Dr. Andreas Ostermaier, Dr. Kai Sandner und Dr. Stefanie Schmücker. Ein Dank für fortwährende Unterstützung als Diskussionspartner gebührt zudem Benjamin Myslowiecki.

Zahlreiche Praxispartner haben mit ihrer durchweg geduldigen und engagierten Mitwirkung an den in der Dissertation verarbeiteten Expertengesprächen entscheidend zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen. Insbesondere möchte ich hier dankend hervorheben: Horst Beißwenger (Kreissparkasse Ostalb), Thomas Buckel (VR-Bank Feuchtwangen-Limes), Irmgard Dengl (Kreissparkasse Ebersberg), Alois Feldmeyer (Deutsche Bank), Michael Kohn (VR-Bank Aalen), Jürgen Lantenhammer (Stadtsparkasse München), Robert Mauermann (Institut für strategische Unternehmensführung der Ludwig-Maximilians-Universität München), Jörg Riemer (Volksbank Hohenzollern), Andreas Schamberger (VR-Bank Volks- und Raiffeisenbank im Landkreis Garmisch-Partenkirchen), Gerald Scheck (Stadtsparkasse München), Günter Schnepf (Commerzbank), Peter Schwab (VR Bank Starnberg-Herrsching-Landsberg), Eckhard Späth

(PricewaterhouseCoopers) und Bernhard Spirgatis (Kreissparkasse Ebersberg). Als weiterem Praxispartner, der durch verschiedenste Unterstützungsleistungen zum erfolgreichen Abschluss der Arbeit beigetragen hat, möchte ich der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz – und hier stellvertretend deren Hauptgeschäftsführer Toni Hinterdobler – herzlich danken.

Schließlich möchte ich meinen Eltern Barbara und Prof. Dipl.-Ing. Rupert Schempp für die fortwährende moralische Unterstützung in der Zeit der Promotion danken, ebenso meinen Großeltern Gisela und Dr. Rupert Witzmann. Ein Dank gilt auch meinem Bruder Philipp Schempp, der mir selbstlos sein Berliner Zuhause für die letzten Wochen der Dissertation zur Verfügung stellte. In weit größerem Ausmaß jedoch bin ich meiner Verlobten Sandra Zimmermann dankbar, die immer für mich da war, meine Ungeduld geduldig hinnahm und mich auch in den schwierigeren Phasen der Doktorarbeit stets zu unterstützen und zu motivieren wusste.

Baldham, im Frühjahr 2012

Andreas Conrad Schempp

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	IV
Vorwort.....	VI
Danksagung	VIII
Inhaltsverzeichnis	X
Abbildungsverzeichnis	XIV
Tabellenverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVI
1 Notwendigkeit einer Untersuchung der externen Rechnungslegung als Informationsinstrument für die Kreditvergabeentscheidung im Handwerk	1
1.1 Eignung handwerklicher Jahresabschlüsse im Rahmen der Kreditvergabe als zentrale Problemstellung	1
1.2 Grundlegende Rahmenbedingungen der Untersuchung und Forschungsbedarf	4
1.2.1 Deutsche Handwerksunternehmen als typische Vertreter des Mittelstandes	4
1.2.2 Kreditfinanzierung als Element des unternehmerischen Erfolges im Handwerkssektor	9
1.2.3 Externe Rechnungslegung als Informationsinstrument bei der Kreditvergabeentscheidung	11
1.3 Zielsetzung und Gang der Untersuchung	13
2 Kennzeichnung von Besonderheiten der externen Rechnungslegung in Handwerksunternehmen.....	16
2.1 Rechtliche Rahmenbedingungen der Rechnungslegung im Handwerkssektor	16
2.1.1 Zwecke und Aufgaben mittelständischer Rechnungslegung nach dem Handelsgesetzbuch	16
2.1.2 Die Reform des HGB durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz im Hinblick auf Handwerksunternehmen	18

2.2	Spezifische Merkmale von Handwerksunternehmen als Determinanten für die externe Rechnungslegung	21
2.2.1	Bezugsrahmen für die rechnungslegungsbezogene Betrachtung von Handwerksunternehmen.....	21
2.2.2	Analyse der Betriebsgröße als wesentlichem Einflussfaktor auf die Rechnungslegung	22
2.2.3	Analyse der Rechtsform als Rechnungslegungs-Determinante.....	24
2.2.4	Analyse der handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnisse und ihrer Bedeutung für die Rechnungslegung.....	28
2.3	Die Information von Banken als wichtiger Zweck der externen Rechnungslegung von Handwerksunternehmen.....	30
3	Untersuchung des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen.....	35
3.1	Konzeptionelle Analyse des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen	35
3.1.1	Bestimmungsgrößen des Informationsbedarfes beim Kreditvergaberating von Banken im Handwerk.....	35
3.1.1.1	<i>Überblick über die Ziele eines Kreditratings</i>	<i>35</i>
3.1.1.2	<i>Kennzeichnung und Bedeutung des Ratingprozesses</i>	<i>37</i>
3.1.1.3	<i>Bedeutung von Informationen der externen Rechnungslegung bei Handwerksbetrieben für das Rating.....</i>	<i>39</i>
3.1.2	Informationsbedarf der Bank über konstitutive Faktoren	43
3.1.3	Finanzwirtschaftliche Komponenten des Informationsbedarfes	45
3.1.3.1	<i>Informationsbedarf hinsichtlich der Vermögensseite.....</i>	<i>45</i>
3.1.3.2	<i>Informationsbedarf hinsichtlich der Kapitaleseite</i>	<i>48</i>
3.1.3.3	<i>Informationsbedarf hinsichtlich der Liquidität</i>	<i>50</i>
3.1.4	Erfolgswirtschaftliche Komponenten des Informationsbedarfes	51
3.1.4.1	<i>Informationsbedarf hinsichtlich des Ergebnisses</i>	<i>51</i>
3.1.4.2	<i>Informationsbedarf hinsichtlich der Rentabilität.....</i>	<i>53</i>
3.1.4.3	<i>Informationsbedarf hinsichtlich der Wertschöpfung.....</i>	<i>54</i>
3.1.5	Die Bilanz und die GuV ergänzender Informationsbedarf der Banken	56
3.2	Empirische Analyse des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen	57
3.2.1	Kennzeichnung der empirischen Untersuchung	57
3.2.1.1	<i>Ziele der empirischen Untersuchung.....</i>	<i>57</i>

3.2.1.2	<i>Methodik</i>	58
3.2.1.3	<i>Auswahl und Beschreibung der Stichprobe</i>	59
3.2.1.4	<i>Struktur des Gesprächsleitfadens als zentrales Element der teilstandardisierten Gespräche</i>	61
3.2.2	Informationsbedarf der Banken aus Sicht der Praxis	64
3.2.2.1	<i>Konstitutiver Informationsbedarf im Vorfeld des Kreditvergaberatings</i>	64
3.2.2.2	<i>Finanzwirtschaftlicher Informationsbedarf</i>	70
3.2.2.3	<i>Erfolgswirtschaftlicher Informationsbedarf</i>	73
3.2.2.4	<i>Bedarf der Praxis an ergänzenden Informationen zum Zweck einer Beurteilung der Bonität von kreditnehmenden Handwerksunternehmen</i>	74
3.3	Vergleichende Beurteilung des Informationsbedarfes der Banken	78
4	Untersuchung der Informationsbereitstellung durch die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen	83
4.1	Konzeptionelle Analyse der Möglichkeiten und Grenzen zur Erfüllung des Informationsbedarfes von Banken	83
4.1.1	Rolle des Steuerberaters bei der Informationsbereitstellung und Abschlusserstellung von Handwerksunternehmen	83
4.1.2	Bereitstellung finanzwirtschaftlicher Informationen	86
4.1.3	Bereitstellung erfolgswirtschaftlicher Informationen	88
4.1.4	Bereitstellung ergänzender Informationen zum Zweck einer Beurteilung der Bonität von kreditnehmenden Handwerksunternehmen	90
4.2	Empirische Erkenntnisse zur Erfüllung des Informationsbedarfes von Banken	92
4.2.1	Beurteilung der Rolle des Steuerberaters in Handwerksbetrieben durch die Banken	92
4.2.2	Beurteilung der Rahmenbedingungen handwerklicher Rechnungslegung durch die Banken	94
4.2.3	Wahrgenommene grundsätzliche Probleme bei der Informationsbereitstellung durch Handwerksbetriebe	98
4.2.4	Beurteilung der finanzwirtschaftlichen Informationen	102
4.2.5	Beurteilung der erfolgswirtschaftlichen Informationen	106
4.2.6	Beurteilung der Bereitstellung ergänzender Informationen	107
4.3	Vergleichende Beurteilung der Informationsbereitstellung von Handwerksunternehmen	109

5	Bedeutung und Einordnung der Ergebnisse	113
5.1	Vergleichende Beurteilung von Informationsbedarf und Informationsbereitstellung	113
5.2	Ansatzpunkte für die Vorbereitung auf Kreditvergabegespräche aus Sicht der Unternehmen	115
5.3	Ansatzpunkte für die mittelstandsfreundliche Gestaltung von Rechnungslegungsnormen aus Sicht des Gesetzgebers	116
6	Thesenförmige Zusammenfassung	119
	Anhang 1: Gesprächsleitfaden	121
	Anhang 2: Ergebnisprotokolle der Gespräche.....	125
	Literaturverzeichnis.....	205

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Im Handwerk verwendete Finanzierungsinstrumente	10
Abbildung 2:	Schematische Darstellung des strukturellen Aufbaus der Arbeit	14
Abbildung 3:	Bezugsrahmen für die rechnungslegungsbezogene Betrachtung von Handwerksunternehmen	21

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Größenklassen von KMU nach Statistischem Bundesamt.....	5
Tabelle 2:	Wesentliche Komponenten des Informationsbedarfes von Banken bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Handwerksbetrieben	79
Tabelle 3:	Wesentliche Probleme der Informationsbereitstellung durch Handwerksbetriebe aus Sicht der Banken	110

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
AMVO	Allgemeine Meisterprüfungsverordnung
AO	Abgabenordnung
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BiRiLiG	Bilanzrichtlinien-Gesetz
BMJ	Bundesministerium der Justiz
BVR	Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken
BWA	Betriebswirtschaftliche Auswertung
DRSC	Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation
EBT	Earnings Before Taxes
ESTG	Einkommensteuergesetz
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HwO	Handwerksordnung
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standards Committee
ifh	Volkswirtschaftliches Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen
IfM	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
IFRS	International Financial Reporting Standards
IFRS for SMEs	International Financial Reporting Standards for Small and Medium- sized Entities

IFRS für KMU	International Financial Reporting Standards für kleine und mittelgroße Unternehmen
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kommanditgesellschaft
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KMU	Kleine und mittelgroße Unternehmen
KWG	Kreditwesengesetz
LFI	Ludwig-Fröhler-Institut
LGH	Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V.
Ltd	Private Company Limited by Shares
MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
oHG	Offene Handelsgesellschaft
PartGG	Partnerschaftsgesellschaftsgesetz
PublG	Publizitätsgesetz
RGH	Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V.
SME	Small and Medium-sized Entities
StBerG	Steuerberatungsgesetz
StGB	Strafgesetzbuch
UG	Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
ZDH	Zentralverband des Deutschen Handwerks

1 Notwendigkeit einer Untersuchung der externen Rechnungslegung als Informationsinstrument für die Kreditvergabeentscheidung im Handwerk

1.1 Eignung handwerklicher Jahresabschlüsse im Rahmen der Kreditvergabe als zentrale Problemstellung

Deutsche Handwerksunternehmen sind in der Regel dazu verpflichtet, Bücher zu führen und einen aus Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) bestehenden Jahresabschluss nach Maßgabe des Handelsgesetzbuches (HGB) zu erstellen.¹ Ein wesentlicher Anlass dieser Verpflichtung durch den Gesetzgeber dürfte der Gedanke gewesen sein, die zu zahlende Steuer auf der Grundlage einer ordnungsmäßigen Buchführung – basierend auf handelsrechtlichen Bestimmungen – festsetzen zu können. Immer wieder jedoch wird gerade aus dem Blickwinkel kleiner Handwerksunternehmen der hohe Aufwand dieser Verpflichtung moniert.² Diese Kritik ist dabei im Zusammenhang mit einem gleichzeitig eingeschränkten Nutzen handwerklicher Jahresabschlüsse zu sehen. Kritisiert werden kann insbesondere die geringe Anzahl in Frage kommender Adressaten, an welche sich die externe Rechnungslegung in diesem Fall richten könnte.³

Der Fiskus als Adressat kann kaum allein eine Verpflichtung zur handelsrechtlichen Rechnungslegung rechtfertigen. Erstens ist er nicht am handelsrechtlichen sondern am steuerrechtlichen Jahresabschluss interessiert, für den die handelsrechtliche Buchführung lediglich die Grundlage bilden kann.⁴ Zweitens steht für rein fiskalische Zwecke mit der Einnahmenüberschussrechnung nach § 4 Abs. 3 Einkommensteuergesetz (EStG) bereits ein weniger aufwendiges Instrument zur Verfügung, welches vom Gesetzgeber für Gewerbetreibende ohne doppelte Buchführung vorgesehen ist.⁵

¹ Für Einzelkaufleute und Personengesellschaften, welche im Handwerk immerhin rund Dreiviertel der Betriebe ausmachen (vgl. detailliert hierzu Kap. 2.2.3) gilt diese Pflicht spätestens seit dem Bilanzrichtlinien-Gesetz (BiRiLiG) von 1986, für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHs, der größte Teil der restlichen Handwerksunternehmen) analog zum Aktiengesetz (AktG) schon deutlich länger.

² Vgl. bspw. Kormann/Klein (2009): S. 67 ff. In ihrem Fazit mahnen Kormann und Klein in diesem Zusammenhang explizit ein „Bilanzierungs-Vereinfachungsgesetz“ (S. 94) an.

³ Hierbei ist insbesondere an das fehlende Interesse des organisierten Kapitalmarktes zu denken.

⁴ Zur Problematik der Übereinstimmung von Handels- und Steuerbilanz bzw. zur Einheitsbilanz vgl. ausführlich Kap. 2.1.1.

⁵ Gerade freiberuflich Tätige können dabei vergleichsweise groß und trotzdem nur zu einer Einnahmenüberschussrechnung verpflichtet sein: Die entsprechenden Größenkriterien, von denen zwei erfüllt sein müssen, um sich auf eine Einnahmenüberschussrechnung beschränken zu können, sind eine Bilanzsumme von bis zu 65 Mio. €, Umsatzerlöse von bis zu 130 Mio. € sowie bis zu 5.000 Mitarbeiter, vgl. § 1 Abs. 1 Publizitätsgesetz (PublG).

Eher schon kann die Pflicht zur Selbstinformation des Kaufmannes (und damit indirekt zum Schutz der Gläubiger vor einer Insolvenz) als Grund für eine verpflichtende Aufstellung eines Jahresabschlusses interpretiert werden. Der (interne) Adressat wäre hierbei der Kaufmann selbst.

Für die meisten Unternehmen des Handwerkssektors existiert aber auch mindestens ein wichtiger externer Adressat, der an einer ordnungsmäßigen und aussagekräftigen Rechnungslegung interessiert sein muss. Dies ist der Kreditgeber – im Handwerksbereich meistens eine Bank.⁶ Für viele Unternehmen stellt das Wirtschaften mit einem hohen Fremdkapitalanteil einen zentralen Finanzierungsfaktor dar.⁷ Ein wichtiger Zweck handwerklicher Rechnungslegung wäre folglich die Information von Banken mit Blick auf eine Kreditvergabeentscheidung.

In Zusammenhang mit der Kritik am regulatorischen Aufwand der Rechnungslegungspflicht sind jüngste Entwicklungen im Bereich des Rechnungswesens zu sehen. Hierbei ist v.a. an internationale Entwicklungen sowie die Vereinheitlichungsbestrebungen auf europäischer Ebene zu denken, welche u.a. mit dem Etikett einer „Deregulierung“ der Rechnungslegung versehen werden.⁸

So wurden vom International Accounting Standards Board (IASB), dem Schöpfer der (für börsennotierte Konzerne in Deutschland bereits verbindlichen)⁹ International Financial Reporting Standards (IFRS) schon länger Überlegungen zur Schaffung internationaler Normen für KMU angestellt. 2009 schließlich wurden die International Financial Reporting Standards for Small and Medium Sized Entities (IFRS for SMEs) verabschiedet, für die vom IASB der Anspruch erhoben wird, ein geeignetes Normierungsinstrument für all jene Unternehmen zu sein, die u.a. keine aufsichtsrechtlichen Offenlegungspflichten zu erfüllen haben – mithin also für viele KMU des Handwerksbereiches. In der wissenschaftlichen Diskussion werden die IFRS for SMEs gleichwohl eher negativ beurteilt.¹⁰

Trotzdem spielte dieser sogenannte „KMU-Standard“ in der europäischen Diskussion über eine Vereinheitlichung der Rechnungslegung für KMU eine wichtige Rolle. Sie fand und findet vor dem Hintergrund einer Weiterentwicklung der 4. sowie 7. EG-

⁶ Vgl. hierzu näher Burger (2007): S. 76 ff. sowie Kapitel 2.3.

⁷ Vgl. zur hohen Bedeutung von Fremdkapital im Handwerk bspw. Schempp (2006), insb. S. 14 ff.

⁸ Vgl. bspw. Kußmaul/Tcherveniachki (2005): S. 616.

⁹ Diese Pflicht sowie die damit einhergehende Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach HGB regelt § 315a HGB.

¹⁰ Vgl. für ausführliche Diskussionen der IFRS for SMEs bspw. Hinterdobler/Küpfer (2009), Fülbiér/Gassen (2010) oder auch Schildbach (2011). Für eine Abwägung der Vor- und Nachteile im Hinblick auf nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen vgl. Ballwieser (2005).

Richtlinie¹¹ statt, welche bisher eine einheitliche Basis für die Rechnungslegungsnormen in den einzelnen EU-Staaten darstellen. Die Idee, dabei auf die IFRS for SMEs zu setzen, wurde jedoch nicht weiterverfolgt. Vielmehr wurde von der Europäischen Kommission im Oktober 2011 ein eigener Richtlinienvorschlag veröffentlicht, der die 4. und 7. EG-Richtlinie mit dem Fokus auf kleine Kapitalgesellschaften zusammenführt.¹²

Mit der Verabschiedung des Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (auch: Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz oder kurz BilMoG), das am 29. Mai 2009 in Kraft trat, versuchte der deutsche Gesetzgeber seinerseits, diesen Internationalisierungstendenzen entgegenzuwirken und eine „deutsche Lösung“ zu präsentieren. So wurde als ausdrückliches Ziel vom Bundesministerium der Justiz (BMJ) genannt, Erleichterungen für kleine und mittlere Unternehmen zu schaffen und ihnen eine gute, aber einfacher zu handhabende Alternative zu den IFRS zu bieten.¹³ In Bezug auf KMU kann dieses Ziel als Anspruch des Gesetzgebers interpretiert werden, den bürokratischen Aufwand für die Jahresabschlusserstellung zu verringern.

Vor diesem aktuellen Hintergrund stellt sich die Frage, inwieweit der Aufwand der Buchführungspflicht für das Gros der Handwerksunternehmen überhaupt gerechtfertigt ist. Ein wichtiges Element für deren Beantwortung ist die Fähigkeit der externen Rechnungslegung dieser Betriebe, den Informationsbedarf der Banken im Rahmen der Kreditvergabe zu befriedigen und so die Vergabekonditionen positiv zu beeinflussen. Hierfür ist zunächst dieser Informationsbedarf zu bestimmen, bevor untersucht werden kann, wie gut Handwerksunternehmen ihn im Rahmen ihrer Möglichkeiten erfüllen können.

Einer solchen Problemstellung im Schnittstellenbereich zwischen Rechnungswesen und Handwerk wurde trotz der hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung des letzteren¹⁴ bisher wenig wissenschaftliche Aufmerksamkeit zuteil.¹⁵ Vielmehr existiert eine Bandbreite an Literatur zu den allgemeinen Themen der Ausrichtung verschiedener Rech-

¹¹ Die 4. Richtlinie 78/660/EWG vom 25.07.1978 stellt „Mindestharmonisierungsanforderungen“ für die Jahresabschlüsse von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen auf; die 7. Richtlinie 83/349/EWG vom 13.06.1983 behandelt entsprechend die konsolidierten Abschlüsse.

¹² Vgl. Europäische Kommission (2011). Eine Besprechung des Richtlinienvorschlags findet sich etwa bei Lanfermann (2011).

¹³ Vgl. Bundestag-Drucksache 16/10067: S. 32.

¹⁴ Vgl. das folgende Kap. 1.2.1.

¹⁵ Verschiedene Projekte legen im Handwerksbereich vielmehr eine generell mangelhafte wechselseitige Wahrnehmung von Wissenschaft und Praxis nahe. Vgl. bspw. für ähnliche Projekte mit vergleichbaren Ergebnissen die Resultate einer Zukunftswerkstatt des Bayerischen Wirtschaftsministeriums zur Strategiegenerierung im Handwerk: Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (2008).

nungslegungssysteme für KMU¹⁶ oder für die Eignung der externen Rechnungslegung als Informationsinstrument für Banken.¹⁷ Dabei stehen jedoch eher größere Unternehmen im Blickpunkt – selbst wenn sich die jeweilige Arbeit speziell mit KMU auseinandersetzt.¹⁸

Aufgrund der bisher fehlenden wissenschaftlichen Behandlung der Problemstellung für das Handwerk bietet sich ein qualitativ-empirisches Vorgehen an. Vor einer genauen Ausführung von Ziel und Forschungsfrage dieser Arbeit sollen zunächst jedoch Handwerksunternehmen einer genaueren Betrachtung unterzogen, die Bedeutung der Kreditvergabe durch Banken im Handwerkssektor gekennzeichnet und die Rolle des externen Rechnungswesens im handwerklichen Kontext aufgezeigt werden.

1.2 Grundlegende Rahmenbedingungen der Untersuchung und Forschungsbedarf

1.2.1 Deutsche Handwerksunternehmen als typische Vertreter des Mittelstandes

Vereinfachend werden Handwerksbetriebe oft unter dem KMU-Bereich subsumiert. Dies mag auf den ersten Blick zweckmäßig und gerechtfertigt erscheinen. Dennoch soll im Folgenden eine kurze Charakterisierung des Untersuchungsgegenstandes Handwerksunternehmen vorgenommen werden.¹⁹

Im täglichen Sprachgebrauch wird mit dem Begriff des **KMU** üblicherweise ein Unternehmen verbunden, das nur so wenige Mitarbeiter hat, dass der Betriebsinhaber sie alle persönlich kennt.²⁰ Der Begriff umfasst wissenschaftlich gesehen sowohl die größeren „Mittelständler“ als auch Klein- und Kleinstunternehmen.²¹ Eine Beschreibung von KMU könnte anhand qualitativer Kriterien erfolgen, bspw. einer „einheitlichen Leitung“ oder einer „zentralen Stellung“ des Unternehmers.²² In wissenschaftlichen Untersuchungen jedoch ist, ähnlich wie in der Gesetzgebung, häufig eine quantitative Vorgehensweise zu beobachten. Beide Abgrenzungsmöglichkeiten sollen im Folgenden kurz gekennzeichnet werden.

¹⁶ Vgl. bspw. Janssen (2009), Meth (2007) oder Marten/Quick/Ruhnke (2005).

¹⁷ Vgl. bspw. Mahlstedt (2008) oder Varnholt (2007).

¹⁸ Untersuchungen mit dem Fokus auf KMU betrachten schwerpunktmäßig eher größere mittelständische Unternehmen, vgl. bspw. DRSC/Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg (2008).

¹⁹ Die Inhalte des nachfolgenden Kap. 1.2.1 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 12 ff. in ähnlicher Weise dargestellt.

²⁰ Dem Bereich des Mittelstandes wird dabei auch eine andere Wertorientierung als etwa Industrieunternehmen zugeschrieben, vgl. etwa Küpper (2005): S. 51.

²¹ Vgl. Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 5.

²² Vgl. etwa Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 5 oder Daschmann (1994): S. 56 ff.

Eine *quantitative Kennzeichnung von KMU* zielt meist auf eine Eingrenzung anhand von Mitarbeiterzahl oder Umsatz,²³ wie die KMU-Definition des Statistischen Bundesamtes in Tabelle 1 zeigt: Nach dieser Definition sind (angelehnt an die Umsatz- und Beschäftigungsgrößenklassen der Europäischen Kommission)²⁴ alle Betriebe ein KMU, die gleichzeitig weniger als 250 Beschäftigte und weniger als 50 Millionen € Jahresumsatz haben.²⁵

Größenklasse	Beschäftigte	Umsatz / Jahr
Kleinstunternehmen	bis 9	und bis 2 Millionen €
Kleine Unternehmen	bis 49	und bis 10 Millionen €
Mittlere Unternehmen	bis 249	und bis 50 Millionen €

Tabelle 1: Größenklassen von KMU nach Statistischem Bundesamt²⁶

In Deutschland sind 99,3 % aller Unternehmen ein KMU nach dem Verständnis des Statistischen Bundesamtes. Sie stellen dabei rund 60 % aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und erzielen ein Drittel des Umsatzes aller Betriebe.²⁷ KMU besitzen in der deutschen Wirtschaft folglich eine hohe Bedeutung.

Eine weitere quantitative Abgrenzung von KMU findet sich implizit im Handelsrecht. Dort legt § 267 HGB Größenklassen für Kapitalgesellschaften fest. Dies zielt zwar auf größenabhängige Erleichterungen für Rechnungslegungspflichten ab,²⁸ doch ist die Regelung auch als Vorstellung des Gesetzgebers von einem KMU interpretierbar.²⁹

²³ Vgl. etwa neben den Kriterien zur Größenklasseneinteilung des Statistischen Bundesamtes jene der Europäischen Kommission, des HGB oder des PublG.

²⁴ Konkret in Anlehnung an die Empfehlung (2003/361/EG) der Europäischen Kommission vom 6. Mai 2003, vgl. Statistisches Bundesamt (2008): S. 491.

²⁵ Andere Definitionen sind weiter gefasst (vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011c)). Gerade für Klein- und Kleinstbetriebe finden sich in der Literatur auch restriktivere Grenzen (so etwa von nur 20 Mitarbeitern, vgl. etwa Pleitner (1984): S. 145).

²⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt (2008): S. 491.

²⁷ Diese Zahlen gelten für 2009 – der derzeit (Januar 2012) aktuellste Stand – und basieren auf dem Unternehmensregister; sie sind ferner einschließlich freiberuflich Tätiger. Vgl. Statistisches Bundesamt (2012).

²⁸ Für die Bilanz § 274a HGB und für die GuV § 276 HGB. Darüber hinaus existieren im Handelsrecht eine Reihe weiterer größenabhängiger Erleichterungen.

²⁹ Diese Logik ist streng genommen nur auf Kapitalgesellschaften anwendbar. Die Kriterien an sich erinnern jedoch stark an jene des Statistischen Bundesamtes: „Mittelgroß“ ist eine Kapitalgesellschaft dann, wenn sie nicht mehr als 16,06 Mio. € Bilanzsumme, nicht mehr als 32,12 Mio. € Jahresumsatz und im Schnitt weniger als 250 Arbeitnehmer hat, wobei nur zwei dieser drei Kriterien erfüllt sein müssen. Eine andere Auffassung bzgl. möglicher Erleichterungen vertritt der Gesetzgeber, wenn es sich nicht mehr um eine Kapitalgesellschaft handelt, wie die Regelungen des Publizitätsgesetzes zeigen, vgl. hierzu § 1 Abs. 1 PublG.

Probleme bei quantitativen Abgrenzungen sind u.a. in ihrem durch die Genauigkeit der Zahlen entstehenden Anspruch einer besonderen Trennschärfe zu sehen, den sie nicht erfüllen können. So kann es grundsätzlich problematisch sein, dass ein Unternehmen mit 250 Mitarbeitern und exakt 50 Mio. € Umsatz nach der Definition des Statistischen Bundesamtes groß ist, während jenes mit nur einem Mitarbeiter weniger lediglich ein mittelgroßes und somit ein KMU darstellt. Keine Rücksicht kann mit quantitativen Definitionen ferner auf regionale oder sonstige unternehmens- bzw. umweltspezifische Besonderheiten genommen werden: Ein Betrieb in einem abgelegenen Winkel Oberschwabens kann lokal durchaus groß sein, im deutschlandweiten Vergleich aber zu den kleinen – und damit wieder zu den KMU – gehören.

Diese Nachteile treten bei einer *qualitativen Kennzeichnung von KMU* nicht auf. Die Verwendung qualitativer Kriterien zur KMU-Abgrenzung scheint v.a. im Bereich des Rechnungswesens aber weniger verbreitet zu sein.³⁰ Einen Versuch jedoch unternimmt das IASB im Rahmen der IFRS for SMEs. Sie richten sich im Gegensatz zu den „full“ IFRS explizit an KMU als Anwender, wie dies auch am Titel der deutschen Übersetzung „IFRS für KMU“, deutlich wird. Die Abgrenzung von KMU erfolgte dabei von Beginn an qualitativ.³¹

Definiert wird dabei ein KMU durch zwei Eigenschaften:³² Erstens darf es keiner öffentlichen Rechenschaftspflicht unterliegen. Dies bedeutet, dass sowohl Unternehmen, die am öffentlichen Kapitalmarkt Eigen- oder Fremdkapital emittiert haben (bzw. dies vorhaben), als auch solche, die treuhänderisch Vermögen Anderer verwalten (bspw. Banken, Versicherungen oder Investmentfonds), kein KMU sein können. Zweitens muss ein KMU Mehrzweckabschlüsse für externe Adressaten wie etwa Gläubiger oder Ratingagenturen veröffentlichen.

Eine solche Definition ist problematisch, zumal diese Kriterien ausgelegt und präzisiert werden müssen. So wurde vom IASB in vielen Fällen die KMU-Eigenschaft explizit

³⁰ So beginnt etwa der Eintrag zum Punkt „Mittelständische Unternehmen“ im Handwörterbuch des Rechnungswesens wie selbstverständlich damit, diese – ohne auf eventuelle qualitative Charakteristika einzugehen – in quantitativer Hinsicht zu definieren. Vgl. Kahle (1993): Sp. 1406.

³¹ Schon im Diskussionspapier „Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities“ vom Juni 2004 formuliert das IASB: „The Board should describe the characteristics of the entities for which IASB Standards for SMEs are intended. Those characteristics should not prescribe quantitative ‘size tests’.“ International Accounting Standards Board (2004): Preliminary view 3.1. Aufgrund seiner Eigenschaft als nicht auf ein Land beschränktem Standardsetzer ist es dem IASB allerdings nicht möglich, diesen Standard für bestimmte Unternehmen vorzuschreiben. Dies könnte die qualitative Konkretisierung der Anwender erklären. Vgl. Kirsch/Meth (2007): S. 8.

³² Vgl. hierzu und zum Folgenden International Accounting Standards Committee Foundation (2007): Abschnitt 1 (S. 14).

ausgeschlossen, selbst wenn das Unternehmen nominell die KMU-Definition erfüllt.³³ Zwar könnte eine qualitative Abgrenzung eines KMU auch mithilfe anderer, passender Kriterien erfolgen. Zu denken wäre etwa an das Zusammenfallen von Eigentum und Führung, den Führungsstil des Unternehmers oder die Organisationsstruktur.³⁴ Gleichwohl ist die praktische Anwendung einer qualitativen KMU-Definition schwierig. Somit erscheint eine Kombination einer qualitativen und quantitativen Begriffsbestimmung als sinnvoll.

Die Zugehörigkeit eines Unternehmens zum **Handwerksbereich** ist in Deutschland gesetzlich klar geregelt: Ist das Berufsbild in der Handwerksordnung (HwO) genannt, so ist von einem Handwerksberuf auszugehen – mit allen damit verbundenen Pflichten und Auflagen. Die HwO benennt – abgestuft in den drei Kategorien der zulassungspflichtigen Handwerke, der zulassungsfreien Handwerke sowie der handwerksähnlichen Gewerbe – insgesamt 151 Branchen bzw. sogenannte Gewerbe.³⁵ Darunter finden sich so verschiedene Wirtschaftssegmente wie der Hochbaubereich, der Metallbau, das Bäcker- oder das Friseurgewerbe. Ebenso finden sich sehr seltene Berufe wie bspw. der Klöppler oder der Bürsten- und Pinselmacher. Neuere Berufsbilder wie etwa der Masseur gehören hingegen oft nicht in den Handwerkssektor.

Für die große Heterogenität wie für den Ausschluss von umgangssprachlich als „Handwerk“ wahrgenommenen Branchen (wie z.B. der Masseur) mag die geschichtliche Entwicklung des Handwerks gleichermaßen als Erklärung dienen. In der Literatur existieren neben der gesetzlichen aber noch weitere Abgrenzungen des Handwerks von anderen Wirtschaftsbereichen. So wird das Handwerk von der Industrie bspw. nach seinen Funktionen oder nach dem Grad der industriellen Fertigung abgegrenzt.³⁶

2010 gab es in Deutschland insgesamt 987.818 Handwerksunternehmen.³⁷ Damit machen sie mehr als ein Viertel aller deutschen Betriebe aus. Handwerksbetriebe haben mit durchschnittlich fünf Mitarbeitern und 500.000 € Jahresumsatz pro Betrieb nur

³³ Kein KMU sind demnach bspw. Unternehmen, die einen einzelnen Gesellschafter haben, der einen IFRS-Abschluss verlangt, solche, die öffentliche Versorgungsaufgaben wahrnehmen oder solche, die eine übergeordnete nationale Bedeutung besitzen (vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2004): S. 599 f.). Diese KMU-Definition des IASB ist folglich kritisch zu sehen, da sie die vorgesehene Anwendergruppe mit der Bezeichnung als KMU nicht zutreffend charakterisiert.

³⁴ Viele dieser Kriterien ließen sich relativ leicht quantifizieren, vgl. Pfohl (2006): S. 4 f.

³⁵ Vgl. HwO, Anlagen A, B1 und B2.

³⁶ Vgl. zu diesen Abgrenzungsmöglichkeiten ausführlich Glasl/Maiwald/Wolf (2008).

³⁷ Diese Zahl umfasst alle Betriebe nach den Anlagen A, B1 und B2, also auch die handwerksähnlichen Gewerbe, vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2011). Vgl. ebenda für die folgenden Zahlen.

eine geringe Größe.³⁸ Im Sinne der quantitativen Definition des Statistischen Bundesamtes sind somit fast alle Handwerksbetriebe den KMU zuzurechnen. Auch qualitative Merkmale von KMU werden von Unternehmen des Handwerks üblicherweise erfüllt. Dies gilt für jene vom IASB formulierten³⁹ genauso wie für weitere typische qualitative Merkmale von KMU wie bspw. das Zusammenfallen von Eigentum und Führung oder den Führungsstil des Unternehmers. Die fehlende internationale Orientierung⁴⁰ vieler Handwerksbetriebe lässt ein verbreitetes Interesse an IFRS for SMEs oder IFRS darüber hinaus ebenso unplausibel erscheinen wie die Tatsache, dass regional orientierte Sparkassen sowie Volks- und Raiffeisenbanken die wichtigsten Kreditgeber sind.⁴¹ Das Eigenkapital befindet sich außerdem ebenso häufig im Besitz vollhaftender Gesellschafter, wie dies bei anderen KMU der Fall ist.⁴²

In der folgenden Untersuchung stehen die Unternehmen des Handwerkssektors im Fokus. Für sie werden die Begriffe *Handwerksbetrieb* und *Handwerksunternehmen* synonym verwendet. Gemeint ist mit beiden Begriffen ein Unternehmen des Handwerksbereiches, das ein KMU im Sinne der quantitativen Definition des Statistischen Bundesamtes darstellt und das überdies qualitative Eigenschaften eines kleinen und mittelgroßen Unternehmens aufweist.

³⁸ Diese Zahlen gelten für Handwerksbetriebe im engeren Sinne; d.h. jene der Anlagen A und B1. In diesem Zusammenhang ist neben der wirtschaftlichen auch die gesellschaftliche Bedeutung des Mittelstandes und seiner besonderen Merkmale nicht zu unterschätzen, vgl. etwa Mugler (2006): S. 4027.

³⁹ Eine Kreditaufnahme am organisierten Kapitalmarkt kommt fast nie vor (vgl. Burger (2007): S. 77). Was das Kriterium der treuhänderischen Vermögensverwaltung angeht, scheiden diese Unternehmen schon per definitionem aus der Handwerks-Kategorie aus. Üblicherweise sind Handwerksbetriebe auch keine öffentlichen Versorger, ferner sind Unternehmen von besonderer nationaler Bedeutung selten. Wenn auch sehr vereinzelt, so existieren doch Handwerksunternehmen – etwa in der Baubranche – die einen gewissen Einfluss auf die Volkswirtschaft haben können. Erinnert sei an den Fall der Baufirma „Philipp Holzmann AG“ im Jahr 2002, die für die Bundesregierung offensichtlich national bedeutend genug war, um ihre Insolvenz mit Steuermitteln abzuwenden, vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2002). Allerdings sind diese Fälle im Handwerk die absolute Ausnahme (zumal in der Rechtsform der Aktiengesellschaft), und Firmen, wie die damalige Philipp Holzmann AG, können auch nach quantitativen Kriterien nicht mehr als KMU betrachtet werden.

⁴⁰ Vgl. bspw. Glasl (2002): S. 8 ff. exemplarisch für Handwerksbetriebe in Sachsen.

⁴¹ Vgl. Burger (2007): S. 28. Sparkassen und Genossenschaftsbanken werden u.a. auch hinsichtlich der „Mittelstandsorientierung“ weitaus positiver wahrgenommen als private Geschäftsbanken.

⁴² Die verschiedenen Rechtsformen im Handwerk und in den übrigen KMU sind sehr ähnlich verteilt. Vgl. hierzu Kap. 2.2.3.

1.2.2 Kreditfinanzierung als Element des unternehmerischen Erfolges im Handwerkssektor

Die Kapitalstruktur von Handwerksunternehmen ist von einem hohen Fremdkapitalanteil geprägt. Dies stellt ein besonderes Merkmal dar, das für die weitere Untersuchung von besonderer Bedeutung ist, denn es legt eine vergleichsweise hohe Abhängigkeit von der Fremdfinanzierung nahe. So können in zahlreichen Gewerken über den Verlauf vieler Jahre niedrige Eigenkapitalanteile von meist deutlich unter 30 % des Gesamtkapitals festgestellt werden.⁴³ Dementsprechend stellt die Creditreform Wirtschaftsauskunftei für das Jahr 2010 fest, dass nur 13,8 % aller deutschen Handwerksunternehmen eine Eigenkapitalquote von mehr als 30 % haben. Mehr als ein Drittel der Handwerksbetriebe weist sogar eine Eigenkapitalquote von weniger als 10 % auf.⁴⁴ In einer Untersuchung aus dem Jahr 2010 zum Finanzierungsverhalten von Handwerksbetrieben in der Finanz- und Wirtschaftskrise ergeben sich für die antwortenden Handwerksbetriebe ähnliche Zahlen.⁴⁵ Dieser Fremdfinanzierungsanteil liegt im internationalen Vergleich relativ hoch – insbesondere im Bereich der KMU.⁴⁶

Hinsichtlich der Zusammensetzung des Fremdkapitals förderte eine repräsentative Untersuchung unter 705 Handwerksbetrieben im Jahr 2006 zutage, dass der klassische Bankkredit im Vordergrund steht.⁴⁷ An erster Stelle steht dabei der Kontokorrentkredit, gefolgt vom Lieferantenkredit und der Finanzierung über langfristige Rückstellungen. Finanzierungsinstrumente, die als alternativ bezeichnet werden können – etwa das Factoring oder die Beteiligungsfinanzierung – spielen dagegen nur eine sehr untergeordnete Rolle. Einzig das Leasing wird als alternative Finanzierungsform von vielen Betrieben akzeptiert und genutzt. Die Häufigkeit der Verwendung bestimmter Finanzierungsinstrumente ist in Abbildung 1 dargestellt.

⁴³ Vgl. bspw. Schempp (2006): S. 18 ff. Hier werden exemplarisch die Eigenkapitalquoten nordrheinwestfälischer Handwerksbetriebe aus zehn Gewerken über den Zeitlauf von 24 Jahren beobachtet, wobei für die Friseurbranche sogar negative Quoten ermittelt wurden.

⁴⁴ Vgl. zu diesen Zahlen Creditreform (2011): S. 23 f.

⁴⁵ Vgl. hierzu Wolf (2010b).

⁴⁶ Vgl. Grichnik (2003): S. 93 ff.

⁴⁷ Vgl. zu diesen Zahlen Burger (2007): S. 76 ff. Zur bedeutenden Rolle der Bankkredite in der deutschen Gesamtwirtschaft vgl. bspw. Friderichs/Körting (2011).

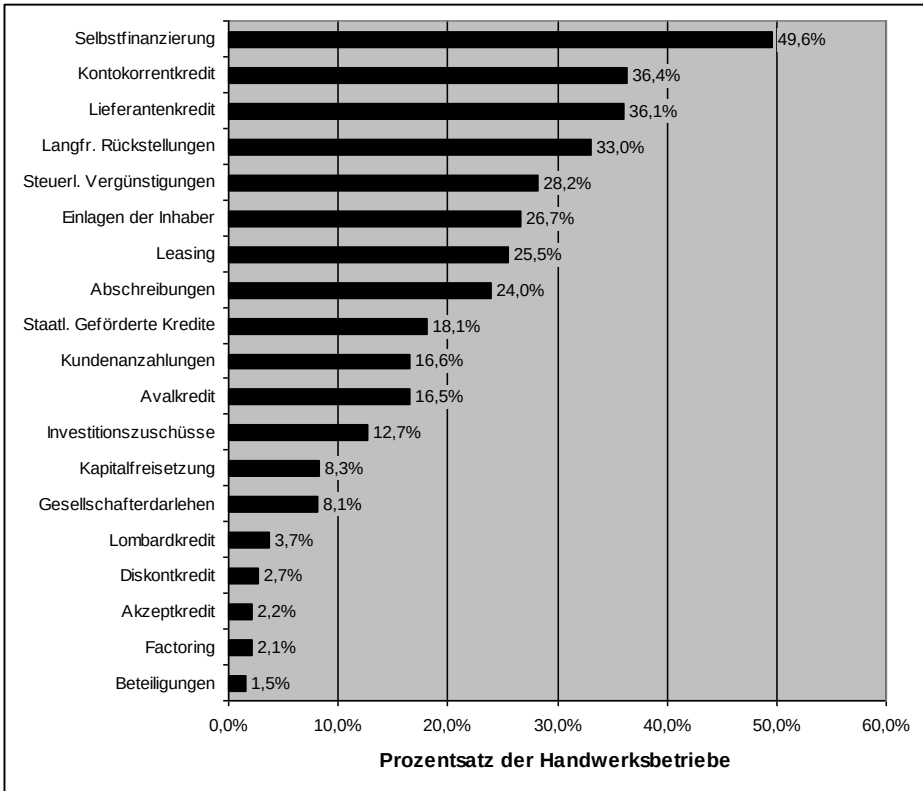


Abbildung 1: Im Handwerk verwendete Finanzierungsinstrumente⁴⁸

Diese Zahlen heben die Bedeutung der Banken für die Finanzierung vieler Handwerksbetriebe hervor. Es spielen dabei v.a. langfristig etablierte Beziehungen zwischen Bank und Unternehmen (das sogenannte Hausbankprinzip) eine wichtige Rolle.⁴⁹ Diese hohe Abhängigkeit von der Fremdfinanzierung durch eine Bank kann eine einseitige wirtschaftliche Abhängigkeit entstehen lassen. Zudem ist die bedeutendste Kreditform, der Kontokorrentkredit, zwar vergleichsweise unkompliziert (sobald einmal eingeräumt), aber auch relativ teuer. Weil für die meisten Handwerksunternehmen ein Zugang zum organisierten Kapitalmarkt nicht anzunehmen ist, sollte das Augenmerk der Betriebe bspw. auf alternativen Finanzierungsinstrumenten liegen. Dass dies dennoch nicht der

⁴⁸ Vgl. Burger (2007): S. 77 (Darstellung verändert).

⁴⁹ Vgl. hierzu Wolf (2010a): S. 129.

Fall ist, kann durch die negative Einstellung vieler Handwerker hierzu sowie mit mangelndem Wissensstand erklärt werden.⁵⁰

Da die (klassische) Kreditfinanzierung somit eine wesentliche Determinante des Wirtschaftens im Handwerkssektor ist, kommt den kreditgebenden Banken eine besonders wichtige Rolle zu. Es stellt sich die Frage, wie die Bedingungen der Kreditvergabe aussehen und wie die Handwerksbetriebe diese Bedingungen beeinflussen und möglicherweise verbessern können. Die externe Rechnungslegung der Unternehmen spielt hierbei eine zentrale Rolle.

1.2.3 Externe Rechnungslegung als Informationsinstrument bei der Kreditvergabeentscheidung

Für die Kreditvergabe an ein Unternehmen ist seitens einer Bank ein umfangreiches Wissen über das Unternehmen notwendig. Nur so kann der nötige Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gewährleistet sein. Aufgrund der Unternehmensstruktur von Handwerksbetrieben (insbesondere ihre geringe Größe, die Rechtsformverteilung und die zentrale Stellung des Unternehmers)⁵¹ besteht oftmals weder ein geordnetes internes Rechnungswesen noch sonst eine Form der systematischen Unternehmensplanung. Empirische Untersuchungen zeigen, dass das gesamte Informationssystem in den Betrieben deutliche Defizite offenbart.⁵² Dies gilt im Übrigen nicht nur für die Information über die Geschäftslage des Betriebes nach außen – in diesem Fall also der Kreditgeber – sondern auch für die Selbstinformation des Unternehmens bzw. der Unternehmer. Gründe hierfür können im mangelnden Kenntnisstand und dem mangelnden Willen vieler Betriebsinhaber gesehen werden.⁵³

Die externe Rechnungslegung, zu der viele Handwerksbetriebe vom Gesetzgeber verpflichtet sind, stellt häufig die einzige potentielle Quelle verlässlicher Informationen für die Einschätzung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens dar. Dabei korrelieren die Aufstellung einer Bilanz sowie die Anfertigung unterjähriger betriebswirtschaftlicher Auswertungen (BWA) deutlich mit dem Unternehmenserfolg.⁵⁴

Ein Indikator dafür, dass das externe Rechnungswesen eine gute Aussage über für die Kreditvergabe relevante Informationen treffen kann, sind Ratingverfahren, die nur aufgrund von Vergleichen der öffentlich zugänglichen Bilanz- und GuV-Zahlen erstellt

⁵⁰ Vgl. Burger (2007): S. 152.

⁵¹ Vgl. zur näheren Darstellung das Kap. 2; insb. die Kap. 2.2, 2.3 und 2.4.

⁵² Vgl. bspw. Glasl (2000), insb. S. 165 ff.

⁵³ Vgl. Glasl (2000): S. 167.

⁵⁴ Vgl. zu dieser Aussage Glasl (2000): S. 146 f. sowie für die Relevanz von BWAs im Handwerksbereich und im Rahmen der Meisterprüfung Semper et al. (2009): S. 58 f.

werden. Diese erzielen dabei vergleichsweise gute Ergebnisse.⁵⁵ Ein solches Rating ist bspw. jenes des Württembergischen Genossenschaftsverbandes in Stuttgart für die Warengenossenschaft Intersport, bei dem mit lediglich vier Kennzahlen aufgrund von Vergleichswerten einer Vielzahl von Unternehmen eine vergleichsweise gute Einschätzung der Geschäftslage ermöglicht wird. Die Trennschärfe (also die Güte der Bonitäts-einstufung bzw. der Rating-Klassifizierung) liegt bei 74 % und damit deutlich über der durch Basel II formulierten Mindestanforderung von 70 %.⁵⁶ Das deutet darauf hin, dass sich allein mithilfe von Bilanz und GuV (bzw. dem Anhang) die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens in ausreichendem Maße bestimmen lässt. Notwendig dafür ist ein Vergleich mit einer größeren Zahl an anderen „guten“ und „schlechten“ Unternehmen.⁵⁷ Dies rückt die Informationsfunktion des Jahresabschlusses auch bei Handwerksunternehmen in den Vordergrund.⁵⁸

Dabei stellt sich jedoch die Frage, ob die Trennschärfe bei besonders kleinen Unternehmen immer noch so hoch ist. Aufgrund der sehr geringen Betriebsgröße von Handwerksunternehmen⁵⁹ könnte es hierbei Probleme geben, da Einzeleffekte ein viel stärkeres Gewicht als in großen Unternehmen haben können. Außerdem funktioniert eine rein quantitative Analyse umso besser, je mehr ähnliche Unternehmen als Vergleich herangezogen werden. Für das Handwerk gilt jedoch eine besonders stark ausgeprägte Heterogenität: Es existieren viele Gewerke, bei denen einerseits stark ausgeprägte Besonderheiten in Bilanz und GuV bestehen (zu denken ist z.B. an materialintensive Branchen). Andererseits fehlen aufgrund geringer Betriebszahlen (z.B. bei den Segelmachern) Vergleichsmaßstäbe der Branche.

Der Abbau der Informationsasymmetrie zwischen Unternehmen und übrigen Beteiligten (im Handwerk also v.a. der Bank als Kreditgeber) kann als „Metazweck der Rechnungslegung“⁶⁰ bezeichnet werden. Daraus ergibt sich unmittelbar die Frage, wie die Informationsbedürfnisse der Banken als Nutzer der Abschlüsse von Handwerksunternehmen genau aussehen.

⁵⁵ Vgl. zu dieser Aussage bspw. Würthwein (2010).

⁵⁶ Vgl. Fröhlich/Schorr (2003), insb. S. 16.

⁵⁷ Vgl. Kap. 3.1.1.3.

⁵⁸ Ein solches Rating basiert auf einer multivariaten Diskriminanzanalyse, wie sie bereits vielfach wissenschaftlich angewandt wurde, vgl. Kap. 3.1.1.3 sowie für ein grundlegendes Beispiel Altman (1968).

⁵⁹ Einer durchweg kleineren Betriebsgröße als im angesprochenen Rating des Württembergischen Genossenschaftsverbandes.

⁶⁰ Pellens (2007): Sp. 1546.

1.3 Zielsetzung und Gang der Untersuchung

Aus den vorangegangenen Überlegungen ergibt sich die **Forschungsfrage** der vorliegenden Arbeit: In welcher Hinsicht eignet sich das externe Rechnungswesen von Unternehmen des Handwerkssektors als Informationsinstrument für die Kreditvergabeentscheidung von Banken?

Es geht folglich um den Beitrag, den die handwerkliche Rechnungslegung aus Sicht der Banken leisten kann. Dies soll im Zuge dieser Arbeit konzeptionell und empirisch untersucht werden. Damit werden mehrere **Ziele** verfolgt. Erstens soll darüber Aufschluss gegeben werden, welche Informationen Banken vom externen Rechnungswesen der Betriebe erwarten. Hierbei sind als Rahmenbedingungen die Besonderheiten von Handwerksunternehmen zu berücksichtigen. Zweitens soll geklärt werden, welche Informationen die Handwerksunternehmen tatsächlich geben können oder wollen. Hierfür ist zu analysieren, wo besondere Probleme seitens der Betriebe bestehen bzw. wo Schwierigkeiten im Erstellungsprozess auftauchen. Drittens soll aufgezeigt werden, was für eine Verbesserung der Information der Banken getan werden kann: einerseits von den Handwerksbetrieben als Anwendern sowie andererseits dem Gesetzgeber als Normsetzer. So soll letztlich ein ganzheitliches Bild der Situation bei der Kreditvergabeentscheidung im Handwerksbereich gezeichnet werden.

Bei der Verfolgung dieser Ziele wird konzeptionell und empirisch vorgegangen: Den konzeptionellen Erörterungen zum Informationsbedarf der Banken und zur Informationsbereitstellung durch die Betriebe folgt jeweils eine empirische Analyse der Argumentationen von Bankvertretern aus Baden-Württemberg und Bayern, die für die Kreditvergabe an Handwerksunternehmen verantwortlich sind. Die Ergebnisse der dabei durchgeführten teilstandardisierten Befragungen werden mittels eines explorativen Ansatzes erarbeitet. Der empirische Teil soll damit v.a. die Zusammenhänge aus Sicht der Praxis – in diesem Fall der Banken – schildern.

Dies stellt einen wichtigen Beitrag für das Wissen und das Verständnis des Informationsbedarfes von handwerksrelevanten Banken aus wissenschaftlicher Sicht dar. Ferner können Implikationen für die Bedeutung und Gestaltung des externen Rechnungswesens in Handwerksbetrieben in Süddeutschland herausgearbeitet werden, die auch für Betriebe und den Gesetzgeber interessant sind. Die Frage nach der Eignung des externen Rechnungswesens für die Kreditvergabe wurde bislang nicht für den Handwerkssektor untersucht, obwohl diese Finanzierungsform in diesem Wirtschaftsbereich eine überdurchschnittlich große Rolle spielt. Das empirische Vorgehen stellt dabei eine hohe Relevanz für die Praxis sicher. In der nachfolgenden Abbildung 2 ist der strukturelle Aufbau der Arbeit graphisch dargestellt.

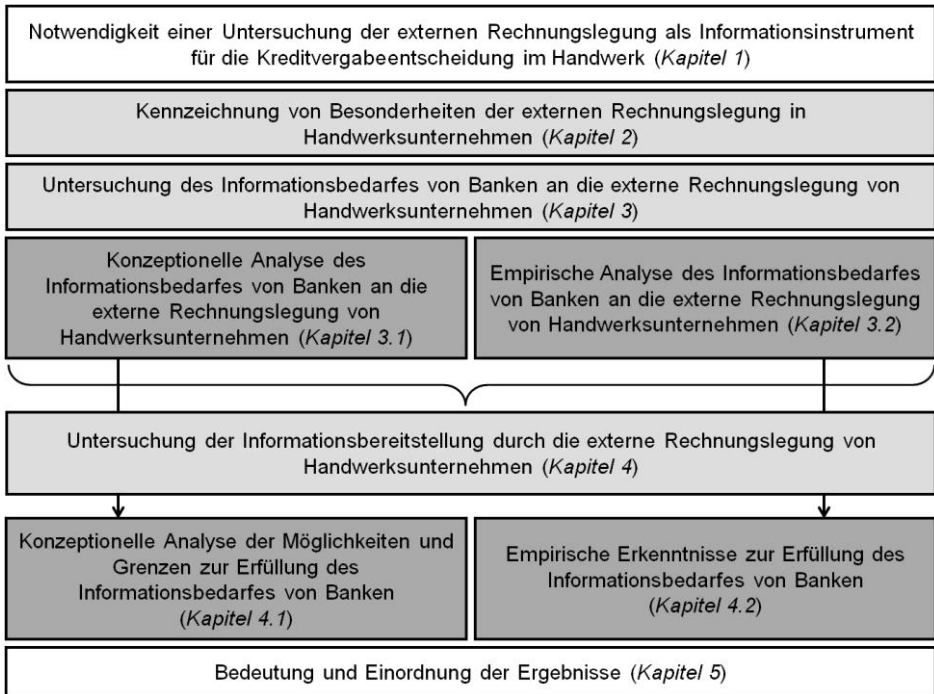


Abbildung 2: Schematische Darstellung des strukturellen Aufbaus der Arbeit⁶¹

In *Kapitel 2* wird zunächst auf die unterschiedlichen Zwecke externer Rechnungslegung sowie charakteristische Merkmale des Rechnungswesens von Handwerksunternehmen eingegangen. Dabei stehen die Regelungen des HGB im Mittelpunkt, jedoch wird auch kurz ein Blick auf diesbezügliche Überlegungen im internationalen Kontext geworfen. Abschließend wird herausgestellt, dass Banken als wichtige Adressaten und die Information mit Fokus auf die Kreditvergabe als wichtiger Zweck der Rechnungslegung im Handwerk gesehen werden müssen.

Kapitel 3 beschäftigt sich mit dem Informationsbedarf, den Banken im Zuge einer Kreditvergabeentscheidung an das externe Rechnungswesen von Handwerksunternehmen haben. Dabei werden zunächst konzeptionelle Überlegungen hinsichtlich des Informationsbedarfes angestellt (*Kap. 3.1*). Daraufhin wird der Informationsbedarf aufgrund empirischer Erkenntnisse vom Blickwinkel der Kreditinstitute aus analysiert (*Kap. 3.2*).

⁶¹ Eigene Darstellung.

Kapitel 4 widmet sich der Untersuchung der Informationsbereitstellung durch die Handwerksunternehmen. Hierbei wird wiederum mit konzeptionellen Überlegungen begonnen (*Kap. 4.1*), gefolgt von einer empirischen Analyse der Informationsbereitstellung vom Adressatenstandpunkt aus (*Kap. 4.2*).

Kapitel 5 schließlich zeigt die Bedeutung der Ergebnisse auf und ordnet sie in einen Gesamtkontext ein. In diesem Zusammenhang werden Ansatzpunkte für mögliche Verbesserungen der Information der Banken aufgezeigt. Hierbei sind sowohl die Handwerksbetriebe als auch der Gesetzgeber angesprochen. Die Arbeit schließt mit einer thesenförmigen Zusammenfassung.

2 Kennzeichnung von Besonderheiten der externen Rechnungslegung in Handwerksunternehmen

2.1 Rechtliche Rahmenbedingungen der Rechnungslegung im Handwerkssektor

2.1.1 Zwecke und Aufgaben mittelständischer Rechnungslegung nach dem Handelsgesetzbuch

Vor einer Analyse der für die externe Rechnungslegung entscheidenden Merkmale von Handwerksunternehmen sollen zunächst die rechtlichen Rahmenbedingungen skizziert werden, welche die handwerkliche Rechnungslegung determinieren. Zentrale Bedeutung hat für Handwerksbetriebe das HGB.⁶²

Die Möglichkeit zur Erstellung einer **Einheitsbilanz** wird von vielen Unternehmen (wohl v.a. aufgrund ihrer geringen Größe) genutzt.⁶³ Faktisch wird somit eine Steuerbilanz aufgestellt, die auch handelsrechtlichen Vorschriften genügt. Dies stellt für viele Unternehmen einen großen Vorteil dar, da sie nur einen Jahresabschluss (statt zwei) erstellen müssen.⁶⁴ Die Verbindung des handels- mit dem steuerrechtlichen Bereich ist dabei durch das Maßgeblichkeitsprinzip sichergestellt, nach dem das handelsrechtliche Ergebnis – ermittelt nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) – maßgeblich für den steuerlichen Gewinn ist.⁶⁵

Gerade in Handwerksbetrieben dürften aufgrund der Größe seltener als bei Großunternehmen Bilanzierungstatbestände auftreten, die eine Einheitsbilanz verhindern. Dies könnte etwa die Bildung von Drohverlustrückstellungen⁶⁶ sein, die steuerrechtlich anders als handelsrechtlich zu behandeln sind. Mit den Änderungen durch das BilMoG sind die Möglichkeiten für die Erstellung einer Einheitsbilanz tendenziell gesunken.⁶⁷ Doch auch wenn für ein Unternehmen keine Einheitsbilanz möglich erscheint, ist im Handwerksbereich davon auszugehen, dass oftmals aus praktischen Erwägungen

⁶² Die Inhalte des nachfolgenden Kap. 2.1.1 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 17 f. in ähnlicher Weise dargestellt.

⁶³ Vgl. etwa die Ergebnisse der Unternehmensbefragung des DRSC (2007): S. 12. 79% der befragten Unternehmen (nur teilweise KMU im Sinne dieser Arbeit) gaben die Erstellung einer Einheitsbilanz als Priorität an. Für Handwerksunternehmen kann durchaus ein noch höherer Prozentsatz angenommen werden.

⁶⁴ Entsprechend laut fallen in Diskussionen über mögliche Änderungen der HGB-Regelungen die Forderungen nach Erhalt der Einheitsbilanz aus, vgl. Dehler (2008).

⁶⁵ Es ist kodifiziert in § 5 Abs. 1 S.1 EStG.

⁶⁶ Sie sind handelsrechtlich zwingend anzusetzen (vgl. § 249 I S.1 HGB), steuerrechtlich jedoch verboten (vgl. § 5 IVa S.1 EStG).

⁶⁷ Vgl. ausführlicher das nachstehende Kap. 2.1.2.

heraus ein steuerlicher Abschluss erstellt wird, der dann in einen handelsrechtlichen Abschluss zu überführen ist.

Im Mittelpunkt der **handelsrechtlichen Rechnungslegung** in Deutschland steht (im Gegensatz zur Bilanzierung nach den IFRS) das Gläubigerschutzprinzip. Aufgrund der sich später als im englischsprachigen Raum entwickelnden organisierten Kapitalmärkte stand im deutschen Handelsrecht von Beginn an der Schutz des Fremdkapitals im Mittelpunkt.⁶⁸ Ferner bettet das HGB die Regeln in nationales Recht ein und schafft mit dem Maßgeblichkeitsprinzip eine direkte Verknüpfung mit dem Steuerrecht. Das Prinzip, in den Regelungen vom Allgemeinen zum Besonderen zu gehen und nicht etwa umgekehrt) stellt hierbei die deutsche Rechtstradition dar. Zudem sind mit den Vorschriften des HGB weitere Rechtsfolgen verbunden, wie bspw. bei der Höchst- oder der Mindestausschüttung.⁶⁹

Die Rechnungslegung nach HGB verfolgt dabei mehrere **Zwecke**. Als grundlegender Zweck kann die *Dokumentation* gesehen werden, welche die beiden anderen Hauptzwecke sichern soll. Dies ist zum einen die Informationsvermittlung an die Unternehmensbeteiligten bzw. die „Konkretisierung von Informationspflichten“⁷⁰. Um das jeweilige Informationsbedürfnis der Nutzer des Jahresabschlusses zu bestimmen, sind hierbei die Unternehmensbeteiligten zu klären. Im Handwerk ist dabei insbesondere an die vielen Familienunternehmen und die Informationsbedürfnisse der Familienmitglieder zu denken. Zum anderen ist die Zahlungsbemessung⁷¹ ein Hauptzweck des HGB – anders, als etwa bei internationalen Regelungen. Dieser Dreiklang aus Rechnungslegungszwecken, den das HGB verfolgt, wird mitunter auch anders bezeichnet, etwa als Dokumentation, Rechenschaft und Kapitalerhaltung.⁷² Eine Konkretisierung erfolgt in den (teilweise kodifizierten) GoB, die je nach zugehörigem Zweck als Informations-GoB oder Gewinnermittlungs-GoB bezeichnet werden.⁷³

Seit dem 1. Januar 1986 muss von jedem, der ein Handelsgewerbe betreibt (also auch dem Einzelkaufmann und der Personengesellschaft), ein aus **Bilanz** und **GuV** bestehender Jahresabschluss aufgestellt werden.⁷⁴ Damit sind Bilanz und GuV prinzipiell von jedem Handwerker zu erstellen. Für Kapitalgesellschaften (sowie ihnen gleichgestellte Personenhandelsgesellschaften) gelten dabei die deutlich strengeren Regelungen ab §§ 264 ff. HGB. In diesen wird über die sogenannte „true and fair view“-

⁶⁸ Vgl. Pellens (2007): Sp. 1547.

⁶⁹ Vgl. Pellens (2007): Sp. 1548.

⁷⁰ Moxter (2003): S. 4.

⁷¹ Bei Moxter die „Bemessung von Gewinnansprüchen“ (Moxter (2003): S. 3).

⁷² Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2011): S. 91 ff.

⁷³ Vgl. für einen Überblick Böcking (2007): Sp. 1536 f. Ausführlicher zu Gewinnermittlungs-GoB Ballwieser (1987) und zu Informations-GoB Ballwieser (2002).

⁷⁴ Vgl. § 242 Abs. 1 und 2 i.V.m. § 1 HGB.

Klausel⁷⁵ die Informationsfunktion stärker betont, als dies für Personengesellschaften oder Einzelunternehmungen der Fall ist. Als Konsequenz haben Kapitalgesellschaften bspw. zusätzlich einen **Anhang** zu erstellen, der wesentliche Informationen als Ergänzung zu Bilanz und GuV vermitteln soll.⁷⁶ Das HGB verpflichtet also alle Unternehmen dazu, Bücher zu führen, es unterscheidet aber zwischen einer rudimentären Verpflichtung für Einzelkaufleute und Personengesellschaften⁷⁷ sowie einer die Informationsfunktion des Jahresabschlusses betonenden Verschärfung dieser Regeln für Kapitalgesellschaften.⁷⁸

Weitere Vorschriften zur Rechnungslegung bestehen außerhalb des HGB für besonders große Personenhandelsgesellschaften bzw. Einzelkaufleute im Publizitätsgesetz (PublG). Da diese sich jedoch explizit an größere Unternehmen richten,⁷⁹ wird dieser Aspekt mit Blick auf den Untersuchungsgegenstand der Handwerksunternehmen in der Folge nicht weiter berücksichtigt.

Das HGB bietet den Handwerksbetrieben somit Regelungen, die im Moment von starken Veränderungen betroffen sind, gleichzeitig jedoch auch ein vertrautes Regelwerk darstellen. Dies gilt v.a. in Bezug auf die Zwecke und die Ausgestaltung im Rahmen der deutschen Rechtstradition. Insofern kann davon gesprochen werden, dass das HGB versucht, auch den Bedürfnissen bzw. Restriktionen der vielen Einzelunternehmungen im Handwerk mit deutlich reduzierten Verpflichtungen gerecht zu werden.

2.1.2 Die Reform des HGB durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz im Hinblick auf Handwerksunternehmen

Seit dem Jahr 2010 bringt das BilMoG⁸⁰ deutliche Änderungen für die Regelungen des HGB.⁸¹ Dabei sind aufgrund der Kürze der seither vergangenen Zeit die Auswirkungen auf das Handwerk noch nicht vollumfänglich absehbar. Ziel des BilMoG, so hieß es bereits im Gesetzentwurf der Bundesregierung, ist es, das „... HGB-Bilanzrecht zu einer dauerhaften und im Verhältnis zu den internationalen Rechnungslegungsstan-

⁷⁵ Als Generalnorm formuliert in § 264 II HGB.

⁷⁶ Vgl. § 264 Abs. 2 S.2 HGB. Zur Rolle, die sich hieraus für die Bilanzanalyse ergibt vgl. etwa Küting/Weber (2012): S. 402 ff.

⁷⁷ Wie in § 238 Abs. 1 S.1 HGB.

⁷⁸ Wie in § 264 Abs. 2 S.1 HGB.

⁷⁹ Vgl. § 1 I PublG.

⁸⁰ Gültigkeit erlangte das Gesetz für Jahresabschlüsse all jener Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2009 begannen.

⁸¹ Teile der Inhalte des nachfolgenden Kap. 2.1.2 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 18 f. in ähnlicher Weise dargestellt.

dards vollwertigen, aber kostengünstigeren und einfacheren Alternative weiterzuentwickeln“.⁸²

Der Gesetzgeber hat sich mit der Verabschiedung des BilMoG also u.a. das Ziel gesetzt, die Rechnungslegung für KMU – mithin also für Handwerksunternehmen im Sinne dieser Arbeit – zu erleichtern. So formulierte es explizit auch die damalige Bundesjustizministerin Zypries am 26. März 2009 anlässlich der abschließenden Beratung des BilMoG im Bundestag: „Wir bauen Bürokratie ab und erleichtern damit die Bilanzierung. Mit diesem Bürokratieabbau wollen wir vor allen Dingen die kleinen und die mittelständischen Unternehmen entlasten.“⁸³ Weiterhin ist das BilMoG vor dem Hintergrund der Diskussion um eine Vereinheitlichung des externen Rechnungswesens innerhalb der Europäischen Union (EU) zu sehen.⁸⁴

Durch verschiedene **Maßnahmen** sollten mit dem BilMoG Aussagekraft und Informationsgehalt des Jahresabschlusses verbessert werden.⁸⁵ Dazu gehören z.B. Änderungen bei der Behandlung von Rückstellungen, die eine Annäherung an internationale Gepflogenheiten bedeuten.⁸⁶ So entfällt bspw. das Ansatzwahlrecht bestimmter Aufwandsrückstellungen und damit die Möglichkeit, zwingend nötige, aber erst in der Zukunft anfallende Aufwendungen bereits heute zu passivieren.⁸⁷ Auch gibt es großzügigere Aktivierungsmöglichkeiten, gerade im Hinblick auf selbst erstellte immaterielle Anlagewerte. So können als Wahlrecht nun die Entwicklungskosten für bestimmte immaterielle Vermögensgegenstände aktiviert werden.⁸⁸ Für Handwerksbetriebe dürften diese Neuerungen jedoch keine großen Auswirkungen haben.⁸⁹

⁸² Bundestag-Drucksache 16/10067: S. 1. Außerdem sollen mit dem BilMoG die Richtlinien 2006/43/EG (in Ergänzung durch die Richtlinie 2008/30/EG; sog. Abschlussprüferrichtlinie) und 2006/46/EG (sog. Abänderungsrichtlinie) umgesetzt werden.

⁸³ Zypries (2009).

⁸⁴ Vgl. Kap. 1.1.

⁸⁵ Vgl. für eine Einschätzung des BilMoG aus bilanzanalytischer Sicht bspw. Petersen et al. (2009), aus steuerberaterlicher Sicht bspw. Vinken et al. (2009) sowie für einen ausführlichen Überblick Kessler et al. (2009).

⁸⁶ Dies betrifft den Ansatz, wie etwa das neue Verbot bestimmter Aufwandsrückstellungen, genauso wie die Bewertung. Pensionsrückstellungen sind in der neuen Fassung des HGB bspw. pauschal mit dem jeweiligen Marktzinssatz am Bilanzstichtag abzuzinsen, vgl. § 253 Abs. 2 HGB.

⁸⁷ Für Handwerksbetriebe spielt dies vermutlich weniger eine Rolle, vgl. bspw. Ballwieser/Häger (1991).

⁸⁸ Vgl. § 248 Abs. 2 HGB. Sie müssen dabei jedoch von den Forschungskosten getrennt behandelt werden, da sonst eine Aktivierung ausgeschlossen ist, vgl. § 255 Abs. 2a HGB.

⁸⁹ Steuerlich gesehen ist der Wegfall bestimmter Aufwandsrückstellungen unerheblich und aufgrund des handwerklichen Tätigkeitsspektrums wie auch der Größe vieler Unternehmen ist ohnehin kaum mit aktivierbaren selbsterstellten immateriellen Anlagepositionen zu rechnen.

Außerdem wollte der Gesetzgeber die Rechnungslegung generell deregulieren sowie vereinfachen und damit für die Unternehmen Kosten (der Abschlusserstellung) einsparen. Ein konkretes Ergebnis dieser Bemühungen ist zum einen eine Anhebung der Schwellenwerte in § 267 HGB für größenabhängige Erleichterungen bei Kapitalgesellschaften. Zum anderen ist dies eine Anpassung der Größenkriterien für eine handelsrechtliche Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Grenzen. So sind seit der Reform Unternehmen mit weniger als 500.000 € Umsatz und weniger als 50.000 € Gewinn in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren von der Pflicht zur Abschlusserstellung befreit. Für diese Unternehmen reicht fortan eine Einnahmenüberschussrechnung zur Ermittlung des steuerlichen Gewinns nach § 4 Abs. 3 S.1 EStG, welche eine „vereinfachte Methode der Gewinnermittlung“⁹⁰ darstellt.⁹¹

Aufgrund der Größendefinition handelt es sich bei diesen Unternehmen eindeutig um KMU. Nach der aktuellsten Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes aus dem Jahre 2008 haben über 75 % der Handwerksbetriebe allein schon einen Jahresumsatz von weniger als 500.000 €.⁹² Der Großteil dürfte daher in diese Gruppe fallen und von der Buchführungspflicht befreit sein. Generell ist natürlich zu hinterfragen, inwieweit das Ziel einer Deregulierung im Sinne einer völligen Befreiung von der Buchführungspflicht mit dem Ziel der Verbesserung von Informationsgehalt und Aussagekraft der externen Rechnungslegung vereinbar ist.

Eine Änderung, die im Handwerksbereich eher nicht auf positive Resonanz stoßen dürfte, ist die Abschaffung der sogenannten umgekehrten Maßgeblichkeit.⁹³ Der Wegfall dieses Prinzips, welches die Aufstellung einer Einheitsbilanz künftig erschweren dürfte, kann durchaus als Schritt in Richtung eines völlig eigenständigen Steuerrechts verstanden werden, das keine Verbindung mehr mit dem Handelsrecht aufweist. Die Möglichkeit, die Handels- und Steuerbilanz in einem einzigen Schritt aufzustellen, wird wahrscheinlich weiter an Relevanz verlieren. Dies ist angesichts des größeren Aufwandes im Handwerk zunächst kritisch zu sehen. Andererseits dürfte die Ausweitung der Möglichkeiten, künftig ohne Jahresabschluss auskommen zu können, für mehr Handwerksbetriebe als bisher eine Senkung dieses Aufwandes bedeuten. Die Änderungen des BilMoG sind somit im Hinblick auf das Handwerk eher zwiespältig zu beurteilen.

⁹⁰ Bundesministerium der Finanzen (2009): S. 31.

⁹¹ Vgl. § 241a HGB.

⁹² Vgl. Statistisches Bundesamt (2011): S. 55.

⁹³ Sie wurde mit dem Wegfall der entsprechenden Klauseln in § 254 HGB abgeschafft.

2.2 Spezifische Merkmale von Handwerksunternehmen als Determinanten für die externe Rechnungslegung

2.2.1 Bezugsrahmen für die rechnungslegungsbezogene Betrachtung von Handwerksunternehmen

Derzeit sind Tendenzen zu einer Deregulierung im Bereich der Rechnungslegung zu beobachten.⁹⁴ Es stellt sich die Frage, was für Handwerksunternehmen ein bestmögliches Maß an Regulierung darstellen könnte. Gibt es zu wenig Regulierung, so kann das (Geschäfts-) Risiko für alle Beteiligten (und damit den Handwerker selbst sowie die kreditgebende Bank) steigen. So könnte z.B. der Betriebsinhaber zu wenig motiviert sein, ordentliche Bücher zu führen und damit die finanzielle Lage des Unternehmens zu überblicken sowie diese gegenüber der Bank verlässlich darzustellen. Gibt es hingegen zu viel Regulierung, dann droht u.a. eine überbordende Bürokratie die Unternehmen ökonomisch zu ersticken.

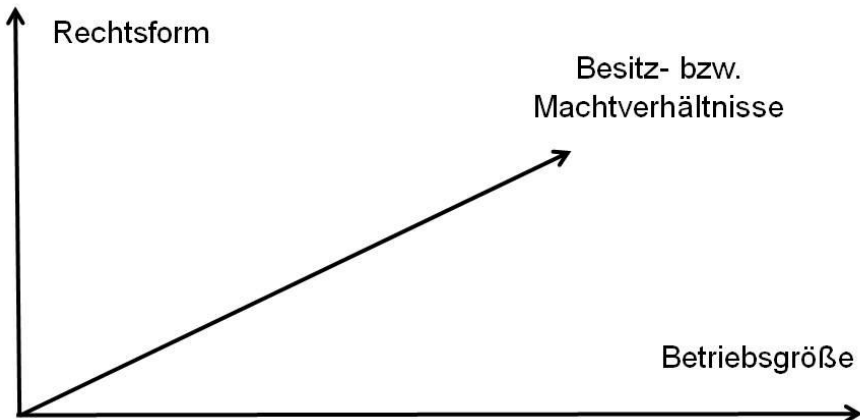


Abbildung 3: Bezugsrahmen für die rechnungslegungsbezogene Betrachtung von Handwerksunternehmen⁹⁵

Grundsätzlich charakterisieren lassen sich Handwerksbetriebe im Hinblick auf ihre externe Rechnungslegung anhand unterschiedlicher Merkmale.⁹⁶ Von diesen erscheinen drei von besonderer Bedeutung: Dies sind die Betriebsgröße, die Rechtsform so-

⁹⁴ Vgl. Böcking (2008): S. 94 f.

⁹⁵ Eigene Darstellung.

⁹⁶ Vgl. Kap. 1.2.1.

wie die Besitz- und Machtverhältnisse. Wie in Abbildung 3 skizziert, spannen diese drei Merkmale einen konzeptionellen Bezugsrahmen für die weitere Untersuchung auf.

Es handelt es sich hierbei um grundlegende Merkmale, auf welche die Fülle anderer handwerkstypischer Charakteristika jeweils zurückgeführt werden kann. So stellt die Erstellung einer Einheitsbilanz bspw. ein typisches Charakteristikum im Rechnungslegungsbereich des Handwerks dar. Ob sie jedoch tatsächlich erstellt bzw. angestrebt wird, ist stark von der Größe des Unternehmens abhängig.⁹⁷ Bei der Betriebsgröße (und mehr noch der Rechtsform) handelt es sich um Merkmale, welchen der Gesetzgeber ebenfalls großes Gewicht beimisst. Die gängige Literatur greift diese Charakteristika ebenfalls auf. Die Besitz- und Machtverhältnisse schließlich sind im Hinblick auf die Identifikation von Adressaten der externen Rechnungslegung und nicht zuletzt in Anbetracht der Verbreitung von Familienunternehmen im Handwerk von besonderer Bedeutung.

2.2.2 Analyse der Betriebsgröße als wesentlichem Einflussfaktor auf die Rechnungslegung

Bei der Betriebsgröße⁹⁸ geht es in Zusammenhang mit der Rechnungslegung um die *quantitative Betriebsgröße*. Vorgestellt wurde in Kap. 1.2.1 die Definition des Statistischen Bundesamtes, wonach ein KMU weniger als 250 Beschäftigte und weniger als 50 Mio. € Jahresumsatz aufweist. Dies bedeutet für Handwerksunternehmen, dass nur eine begrenzte Mitarbeiterkapazität vorhanden ist. Mit einer Durchschnittsgröße von rund fünf Mitarbeitern pro Betrieb dürften der Betriebsinhaber und seine Angestellten vorrangig die Fachkenntnis ihres jeweiligen Handwerksberufes bzw. der ausgeübten handwerklichen Tätigkeit besitzen und nicht eine spezifische Kenntnis im Rechnungslegungsbereich.

Die geringe Größe hat somit für die Bilanzierung zur Folge, dass sowohl das Personal als auch das Geld für eine ausführliche Beschäftigung mit komplizierten Rechnungslegungsvorschriften knapp ist. Es ist davon auszugehen, dass in den meisten Fällen kein Mitarbeiter nur für Bilanzierungsfragen eingestellt werden kann, von einer entsprechenden Fachabteilung ganz zu schweigen. Folglich sind unter Praktikabilitätsgesichtspunkten weniger komplexe und umfangreiche Bilanzierungsregeln nötig.⁹⁹

Folglich werden viele Handwerksabschlüsse durch einen Steuerberater erstellt. Das bedeutet, dass der Betriebsinhaber und Unternehmer kaum mit den Bilanzierungsme-

⁹⁷ Vgl. Kap. 2.2.2.

⁹⁸ Die Inhalte des nachfolgenden Kap. 2.2.2 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 23 f. in ähnlicher Weise dargestellt.

⁹⁹ Folglich ist das Kriterium der geringen Komplexität eine oft erhobene Forderung zur Rechnungslegung von KMU, vgl. bspw. Ballwieser (2004), S. 14 f.

thoden vertraut ist, und dass die Zahlen der Rechnungslegung eher selten als Hilfsmittel bei der Unternehmensführung eingesetzt werden dürften.¹⁰⁰

Die Betriebsgröße ist ferner für Kosten-Nutzen-Erwägungen im Hinblick auf Bilanzierungsvorschriften wichtig. Bereits geringe Kostensteigerungen können im Handwerksbetrieb große Auswirkungen besitzen. Dies ist bedeutsam im Hinblick auf die Erstellung von Mehrzweck-Abschlüssen: Die (günstige) Möglichkeit einer Einheitsbilanz¹⁰¹ wird in diesem Fall deshalb oft wahrgenommen.

Bei Handwerksbetrieben ist aufgrund der Größe meist sowohl das Fremdkapital als auch das Eigenkapital in inländischer Hand. Das Fremdkapital wird von vielen Betrieben bei den regional bzw. national aufgestellten Sparkassen und Genossenschaftsbanken bezogen, zur Hausbank besteht oftmals eine entsprechend starke Bindung.¹⁰² Das Eigenkapital ist in vielen Unternehmen ebenfalls in (inländischer) Familienhand. Eine in starkem Maße lokale Ausrichtung der Geschäftstätigkeit lässt zudem Außenhandelsbeziehungen (und damit ein mögliches Interesse an IFRS) sehr unwahrscheinlich werden.

Bei der Betrachtung der Betriebsgrößen im Handwerk ist als qualitativer Einflussfaktor die Branchenzugehörigkeit zu berücksichtigen. Von ihr sind Fähigkeit und Wille, sich mit Rechnungslegung zu beschäftigen, offenbar ebenfalls abhängig.¹⁰³ Die Betriebsgröße hat folglich in mehrfacher Hinsicht einen entscheidenden Einfluss auf die Anforderungen, die aus Handwerkssicht an ein Rechnungslegungssystem zu stellen sind. Sie stellt somit eine wichtige Determinante für die Informationsbereitstellung durch das externe Rechnungswesen dar.

¹⁰⁰ Die Konsequenz wiederum ist, dass viele KMU in den Zahlen des Rechnungswesens keinen Mehrwert erkennen können oder wollen und sie stattdessen eher als notwendiges Übel ansehen. Ein beispielhaft für den Handwerksbereich gegebener Überblick findet sich bei Schempp (2006). Vgl. zur Rolle des Steuerberaters außerdem Kap. 4.1.1.

¹⁰¹ Etwa wegen fehlender problematischer Sachverhalte wie z.B. Drohverlustrückstellungen. Vgl. zu diesen Ausführungen näher Kap. 2.1.1.

¹⁰² Vgl. Burger (2007): S. 28.

¹⁰³ Eine solche Abhängigkeit der Betriebsgröße von qualitativen Kriterien findet sich in vielen Untersuchungen. Thürbach und Menzenwerth bspw. unterscheiden nach den Bereichen Industrie, Handwerk, Großhandel, Einzelhandel, Verkehr, Nachrichtenübermittlung sowie Dienstleister von Unternehmen und freie Berufe, vgl. Thürbach/Menzenwerth (1975): S. 7. Das Statistische Bundesamt dagegen unterteilt weiter in „Wirtschaftsabschnitte“, vgl. Statistisches Bundesamt (2008).

2.2.3 Analyse der Rechtsform als Rechnungslegungs-Determinante

Die letzte Vollerhebung der Handwerksunternehmen in Deutschland durch das Statistische Bundesamt fand 2008 statt,¹⁰⁴ sie ergibt allerdings ein eindeutiges Bild: Von den Handwerksbetrieben besitzt mit 66,4 % ein überragend großer Anteil von knapp zwei Dritteln die Rechtsform der Einzelunternehmung. An zweiter Stelle folgen die Kapitalgesellschaften in der Rechtsform einer GmbH mit 23,4 %. Mit 8,6 % firmieren vergleichsweise wenige Handwerksbetriebe als Personengesellschaft, sonstige Rechtsformen machen die restlichen 1,6 % aus. Aktiengesellschaften (AG) und Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA) existieren in nur äußerst geringer Anzahl.¹⁰⁵

Diese Prozentsätze können als repräsentativ für die Gesamtwirtschaft (und damit für die Nicht-Handwerks-KMU) gelten.¹⁰⁶ Im Folgenden sollen die Implikationen für die Rechnungslegung von Handwerksunternehmen bezogen auf die folgenden drei (häufigsten) Gruppen aufgezeigt werden, die Einzelunternehmungen, die Personengesellschaften und die Kapitalgesellschaften.

Die **Einzelunternehmung** (bzw. der Einzelkaufmann) ist nicht nur die häufigste Rechtsform in Deutschland, sie herrscht auch bei Neugründungen vor.¹⁰⁷ Dabei erfolgt jede selbständige kaufmännische Tätigkeit einer natürlichen Person grundsätzlich im Sinne eines voll haftenden Einzelkaufmannes: „Kaufmann im Sinne dieses Gesetzbuchs ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt.“¹⁰⁸ Der Begriff „Handelsgewerbe“ gilt für jeden Gewerbebetrieb, der einen kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert,¹⁰⁹ darüber hinaus können auch weitere Gründe die Kaufmannseigenschaft begründen.¹¹⁰ Alle weiteren Regelungen des HGB beziehen sich auf diese Festlegung.

In der Einzelunternehmung findet sich somit der Unternehmer inklusive seiner Funktionen als Risikoträger, Innovator und Informationsmanager grundsätzlich wieder.¹¹¹ Wichtig ist hierbei die volle Haftung des Einzelkaufmannes für alle seine Handlungen. Außerdem hat er als Eigentümer einen vollständigen Einblick in seine Handelsbücher,

¹⁰⁴ Die folgenden Werte sind eigene Berechnungen auf Basis der Handwerkszählung, vgl. Statistisches Bundesamt (2011): S. 87. Vgl. zu dieser Thematik außerdem z.B. die empirischen Studien von Burger (2007) oder Lahner (2004).

¹⁰⁵ Die Inhalte des nachfolgenden Kap. 2.2.3 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 24 ff. in ähnlicher Weise dargestellt.

¹⁰⁶ Vgl. etwa die Berechnungen des ifh hierzu in Bizer/Becker (2008), S. 10. Da es hier um die Anzahl der Unternehmen geht und 99,3% aller Unternehmen KMU sind (vgl. Kap. 2.), ist diese Verteilung übertragbar.

¹⁰⁷ Vgl. Bizer/Becker (2008), S. 16.

¹⁰⁸ § 1 Abs. 1 HGB.

¹⁰⁹ Vgl. § 1 Abs. 2 HGB. Den Beweis, dass evtl. kein kaufmännisch eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich ist, muss der Eigentümer des Gewerbebetriebes erbringen.

¹¹⁰ Vgl. § 2 HGB ff.

¹¹¹ Vgl. zu diesen Eigenschaften Bizer/Becker (2008), insbesondere S. 8 ff.

der nicht durch institutionenökonomische Probleme mit etwaigen Miteigentümern belastet ist.¹¹² Die Vollhaftung steht für gewöhnlich für eine Wahrnehmung der Geschäftsführung durch den Eigentümer.¹¹³ Die Selbstinformation des Eigentümers sollte folglich zufriedenstellend sein.

Grundsätzlich müssen Einzelunternehmungen einen Jahresabschluss, bestehend aus Bilanz und GuV, im Sinne des § 242 HGB erstellen. Von dieser Pflicht sind seit der Reform durch das BilMoG jene Einzelkaufleute ausgenommen, die einen Umsatz von weniger als 500.000 € und einen Jahresüberschuss von weniger als 50.000 € aufweisen. Diese Schwellenwerte bedeuten dabei eine Annäherung an die steuerrechtlichen Werte des § 141 AO, ausgenommen sind Einzelunternehmungen, die an einem organisierten Kapitalmarkt teilnehmen (was in der Praxis sehr selten sein dürfte).

Damit genügt für die kleinsten Einzelunternehmungen künftig eine Einnahmenüberschussrechnung nach § 4 Abs. 3 EStG zur Steuerbemessung. Dennoch müssen Überlegungen zur Eignung der Rechnungslegung von Handwerksbetrieben diese Gruppe mit einbeziehen, wenn sie sich an alle Handwerksunternehmen im Sinne dieser Arbeit richten wollen.

Personengesellschaften sind neben der offenen Handelsgesellschaft (oHG), der Kommanditgesellschaft (KG) und der GmbH & Co. KG auch die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) sowie die stille Gesellschaft. Von den beiden letzteren wird bei der weiteren Betrachtung abgesehen, da sie nicht zur handelsrechtlichen Rechnungslegung verpflichtet sind.¹¹⁴ Die GmbH & Co. KG soll hier ebenfalls nicht betrachtet werden, da der für die folgenden Überlegungen zentrale Aspekt der persönlichen Haftung eines Gesellschafters entfällt.

Die oHG und die KG können jeweils als eine typische mittelständische Rechtsform bezeichnet werden und teilen mit der Einzelunternehmung das Merkmal der unbeschränkten Haftung von – in diesem Fall mindestens – einer Person. Dieser Vollhafter

¹¹² Speziell können keine Probleme erhöhter Transaktionskosten bzw. Agenturkosten aufgrund von Miteigentümern auftreten. Auch das Problem vorenthaltener Information durch „mehr wissende“ Miteigentümer kann ausgeschlossen werden. Mit anderen Eigentümern könnte eine Prinzipal-Agenten-ähnliche Beziehung bestehen; etwa durch unterschiedlich starkes Engagement bei der Unternehmensführung. Ferner fallen die typischen Probleme von Prinzipal-Agenten-Beziehungen zwischen Eigentümer und eingesetztem Geschäftsführer unter der Annahme weg, dass die Unternehmensführung vom Einzelkaufmann selbst wahrgenommen wird. Vgl. hierzu auch Böcking (2008); S. 77 f.

¹¹³ Vgl. Bizer/Becker (2008): S. 13.

¹¹⁴ Des Weiteren wird die GbR mit einer Eintragung ins Handelsregister ohnehin in eine oHG oder KG überführt. Auch weitere Rechtsformen wie die Partnerschaft nach § 1 Abs. 1 PartGG bleiben aufgrund ihres nichtkaufmännischen Charakters außerhalb dieser Betrachtung.

hat prinzipiell eine Leitungsbefugnis.¹¹⁵ Grundsätzlich ist auch hier von einem ausreichenden Maß an Selbstinformation auszugehen. Dennoch sind mehrere Aspekte anzumerken.

Ein Aspekt bei dieser Form der persönlichen Haftung besteht in den Transaktionskosten, die entstehen, wenn sich die Eigner gegenseitig (bzw. ihre jeweilige finanzielle Position) verstärkt überwachen müssen. Denn verursacht ein Partner mit geringem Privatvermögen einen Schaden, haften alle Partner gesamtschuldnerisch.¹¹⁶ Außerdem besteht ein Unterschied zum Einzelkaufmann hinsichtlich der Informationsfunktion der Rechnungslegung. Für einen geschäftsführenden Gesellschafter ist die Selbstinformation zwar auch hier unproblematisch, nicht jedoch für die nicht geschäftsführenden Gesellschafter einer oHG bzw. die Kommanditisten einer KG: In der oHG haben sie je nach Ausgestaltung des Gesellschaftsvertrages mehr oder weniger Einblicksrechte,¹¹⁷ die Kommanditisten einer KG hingegen sind gänzlich ausgeschlossen.¹¹⁸ Dadurch wird für diese Gesellschaftergruppen das Recht auf vollständige Information eingeschränkt. Sie müssen folglich auf die Information durch das externe Rechnungswesen vertrauen.

Für Gesellschafter von Personengesellschaften (insbesondere Kommanditisten) ist somit die Informationsfunktion des Jahresabschlusses von hoher Bedeutung.¹¹⁹ Die Eigenkapitalquoten von Personengesellschaften sind geringer als jene von Kapitalgesellschaften.¹²⁰ Dies könnte mit der gleichfalls geringeren durchschnittlichen Betriebsgröße von Personengesellschaften zusammenhängen. Auch hieraus ergeben sich Konsequenzen für die Rechnungslegung.

Die Funktionen des Eigenkapitals sind neben der Finanzierung der Einfluss auf die Geschäftsführung, die Übernahme von Risiko sowie die Übernahme von Haftung.¹²¹ Bei Personengesellschaften können diese Funktionen aufgrund des niedrigen Eigenkapitals nur in geringerem Ausmaß erfüllt werden. Dies bedeutet weniger Finanzierungsmöglichkeiten. Zum einen, weil die eigene Finanzierung eingeschränkt ist (wie die niedrige Eigenkapitalquote zeigt). Zum anderen, weil sich die Fremdfinanzierung mit

¹¹⁵ Vgl. Wagenhofer (1993): Sp. 1705.

¹¹⁶ Vgl. Bizer/Becker (2008), S. 11.

¹¹⁷ Vgl. § 114 Abs. 2 HGB. OHG-Gesellschafter können auch durch Gesellschaftsvertrag vom Recht auf Einsichtnahme und Kontrolle der Bücher ausgeschlossen werden, wobei die Frage im Raum stehen bleibt, welcher vollhaftende Gesellschafter sich zu einem solchen Schritt entschließt.

¹¹⁸ Der Kommanditist der KG ist nach § 164 HGB vom Recht der Geschäftsführung bzw. der fortwährenden Kontrolle ausgeschlossen und somit zur Wahrung seiner Informationsrechte auf den Jahresabschluss in schriftlicher Form angewiesen. Vgl. § 166 Abs. 1 HGB.

¹¹⁹ Auch für einen stillen Gesellschafter würde im Übrigen das externe Rechnungswesen diese Funktion übernehmen müssen.

¹²⁰ Vgl. Siegel (1993): Sp. 489.

¹²¹ Vgl. Siegel (1993): Sp. 482 f.

einem geringeren Eigenkapitalanteil schwieriger gestaltet. Zwar dürften nachrangige Gesellschafterdarlehen – also bilanzrechtliches Fremd- und faktisches Eigenkapital – diese Problematik etwas mildern. Ihr Anteil ist bei der Finanzierung von Handwerksbetrieben jedoch mit knapp über 8 % nicht allzu groß.¹²² So ist davon auszugehen, dass Fremdkapitalgeber eine geringe Eigenkapitalquote als grundsätzlich ungünstiges Signal ansehen. Dies gilt v.a., wenn ein Rating durch eine Bank durchgeführt wird.¹²³

Auswirkungen auf die externe Rechnungslegung bestehen weiterhin aufgrund der geringeren Regulierung von Personengesellschaften, für welche die §§ 264 ff. HGB nicht gelten. Für die vollhaftenden Gesellschafter kann dies als Erleichterung angesehen werden, gleichzeitig ist möglicherweise eine Einschränkung im Aussagegehalt der Rechnungslegung damit verbunden.¹²⁴

Kapitalgesellschaften sind im Handwerkssektor meist als GmbH organisiert, während andere diesbezügliche Rechtsformen eine sehr geringe Rolle spielen. (So gibt es bspw. die Möglichkeit, eine „kleine Aktiengesellschaft“ zu gründen.¹²⁵ Sie unterliegt zwar denselben Regelungen wie eine AG, es reicht jedoch eine einzige Person als Aktionär.¹²⁶ Sie ist jedoch ausgesprochen selten.)

Mit dem Centros-Urteil¹²⁷ des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) im Jahre 1999 sowie der EuGH-Entscheidung zum Fall Überseering¹²⁸ im Jahre 2002 hat sich die deutsche Rechtsprechung dahingehend geändert, dass Gesellschaften in Rechtsformen anderer EU-Länder auch in Deutschland grundsätzlich rechts- und grundbuchfähig sind.¹²⁹ In der Folgezeit erfreute sich insbesondere die englische Private Company Limited by Shares (Ltd) einer gewissen Beliebtheit unter deutschen KMU. Sie stellte zunächst wegen geringerer (wahrgenommener) Gründungskosten¹³⁰ eine durchaus attraktive Alternative zur vergleichbaren Rechtsform der deutschen GmbH dar.¹³¹ Entsprechend wurde sie auch bei Gründern im Handwerksbereich zunächst verwendet.

¹²² Vgl. Burger (2007): S. 76 ff.

¹²³ Vgl. zur Rating-Problematik bei KMU vgl. Massenberg/Borchardt (2007).

¹²⁴ Insb. im Hinblick auf die Informationsfunktion des Anhanges.

¹²⁵ Vgl. Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main (2011).

¹²⁶ Gründer kann eine natürliche oder juristische Person sowie eine Personenhandelsgesellschaft sein, vgl. Hierl/Huber (2008): S. 48. Die buchmäßige Überschuldung etwa stellt zudem bei kleinen Aktiengesellschaften keinen Insolvenztatbestand dar und das Eigenkapital muss nicht weiter differenziert ausgewiesen werden, vgl. Wagenhofer (1993): Sp. 1706.

¹²⁷ EuGH, Rs. C-212/97.

¹²⁸ EuGH, Rs. C-208/00.

¹²⁹ Vgl. hierzu das Urteil des Bayerischen Oberlandesgerichtes vom 19.12.2002, Az.: 2 Z BR 7/02.

¹³⁰ U.a. keine Notwendigkeit einer notariellen Beurkundung, vermeintlich einfacher zu handhabende Berichtspflichten oder das niedrige Stammkapital von nur einem britischen Pfund.

¹³¹ Vgl. hierzu bspw. Heinz (2006): S. 23.

Allein in den ersten fünf Monaten des Jahres 2008 wurden in Deutschland immerhin noch 2.211 Ltds gegründet – gegenüber 24.873 GmbHs.¹³²

Dieser Entwicklung sollte mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) Einhalt geboten werden.¹³³ Für eine GmbH ist nunmehr nur noch ein Mindeststammkapital von einem Euro nötig, die Formalien bei der Eintragung wurden deutlich erleichtert und der Gründungsprozess beschleunigt. Allerdings ergaben sich damit auch Änderungen im Bereich der Geschäftsführerhaftung, wie etwa die Möglichkeit einer Gesellschafterhaftung.¹³⁴ Somit kann für Gesellschafter und Geschäftsführer einer GmbH ein verstärkter Anreiz gesehen werden, sich mit den Zahlen des externen Rechnungswesens auseinanderzusetzen.

Mit Abstand die meisten Handwerksbetriebe in der Rechtsform einer GmbH dürften eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB darstellen und somit nicht prüfungspflichtig sein.¹³⁵ Die führt im Handwerkssektor zur Veröffentlichung vornehmlich ungeprüfter Jahresabschlüsse, was im Hinblick auf die Fremdfinanzierung eine wichtige Einschränkung bedeutet. Der anonyme Kapitalmarkt wird vom Gesetzgeber also offensichtlich nicht als primärer Adressat der Rechnungslegung einer kleinen Kapitalgesellschaft gesehen.¹³⁶

2.2.4 Analyse der handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnisse und ihrer Bedeutung für die Rechnungslegung

Als letztes spezifisches Merkmal von Handwerksunternehmen sind die Besitz- und Machtverhältnisse innerhalb des Handwerksbetriebes von Bedeutung.¹³⁷ Die Kapitalstruktur ist grundsätzlich durch einen hohen Fremdkapitalanteil gekennzeichnet, als handwerkspezifisches Charakteristikum kommt zudem Streubesitz des Eigenkapitals fast nie vor. Dies spricht dafür, dass das Problem des Auseinanderfallens von Eigen-

¹³² Zu den Zahlen vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (2008): S. 2. Ausländische Rechtsformen zur Substitution der GmbH werden in der Folge jedoch nicht weiter betrachtet, weil sie eine Rechnungslegung im jeweiligen Heimatland und eben nicht in Deutschland verlangen.

¹³³ So wurde unter anderem eine „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ (UG) eingeführt, die später problemlos in eine GmbH umfirmieren kann. Sie stellt folglich keine neue Rechtsform dar.

¹³⁴ Etwa im Fall der wissentlichen Insolvenzverschleppung, vgl. Bundesministerium der Justiz (2008).

¹³⁵ Vgl. das vorhergehende Kap. 2.2.3.

¹³⁶ Ein anonymer Anteilseigner wäre in viel größerem Maße von den Zahlen des veröffentlichten Abschlusses abhängig als die (nicht anonymen) Eigner eines kleinen Handwerksunternehmens in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft es typischerweise sind.

¹³⁷ Die Inhalte des nachfolgenden Kap. 2.2.4 wurden bereits bei Schempp (2009): S. 29 ff. in ähnlicher Weise dargestellt.

tum und Kontrollrechten im Handwerksbereich geringer als bei anderen Unternehmen sein dürfte.¹³⁸

Dabei dominiert bei vielen Handwerksunternehmen mit mehreren Eigenkapitalgebern ein Verwandtschaftsverhältnis zwischen den Eigentümern – mithin sind die meisten Familienunternehmen.¹³⁹ Das bedeutet für die externe Rechnungslegung, dass allein aufgrund dieses Kriteriums (also unabhängig von der Rechtsform) für den Großteil der Handwerksbetriebe eine Identität von Eigentümer und Geschäftsführer angenommen werden kann.¹⁴⁰ Bei einer Einzelunternehmung ist die Identität von Eigentum und Geschäftsführung besonders offensichtlich. In diesem Fall ist das Selbstkontrahierungsverbot zu beachten, was die zentrale Stellung des Unternehmers verstärkt: Er darf keine Verträge mit sich selbst abschließen, weswegen sein Einkommen mit jenem des Unternehmens verschmilzt.¹⁴¹ Zudem kann in allen Familienunternehmen vom grundsätzlichen Vorhandensein einer starken Führungspersönlichkeit ausgegangen werden.¹⁴²

In einer Personengesellschaft gestalten sich die Mitspracherechte gemäß dem Stimmengewicht, sind mithin also gleichlaufend zur Eigentümerstruktur. Allerdings können per Gesellschaftsvertrag Gesellschafter von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden.¹⁴³ Das hat hierbei zur Folge, dass die solcherart in ihren Rechten beschnittenen und vollhaftenden Gesellschafter auf die externe Rechnungslegung des Unternehmens angewiesen sind, um ihre Kontrollrechte ausüben zu können. Bezüglich des Merkmals „Familienunternehmen“ ist ferner zu berücksichtigen, dass im Handwerk gerade Ehepartner oder Kinder bspw. aus steuerlichen Gründen zum Miteigentümer werden.

Die Situation in der GmbH gestaltet sich anders. Es können genauso mehrere Gesellschafter vorhanden sein, allerdings erscheint die Annahme plausibel, dass nicht alle Gesellschafter gleichzeitig eine Geschäftsführerfunktion ausüben: Allein schon die Haftungsbeschränkung dürfte eine Delegation der Aufgabe der Geschäftsführung begünstigen.

¹³⁸ Vgl. Ballwieser (2004): S. 14.

¹³⁹ Dies gilt insb. für Unternehmen mit geringem Umsatz. Je nach Definition dieses Sachverhaltes ist damit von einem sehr großen Anteil an Familienunternehmen im Handwerk auszugehen. Vgl. für diese Argumentation im Zusammenhang mit KMU insgesamt Emmerich (2008): S. 733 f.

¹⁴⁰ Nach dem Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) sind in Deutschland rund 95 % aller Unternehmen Familienunternehmen, vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011b). Für die genaue, durch das IfM verwendete Definition von Familienunternehmen vgl. Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011a).

¹⁴¹ Vgl. Daschmann (1994): S. 56 ff.

¹⁴² Vgl. Emmerich (2008): S. 752.

¹⁴³ Vgl. Kap. 2.2.3.

Schließlich hat das Charakteristikum „Familienunternehmen“ für die externe Rechnungslegung eine weitere Bedeutung. So darf gerade für Familienunternehmen der Wunsch nach einer langfristigen Fortführung des Unternehmens in der Hand der nachfolgenden Generationen angenommen werden. Dieses Kriterium steht im Gegensatz zur eher kurzfristigen Orientierung des Kapitalmarktes. Dabei kann es Auswirkungen auf die Interpretation der Zahlen der Rechnungslegung haben, etwa bei unrealisierten Gewinnen, die im Lichte einer vermutlich langfristigen Fortführung des Unternehmens anders betrachtet werden könnten, als im Falle einer kurzfristig bevorstehenden Liquidation. Hier besteht folglich ein Bedarf für eine Berücksichtigung der Familienunternehmens-Eigenschaft im Rechnungswesen.¹⁴⁴

Für einige Autoren legen in diesem Zusammenhang die Besonderheiten von Familienunternehmen Skalierbarkeits-Kriterien bei den Rechnungslegungspflichten, etwa nach der Art der Finanzierung, nahe.¹⁴⁵ So ließe sich das Rechnungswesen unter Umständen besser an die Kapitalstruktur anpassen. Bspw. könnte Berücksichtigung finden, ob Fremdkapital überhaupt benötigt wird oder ob bestimmte vertragliche Rechte einzelner Eigentümer existieren. Angesichts des hohen Fremdkapitalanteils im Handwerk ist gerade der letzte Punkt von Bedeutung. Denn mit der Dominanz des Bankkredites bei der Finanzierung von Handwerksbetrieben ist die Rechnungslegung im Hinblick hierauf näher zu untersuchen.

Als Ergebnis der Überlegungen zu handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnisse und ihrer Bedeutung für die Rechnungslegung kann somit festgehalten werden, dass Handwerksbetriebe im allgemeinen von einer **zentralen Stellung der Persönlichkeit des Betriebsinhabers** geprägt sind – seien sie nun eine Einzelunternehmung, eine Personengesellschaft oder eine Kapitalgesellschaft.

2.3 Die Information von Banken als wichtiger Zweck der externen Rechnungslegung von Handwerksunternehmen

Aufgrund der großen Bedeutung der Fremdfinanzierung im Handwerk¹⁴⁶ können Banken als wichtiger – wenn nicht sogar der wichtigste – Adressat handwerklicher Rechnungslegung angesehen werden. Sie sind dabei in jedem Fall ein echter Adressat, der ein Informationsrecht im Sinne des Gesetzgebers hat, und nicht nur lediglich ein Informationsinteressent ohne eigentliches Schutzbedürfnis.¹⁴⁷

¹⁴⁴ Vgl. zu diesem Thema auch Emmerich (2008): S. 736 ff.

¹⁴⁵ Vgl. Reuther (2007): S. 323.

¹⁴⁶ Vgl. Kap. 1.2.1.

¹⁴⁷ Vgl. Moxter (1976): S. 95 f.

Grundsätzlich existieren verschiedene Konzeptionen des Adressatenkreises der Rechnungslegung von Unternehmen. Bei einem sehr weiten Verständnis ergibt sich eine besonders große Vielfalt an unterschiedlichen Interessenlagen, die das externe Rechnungswesen befriedigen muss. Daraus folgt eine in diesem Fall höhere Wahrscheinlichkeit von Zielkonflikten. Ein enges Verständnis des Adressatenkreises lässt hingegen eher an eine zielorientierte Ausrichtung der Rechnungslegung sowie der entsprechenden Normen denken.¹⁴⁸

Aus den bisher angestellten Überlegungen kann für Handwerksunternehmen ein vergleichsweise enger Adressatenkreis gefolgert werden. Viele grundsätzlich denkbare Adressaten sind für das Gros der Handwerksunternehmen aufgrund deren spezifischer Merkmale von eher nachrangiger Bedeutung.

Einen wichtigen Adressaten der Rechnungslegung stellt prinzipiell der Staat dar, der die Gewinnermittlung von Handwerksunternehmen zur Steuerbemessung benötigt und somit in erster Linie am Zahlungsbemessungszweck interessiert ist. Hier gilt jedoch grundsätzlich die Relevanz des Steuerrechts. Sie ist zwar über die Maßgeblichkeit mit den handelsrechtlichen Regelungen verbunden.¹⁴⁹ Dies gilt zudem faktisch, nachdem eine Steuerbilanz oftmals im Sinne einer Einheitsbilanz die Handelsbilanz darstellt, oder zumindest die Grundlage für eine Überleitungsrechnung in die handelsrechtlichen Zahlen bildet.¹⁵⁰ Allerdings ist der Fiskus als Adressat nicht Gegenstand der weiteren Untersuchung.

Der Kreis an **internen Adressaten** wird durch die handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnisse eingeschränkt.¹⁵¹ Der vergleichsweise starke und zentral gestellte Betriebsinhaber sollte zwar über das Geschehen im Unternehmen hinreichend informiert sein. Er ist typischerweise ein Einzelkaufmann oder ein zur Einsicht in alle Bücher berechtigter Gesellschafter einer GmbH (bzw. einer GmbH & Co. KG). Ein gesetzlich normiertes Rechnungswesen sowie die Buchführung können ihn somit in seinen unternehmerischen Aufgaben unterstützen. Folgerichtig ist die Selbstinformationspflicht strafbewehrt¹⁵² und wird als Bestandteil der Sorgfaltspflicht im Rahmen der HGB-Rechnungslegung diskutiert.¹⁵³

¹⁴⁸ Vgl. Pellens (2007): Sp. 1547.

¹⁴⁹ Vgl. § 5 Abs. 1 S. 1 EStG.

¹⁵⁰ Vgl. Kap. 2.1.1.

¹⁵¹ Vgl. Kap. 2.2.4.

¹⁵² Vgl. die §§ 283-283b StGB.

¹⁵³ Vgl. Moxter (2003): S. 4 f. Es wäre in diesem Zusammenhang allerdings zu hinterfragen, inwieweit es die Aufgabe des Gesetzgebers sein sollte, Unternehmer, die ohnehin alle Einblicksmöglichkeiten haben, dazu zu zwingen, sich „vor sich selbst“ zu schützen.

Als weitere Eigenkapitalgeber kommen im Handwerk bspw. stille Gesellschafter in Frage. Dazu gehören oft Mitarbeiter oder andere dem Betrieb nahestehende Personen, die auf diese Weise enger an das Unternehmen gebunden werden sollen.¹⁵⁴ Als unternehmensinterne Adressaten kommen ferner Familienbeiräte vor. Die Charakterisierung als Familienunternehmen spielt überdies eine wichtige Rolle.¹⁵⁵ So werden viele Handwerksunternehmen innerhalb der Familie übergeben, wobei die abgebende Generation unter Umständen über ihre Alterssicherung weiterhin mit dem Betrieb verbunden ist – bspw. über einen ihnen bei der Betriebsübergabe eingeräumten Nießbrauch. Deshalb steht ein Interesse an der externen Rechnungslegung des Unternehmens zu vermuten. Eine eigene Führungs- oder Managementebene hingegen, die neben dem Inhaber informiert werden müsste, besteht im Handwerk v.a. aufgrund der geringen Betriebsgröße eher sehr selten. Aufsichtsorgane dürften aus demselben Grund eine geringe Rolle als potentielle Adressaten spielen.

Auch typische **externe Adressaten** der externen Rechnungslegung kommen im Handwerksbereich in geringerem Maße als bei anderen (v.a. bei größeren) Unternehmen in Betracht. Grundsätzlich besteht hier ebenfalls eine Informationspflicht; bei Kapitalgesellschaften zusätzlich eine Offenlegungspflicht.¹⁵⁶ Oft wird in diesem Zusammenhang zuerst an den anonymen Kapitalmarkt gedacht, also an derzeitige und potentielle Investoren bzw. Gläubiger, sowie bspw. Finanzanalysten.¹⁵⁷ Die hierfür dominierende Rechtsform (die AG) ist im Handwerk aber ebenso selten vorhanden wie die für eine Teilnahme am anonymen Kapitalmarkt notwendige Größe.

Eher kommen als externe Adressaten die Marktpartner der Betriebe, also Lieferanten, Kunden oder Kooperationspartner in Frage. Ihr Informationsinteresse bezöge sich primär auf die Umsatz- und Ertragslage.¹⁵⁸ Für sie könnte ein Schutzinteresse geltend gemacht werden, das durch eine ordnungsmäßige Rechnungslegung sowie ihre Offenlegung befriedigt werden könnte. Doch zumindest im Falle des Einzelkaufmannes wird diese Argumentation durch die private Haftung des Inhabers geschwächt. Arbeitnehmer gelten ebenfalls als Adressaten der Rechnungslegung – im Handwerk aber nicht zuletzt aufgrund der geringen Mitarbeiteranzahl keine dominante Gruppe. Arbeitnehmervertreter (etwa Gewerkschaften) spielen aus ähnlichen Gründen eine noch geringere Rolle, ebenso wie Wissenschaft, Wirtschaftspresse oder eine sonstige „interessierte Öffentlichkeit“.

¹⁵⁴ Ausführungen zur Intention von stillen Gesellschaften im Handwerk finden sich bspw. in Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (2008).

¹⁵⁵ Vgl. das vorangegangene Kap. 2.2.4.

¹⁵⁶ Vgl. § 325 HGB.

¹⁵⁷ Vgl. zu Betrachtungen hierzu Kap. 2.2.3.

¹⁵⁸ Vgl. Küting/Weber (2012): S. 8 ff.

Ein sehr wichtiger Adressat handwerklicher Rechnungslegung hingegen sind die Fremdkapitalgeber. Unternehmen des Handwerks sind in hohem Maße fremdfinanziert, wobei der Kontokorrentkredit durch die Hausbank im Vordergrund steht.¹⁵⁹ Dies legt die vergleichsweise **hohe Bedeutung der Banken** als Rechnungslegungsadressaten nahe. Sie benötigt nicht nur im Zuge einer einmaligen Kreditvergabe die Informationen des externen Rechnungswesens, sondern sie ist überdies für eine dauerhafte Kundenbeziehung auf eine umfangreiche und verlässliche Einschätzung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Handwerksbetriebes angewiesen.¹⁶⁰ Nicht zuletzt aufgrund der mangelnden internen Rechnungslegungs- und Unternehmensplanungsinstrumente bei Handwerksunternehmen muss sie sich auf die externe Berichterstattung verlassen können.¹⁶¹

Im Ergebnis bedeutet dies, dass der **Informationszweck** bei der handwerklichen Rechnungslegung von besonderer Bedeutung ist.¹⁶² Zieht man die bereits angesprochene Charakterisierung des Abbaus der Informationsasymmetrie als „Metazweck der Rechnungslegung“¹⁶³ heran, so ergibt sich der Abbau von Informationsdefiziten gegenüber der Bank als eine Aufgabe des externen Rechnungswesens von Handwerksunternehmen. Der Informationszweck der handwerklichen Rechnungslegung ist dabei im Sinne der Adressatenbezogenheit¹⁶⁴ noch weiter spezifizierbar – nämlich als konkrete Information für die Kreditvergabeentscheidung. Das Risiko, das einer Bank mit der Vergabe eines Kredites an ein Handwerksunternehmen entsteht, soll folglich korrekt eingeschätzt und damit „quantifiziert“, also messbar gemacht werden.

Diese Bereitstellung von Informationen der externen Rechnungslegung erfolgt bei Handwerksunternehmen grundsätzlich über einen Jahresabschluss, der aus **Bilanz** und **GuV** besteht. Von einem Anhang ist in der Mehrzahl der Fälle nicht auszugehen, gleiches gilt für einen den Jahresabschluss ergänzenden Lagebericht.¹⁶⁵ Die Nichtexistenz eines **Anhangs** bei vielen Handwerkern hat eine wesentliche Folge für die Informationsfunktion des Jahresabschlusses. Da diese im HGB lange Zeit wenig betont wurde, tendierte das HGB zur Ausrichtung der Normen am Zahlungsbemessungszweck. Der Anhang sollte dieses Manko heilen, weshalb im Sinne einer sogenannten Abkopplungsthese¹⁶⁶ dem Anhang – „abgekoppelt“ von Bilanz und GuV – die Informa-

¹⁵⁹ Vgl. Kap. 1.2.2.

¹⁶⁰ Vgl. Kap. 3.1.1.3. Dies gilt in besonderem Maße aufgrund der Bedeutung des Hausbankprinzips im Handwerk.

¹⁶¹ Vgl. Kap. 1.2.3.

¹⁶² Vgl. Kap. 2.1.1.

¹⁶³ Pellens (2007): Sp. 1546.

¹⁶⁴ Vgl. Moxter (2003): S. 223 f.

¹⁶⁵ Voraussetzung für eine verpflichtende Aufstellung ist die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft, die meisten Handwerksbetriebe jedoch sind Einzelunternehmen, vgl. Kap. 2.2.3.

¹⁶⁶ Vgl. hierzu Moxter (1986): S. 67 f. sowie grundlegend Moxter (1995).

tionsaufgabe übertragen wird. Er soll mit seinen Zusatzinformationen die an der Zahlungsbemessung orientierten Daten von Bilanz und GuV nach HGB ergänzen und somit der Informationsfunktion gerecht werden.

Aktuelle (unterjährige) Zahlen werden in den Unternehmen des Handwerks dabei über **BWAs** bereitgestellt. Diese Auswertungen der Finanzbuchhaltung, die sich grundsätzlich – ohne normiert zu sein – am Aufbau der GuV orientieren, geschehen quartalsweise (oder in größeren Unternehmen auch monatlich).¹⁶⁷ Sie stellen damit für kürzere Perioden den Erfolg nach den Zahlen der Buchhaltung dar. Schließlich geschieht die Informationsvermittlung an die Bank in vielen Fällen auch über die Einnahmenüberschussrechnung – insbesondere seitdem die HGB-Reform die Grenzen für eine Befreiung von der Rechnungslegungspflicht für Einzelkaufleute heraufgesetzt hat.¹⁶⁸

¹⁶⁷ Vgl. hierzu Varnholt (2007): S. 169 ff.

¹⁶⁸ Vgl. hierzu ausführlicher Kap. 2.1.2.

3 Untersuchung des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen

3.1 Konzeptionelle Analyse des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen

3.1.1 Bestimmungsgrößen des Informationsbedarfes beim Kreditvergabering von Banken im Handwerk

3.1.1.1 Überblick über die Ziele eines Kreditratings

Vor einer Analyse des Informationsbedarfes von Banken bedarf es einer Kennzeichnung seiner Bestimmungsgrößen. Diese sind im Kontext des Ratings zu sehen, welches die Bank im Zuge einer Bonitätsprüfung eines Handwerksunternehmens durchführt.¹⁶⁹ Die grundlegende Zielsetzung eines Ratings kann folglich als „... eine Bewertung der Bonität und damit der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens“¹⁷⁰ gesehen werden. Anders ausgedrückt soll aus Sicht der Bank der erwartete Verlust des als Fremdkapital gegebenen Geldes bestimmt und damit Risikominimierung betrieben werden.¹⁷¹

Für die Erreichung dieses Zieles ist ein umfassendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens notwendig. Im Rahmen dieser Arbeit steht dabei die Frage im Mittelpunkt, wie gut die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen zu diesem Bild beitragen und die hierfür notwendigen Informationen bereitstellen kann. Dabei sind jedoch nicht nur die finanzwirtschaftlichen Informationen im Fokus des Interesses. Vielmehr sind alle Informationen über den Handwerksbetrieb relevant, die es der Bank erlauben, die finanzwirtschaftlichen Daten in einen sinnvollen Zusammenhang zu setzen und auf diese Weise ein aussagekräftiges Gesamtbild der Bonität des Unternehmens zu erhalten.

Aus diesem Grund beinhaltet ein Rating sowohl *quantitative* als auch *qualitative* Komponenten.¹⁷² Erstere beziehen sich v.a. auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Jahresabschlusses. Zweitere hingegen stellen auf die sogenannten weichen Faktoren ab, wie bspw. die Qualität von Rechnungswesen und Management, die Güte der Pro-

¹⁶⁹ Die originäre Bedeutung des Wortes „rating“ im Englischen ist dabei „a classification according to grade“ (vgl. der Eintrag in Webster’s Ninth New Collegiate Dictionary, Springfield (MA) (1990): S. 977) und kann mit dem Begriff „ranking“ gleichgesetzt werden. Eine passende deutsche Übersetzung wäre damit eigentlich „Klassifizierung“, also die Einordnung der Unternehmen in Bonitätsklassen.

¹⁷⁰ Hofbauer/Bergmann (2008): S. 39.

¹⁷¹ Vgl. Löffler (2007): Sp. 1528.

¹⁷² Vgl. hierzu und zum Folgenden Löffler (2007), insb. Sp. 1530.

dukte, die Kundenstruktur oder die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Beide zusammen können ein aussagekräftiges Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und damit der Ausfallwahrscheinlichkeit eines kreditnehmenden Unternehmens bieten. Für Handwerksbetriebe bedeutet dies, dass zumindest indirekt auch die Qualität der von ihnen ausgeübten handwerklichen Tätigkeit – also die Wertschöpfung oder die Produktivität – Gegenstand eines Ratings ist.

Ein wichtiger Grund für die Bedeutung des Ratings im Rahmen der Kreditvergabe kann dabei in den Regelungen in der Folge von **Basel II** gesehen werden.¹⁷³ Sie wurden in Deutschland u.a. im Kreditwesengesetz (KWG) umgesetzt. Dort wurden strengere Vorschriften zur Eigenmittelunterlegung der Banken vereinbart, wobei neben vielen anderen Maßnahmen die Quote des vorzuhaltenden Eigenkapitals an das individuelle Risiko des Kreditnehmers gekoppelt wurde – also an die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls desselben.¹⁷⁴ Somit ist eine möglichst genaue Ermittlung eben des Kreditrisikos nötig, was gemäß der Normen von Basel II über ein externes oder ein bankinternes Rating erfolgen kann.

Ein *externes Rating* – also eine Bonitätsbeurteilung durch eine spezielle Ratingagentur – spielt bei Handwerksunternehmen praktisch keine Rolle, weil hierbei ein enorm hoher Zeit- und Kostenaufwand entsteht.¹⁷⁵ Die Risikoeinschätzung geschieht hier durch einen Bonitätsfaktor, mit dem das riskierte Kapital gewichtet wird und der aus den Ratings der großen Agenturen wie bspw. Moody's abgeleitet wird.¹⁷⁶

Für den Handwerkssektor relevant ist hingegen das *interne Rating*, bei dem es den Banken erlaubt ist, eigene Methoden zur Berechnung der Eigenmittelunterlegung zu verwenden.¹⁷⁷ Ein solcher sogenannter IRB-Ansatz (kurz für „internal rating based approach“) muss dabei gewisse Mindestanforderungen erfüllen, damit er von einer Bank verwendet werden kann. Dies sind u.a. eine Aufteilung in mindestens acht Ratingklassen, eine gleichmäßige Verteilung der Kreditnehmer über diese Ratingklassen sowie explizit die Anwendung von qualitativ-subjektiven Verfahren.¹⁷⁸ Darüber hinaus ist das Verfahren regelmäßig zu überprüfen. Als wichtiger Grund für die vergleichswei-

¹⁷³ Vgl. für die Auswirkungen von Basel II auf das Rating Reichmann (2006).

¹⁷⁴ Vgl. Küting/Weber (2012): S. 543 f. Das grundsätzliche Ziel von Basel II war dabei die Stärkung des internationalen Finanzsystems. Die höhere Eigenmittelunterlegung sowie die Pflicht, diese abhängig vom Kreditrisiko zu ermitteln, stellen eine Konkretisierung dieses Zieles dar. Vgl. Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004).

¹⁷⁵ Vgl. bspw. Tholen (2000): S. 548.

¹⁷⁶ Vgl. Zimmermann (2003): S. 47.

¹⁷⁷ Vgl. Varnholt (2007): S. 133.

¹⁷⁸ Vgl. Becker (2001): S. 7.

se hohen Anforderungen an ein bankinternes Rating kann der Einbezug zukunftsbezogener Informationen gesehen werden.¹⁷⁹

Die Frage, welche Informationen aus den Jahresabschlüssen der Unternehmen von Banken für die Kreditvergabe benötigt werden, wird dabei in der Literatur ausgiebig diskutiert.¹⁸⁰ Jedoch steht bei vielen Untersuchungen der Informationsbedarf hinsichtlich der Jahresabschlüsse großer Publikumsgesellschaften oder zumindest größerer KMU, die mit dem Handwerksbereich wenig zu tun haben, im Mittelpunkt. Das bedeutet, dass die rechnungslegungsspezifischen Merkmale von Unternehmen des Handwerks vernachlässigt werden. Gerade sie sind aber beim qualitativen Teil eines Kreditvergaberatings von Bedeutung.

3.1.1.2 Kennzeichnung und Bedeutung des Ratingprozesses

Im Folgenden soll der Ratingprozess bzw. seine Bedeutung kurz charakterisiert werden. Dies erscheint wichtig, weil er eine wesentliche Rahmenbedingung für den Informationsbedarf der Banken darstellt. Das Rating ist dabei von herausgehobener Wichtigkeit bei der Finanzierung im mittelständischen Bereich.¹⁸¹

Da ein bankinternes Rating von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigt sein muss, haben eher große Banken ihr hauseigenes Ratingssystem.¹⁸² Sparkassen und Genossenschaftsbanken hingegen verwenden das bundesweite Rating ihres jeweiligen Verbandes.¹⁸³

Laut § 18 KWG darf eine Bank nur dann grundsätzlich einen Kredit von mehr als 750.000 € erteilen, wenn vorher die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kreditnehmers offengelegt wurden. Auf der anderen Seite sind Kreditinstitute dazu verpflichtet, ihr unternehmerisches Risiko mit Eigenkapital zu unterlegen.¹⁸⁴ Um das Ausmaß des Kreditrisikos, also der „Unsicherheit der zukünftigen Zahlungsfähigkeit des Schuldners“,¹⁸⁵ möglichst gut und gleichzeitig praktikabel abbilden zu können, wird im Rating üblicherweise keine direkte Ausfallwahrscheinlichkeit bestimmt. Stattdessen wird die

¹⁷⁹ Vgl. auch Küting/Weber (2012): S. 568 f.

¹⁸⁰ Dies gilt auch für empirische Umfragen zu diesem Thema. Vgl. hierzu bspw. die Studie zur Rechnungslegung aus der Sicht von Kreditinstituten von DRSC/Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg (2008).

¹⁸¹ Börner/Ruwwe (2007): S. 49.

¹⁸² Vgl. zu den Aufgaben dieser Behörde Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2011). Sie ist in Deutschland für die Einhaltung der Bestimmungen des KWG zuständig.

¹⁸³ Bei Sparkassen ist dies der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV), bei Genossenschaftsbanken ist dies der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR).

¹⁸⁴ Vgl. Varnholt (2007): S. 127.

¹⁸⁵ Varnholt (2007): S. 128.

Bonität eines möglichen Kreditnehmers relativ zur Bonität der anderen Unternehmen ermittelt.¹⁸⁶ Das bedeutet, dass alle Unternehmen zueinander in Bezug gesetzt und in Ratingklassen eingeordnet werden. Für Handwerksunternehmen heißt das, dass sie im Vergleich mit anderen Unternehmen ihrer Region bzw. ihrer Branche betrachtet werden.

Der automatisierte Ratingprozess dieser von der BaFin genehmigten Verfahren stellt für die Firmenkundenbetreuer der Kreditinstitute selbst unbekanntes Terrain dar. Sie geben die nachgefragten quantitativen Informationen aus dem Jahresabschluss bzw. der Einnahmenüberschussrechnung sowie verschiedene qualitative Informationen ein und erhalten eine Ratingnote (die Einordnung des Unternehmens in eine Ratingklasse). Aufgrund dieser werden sie dem Kunden gegenüber tätig.

Über die Details des automatisierten Ratingprozesses will jedes Geldhaus nur möglichst wenige Informationen an die Öffentlichkeit geraten lassen.¹⁸⁷ Institutionenökonomisch gesprochen würde eine solche Herausgabe von Informationen über das konkrete Vorgehen bei der Erstellung der Ratingnote die ohnehin bestehende Prinzipal-Agenten-Beziehung zwischen Bank und Kunden weiter verschärfen. Der Informationsnachteil für den Prinzipal „Bank“ wäre noch größer als sowieso schon, da der Agent „Kunde“ sein Verhalten noch besser bewusst verschleiern könnte, um günstigere Kreditkonditionen zu erhalten.

Diese eigentliche Ratingnote bzw. Ratingklasse wird ergänzt durch die subjektive Einschätzung des Firmenkundenbetreuers, wie dies in den Anforderungen von Basel II an ein bankinternes Rating formuliert ist. Dabei spielen die unterschiedlichsten weichen Faktoren eine wichtige Rolle. Hierzu gehören etwa die vergangene und zukünftige Fähigkeit, Gewinne zu erzielen, die Wettbewerbssituation des Kreditnehmers oder die Fähigkeit des Managements.¹⁸⁸

Im Rahmen der subjektiven Einschätzung kann vom Firmenkundenbetreuer nicht nur Einfluss auf die Konditionen genommen werden, sondern auch auf die Grundsatzfrage, ob ein Kredit gewährt wird oder nicht. Die hier bestehenden Spielräume dürften bei kleineren Banken größer sein: Aufgrund der geringeren Mitarbeiterkapazität sowie der kleineren Firmenkunden (und den damit verbundenen kleineren Kreditsummen) erscheint hier ein aufwendiges Rating tendenziell unwirtschaftlicher wie auch weniger wichtig. Es steht zudem zu vermuten, dass bei abnehmender Größe der Kunden der Jahresabschluss bzw. die Einnahmenüberschussrechnung entsprechend weniger

¹⁸⁶ Vgl. Löffler (2007): Sp. 1528.

¹⁸⁷ Entsprechend wenige Informationen sind hierüber auch nur zu erhalten.

¹⁸⁸ Vgl. für diese sowie eine Übersicht über weiche Faktoren im Rating Küting/Weber (2012): S. 570.

gehaltvoll und damit weniger aussagekräftig werden dürften. Folglich haben die Firmenkundenbetreuer bei kleineren Banken ein eher größeres Aufgabenspektrum, was ihre Bedeutung bei der Kreditvergabe verstärkt.

Eine Alternative zum ausführlichen Ratingprozess stellt ein Verhaltensrating oder Kurzrating dar. Hierbei werden keine Daten der externen Rechnungslegung verwendet, sondern die Kreditvergabe lediglich auf Basis des bisherigen Verhaltens der Firmenkunden der Bank gegenüber geregelt.¹⁸⁹

Grundsätzlich ist der Ratingprozess also sehr bedeutend, jedoch spielt die Einschätzung der Firmenkundenbetreuer eine zentrale Rolle bei der „Verwendung“ der Ratingnote und mithin der Kreditvergabe. Ihre Einschätzungen bilden die Basis der empirischen Untersuchung in den Kapiteln 3.2 und 4.2.

3.1.1.3 Bedeutung von Informationen der externen Rechnungslegung bei Handwerksbetrieben für das Rating

Trotz ihrer Vergangenheitsbezogenheit sind die Informationen des externen Rechnungswesens bei der Bonitätseinschätzung von großer Bedeutung. Ein Grund ist in den fehlenden Alternativen zu sehen, da die Finanzbuchhaltung oft die einzige vorhandene Datenbasis in Handwerksunternehmen darstellt. Hierbei ist v.a. das Argument wichtig, dass der Jahresabschluss von Handwerksbetrieben nicht nur das einzig *vorhandene*, sondern in vielen Fällen auch das einzig *verlässliche* Datenmaterial bereitstellt. Dies ist eine Rechtfertigung von Unternehmensseite.

Zudem besitzt die externe Rechnungslegung auch für die Implementierung ganzer Ratingsysteme eine hohe Bedeutung, wie die im Kreditgewerbe übliche Erstellung von **Strukturbilanzen** – also die explizite Verwendung von Jahresabschlusszahlen für eine umfassende Bilanzanalyse – zeigt.¹⁹⁰ Hierbei werden einzelne Bilanzpositionen so umgegliedert, dass eine nach Fristigkeiten gegliederte Bilanz entsteht.¹⁹¹ Die Posten der Aktiv- und der Passivseite sind dabei nach ihrer wirtschaftlichen Zusammengehörigkeit geordnet.¹⁹² Um das Ziel einer Minimierung des Kreditrisikos zu erreichen, muss allerdings eine Vielzahl an Aufbereitungsmaßnahmen vorgenommen werden.¹⁹³ Entsprechend stellt die Erfolgsspaltung bei der GuV eine Möglichkeit dar, um den Erfolg

¹⁸⁹ Hierauf wird in Kapitel 3.2.2.4 näher eingegangen.

¹⁹⁰ Vgl. für eine ausführliche Darstellung und Analyse (mit den Beispielen verschiedener Banken sowie bankspezifischen Unterschieden) ausführlich Meyer (2000).

¹⁹¹ Vgl. Wöhe/Döring (2010): S. 906 f.

¹⁹² Vgl. Sigle (1993): Sp. 239.

¹⁹³ Vgl. ausführlich und inklusive Beispielen bspw. Küting/Weber (2012): S. 81 ff.

eines Geschäftsjahres in regelmäßige und unregelmäßige Komponenten zu zerlegen und ihn auf diese Weise besser analysieren zu können.¹⁹⁴

Eine hohe Bedeutung des externen Rechnungswesens für das Rating legen allgemein auch die Ergebnisse **multivariater Diskriminanzanalysen** nahe.¹⁹⁵ Solche Verfahren suchen die Zugehörigkeit der Bonität eines Unternehmens zu einer bestimmten Kreditrisikogruppe mittels mehrerer Variablen zu bestimmen. Mit ihrer Hilfe¹⁹⁶ wurde vielfach gezeigt, dass bereits wenige Kennzahlen aus dem externen Rechnungswesen ausreichen können, um eine Wahrscheinlichkeit für die Insolvenzgefahr zu bestimmen. Aufgrund einer hohen Trennschärfe lassen sich so anhand weniger Kennzahlen „gute“ von „schlechten“ Kreditnehmern unterscheiden.¹⁹⁷ Gleichwohl ist eine Anwendung der multivariaten Diskriminanzanalyse an eine Reihe von Voraussetzungen – wie bspw. eine große Zahl vergleichbarer Abschlüsse – und umfangreiche Vorbereitungsarbeiten geknüpft.¹⁹⁸

Für die vorliegende Arbeit steht jedoch nicht eine rein quantitative Bilanzanalyse im Vordergrund, sondern eine empirische Überprüfung konzeptioneller Überlegungen hinsichtlich der Eignung des handwerklichen Rechnungswesens als vollumfängliches Informationsinstrument. Im Folgenden wird deshalb der Blickwinkel weg von einer quantitativen und hin zu einer qualitativen Sichtweise gelegt.

Qualitativ wird gerade die Bedeutung der **Verlässlichkeit** der Zahlen für Banken in verschiedenen Untersuchungen betont.¹⁹⁹ Im Handwerksbereich wird dieser Aspekt dadurch unterstrichen, dass meist ein Fachmann – der Steuerberater – das Zahlenwerk erstellt.²⁰⁰ Somit kann trotz den grundsätzlich offenen Fragen bezüglich des Zustandekommens (also den angewandten Ansatz- und Bewertungsregeln) zumindest von der Richtigkeit deren Anwendung ausgegangen werden.

Nicht zuletzt die spezifischen Merkmale von Handwerksunternehmen sprechen aus Bankensicht schließlich für eine hohe Bedeutung des externen Rechnungswesens gerade im Handwerksbereich. So legt die *geringe Betriebsgröße* das seltene Vorhandensein einer Unternehmensplanung nahe. Da eine interne Buchführung und somit Instrumente mit für das Rating verwertbaren belastbaren Daten zur Vermögens-, Fi-

¹⁹⁴ Vgl. bspw. Wöhe/Döring (2010): S. 907 f.

¹⁹⁵ Vgl. für ein solches Beispiel Kap. 1.2.3.

¹⁹⁶ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004): S. 535.

¹⁹⁷ Vgl. das grundlegende Beispiel von Altman (1968), indem die Güte der multivariaten Diskriminanzanalyse nachgewiesen wird oder für eine etwas aktuellere Untersuchung mit deutschen Unternehmen Hüls (1995).

¹⁹⁸ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004): S. 536 f.

¹⁹⁹ Vgl. bspw. DRSC/Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg (2008): S. 10 ff.

²⁰⁰ Vgl. hierzu ausführlich Kap. 4.1.1.

nanz- und Ertragslage des Unternehmens oftmals fehlen,²⁰¹ stellen die für den Jahresabschluss verwendeten Zahlen vielfach die einzig verfügbaren Werte dar.

Auch hinsichtlich der *rechtsformspezifischen Eigenheiten* des Handwerks kann von einer überragenden Bedeutung des externen Rechnungswesens ausgegangen werden. So stellt die Verpflichtung des Kaufmannes, Bücher zu führen und einen Jahresabschluss zu erstellen sowohl für Einzelkaufleute (solange nicht aufgrund § 241a HGB von dieser Pflicht befreit) als auch für GmbHs bereits sicher, dass ein Jahresabschluss angefertigt werden muss, dessen Zahlen eine verlässliche Grundlage für eine Bonitätsbeurteilung bilden können. Diese Aussage gilt prinzipiell auch dann, wenn nur eine Steuerbilanz vorhanden sein sollte – etwa weil die handelsrechtliche Pflicht vernachlässigt wird.

Schließlich können im Lichte der *handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnisse* externe Daten als besonders bedeutend angesehen werden. Dafür spricht, dass der Inhaber eines Unternehmens als Unternehmerpersönlichkeit vielfach nach eigener Erfahrung handelt, statt nach festgelegter Unternehmensplanung, wie sie in (größeren) anonymen Betrieben eher der Fall ist. Dies deutet ebenfalls auf eine relativ höhere Vernachlässigung schriftlich niedergelegter Planung und damit das Fehlen anderer belastbarer Daten hin.

Dabei stellt bspw. eine ordentliche Buchführung sowie eine saubere, übersichtliche und pünktliche Aufstellung des Jahresabschlusses auch eine qualitative Information dar: Sie ist ein „signalling“ im Sinne der Prinzipal-Agenten-Theorie.²⁰² Der Handwerker sendet der Bank damit ein Signal über seine kaufmännischen Fähigkeiten. Dies kann von der Bank als Hinweis auf die Überlebensfähigkeit des Unternehmens und damit seine Bonität gedeutet werden. Somit kann die Information für den qualitativen Teil des Ratings und hierbei insbesondere für die Einschätzung durch den Firmenkundenbetreuer von großer Bedeutung sein.

In den folgenden Analysen soll unter dem Jahresabschluss nicht nur die Bilanz und die GuV verstanden werden, sondern auch der Anhang mit eingeschlossen sein. Dies hat seinen Grund im Wesentlichen in der überaus großen Bedeutung des Anhangs für die Informationsfunktion des Jahresabschlusses.²⁰³ Dies geschieht im Lichte der Erkenntnis, dass von Banken (bzw. den Firmenkundenbetreuern) bei der Kreditvergabe im

²⁰¹ Es existiert im Handwerk weithin keine geordnete Unternehmensplanung, ganz zu schweigen von aufwendigeren Instrumenten wie Finanz- Business- oder Liquiditätsplan. Vgl. bspw. Schwarz (1998) oder Glasl (2000); wie auch die Kap. 1.2.2 und 1.2.3.

²⁰² Vgl. ausführlich bspw. Picot et al. (2003) oder Williamson (1985).

²⁰³ Vgl. Kap. 2.3.

Wesentlichen eine stark vereinfachte **Bilanzanalyse**²⁰⁴ durchgeführt wird: Zweck ist die Analyse der externen Daten, um die Bonität des Unternehmens zu beurteilen und das Ausfallrisiko für die Bank zu minimieren.

Die Bilanzanalyse kann als „adressaten- und zweckspezifisches Auswertungssystem“²⁰⁵ verstanden werden. *Ballwieser* bezeichnet die Bilanzanalyse dabei als eine „Auswertung von Jahresabschluß und Lagebericht zum Zwecke der Informationsgewinnung“.²⁰⁶ *Leffson* weist darüber hinaus darauf hin, dass eben der Begriff der „Auswertung“ in diesem Zusammenhang sehr weit gefasst ist: Es sind damit Informationen gemeint, die nicht auf den ersten Blick aus den Jahresabschlussbestandteilen ablesbar sind.²⁰⁷ Somit erfordert die Bilanzanalyse das Analysieren einzelner oder mehrerer Positionen, das Zueinander-in-Bezug-setzen verschiedener Posten oder auch die Umwandlung von Positionen zu anderen Rechnungen.²⁰⁸

Somit bietet sich für das weitere Vorgehen eine prinzipielle Struktur analog zur Bilanzanalyse an. Mit Blick auf das Handwerk erscheint eine Zweiteilung zweckmäßig, indem eine finanzwirtschaftliche und eine erfolgswirtschaftliche Analyse vorgenommen werden.²⁰⁹ Dabei werden finanzwirtschaftlich die Vermögens- und Kapitalstruktur sowie die Liquidität des Unternehmens beleuchtet. Erfolgswirtschaftlich stehen die Qualität und Nachhaltigkeit der Erträge im Mittelpunkt des Interesses. Diese Aufteilung soll im Folgenden Anwendung finden. Davor soll überdies auf den konstitutiven Informationsbedarf eingegangen werden, den die Bank vor der finanzwirtschaftlichen und erfolgswirtschaftlichen Analyse des externen Rechnungswesens hat und welche Bedeutung ihm im Rahmen des Ratings zukommt. Danach wird dargelegt, welcher weitere Informationsbedarf der Bank bei der Kreditvergabe entsteht.

Die nachfolgenden Ausführungen betreffen weniger den Ratingprozess an sich, sondern vielmehr das Vorgehen der Firmenkundenbetreuer, da sie letztendlich über Kreditusage und -konditionen urteilen.

²⁰⁴ Küting und Weber merken zutreffend an, dass der Begriff „Jahresabschlussanalyse“ passender wäre, da der gesamte Jahresabschluss (bzw. im weiteren Sinne sogar noch weitere publizitätspflichtige oder publizierte Instrumente wie etwa der Lagebericht) für die Analyse herangezogen werden (vgl. Küting/Weber (2012): S. 6.). Der Begriff „Bilanzanalyse“ hat sich jedoch umgangssprachlich durchgesetzt.

²⁰⁵ Pellens (1989): S. 155.

²⁰⁶ Ballwieser (1993): Sp. 211.

²⁰⁷ Vgl. Leffson (1984): S. VIII.

²⁰⁸ So etwa Küting/Weber (2012): S. 2.

²⁰⁹ In Anlehnung an Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1015.

3.1.2 Informationsbedarf der Bank über konstitutive Faktoren

Zunächst besteht auf Seiten der Bank ein Informationsbedarf über konstitutive Faktoren des Unternehmens. Damit sind jene Faktoren gemeint, die nicht finanzwirtschaftlicher Natur sind, jedoch zur Einordnung der Informationen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von zentraler Bedeutung sind, also der Informationsbedarf hinsichtlich grundlegender Eigenschaften des Unternehmens. Er entsteht bereits im Vorfeld des eigentlichen Kreditvergaberatings (und damit vor der eigentlichen Verwendung von Zahlen des externen Rechnungswesens).

Eine solche wichtige Information stellt anfangs die Kreditart bzw. die Höhe der angefragten **Kreditsumme** dar. Sie muss als wichtiges Entscheidungskriterium betrachtet werden, um den Detaillierungsgrad des Informationsbedarfes festzulegen. Je höher die Summe des verliehenen Geldes ist, desto umfangreicher und detaillierter werden der Informationsbedarf und die Prüfungsnotwendigkeit der Bank sein. Da der Betrieb zudem aus dem heterogenen Handwerkssektor stammt, muss geklärt werden, wie das Unternehmen im Hinblick auf die drei spezifischen Merkmale von Handwerksunternehmen konkret aussieht, die als Determinanten des externen Rechnungswesens herausgearbeitet wurden.²¹⁰

Das erste Merkmal, die **Unternehmensgröße**, gibt eine Vorstellung davon, welche Kapazität im Unternehmen überhaupt für die Bearbeitung kaufmännischer Fragen zur Verfügung steht. Mitarbeiterzahl, Umsatzgröße und Gewinnhöhe können somit Hinweise geben, welches Maß an externer Rechnungslegung und dazugehörigen Instrumenten vom Unternehmen erwartet werden kann. Weitere Größendefinitionen, wie etwa die Bilanzsumme, kommen zwar ebenfalls in Betracht, sie erscheinen jedoch vor dem Hintergrund einer aussagekräftigen Charakterisierung des Unternehmens als weniger relevant.²¹¹

Weiterhin besteht ein Informationsbedarf bezüglich des Merkmales **Rechtsform**. Sie ist wichtig, weil damit die Frage nach der prinzipiellen Haftungsmöglichkeit für einen Kredit eine Antwort erhält. Bei über zwei Dritteln der Handwerker haftet der Unternehmer voll, womit sein Privatvermögen rechtlich genau so zur Absicherung dient wie das Betriebsvermögen. Da die restlichen Handwerksbetriebe eine Kapitalgesellschaft ohne persönlich haftenden Eigentümer bilden, werden hier Bürgschaften von Beginn an eine zentrale Rolle spielen.

²¹⁰ Vgl. zu diesen Kap. 2.2.2.

²¹¹ Die geringe Aussagekraft der Bilanzsumme bezüglich der Größe ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass sie durch jede Buchung, die eine Bilanzverlängerung darstellt, ins Positive verändert werden kann – ohne, dass sich jedoch das Unternehmen im Sinne von Wertschöpfung oder Geschäftstätigkeit in irgendeiner Weise tatsächlich vergrößern müsste.

Außerdem wurde im Handwerk die **zentrale Stellung der Persönlichkeit** des Unternehmers bzw. die Verteilung von Macht und Besitz im Unternehmen herausgestellt. Die kaufmännische Eignung des Unternehmers ist dabei besonders wichtig, also seine Fähigkeit, den Betrieb gewinnbringend zu führen sowie sein langfristiges Überleben zu sichern. Außerdem besteht hierbei ein Informationsbedarf über das Risiko, das dem Betrieb – und mithin der Bank als Gläubiger – durch die Möglichkeit eines plötzlichen Ausfalls des Unternehmers entsteht. Dies kann insbesondere eine Abhängigkeit der Kundenstruktur oder der Produkterstellung von Wissen bzw. Beziehungen des Inhabers betreffen. Dabei stellt sich die Frage, ob das Unternehmen ohne seinen Inhaber erfolgreich weitergeführt werden könnte. In diesem Zusammenhang spielen überzeugende und tragfähige Nachfolgeregelungen eine wichtige Rolle. Diese sind in Handwerksbetrieben oft nicht vorhanden und stellen somit eine grundsätzliche Problematik dar.²¹²

Im Zusammenhang mit den handwerkstypischen Besitz- und Machtverhältnissen kann die Frage gesehen werden, ob es sich um ein **Familienunternehmen** handelt. Wie herausgestellt, trifft eine entsprechende Definition auf fast alle Handwerksbetriebe zu.²¹³ Der Informationsbedarf hierzu dürfte zwar im rein zahlenbasierten, quantitativen Rating (also im Handwerk: der Jahresabschlussanalyse) vermutlich weniger eine Rolle spielen. Er erscheint dafür umso wichtiger im qualitativen Teil, wenn es um die Einordnung der Zahlen in einen Gesamtzusammenhang geht. Dabei werden etwa die Führungsstruktur oder die Eigentumsverhältnisse näher untersucht, was wiederum Rückschlüsse auf den langfristigen Fortbestand des Unternehmens zulässt. Der Wunsch nach genau diesem langfristigen Fortbestand kann in Familienunternehmen eher vermutet werden.²¹⁴ Im Falle, dass mehrere Mitglieder einer Familie im Betrieb aktiv mitarbeiten, sind auch die Mitsprache- bzw. Entscheidungsrechte der einzelnen Personen von Bedeutung.

Darüber hinaus erstreckt sich der unternehmensspezifische Informationsbedarf auf die zweckmäßige Einordnung des Unternehmens (sowie seiner externen Rechnungslegung) in eine Menge von Vergleichsunternehmen. Dabei stellt die Berücksichtigung der **Branche** sinnvollerweise eine zentrale Unterscheidung dar. Mit unterschiedlichen Branchen sind u.U. unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungen, unterschiedliche Kundenstrukturen oder unterschiedliche Gewinnmargen verbunden. Insofern kann sich die Zugehörigkeit zu einer Branche auf die Kreditwürdigkeit auswirken. Mithilfe eines Vergleiches mit Konkurrenten bzw. mithilfe von Branchenindikatoren kann bereits zu einem frühen Zeitpunkt eine grundlegende Einschätzung der Zahlen des Unterneh-

²¹² Vgl. zu dieser Thematik im Handwerk Schempp (2010).

²¹³ Vgl. zu den folgenden Ausführungen auch Kap. 2.2.4.

²¹⁴ Vgl. zu dieser Argumentation Reuther (2007).

mens vorgenommen werden. Selbst ein Ausschluss der Kreditvergabe ohne weitere Prüfung ist aufgrund der Brancheninformationen denkbar. Für Banken dürften hierbei Branchen- und Betriebsvergleiche interessant sein, um Kunden im Zusammenspiel mit den Durchschnittswerten der jeweiligen Branche zu analysieren.²¹⁵

Aus einem ähnlichen Grund kann die **regionale bzw. lokale Verortung** des Unternehmens eine (Vor-) Kategorisierung erlauben. So können Betriebe in ländlich geprägten oder infrastrukturschwachen Regionen eine völlig andere Kundenstruktur aufweisen als solche einer Großstadt und sich in der Robustheit sowie relativen Höhe der Umsätze und Gewinne deutlich unterscheiden. Ein Tischler bspw., der in einer Gemeinde mit nur 3.000 nicht allzu wohlhabenden Einwohnern aktiv ist und dabei im selben Ort noch einen Konkurrenten hat, dürfte deutlich andere Einflussfaktoren auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben als eine Tischlerei, welche in einem großstädtisch geprägten Raum ansässig ist, wo viele hunderttausend potentielle Kunden wohnen und arbeiten. Weitere Informationen über die regionalen Rahmenbedingungen erscheinen darüber hinaus für die Einschätzung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens als wichtig, so z.B. die durchschnittliche Dauer der Kundenbindung, die am lokalen Markt durchsetzbare Gewinnmarge oder die Zahlungsmoral der Kunden.

3.1.3 Finanzwirtschaftliche Komponenten des Informationsbedarfes

3.1.3.1 Informationsbedarf hinsichtlich der Vermögensseite

Der Informationsbedarf der Bank an die Aktivseite der Bilanz des Handwerksunternehmens kann einerseits hinsichtlich einzelner Vermögenspositionen sowie andererseits im Hinblick auf das Verhältnis einzelner Positionen zueinander betrachtet werden. Weiterhin erscheinen Informationen über die Dauer der Vermögensbindung als wichtig. Der Informationsbedarf eines Kreditinstitutes besteht hierbei hinsichtlich Ansatz sowie Bewertung.

Der Informationsbedarf über Zusammensetzung und Werthaltigkeit des **Anlagevermögens** von Handwerksunternehmen erscheint offensichtlich, jedoch eher unproblematisch. Bei Sachanlagen wie Maschinen dürften v.a. deren Alter (bzw. die voraussichtliche Dauer der zukünftigen Nutzungsmöglichkeit) sowie die Abschreibungen hierauf interessant sein, um eine eventuelle Werthaltigkeit bestimmen zu können. Aufgrund höherer Wertansätze kommen vorhandene Immobilien als mögliche Sicherheiten eher in Frage. Aufklärung über Finanzanlagen ist im Handwerksbereich dagegen weniger

²¹⁵ Vgl. im Handwerksbereich bspw. die Betriebsvergleiche der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) oder der Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V. (RGH).

von Bedeutung, da solche Positionen einen Ausnahmefall darstellen.²¹⁶ Generell besteht bei der Analyse des Anlagevermögens für die Bank die Notwendigkeit, stille Reserven aufzudecken und realistisch zu bewerten.

Bezüglich des **Umlaufvermögens** erscheint zum einen der Wert der produzierten Produkte interessant, zum anderen ist deren Verkäuflichkeit von Bedeutung. Ein Problem deutet sich bei der Beurteilung des Wertes des Umlaufvermögens an, weil der Wert halbfertiger und fertiger Erzeugnisse – die noch nicht verkauft worden sind und sich somit im Lager befinden – noch nicht über einen Preis verifiziert wurde. Diese fehlende Preisbestätigung mag aufgrund der (auch steuerlich) rigiden Definition der Herstellungskosten zunächst als unerheblich erscheinen. Jedoch können in der Handwerksbilanz auf diesem Wege Werte ausgewiesen werden, die später nicht realisierbar sind.²¹⁷ Folglich ist Aufklärung über die Stichhaltigkeit der Bewertung bzw. über die Veräußerungsfähigkeit der Erzeugnisse nötig.

Außerdem können Forderungen bei Handwerksunternehmen einen großen Posten darstellen. Hinweise hierauf geben die mangelhafte Zahlungsmoral im Handwerk²¹⁸ in Kombination mit den kaufmännischen Defiziten bei Handwerkern.²¹⁹ Letzteres lässt vermuten, dass Rechnungen vom Handwerksunternehmen selbst nicht mit der gebotenen Zügigkeit gestellt werden, was wiederum ein schlechtes Licht auf die Fähigkeit zur Unternehmensführung wirft. Dies legt weiteren Informationsbedarf über die Aufteilung, die Fristigkeit sowie die Gründe von Forderungen nahe, damit Rückschlüsse v.a. auf die Liquiditätslage gezogen werden können.

Einen kritischen Wert bei der Begutachtung des Vermögens können grundsätzlich **immaterielle Vermögensgegenstände** darstellen. Sie sind aufgrund der Schwierigkeiten bei ihrer Bewertung sowie der eher unsicheren Möglichkeit der Liquidation schwer einzuordnen, weshalb hier ein erhöhter Informationsbedarf zu vermuten ist. Sind sie darüber hinaus vom Unternehmen selbsterstellt worden, so stellt sich die Frage nach der Objektivität des Wertansatzes.²²⁰ Sind immaterielle Vermögenswerte aktiviert, so müssen sie eingehend auf ihren Gehalt bzw. Wert hin überprüft werden. Dieser Informationsbedarf dürfte weder schnell noch leicht zu befriedigen sein, da der Aufwand für ein realistisches und aussagekräftiges Bild der immateriellen Vermögensgegenstände vergleichsweise groß ist. Der mögliche Ansatz von Entwicklungskosten, die in Hand-

²¹⁶ Vgl. bspw. Lorenz (2007). Dafür sprechen im Übrigen schon die geringe Betriebsgröße, der stark eingeschränkte Kapitalmarktzugang und die eher schlechte Liquiditätslage vieler Betriebe.

²¹⁷ Werte, bei denen noch kein Anlass für etwaige Abwertungen bestand.

²¹⁸ Vgl. Burger (2007): S. 99.

²¹⁹ Vgl. Schempp (2006) sowie Kap. 1.2.3.

²²⁰ Vgl. hierzu sowie zur Problematik der immateriellen Vermögenswerte Baetge/Kirsch/Thiele (2011): S. 237 ff.

werksunternehmen durchaus denkbar sind, verdeutlicht diese Problematik.²²¹ Sie müssen vor einer Bewertung von den Forschungskosten getrennt werden. Ist dies nicht möglich, so können Entwicklungskosten auch nicht angesetzt werden.²²²

Zwar können immaterielle Vermögenswerte grundsätzlich einen starken Einfluss auf den Buchwert und damit seine Relation zum Marktwert (also den Unternehmenswert) haben. Diese Market-to-Book Ratio ist allerdings bei Unternehmen des Handwerks ohne Bedeutung, da ein Marktwert der Betriebe im Allgemeinen nicht bestimmbar ist.²²³ Handwerksunternehmen dürften vielmehr eher selten aktivierbare immaterielle Vermögenswerte aufweisen. Einerseits sind die Betriebe sehr klein, andererseits beschäftigen sie sich in ihren Gewerken klassischerweise mit der Erstellung materieller Produkte, wo (zumindest aktivierbare) immaterielle Werte nicht anfallen. Dienstleistungsprodukte, die als immaterieller Vermögenswert denkbar sind, besitzen ebenfalls eine eher geringe Bedeutung.²²⁴

Hinsichtlich der **Vermögensstruktur** ist es insbesondere wichtig, zu erfahren, welche Schlüsse sich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens ziehen lassen. Eine sinnvolle Kennzahl hierfür ist die *Umlaufintensität*, d.h. der Anteil des Umlaufvermögens am Gesamtvermögen.²²⁵ Ist sie hoch, kann dies mit einer besseren Kapazitätsausnutzung, steigendem Umsatz, steigendem Vorrats- und Forderungsbestand sowie letztendlich einer größeren finanzwirtschaftlichen und erfolgswirtschaftlichen Stabilität assoziiert werden.²²⁶ Dazu kommt ein rudimentärer Einblick in die Frisrtigkeit der Kapitalbindung: Je größer der Anteil des Umlaufvermögens, desto kurzfristiger ist das Vermögen bzw. das Kapital tendenziell gebunden. Damit lassen sich grundlegende Rückschlüsse auf die Bonität eines Handwerksbetriebes ziehen.

Die Umlaufintensität hat auch Auswirkungen auf die generelle Einschätzung des Wertansatzes der Vermögensgegenstände. Da Positionen des Umlaufvermögens schneller wieder verkauft werden als jene des Anlagevermögens, ist im Falle einer hohen Umlaufintensität von einer Bewertung auszugehen, die dem tatsächlichen Preisniveau näher kommen sollte.²²⁷ Diese Logik gilt bei Handwerksbetrieben u.U. nicht, da die Bewertung des Umlaufvermögens nicht zwingend realistisch sein muss. So ist insbe-

²²¹ Vgl. § 248 Abs. 2 HGB.

²²² Vgl. hierzu auch Kap. 2.1.2.

²²³ Dies legen v.a. die vorherrschenden handwerklichen Rechtsformen sowie die typische Eigentümerstruktur nahe.

²²⁴ Das einzige klassische Gewerke, das im Dienstleistungssektor tätig ist, ist das Friseurgewerbe. Doch kann hier üblicherweise nicht von aktivierbaren immateriellen Vermögenswerten ausgegangen werden.

²²⁵ Oder – sozusagen spiegelbildlich – die Anlagenintensität.

²²⁶ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1049.

²²⁷ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1049.

sondere aufgrund der mangelnden kaufmännischen Qualifikation mit einer Bewertung „nach Gutdünken“ zu rechnen. Dies lässt ein intensives Prüfen der Umlaufintensität durch die Bank als angeraten erscheinen.

Außerdem besteht bei der Umlaufintensität eine hohe Abhängigkeit von der Branche, weshalb sinnvolle Informationen nur im Vergleich mit anderen Betrieben desselben Gewerbes gewonnen werden können.²²⁸ Bilanzpolitische Einflüsse, welche eine durchgängige Bewertungspolitik auf die Umlaufintensität haben könnten, sind im Handwerkssektor eher vernachlässigbar. Für die Bank dürfte somit die intersubjektive Nachvollziehbarkeit der einzelnen Bewertungen wichtig sein.

Eine weitere wichtige Kennzahl können *Umsatzrelationen* darstellen, also die Bindung bestimmter Vermögensbestandteile. Von besonderem Interesse für die Beurteilung der Bonität dürfte hier die *Forderungsbindung* sein. Sie gibt Auskunft, inwieweit die Zu- oder Abnahme von Forderungen mit einer Ausweitung bzw. Abnahme des Geschäftsbetriebes korreliert.²²⁹

3.1.3.2 Informationsbedarf hinsichtlich der Kapitalseite

Auf der Passivseite der Bilanz besteht ebenfalls Informationsbedarf über Ansatz und Bewertung einzelner Positionen, deren Fristigkeit sowie über Relationen, die zur Aufklärung über die Kapitalstruktur gebildet werden können.

Es kann zunächst von einem prinzipiellen Informationsbedarf über das **Eigenkapital** als Maßgröße für die Kreditwürdigkeit ausgegangen werden.²³⁰ Seine Höhe erscheint zumindest auf den ersten Blick leicht aus der Bilanz ablesbar, doch stellen sich für die Bank in diesem Zusammenhang mehrere Fragen.

Unabhängig von der Frage, ob das Eigenkapital rein variabel ist oder einen nicht-variablen (Haftungs-) Bestandteil enthält, zeigt es grundsätzlich das Kapital an, das der Handwerker aus seinem eigenen Vermögen in das Unternehmen investiert hat. Da neben dem Betriebsinhaber weitere Eigenkapitalgeber vorhanden sein können (z.B. Familienmitglieder oder Mitarbeiter, die im Sinne einer stillen Beteiligung einen Anteil besitzen),²³¹ stellt sich die Frage nach der Zusammensetzung. In diesem Zusammenhang dürften auch die Existenz bzw. Höhe und Anteil von Rücklagen einen wichtigen Informationsmehrwert für ein Kreditinstitut darstellen.

²²⁸ Vgl. Küting/Weber (2012): S. 126.

²²⁹ Einschränkend ist im Handwerk die Problematik nicht gestellter Rechnungen zu berücksichtigen.

²³⁰ Neben der Funktion als Maßgröße für die Kreditwürdigkeit wird das Eigenkapital als Finanzierungsbasis, als Verlustauffangpotential sowie als Erfolgsverteilungs-Messgröße gesehen, vgl. bspw. Wöhe/Döring (2010): S. 594.

²³¹ Vgl. Kap. 2.2.

Bezüglich der **Schulden** dürfte außer deren absoluter Höhe v.a. die Bindungsdauer von besonderem Interesse sein. Dies gilt in besonderem Maße für die Verbindlichkeiten von Handwerksunternehmen Dritten gegenüber. Aber auch für Rückstellungen ist das Wissen um Höhe und Zeitpunkt ihres möglichen Anfallens wichtig. Dies umso mehr, wenn im Handwerksbetrieb ein Liquiditätsproblem besteht. Damit die Zahlungen der Verbindlichkeiten fristgerecht geleistet werden können, muss zu jedem Zeitpunkt die nötige Liquidität zur Verfügung stehen. Außerdem sollte hinsichtlich der einzelnen Positionen klar sein, wie sich die Verbindlichkeiten zusammensetzen.

Für eine Einschätzung der **Kapitalstruktur** (ohne die Berücksichtigung der einzelnen Fristigkeiten des Fremdkapitals) steht das vermutlich bedeutendste Beurteilungskriterium der Bank auf der Kapitalseite: die *Eigenkapitalquote* bzw. der *Verschuldungsgrad*.²³² Sofern es sich beim Unternehmen um eine Kapitalgesellschaft ohne vollhaftenden Eigentümer handelt, gibt diese Kennzahl Auskunft über die Möglichkeit des Unternehmens, Krisensituationen zu widerstehen.²³³

Im Handwerk besteht dabei – unabhängig von der Rechtsform – die Problematik der durchgängig tiefen Eigenkapitalquoten. Sie sind auch im internationalen Vergleich niedrig, wofür v.a. die in Deutschland engen Hausbankbeziehungen verantwortlich gemacht werden können.²³⁴ Als weitere mögliche Erklärung kommt ferner die nach dem Vorsichtsprinzip organisierte Rechnungslegung des HGB in Betracht, was u.a. in vergleichsweise hohen Rückstellungen sowie hohen stillen Reserven resultieren kann.²³⁵ Für den Handwerksbereich gilt außerdem, dass sich im Laufe der letzten Jahre die Eigenkapitalquoten so gut wie nicht geändert haben und zudem stark gewerksabhängig sind.²³⁶ Die Bedeutung der Branche für eine Aussage zur Kreditwürdigkeit des Unternehmens wird hierdurch somit zusätzlich betont.

Eine weitere wichtige Kennzahl für die Bilanzanalyse ist der *Selbstfinanzierungsgrad* als Maß für die Fähigkeit des Handwerksbetriebes, Gewinnthesaurierung zu betreiben.²³⁷ Er gibt Hinweise auf die Fähigkeit und den Willen des Eigentümers, eigenes Geld für das Unternehmen aufzubringen und einzusetzen. In diesem Zusammenhang ist das Vorhandensein von Gesellschafterdarlehen von großer Bedeutung, da sie – mit

²³² Ihre Wichtigkeit und zentrale Stellung bei der Kreditvergabeentscheidung wird auch nicht weiter überraschend im empirischen Teil dieser Arbeit bestätigt.

²³³ Vgl. Varnholt (2007): S. 33.

²³⁴ Vgl. Kap. 1.2.2 sowie Schempp (2006): S. 11.

²³⁵ Gerade im Bereich der Rückstellungen versuchte der Gesetzgeber mit dem BilMoG, die Möglichkeiten zu einer (willkürlichen) Senkung der Eigenkapitalquote (etwa durch die Beschränkung von Aufwandsrückstellungen) einzuschränken.

²³⁶ Vgl. Schempp (2006): S. 12 f.

²³⁷ Er setzt die Gewinnrücklagen in Beziehung zum Eigenkapital der Bilanz, vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004): S. 237 f.

einem Rangrücktritt ausgestattet und damit faktisch dem Eigenkapital gleichgestellt – ebenfalls als Möglichkeit der Selbstfinanzierung interpretierbar sind, wenngleich sie auch nominell Fremdkapital darstellen mögen.

3.1.3.3 Informationsbedarf hinsichtlich der Liquidität

Neben der finanzwirtschaftlichen Analyse der Aktiv- und der Passivseite der Bilanz ist ein Einblick in die Liquiditätslage des Handwerksbetriebes zentral, weil sie letzten Endes darüber entscheidet, ob ein Unternehmen einen Kredit termingerecht zurückzahlen kann, oder nicht.

Für eine Einschätzung der Liquidität sind verschiedene Kennzahlen hilfreich. Mit Blick auf den Informationsgehalt der **Bestandsgrößen** in der Bilanz ist hierbei das Verhältnis von langfristigen Schulden zu langfristigen Forderungen bzw. von kurzfristigen Schulden zu kurzfristigen Forderungen wichtig. Diese Kennzahl erlaubt eine Einschätzung der *Fristenkongruenz* der für die Liquidität entscheidenden Positionen des Jahresabschlusses.²³⁸

Ebenfalls an den Bestandsgrößen orientieren sich die drei *Liquiditätskennziffern*: Die Liquidität ersten, zweiten und dritten Grades gibt Hinweise darauf, zu welchem Grad die in nächster Zeit anstehenden Zahlungsverpflichtungen des Betriebes durch am Bilanzstichtag verfügbare Liquidität gedeckt sind.²³⁹ Dabei ist das Problem der vergangenheitsbezogenen Daten des externen Rechnungswesens besonders augenscheinlich, weshalb die Bank mithilfe der Liquidität eher Informationen über den prinzipiellen Umgang des Handwerkers damit in der Vergangenheit erhalten kann.

Mithilfe des *Deckungsgrades*²⁴⁰ kann eine Aussage über die finanzielle Stabilität des Handwerksbetriebes getroffen werden. Bei Kapitalgesellschaften kann auf eine gute Absicherung der Substanz des Betriebes (also dem kaum liquidierbaren Anlagevermögen) durch ausreichend Eigenkapital geschlossen werden. Bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften wiederum erscheint diese Kennzahl weniger aussagekräftig.

Soll die Liquidität eines Unternehmens unter Zuhilfenahme von **Stromgrößen** der Erfolgsrechnung betrachtet werden, so empfiehlt sich eine Analyse des *Kapitalflusses* (oder Cashflows). Nachdem die Bilanz für den Einblick in die Vermögenslage und die

²³⁸ Vgl. zum Grundsatz der Fristenkongruenz ausführlich Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1064 f.

²³⁹ Vgl. ausführlich zu den Liquiditätskennziffern Perridon/Steiner/Rathgeber (2009): S. 571 ff. oder Brösel (2012): S. 142 ff.

²⁴⁰ Also das Verhältnis des Eigenkapitals zum Anlagevermögen.

GuV für den Einblick in die Ertragslage steht, wird mit der Kapitalflussrechnung im Allgemeinen die Möglichkeit des Einblicks in die Finanzlage verbunden.²⁴¹

Es stellt sich die Frage, ob eine ausführliche Kapitalflussrechnung in einer vermutlich vergleichsweise einfachen Handwerksbilanz aussagekräftig ist, zumal sie nur für den Konzernabschluss einen Pflichtbestandteil darstellt und somit im Handwerksabschluss so gut wie nie vorkommen dürfte.²⁴² Dies deutet darauf hin, dass der Gesetzgeber bei kleineren Unternehmen (und Handwerkern) der Kapitalflussrechnung keinen besonderen Mehrwert an Informationen beimisst, welcher den Aufwand der Erstellung rechtfertigen würde. Dabei kann der Kapitalfluss mithilfe der direkten Ermittlung relativ einfach aus den Größen der Finanzbuchhaltung ermittelt werden, indem die zahlungswirksamen Erträge um die zahlungswirksamen Aufwendungen reduziert werden.²⁴³ Darüber hinaus kann trotz einiger Probleme (wie bspw. einem eingeschränkten Vergleich mit anderen Unternehmen) der Gewinn vor Abzug der Zinsen, Steuern und Abschreibungen (die *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation* oder kurz EBITDA) eine sinnvolle und einfach zu handhabende Näherungsgröße für den Kapitalfluss darstellen.²⁴⁴

Die Berechnung eines Kapitalflusses kann für die Kreditvergabeentscheidung dennoch sinnvoll sein, weil hierbei Informationen über die Herkunft sowie die Verwendung finanzieller Mittel systematisch gegenübergestellt werden, was einen besseren Einblick in die Liquiditätslage sowie die allgemeine Finanzlage des Unternehmens erlaubt.²⁴⁵ Schließlich offenbaren Handwerksunternehmen bei der verantwortlichen Mittelverwendung Defizite: Einerseits ist die fehlende kaufmännische Qualifikation problematisch, andererseits ist insbesondere bei vielen Einzelkaufleuten (bzw. Ein-Personen-Betrieben) das Privatvermögen mit dem Geschäftsvermögen identisch.

3.1.4 Erfolgswirtschaftliche Komponenten des Informationsbedarfes

3.1.4.1 Informationsbedarf hinsichtlich des Ergebnisses

Im Zuge der erfolgswirtschaftlichen Analyse des Informationsbedarfes stellt sich hinsichtlich des Ergebnisses zunächst die Frage, welche Gewinngröße die zutreffendste Aussage über die Bonität des Handwerksbetriebes erlaubt. Der Jahresüberschuss (bzw. der Jahresfehlbetrag) allein besitzt in diesem Zusammenhang zwei für eine adä-

²⁴¹ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 769.

²⁴² Vgl. § 297 Abs. 1 S. 1 HGB.

²⁴³ Vgl. hierzu und im Weiteren ausführlicher zur Ermittlung des Kapitalflusses Perridon/Steiner/Rathgeber (2009): S. 608 ff.

²⁴⁴ Vgl. hierzu Maier (2011): S. 25.

²⁴⁵ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004): S. 278.

quate Ermittlung der Kreditwürdigkeit des Unternehmens entscheidende Nachteile: Erstens enthält er implizit die Bildung bzw. die Auflösung stiller Reserven, weshalb das Ergebnis verfälscht sein kann, zweitens werden in dieser Größe die einzelnen Erfolgsfaktoren nicht ersichtlich.²⁴⁶

Das Realisationsprinzip führt, ebenso wie das Imparitätsprinzip, in der Handwerksbilanz zur Bildung sogenannter Zwangsreserven. Sie entstehen, wenn der Marktwert eines aktivierten Vermögensgegenstandes dessen Anschaffungskosten übersteigt. Im Hinblick auf den ersten Kritikpunkt erscheint daher die Durchführung einer **betragsmäßigen Ergebnisanalyse** für Banken als zielführend, um die stillen Reserven realistisch abschätzen zu können.²⁴⁷

Hinsichtlich des zweiten Kritikpunktes bietet sich eine **strukturelle Ergebnisanalyse** an.²⁴⁸ Dies kann zum einen eine Analyse der *Ergebnisquellen* sein, also die Aufspaltung des Ergebnisses in ordentliche und außerordentliche Erfolgskomponenten. Dadurch werden ein ordentliches sowie ein außerordentliches (also betriebsfremdes) Ergebnis sichtbar, was es einem Kreditinstitut erlaubt, den Beitrag von nicht zur Geschäftstätigkeit gehörenden Teilen des Erfolgs vom Betriebsergebnis zu trennen. Dies spielt im Handwerk eine wichtige Rolle, wenn bedacht wird, dass viele Unternehmen nur aus einer Person bestehen. Besonders hier ist eine außerordentliche (im Sinne einer privaten) Beeinflussung des Ergebnisses anzunehmen.

Zum anderen kann die Betrachtung der *Ergebnisstruktur* wichtige Rückschlüsse auf die Anteile einzelner Aufwands- und Ertragskomponenten am Gesamtergebnis zulassen. Interessant können hier als größere Posten im Handwerksbereich aufgrund der ausgeübten Tätigkeiten v.a. der Materialaufwand sowie die Abschreibungen auf Sachanlagevermögen wie etwa Maschinen sein. Bei mehreren Mitarbeitern ist ferner der Personalaufwand bedeutend. In diesem Zusammenhang können Kennzahlen wie die Material-, die Personal- oder die Kapitalintensität, welche jeweils den Materialaufwand, den Personalaufwand sowie die Abschreibungen in Bezug zur Gesamtleistung setzen, als sinnvoll betrachtet werden.²⁴⁹

Um schließlich eine Vergleichbarkeit mit anderen Betrieben sicherzustellen, sollten die Steuern unberücksichtigt bleiben, da diese selbst innerhalb einer Branche oder eines

²⁴⁶ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1087 f.

²⁴⁷ Vgl. hierzu und zum Folgenden sowie zur betragsmäßigen Ergebnisanalyse ausführlich Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1088 ff.

²⁴⁸ Vgl. Wöhe/Döring (2010): S. 913 f.

²⁴⁹ Vgl. zur näheren Beschreibung dieser Kennziffern bspw. Baetge/Kirsch/Thiele (2004): S. 396-409.

Ortes sehr unterschiedlich ausfallen können. Dies spricht für eine generelle Betrachtung des Gewinns vor Steuern, also der *Earnings Before Taxes* (EBT).²⁵⁰

3.1.4.2 Informationsbedarf hinsichtlich der Rentabilität

Die Rentabilität eines Unternehmens ist messbar, indem eine Erfolgsgröße zu einer anderen Größe in Beziehung gesetzt wird, die den gemessenen Erfolg wesentlich verursacht hat.²⁵¹ Die Untersuchung der Rentabilität eines Handwerksbetriebes muss meist auf der Basis von Buchwerten erfolgen, da Marktwerte aufgrund des fehlenden Marktes für die Unternehmen nicht vorhanden sind. Es handelt sich also um eine bilanzielle Rentabilitätsanalyse.

An eine Rentabilitätsanalyse sind dabei zwei wichtige Anforderungen zu stellen.²⁵² Erstens ist sie so aufzubauen, dass eventuelle Abweichungen von Zielgrößen sowie Interdependenzen zwischen verschiedenen Kennzahlen sichtbar werden. Dies führt im Wesentlichen auf die Einbettung verschiedener Rentabilitätsziffern in ein Kennzahlensystem hinaus, wie es durch einen automatisierten Ratingprozess dargestellt wird.²⁵³ Zweitens sollten die verwendeten Rentabilitätskennzahlen die wirtschaftliche Lage des Betriebes möglichst realitätsgetreu wiedergeben. Dies ist v.a. wichtig für eine Einschätzung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch den Firmenkundenbetreuer. Für den Informationsbedarf der Bank bedeutet dies, dass die den verwendeten Kennzahlen zugrunde liegenden Jahresabschlussdaten hinsichtlich ihres Zustandekommens überprüft und analysiert werden müssen. Nur dann können sie sinnvoll zueinander in Bezug gesetzt werden. Und nur dann kann die Güte der realitätsgetreuen Wiedergabe der wirtschaftlichen Situation beurteilt werden.

Wichtig ist zunächst die **Gesamtkapitalrentabilität**, da sie Informationen über die Fähigkeit des Handwerksbetriebes liefert, das eingesetzte Kapital (unabhängig von dessen Herkunft) zu investieren, was in der englischen Bezeichnung „Return on Investment“ noch deutlicher zum Ausdruck kommt.²⁵⁴ Kritisch kann dabei die Einschätzung von Betrieben aus Gewerken mit nur wenigen Unternehmen wie bspw. den Bootsbauern sein. In diesem Fall sind branchentypische Werte oder Kennzahlen

²⁵⁰ Zudem hängt die Steuerlast von der Höhe der Verschuldung ab, was zu weiteren Unterschieden führt.

²⁵¹ Vgl. zu einer solchen Definition bspw. Gräfer/Schneider (2010): S. 61.

²⁵² Vgl. zu diesen Anforderungen Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1133.

²⁵³ Vgl. Kap. 3.1.1.

²⁵⁴ Definiert ist die Gesamtkapitalrentabilität als die Earnings Before Interest and Taxes (der EBIT oder Gewinn vor Zinsen und Steuern), geteilt durch das durchschnittliche Gesamtkapital. Um einen passenden Bezug zur dynamischen Stromgröße im Zähler zu gewährleisten, wird als Kapitalgröße ein Durchschnittswert angesetzt. Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1134.

schwer zu erhalten, was die Aussagekraft und die Vergleichbarkeit der Gesamtkapitalrentabilität einschränkt.

Gerade für Vergleiche mit Unternehmen desselben Gewerkes bietet sich die **Umsatzrentabilität** an.²⁵⁵ Im Hinblick auf die Beurteilung der Bonität ist diese Information wichtig, da eine hohe Gewinnmarge einerseits Rückschlüsse auf die Kundenstruktur zulässt und andererseits Hinweise auf die Güte des kaufmännischen Wissens des Handwerkers gibt.

Als wichtig für die Bonitätsbeurteilung ist ferner die **Eigenkapitalrentabilität** zu werten, die zeigt, in welcher Höhe sich der Eigenmitteleinsatz verzinst.²⁵⁶ Die Verwendung des Vorsteuergewinnes lässt dabei einen überbetrieblichen Vergleich zu.²⁵⁷ Die Eigenkapitalrentabilität muss jedoch, um aussagekräftig zu sein, unter dem Vorbehalt des Leverageeffektes analysiert werden. So könnte sie etwa über einen verstärkten Fremdkapitaleinsatz gesteigert werden, wenn die Gesamtkapitalrentabilität höher ist als der Zinssatz, der für das Fremdkapital gezahlt werden muss. Aufgrund des hohen Fremdfinanzierungsanteils im Handwerk könnte vom Vorhandensein dieses Effektes grundsätzlich ausgegangen werden, wobei aufgrund der vergleichsweise teureren Finanzierungsinstrumente v.a. ein umgekehrter Leverage zum Tragen käme – also eine negative Beeinflussung der Eigenkapitalrentabilität. Ein gegenläufiger Effekt hierzu wäre der Steuervorteil (der „tax shield“), den das Unternehmen dann durch einen hohen Fremdfinanzierungsanteil hätte.²⁵⁸

3.1.4.3 Informationsbedarf hinsichtlich der Wertschöpfung

Nur, wenn der Handwerksbetrieb dauerhaft produktiv ist, kann er langfristig überleben und Kredite langfristig zurückzahlen. Damit stellt sich die Frage nach der Wertschöpfung. Unter dem Begriff der *Wertschöpfung* im Unternehmen kann grundsätzlich der

²⁵⁵ Sie wird aus dem EBIT, geteilt durch den Umsatz gebildet und gibt somit Auskunft über die Gewinnmarge, die das Unternehmen zu erwirtschaften in der Lage ist. Sie wird auch mit dem ordentlichen Betriebsergebnis oder dem Jahresüberschuss definiert (vgl. bspw. Küting/Weber (2012): S. 315).

²⁵⁶ Sie teilt den EBT durch das durchschnittliche Eigenkapital. Eine Verwendung des EBIT ist wegen der Nichtberücksichtigung des Fremdkapitals (und damit des Wegfalls der Zinsen) in dieser Kennzahl nicht sinnvoll.

²⁵⁷ Soll die Eigenkapitalrendite aus Sicht der Eigentümer ermittelt werden, so müsste anstelle des EBT der Jahresüberschuss – also die Größe nach Ertragssteuern – herangezogen werden. Sie ist aus Sicht der Bank (also des Fremdkapitalgebers) jedoch nicht sinnvoll, vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1135. Zusätzlich zur Eigenkapitalrentabilität ermöglicht die Betriebsrentabilität eine Einschätzung der langfristigen Ertragskraft des Unternehmens. Sie ist nur indirekt aus der Bilanz ermittelbar, da das betriebsnotwendige Vermögen hierfür erst bestimmt werden muss. Vgl. Kap. 3.1.4.1.

²⁵⁸ Vgl. zum Leverageeffekt ausführlich Perridon/Steiner/Rathgeber (2009): S. 489 ff. oder Schmidt/Terberger (1999): S. 244 f.

„Überschuß der (Brutto-)Produktionswerte über die von anderen Wirtschaftseinheiten bezogenen und verbrauchten Güter (= Vorleistungen)“²⁵⁹ verstanden werden. Der Wertschöpfungsanalyse kommt dabei im Rahmen der Bilanzanalyse eine immer stärkere Bedeutung zu.²⁶⁰ Dafür spricht, dass der Ratingansatz zunehmend auf ganzheitliche Einschätzungen sowie qualitative Elemente Wert zu legen scheint.²⁶¹ Dabei bietet die Wertschöpfungsanalyse einen Maßstab, anhand dessen das Unternehmen unabhängig von der Finanzierungsstruktur beurteilt werden kann.²⁶² Dies erscheint im Handwerksbereich mit seiner vielfach anzutreffenden Fokussierung der Unternehmer auf technische, die Tätigkeit betreffende und eben nicht betriebswirtschaftliche Fragen als besonders wichtig.

Im Rahmen einer *bilanziellen Wertschöpfungsanalyse* existieren zwei Möglichkeiten zur Wertschöpfungsermittlung:²⁶³ Bei der Entstehungsrechnung werden vom Produktionswert die Vorleistungen abgezogen, bei der Verteilungsrechnung werden die Arbeitserträge mit den Gemeinerträgen und Kapitalerträgen zusammengezählt. Ganz gleich, ob die GuV nach einem Gesamtkostenverfahren oder einem Umsatzkostenverfahren erstellt wurde, können beide Möglichkeiten angewandt werden.²⁶⁴

Die Wertschöpfung kann zu mehreren Größen sinnvollerweise in Bezug gesetzt werden. Infrage kommt für Handwerksbetriebe v.a. die Beziehung der Wertschöpfung auf das durchschnittlich gebundene Kapital, da dies einen Einblick in die Fähigkeit des Unternehmens bietet, letzteres effektiv und effizient für die Produktion einzusetzen. Diese Kennzahl wird als *Kapitalproduktivität* bezeichnet. Die *Personalkostenproduktivität* (bezogen auf die durchschnittlichen Personalaufwendungen) liefert vergleichbare Informationen hinsichtlich des eingesetzten Personals.²⁶⁵ Schließlich kann die *Wertschöpfungsquote* als relevant für eine Bonitätsbeurteilung angesehen werden. Sie ergibt sich aus der Beziehung der Wertschöpfung zum Umsatz bzw. der Gesamtleistung. Da hierbei jedoch die Analyse der Fertigungstiefe im Vergleich mit jener von anderen Unternehmen im Mittelpunkt steht, ist sie für die kleineren der Unternehmen tendenziell weniger geeignet.

²⁵⁹ Corsten (1995): S. 1031.

²⁶⁰ Vgl. zu dieser Aussage bspw. Weber (1995).

²⁶¹ Vgl. Kap. 3.1.1.

²⁶² Vgl. etwa Pohmer/Kroenlein (1970): S. 1919. Es deutet sich an, dass sich diese Entwicklung hin zu größerer Bedeutung auch im Zuge von Basel III fortsetzen wird.

²⁶³ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 1158 ff.

²⁶⁴ Allerdings besteht bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens eine leichte Einschränkung bei der Entstehungsrechnung, da hierbei die Bestandsänderungen nur näherungsweise ermittelt werden können. Vgl. zu dieser Problematik ausführlich Küting/Weber (2012): S. 330 ff.

²⁶⁵ Sie ist bei vielen Handwerksbetrieben mit nur ein oder zwei Mitarbeitern nicht sehr aussagekräftig.

3.1.5 Die Bilanz und die GuV ergänzender Informationsbedarf der Banken

Wie in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt wurde, ist aus konzeptioneller Sicht der Informationsbedarf im finanz- und erfolgswirtschaftlichen Sinne größtenteils auf die beiden im Handwerksbereich typischen Elemente des Jahresabschlusses ausgerichtet: die Bilanz und die GuV. Dabei besteht jedoch weiterer Informationsbedarf einer Bank, der über die in Bilanz und GuV bereitgestellten Informationen hinausgeht.

In erster Linie ist dabei an die Informationen des **Anhangs** zu denken.²⁶⁶ Dieser ist für Kapitalgesellschaften verpflichtend, für die vielen Einzelunternehmen und Personengesellschaften unter den Handwerkern jedoch nicht, was eine deutliche Einschränkung darstellt. Dennoch ist er von großer Bedeutung, da ihm die Aufgabe zukommt, die Informationen aus Bilanz und GuV sinnvoll zu ergänzen, v.a. in Bezug auf Details über Ansatz und Bewertung sowie generelle Erläuterungen, Ergänzungen und Korrekturen. In § 264 Abs. 2 S. 1 HGB wird festgelegt, dass der Anhang „ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage“ des Unternehmens zu vermitteln hat. Der Anhang soll auf diese Weise Bilanz und GuV entlasten und ihre Ausrichtung auf die Zahlungsbemessungsfunktion ausgleichen. Er soll somit durch Zusatzinformationen zu den Bilanzdaten der Informationsfunktion des Jahresabschlusses gerecht werden.²⁶⁷

Allerdings finden sich im Anhang eher vergangenheitsbezogene Daten. Hier bietet der **Lagebericht** explizit auf die Zukunft des Unternehmens bezogene Informationen. Er stellt somit als eigenständiges Informationsinstrument eine wichtige Ergänzung des eigentlichen Jahresabschlusses dar, der von allen mittelgroßen und großen Kapitalgesellschaften aufzustellen ist.²⁶⁸ Dies macht ihn im Handwerk sehr selten, da die meisten GmbHs zu den kleinen Kapitalgesellschaften gehören. Dennoch ist er auch für kleine Handwerksbetriebe sowie Personengesellschaften im Zusammenhang mit einer Bonitätsbeurteilung als sinnvoll anzusehen, da er wegen seiner Zukunftsorientierung Informationen über die Fähigkeit des Unternehmens gibt, langfristig zu überleben.

Sehr häufig werden von Handwerksunternehmen hingegen **betriebswirtschaftliche Auswertungen** (BWAs) angefertigt.²⁶⁹ Sie bieten einen Einblick in die derzeitige Situation des Betriebes, da sie zum einen Informationen der Finanzbuchhaltung über die aktuelle Geschäftslage bereitstellen und zum anderen den Jahresabschluss bezüglich ihrer Unterjährigkeit ergänzen.

²⁶⁶ Er ist – bei Kapitalgesellschaften – im Gegensatz zum Lagebericht ohnehin ein fester Bestandteil des Jahresabschlusses. Vgl. § 264 Abs. 1 HGB.

²⁶⁷ Vgl. hierzu die Abkopplungsthese nach Moxter (1995) sowie Kap. 1.2.3.

²⁶⁸ Vgl. § 264 Abs. 1 S. 1 u. 4 HGB.

²⁶⁹ Entsprechend gehört die BWA zu den Inhalten des betriebswirtschaftlichen Teiles der Meisterausbildung, vgl. Glasl/Greilinger (2011): S. 24 oder Semper et al. (2009): S. 58 f.

Ein weiteres Instrument, an das ein Informationsbedarf der Banken denkbar ist, ist bspw. ein **Finanzplan**, der im Grunde genommen eine Kapitalflussrechnung auf Basis einer Plan-GuV darstellt. Er kann eine aussagekräftige und zukunftsbezogene Ergänzung des Jahresabschlusses darstellen, wobei das Zugrundelegen von Plangrößen und damit seine Zukunftsbezogenheit von Vorteil ist. Diese Plandaten sind zwar mit Unsicherheit behaftet, auf der anderen Seite jedoch lassen sie mehr Aussagen hinsichtlich der für eine Bonitätseinschätzung interessierenden künftigen Geschäftslage zu. Angesichts des geringen betriebswirtschaftlichen Wissens ist von einem Finanzplan im Handwerk in der Regel nicht auszugehen. Ferner sind für einen Kreditgeber Planrechnungen wie bspw. einer Ertragsvorschau oder einer Liquiditätsvorschau von Interesse, wobei auch hier wieder der Zukunftsbezug im Vordergrund steht. Hierfür gilt jedoch dasselbe wie für Finanzpläne: Sie sind im Handwerk sehr selten.²⁷⁰

Somit lässt sich festhalten, dass ein ergänzender Informationsbedarf der Banken v.a. hinsichtlich erklärender Ergänzungen sowie im Hinblick auf die künftige Gestaltung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage besteht. Nun stellt sich die Frage wie der Informationsbedarf in der Bankenpraxis gesehen wird. Bevor die wesentlichen Inhalte dargestellt werden, ist es zunächst jedoch notwendig, das Vorgehen bei der Erarbeitung der empirischen Ergebnisse aufzuzeigen.

3.2 Empirische Analyse des Informationsbedarfes von Banken an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen

3.2.1 Kennzeichnung der empirischen Untersuchung

3.2.1.1 Ziele der empirischen Untersuchung

Hauptziel des empirischen Teiles²⁷¹ ist es, zu zeigen, wie Banken in der Praxis den Wert der externen Rechnungslegung von Handwerksunternehmen als Informationsinstrument einschätzen. In diesem Zusammenhang sollen zunächst die zuvor angestellten konzeptionellen Überlegungen hinsichtlich des Informationsbedarfes validiert und bezüglich ihrer praktischen Relevanz überprüft sowie eine Gesamtschau der Argumentationen auf Adressatenseite gegeben werden. Zu diesem Zweck sind die Untersuchung, die Interpretation sowie die sinnvolle Einordnung der Argumentationen seitens der Bankhäuser in den Gesamtzusammenhang notwendig.

²⁷⁰ Dies, obwohl das Vorhandensein solcher Instrumente oder Informationen Rückschlüsse auf die Ernsthaftigkeit und Gewissenhaftigkeit des Handwerkers zulässt, vgl. bspw. Schempp/Glasl (2010), insb. S. 74 f.

²⁷¹ Dies betrifft nicht nur Kap. 3.2, sondern genauso Kap. 4.2.

Als Ergebnis soll ein inhaltsreicher Einblick in die Überlegungen der Banken bei der Kreditvergabe stehen, der dazu beiträgt, die wesentlichen Elemente einer Bonitätsbeurteilung im Handwerksbereich zu verstehen. Aufgrund der charakteristischen Merkmale von Handwerksunternehmen stellt jeder Betrieb in besonderem Maße einen Einzelfall dar, der nicht allein aufgrund „harten“ (d.h. rein quantitativen) Zahlenmaterials beurteilt werden kann. Vielmehr geht es um die Einschätzung des Betriebes als Ganzes sowie seiner grundsätzlichen Bereitschaft und Fähigkeit, Finanzierungsverpflichtungen termingerecht nachzukommen. Aus diesem Grund spielen die subjektiven (bzw. objektivierten) Einschätzungen des buchhalterischen Datenmaterials des externen Rechnungswesens durch den jeweiligen Firmenkundenbetreuer der Bank eine zentrale Rolle.

Um ein aussagekräftiges Bild des Informationsbedarfes der Banken zu erhalten, ist es wichtig, die Argumentationen in den Bankhäusern qualitativ herauszuarbeiten und zu analysieren. Dafür muss aufgezeigt werden, wo die Kreditinstitute prinzipielle (rechnungslegungsbezogene) Probleme bei den Geschäftsbeziehungen zu Handwerkskunden sehen und was unternommen wird, um dieser Herr zu werden.

3.2.1.2 Methodik

Da im Vordergrund der empirischen Analyse die **Argumente von Praktikern** hinsichtlich des Informationsbedarfes von Banken stehen, ist zunächst zu klären, um welche Beteiligten es sich hierbei handeln kann. Da es um die Ausforschung von Zusammenhängen im Rahmen der Kreditvergabe geht, sind hierunter in dieser Untersuchung grundsätzlich all jene zu verstehen, die über die Bonität eines Unternehmens und mithin über die Kreditvergabeentscheidung sowie – im positiven Falle letzterer – die Kreditkonditionen zu entscheiden haben.

Die Tatsache, dass für eine Analyse des Informationsbedarfes für Kreditvergabeentscheidungen sowie ihrer Treiber die inhaltliche Mannigfaltigkeit und Substanz der einzelnen Antworten wichtig ist und nicht statistisch repräsentative Ergebnisse, legt ein qualitatives Vorgehen nahe.²⁷² Von den einzelnen Argumentationsmustern der für die Kreditvergabe verantwortlichen Bankvertreter wird damit auf den Informationsbedarf der Banken geschlossen.²⁷³ Diese Vorgehensweise stellt einen wichtigen Anteil am

²⁷² Vgl. Bortz/Döring (2006): S. 297.

²⁷³ Das hierbei entstehende Induktionsproblem fällt für die Fragestellung nicht so stark ins Gewicht, da in diesem Fall mit dem Postulat, dass aus den Aussagen von Bankvertretern durchaus korrekte Vorhersagen (und Erklärungen) ihres Verhaltens möglich sind, eine pragmatische Begründung für das Induktionsprinzip naheliegend erscheint, vgl. Bortz/Döring (2006): S. 300.

Erkenntnisgewinn der Wissenschaft dar, da hierbei (über einen prinzipiellen Weg der Hypothesenerkundung) Theoriefindung betrieben wird.²⁷⁴

Im Rahmen der qualitativen Vorgehensweise kommen grundsätzlich mehrere Methoden in Betracht. Im *Handbuch Qualitativer Sozialforschung* werden Befragungsverfahren, Beobachtungsverfahren, Analyseverfahren erhobener Daten sowie komplexe Methoden (bspw. die Handlungsforschung) unterschieden.²⁷⁵

Im Zusammenhang mit der Forschungsfrage dieser Arbeit erscheint eine **qualitative Befragung** als zielführend, da diese darauf abzielt, die subjektive Sichtweise der Akteure zu ermitteln.²⁷⁶ Sie hat grundsätzlich den Vorteil, dass zur großen Flexibilität eine starke Ausschöpfung der Stichprobe kommt.²⁷⁷ Um die spezifischen Vorteile einer standardisierten mit jenen einer offenen Befragung miteinander zu verknüpfen, wurde das Vorgehen mittels teilstandardisierter Experteninterviews gewählt.²⁷⁸ Dabei wird einerseits ein gewisser Entscheidungsspielraum des Interviewers sichergestellt sowie die Intervention bei Verständnisproblemen ermöglicht. Andererseits ist im Interviewleitfaden der aufgrund konzeptioneller Überlegungen zustande gekommene Inhalt der Fragen festgelegt.²⁷⁹ Somit ist für eine klare Zielausrichtung gebürgt und darüber hinaus gewährleistet, dass die Gesprächspartner ihr Wissen und ihre Erfahrung trotzdem spontan einbringen können.

Dieser flexibel einsetzbare Fragenkatalog oder **Gesprächsleitfaden** ist ein wesentlicher Bestandteil der teilstandardisierten Befragung. Er gibt die Themen und Inhalte des Gespräches vor (und hält sie somit im Sinne einer guten Vergleichbarkeit für jedes Interview konstant), gleichzeitig aber sind die Fragen offen genug formuliert, damit ein engagiertes Gespräch mit komplexen Argumentationen zwischen Interviewer und Befragtem zustande kommen kann.

3.2.1.3 Auswahl und Beschreibung der Stichprobe

Befragt werden sollten die für die Kreditvergabe verantwortlichen Personen. Dies sind in erster Linie die Firmenkundenbetreuer. Sie haben zwar keinen Einblick in die exakte Funktionalität des Ratingprozesses,²⁸⁰ entscheiden jedoch unter Berücksichtigung der vorgegebenen Ratingnote. Dies bedeutet, dass sie die Ratingnote im Lichte ihres

²⁷⁴ Vgl. Bortz/Döring (2006): S. 353. Des Weiteren sei zur Ausgestaltung explorativer Forschungsmethoden außerdem auf Bühner (2006) verwiesen.

²⁷⁵ Vgl. Flick et al. (Hrsg.) (1995).

²⁷⁶ Vgl. Bortz/Döring (2006): S. 308.

²⁷⁷ Vgl. Erichson (2007): Sp. 543.

²⁷⁸ Vgl. zu diesen Ausführungen und zur Wahl zwischen standardisierten, teilstandardisierten und offenen Interviews ausführlich Bortz/Döring (2006): S. 238 f. sowie 308 f.

²⁷⁹ Vgl. Atteslander (2008): S. 124 f.

²⁸⁰ Vgl. Kap. 3.1.1.2.

Kenntnisstandes beurteilen und auslegen. Gerade in den größeren Geldhäusern kommen darüber hinaus grundsätzlich auch Gesprächspartner aus jenen Abteilungen der Bank in Betracht, die das Kreditvergaberating eines Kunden zwar durchführen bzw. auswerten, aber üblicherweise keinen direkten Kontakt zum Kunden besitzen.²⁸¹

Die Sensibilität des Themas, insbesondere der Einblick in grundlegende Vorgangsweisen der Bankhäuser ließ bereits im Vorfeld der Untersuchung eine Zusage der Anonymität an Gesprächspartner und Geldhaus als sinnvoll erscheinen.²⁸²

Hinsichtlich der Größe und Auswahl der Stichprobe lässt sich zunächst festhalten, dass es im Rahmen des explorativen Vorgehens „... weitgehend unerheblich [ist], wie die Untersuchungsteilnehmer aus der interessierenden Population ausgewählt werden. Es sind anfallende Kollektive unterschiedlicher Größe oder auch einzelne Untersuchungsteilnehmer, deren Beobachtung oder Beschreibung interessante Hypothesen versprechen.“²⁸³ In der vorliegenden Untersuchung wurden mit 15 Gesprächspartnern von elf Bankhäusern insgesamt elf Experteninterviews durchgeführt. Vier Gespräche fanden mit zwei Partnern gleichzeitig statt, bei sieben handelte es sich um einen einzelnen Gesprächspartner.

Von den 15 Gesprächspartnern waren 13 männlich und zwei weiblich. Es handelte sich in elf Fällen um einen Firmenkundenbetreuer bzw. den Leiter der Firmenkundenbetreuung und in je einem Fall um einen Angehörigen der ohne direkten Kundenkontakt arbeitenden Ratingabteilung, einen für das Firmenkundengeschäft zuständigen Bankdirektor, einen Direktor mit dem Schwerpunkt der Familienkundenbetreuung sowie um einen bankexternen Wirtschaftsprüfer. Bis auf ein Gespräch, das in den Räumen einer Handwerksorganisation stattfand, war bei allen Gesprächen der Ort das jeweilige Bankhaus.

Unter den befragten Banken sind Kreditinstitute aus allen drei Säulen des deutschen Bankensystems vertreten. Empirische Studien zeigen, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Handwerksbereich bei deutlich mehr als vier Fünftel der Betriebe die Hausbank darstellen.²⁸⁴ Zur besseren Einschätzung der Ergebnisse und zum Zwecke eines umfassenderen Bildes wurden jedoch auch Vertreter von Privat- und Geschäftsbanken befragt, die eher größere Unternehmen des Handwerksbereiches zu ihrer Zielgruppe zählen. Im Einzelnen handelte es sich um fünf Genossenschaftsban-

²⁸¹ Hier ist der eigentliche Firmenkundenbetreuer mit weniger Entscheidungskompetenz ausgestattet. Er steht zwischen Ratingabteilung und Kunde.

²⁸² Dies gilt umso mehr, da aufgrund des einheitlichen Untersuchungsgegenstandes die Unterschiede zwischen den Banken sowie die Zuordnung bestimmter Antworten zu einzelnen Kreditinstituten keine Rolle spielen.

²⁸³ Bortz/Döring (2006): S. 71.

²⁸⁴ Vgl. bspw. die empirische Studie von Wolf (2010b): S. 24.

ken (Volks- und Raiffeisenbanken), drei Sparkassen sowie drei dem Bereich der Privat- und Geschäftsbanken zuzuordnende Geldhäuser, womit die Gesprächspartner einigermaßen gleichverteilt waren. Zeitraum der Interviews waren die zweite Jahreshälfte 2010 und die erste Jahreshälfte 2011. Alle Gespräche – auch jene mit bundesweit agierenden Kreditinstituten – fanden in Baden-Württemberg oder Bayern statt, was bei der Beurteilung der Aussagekraft der Ergebnisse berücksichtigt werden sollte.

3.2.1.4 Struktur des Gesprächsleitfadens als zentrales Element der teilstandardisierten Gespräche

Die in der bisherigen Arbeit dargestellten konzeptionellen Überlegungen zum Informationsbedarf von Banken wurden zu Beginn des weiteren Vorgehens zu einem Gesprächsleitfaden verdichtet, mit dessen Hilfe die persönlichen Argumentationen der Firmenkundenbetreuer bzw. der für die Kreditvergabe verantwortlichen Personen herausgearbeitet werden sollten. Dieser ist in Anhang 1 ausführlich wiedergegeben.

Der Gesprächsleitfaden wurde anhand der konzeptionellen Überlegungen erstellt. Dabei wurden Fragen nach konkreten Sachverhalten genauso vorgesehen wie offen gehaltene Fragen nach der Einschätzung wichtiger und eher globaler Bedeutungen und Zusammenhänge. Ersteres wurde in relativ konkret formulierte Fragen umgewandelt, letzteres in bewusst offen gestaltete Aufforderungen zu Aussagen und Ausführungen im gegebenen Zusammenhang.

Der Leitfaden wurde dann nacheinander mehreren Pretests unterzogen, in deren Verlauf er jeweils mit Blick auf die Fragestellungen und Zielsetzungen optimiert wurde. Zwei Pretests fanden mit Vertretern zweier unterschiedlicher Banken statt, die jeweils in der Kreditvergabe an Firmenkunden tätig sind und nicht an der folgenden eigentlichen Untersuchung beteiligt wurden. Weitere Pretests wurden mit drei mit der Finanzierungsproblematik im Handwerk vertrauten Wissenschaftlern durchgeführt. Zudem wurde der Gesprächsleitfaden auf einem Forschungsseminar der Ludwig-Maximilians-Universität mit Wissenschaftlern aus dem Bereich der Unternehmensrechnung ausführlich erörtert. Auf diese Weise wurde der Fragenkatalog auf seine Tauglichkeit zur Untersuchung der Forschungsfrage getestet sowie auf Inhalt, Verständlichkeit, Vollständigkeit, Praktikabilität und Handwerksbezug überprüft.²⁸⁵ Nachstehend sollen dieser Gesprächsleitfaden kurz skizziert sowie das Zustandekommen der einzelnen Frageblöcke erläutert werden.

Im ersten Frageblock „**Gesprächseröffnung**“ wurde dem Gesprächspartner aufgrund der Charakterisierung eines Handwerksunternehmens aus Kapitel 2 eine eindeutige

²⁸⁵ Vgl. Atteslander (2008): S. 277 ff.

Definition vorgegeben. Damit wurde sichergestellt, dass ein einheitliches Verständnis des Untersuchungsgegenstandes existiert. Außerdem wurde hier eine eventuell vorhandene Abgrenzung von „Handwerk“ in der Bank eruiert sowie eine Generaleinschätzung des externen Rechnungswesens von Handwerksbetrieben und ihrer grundsätzlichen Eigenheiten und praktischen Probleme erfragt.

Der zweite Frageblock **„Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating“** stellte das Vorgehen des Gesprächspartners (bzw. seines Bankhauses) beim Rating in den Mittelpunkt. Hierbei wurde nach den Differenzierungen bei den Kunden sowie der Art der typischen Geschäftsbeziehung zum Handwerksbetrieb im Zusammenhang mit der Kreditvergabe gefragt.

Im dritten Frageblock **„Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens“** drehten sich die Fragen um die Wahrnehmung der Gesprächspartner hinsichtlich des externen Rechnungswesens bei der Zielgruppe. Es standen v.a. die folgenden Punkte im Vordergrund:

- Die Einschätzung der Bedeutung externer Rechnungslegungsdaten bei Handwerksbetrieben.
- Die Beurteilung der Aussagekraft und des Informationsgehaltes des Jahresabschlusses und seiner Komponenten.
- Die Beurteilung der aktuellen Entwicklung der deutschen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften.

Der vierte Frageblock **„Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe“** behandelte den konkreten finanzwirtschaftlichen und erfolgswirtschaftlichen Informationsbedarf der Bank. Hier stand darüber hinaus die Einschätzung der Möglichkeiten und der Güte der Informationsbereitstellung im Mittelpunkt. Die besprochenen Themen waren insbesondere die folgenden:

- Informationsbedarf und Informationsbereitstellung auf der Vermögens- und der Kapitalseite sowie hinsichtlich der Liquidität.
- Bedeutung und Güte erfolgswirtschaftlicher Kennziffern.
- Bedeutung von über den Jahresabschluss hinaus gehenden Instrumenten des externen Rechnungswesens.

Im fünften Frageblock **„Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe“** wurde explizit der weitere Informationsbedarf im Rahmen der Kreditvergabe abgefragt. Diese qualitativen Informationen, etwa über Organisation und Aufstellung des Unternehmens oder über persönliche Charakteristika des Unternehmers, fanden trotz des auf den ersten Blick fehlenden Bezugs zum externen Rechnungswesen Eingang in die Untersuchung. Der Grund hierfür ist, dass aufgrund der

Handwerks-Charakteristika von einer Beurteilung des Unternehmens – bzw. seiner Kreditwürdigkeit – als Ganzes auszugehen ist. Dies bedeutet, dass die Zahlen des Jahresabschlusses auch im Lichte dieser qualitativen und den Gesamteindruck des Unternehmens formenden Informationen gesehen werden.²⁸⁶ Im Einzelnen wurde hierbei nach Charakteristika des Unternehmers sowie des Unternehmens gefragt. Außerdem wurde explizit nach ihrem Gewicht gegenüber den rein finanziellen Informationen gefragt.

Der sechste Frageblock „**Gesprächsabschluss**“ diente dazu, im Sinne einer offenen Frage weitergehenden (jedoch üblicherweise nicht befriedigten) Informationsbedarf an die Handwerksunternehmen durch die Gesprächspartner zu ermitteln. Außerdem sollte hier die Informationsbereitstellung durch das externe Rechnungswesen von Handwerksbetrieben abschließend (und frei) beurteilt werden.

Die Gesprächspartner haben den Gesprächsleitfaden vorher jeweils zugesandt bekommen, um sich Gedanken über die einzelnen Punkte machen zu können und sich auf das Gespräch vorzubereiten. Die elf Expertengespräche dauerten sämtlich zwischen ein und zwei Stunden. Ihre Ergebnisse wurden zunächst in einer ausführlichen handschriftlichen Mitschrift festgehalten. In Anlehnung an das Vorgehen der **qualitativen Inhaltsanalyse** wurden die Ergebnisse dann im Rahmen der Auswertung in drei Schritten von zwei fachkundigen Prüfern unabhängig voneinander zu thematisch gegliederten Ergebnisprotokollen zusammengefasst.²⁸⁷

Dieses Vorgehen war notwendig, weil in den Gesprächen nicht die exakte Reihenfolge der Fragen eingehalten wurde. Zudem erfolgten viele Äußerungen der Gesprächspartner an anderer Stelle als die gestellte Frage bzw. in einem anderen Zusammenhang²⁸⁸, sodass eine thematische Zuordnung einzelner Antworten nötig wurde. Da die Interviews außerdem offen geführt wurden, konnte nicht immer auf alle Fragen eingegangen werden, weil der Interviewer sich nach der Gesprächsentwicklung zu richten hatte. Vielmehr fand die Orientierung anhand der Aussagen der Gesprächspartner statt.

²⁸⁶ Vgl. zu diesen Überlegungen Kap. 3.2.1.2.

²⁸⁷ Vgl. ausführlich zur qualitativen Inhaltsanalyse Mayring (2008) oder Mayring/Gläser-Zikuda (2005). Für eine kritische Betrachtung aus dem Blickwinkel der Praxis vgl. Steigleder (2008)

²⁸⁸ Letzteres betrifft v.a. die offenen Fragen.

3.2.2 Informationsbedarf der Banken aus Sicht der Praxis

3.2.2.1 Konstitutiver Informationsbedarf im Vorfeld des Kreditvergaberatings

Für die Kreditvergabeentscheidung der Banken sind zunächst Informationen über konstitutive Merkmale der Handwerksunternehmen notwendig. Die Kapitaldienstfähigkeit – also die Wahrscheinlichkeit, dass das Handwerksunternehmen den Kredit mitsamt den Zinsen termingerecht zurückzahlen kann – steht dabei im Mittelpunkt des Informationsbedarfes. Diese Einschätzung wurde übereinstimmend als zentral beurteilt, und mithin richtet sich der ganze Informationsbedarf auf diese Anforderung aus. Da Handwerksbetriebe auf die Zahlen des externen Rechnungswesens angewiesen sind, gilt es für die Bank, anhand dieser Zahlen sowie der Gesamteinschätzung des Unternehmens (was die Zahlen in einen sinnvollen Kontext setzt) ein Urteil über die Kapitaldienstfähigkeit zu erstellen.

Ob ein Informationsbedarf im Vorfeld des Ratings hinsichtlich der Frage besteht, ob ein Unternehmen zum **Handwerk** gehört oder nicht, wurde durchgängig verneint. Das Wissen um die Handwerkseigenschaft – die Eintragung in die Handwerksrolle – ist zwar vorhanden. Allerdings wird diesem konstitutiven Unternehmensmerkmal keine Bedeutung im Hinblick auf die Kreditvergabe beigemessen.²⁸⁹ Handwerksunternehmen werden vielmehr mit nicht zum Handwerk gehörenden Unternehmen, die ähnliche Merkmale in Bezug auf Größe, Rechtsform und Inhaberabhängigkeit aufweisen, gleichgesetzt. Bspw. werden Bäcker (als Handwerker) ähnlich gesehen wie Gastwirte (als Nicht-Handwerker), da sie beide durch den Markt sehr schnell unter Druck geraten können.²⁹⁰ Innerhalb dieses Kundenkreises wird eine große Heterogenität festgestellt.²⁹¹ Daneben werden Konzernstrukturen auch im größeren Handwerksbereich verneint. Ferner wird den häufig anzutreffenden persönlich haftenden Gesellschaftern bescheinigt, dass sie mit dieser Haftung das Signal aussenden, hinter ihrem Betrieb zu stehen.²⁹²

Prinzipiell wird für den Handwerksbereich die Wichtigkeit des persönlichen Verhältnisses zum Unternehmer betont sowie darauf hingewiesen, dass eine interne Unternehmensrechnung oder gar ein Controlling im Handwerksbetrieb üblicherweise nicht existiert. Das kaufmännische Wissen ist eher gering, weshalb häufig mit Steuerberatern

²⁸⁹ Vgl. Punkt I A in den Gesprächen.

²⁹⁰ Explizit so geschildert bspw. in Gespräch 8 Punkt I B. Dieser Punkt spiegelt die Problematik oder zumindest angreifbare Nachvollziehbarkeit der gesetzlichen Abgrenzung von Handwerk vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus wieder.

²⁹¹ Vgl. Gespräch 11 Punkt I A.

²⁹² Vgl. Gespräch 9 Punkt I A.

und Buchführungsbüros zusammengearbeitet wird.²⁹³ Damit kann das Handwerksunternehmen üblicherweise nur die externen Zahlen liefern.²⁹⁴

Viel mehr als mit der Handwerkseigenschaft betrachten die Kreditinstitute also das Unternehmen im Zusammenhang mit seiner **Branche**, wobei diese Differenzierung von der lokalen und regionalen Situation des Gewerbebezuges abhängt. Ein Branchenschlüssel existiert bankintern und unterliegt ständigen Aktualisierungen. Als Urmuster dient hierfür entweder die Brancheneinteilung nach dem Statistischen Bundesamt²⁹⁵ oder die Unterteilung der Deutschen Bundesbank.²⁹⁶ Bei der Einordnung in eine Branche geht es nicht nur um die Vergleiche mit direkten Konkurrenten, um die Zahlen des externen Rechnungswesens korrekt einordnen zu können. Die je Branche unterschiedlichen Konjunktur- und Zukunftsaussichten sind gleichfalls von Bedeutung. Vereinzelt wurde in diesem Zusammenhang der Begriff „Problembranche“²⁹⁷ genannt, womit entweder eine große Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur (z.B. im Automobilzulieferergewerbe) oder eine Abhängigkeit von wichtigen Kunden aus solchen konjunktursensiblen Bereichen gemeint ist.²⁹⁸ Der prinzipielle Ausschluss ganzer Branchen von der Kreditvergabe wird generell verneint, vielmehr lassen sich auch in den am schlechtesten dastehenden Branchen immer einzelne gute Unternehmen finden.

Viele Branchen des Handwerks werden stattdessen im positiven Sinne als „zeitlos“²⁹⁹ bezeichnet, Handwerksunternehmen bisweilen als „Branchenspezialisten“³⁰⁰ wahrgenommen. Zu beachten sind beim Informationsbedarf über die Branche des Weiteren deren Rahmenbedingungen (bspw. inwieweit das Geschäft von staatlicher Förderungspolitik – etwa im Solarenergiebereich – abhängig ist).³⁰¹ Außerdem ist die Frage wichtig, ob eine Branche als kapitalintensiv bezeichnet werden kann (wie z.B. Schreiner) oder ob Spezialisierungen anzutreffen sind.³⁰² Insgesamt hat die Branchenzugehörigkeit eher einen Einfluss auf den qualitativen Teil des Kreditvergaberatings.³⁰³

²⁹³ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt I A.

²⁹⁴ Vgl. Gespräch 7 Punkt I A.

²⁹⁵ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt I B.

²⁹⁶ Vgl. bspw. Gespräch 5 Punkt I B.

²⁹⁷ Gespräch 10 Punkt I B.

²⁹⁸ Dasselbe Problem besteht bei der Abhängigkeit von nur wenigen Kunden. Vgl. Gespräch 2 Punkt V B.

²⁹⁹ Gespräch 10 Punkt I B.

³⁰⁰ Gespräch 6 Punkt I A.

³⁰¹ Vgl. Gespräch 10 Punkt I B.

³⁰² Vgl. Gespräch 8 Punkt I B.

³⁰³ Vgl. Gespräch 11 Punkt I B. Dabei lassen sich für jede Branche Bandbreiten bzw. Trends formulieren. Vgl. Gespräch 4 Punkt I B.

Die **Rechtsform** spielt in der Wahrnehmung des Betriebes durch die Banken keine besondere Rolle. Allerdings können im Rahmen der Gesamtbetrachtung mitunter Rückschlüsse von der Rechtsformwahl auf den Unternehmensinhaber gezogen werden. Dabei ist in erster Linie an den Haftungsausschluss bei der Wahl einer GmbH oder GmbH & Co. KG zu denken, der durchaus aus der Vermutung oder Einsicht heraus erfolgen könnte, dass das Unternehmen kaufmännisch nicht so gut dasteht.³⁰⁴

Als typische **Unternehmensgröße** von Kunden im Handwerksbereich wurden u.a. bis zu 3 Mio. € Jahresumsatz³⁰⁵ oder auch bis zu zehn Mitarbeiter³⁰⁶ angegeben. Es gibt bei dieser Einschätzung Ausnahmen unter den Gesprächspartnern,³⁰⁷ dennoch lässt sich für den typischen Handwerksbetrieb hinsichtlich der Größe festhalten, dass auch die Bankvertreter in der Praxis einen kleinen Betrieb vor Augen haben, wie er in Kap. 1.2.1 eingehend beschrieben ist.

Generell gilt, dass mit **abnehmender Größe** des Unternehmens auch die **Branchenabhängigkeit abnimmt** (und stattdessen die Unternehmerpersönlichkeit in den Augen der Bank an Wichtigkeit gewinnt).³⁰⁸ Dem steht die Aussage gegenüber, dass bei kleinen Unternehmen, wo aufgrund der geringen Größe nicht sehr ins Detail gegangen werden kann, umso mehr auf die Branchenbeurteilung gesetzt wird.³⁰⁹ Der hier aufscheinende vermeintliche Widerspruch lässt sich auflösen, wenn bedacht wird, dass bei sehr kleinen Unternehmen der Vergleich mit Anderen für eine Einschätzung bedeutend wichtiger ist als bei größeren Unternehmen, die individuell bspw. hinsichtlich ihrer Produktivität oder ihrer Kundenstruktur beurteilt werden können.

Abhängig von der Betriebsgröße ist das weitere **Vorgehen im Ratingprozess**. Praktisch alle Banken besitzen als Richtgröße ein System an Größenklassen. Dieses wird meist an Umsatz und Kreditvolumen festgemacht.³¹⁰ Dabei nimmt mit zunehmender Größe der Umfang der Fragen zur Einschätzung des Betriebes bzw. des Unternehmers zu.³¹¹ Von kleinen Handwerkern werden überdies eher einfach strukturierte Finanzprodukte gewünscht, bei denen die Rahmenbedingungen auf den ersten Blick ersichtlich

³⁰⁴ Vgl. Gespräch 8 Punkt II D. Im Zusammenhang mit eventueller Verschleierung der Unternehmenslage war noch vor einigen Jahren auch die Rechtsform der Limited (Ltd.) zu sehen.

³⁰⁵ Vgl. bspw. Gespräch 11 Punkt I A.

³⁰⁶ Vgl. bspw. Gespräch 6 Punkt I A.

³⁰⁷ In Gespräch 9 werden die Ansichten explizit mit Bezug auf deutlich größere Handwerksunternehmen geschildert. Vgl. die Situationsbeschreibung von Gespräch 9.

³⁰⁸ Vgl. Gespräch 7 Punkt I B.

³⁰⁹ Vgl. Gespräch 2 Punkt I B.

³¹⁰ Vgl. in den Gesprächen Punkt II C.

³¹¹ Vgl. bspw. Gespräch 2 Punkt II C. In Gespräch 3 unter Punkt I C bspw. heißt es, dass erst ab 100.000 € Kreditvolumen ein „Ratingtool“ mit automatisch generierten Kennzahlen in Anspruch genommen wird.

sind.³¹² Mit zunehmendem Kreditvolumen wird auch eine Grenze erreicht, ab der ein zentrales Kreditbüro ein bindendes Zweitvotum abgeben muss,³¹³ was im Umkehrschluss bedeutet, dass in den unteren Kreditvolumina der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers hinsichtlich der Bedingungen bei der Kreditvergabe deutlich größer ist.³¹⁴ Dies legt eine hohe Relevanz der subjektiven Entscheidung des Firmenkundenbetreuers im Handwerk nahe.³¹⁵

Zumindest indirekt mit der Unternehmensgröße zusammenhängend ist die Betreuungsstrategie. Hierbei wird als Messzahl nicht Umsatz oder Mitarbeiterzahl, sondern das Kreditvolumen herangezogen.³¹⁶

Die Ratingnote stellt jedoch nur den Ausgangspunkt der Kreditvergabeentscheidung dar. Die weiteren Informationen können zu einer Auf- oder Abwertung derselben führen, weshalb der Gesamteindruck vom Unternehmen für die Kreditvergabe wichtig ist.³¹⁷

Die Einschätzung, dass der **Kontokorrentkredit** im Handwerksbereich das zentrale Finanzierungsinstrument darstellt, wurde in sämtlichen Gesprächen bestätigt.³¹⁸ Dies drückt nach Meinung einiger Gesprächspartner den Unwillen des typischen Handwerkers aus, sich mit Finanzierungsfragen überhaupt zu beschäftigen: Der Kontokorrentkredit ist – einmal eingeräumt – trotz seiner vergleichsweise hohen Kosten vergleichsweise einfach zu handhaben, flexibel und zweckungebunden.³¹⁹ Eine mögliche Konsequenz hiervon ist, dass von einem Desinteresse des Kunden an der Beschäftigung mit Finanzierungsfragen nicht automatisch Rückschlüsse auf sein Interesse und mithin seine Fähigkeit, einen Betrieb erfolgreich zu führen, gezogen werden können. Der Kontokorrentkredit wird dabei von vielen Unternehmen für verschiedenartigste Finan-

³¹² Vgl. Gespräch 4 Punkt II C.

³¹³ In Gespräch 2 wird unter Punkt II B dieses bspw. bei einer Grenze von 500.000 € Kreditvolumen gemacht.

³¹⁴ Vgl. Gespräch 3 Punkt I C.

³¹⁵ Der Ermessensspielraum ist dabei u.a. abhängig von der Bonität und der Umsatzklasse, vgl. Gespräch 6 Punkt I C.

³¹⁶ Dabei ist zu berücksichtigen, dass einzelne Gesprächspartner bereits ab 400.000 € Kreditvolumen die Grenze zu einer Intensivbetreuung (einem „A-Kunden“) ziehen vgl. hierzu Gespräch 8 Punkt II C. Diese Einteilung erfolgt bankintern und losgelöst von der Frage, ob Handwerk oder nicht bzw. welche Branche. Sie gibt aber trotzdem einen Hinweis auf die Behandlung der Handwerkskunden. Im Falle dieses Beispiels hieße das für einen A-Kunden nach Möglichkeit ein zweimal jährlich stattfindendes intensives Betreuungsgespräch.

³¹⁷ Vgl. Gespräch 8 Punkt III A.

³¹⁸ Vgl. Kap. 1.2.2 sowie zur grundsätzlichen Aussage Burger (2007): S. 76 ff. Die Aussage findet sich in den Gesprächen jeweils unter Punkt II A.

³¹⁹ So geäußert bspw. in Gespräch 1 Punkt II A.

zierungen verwendet.³²⁰ Im Zusammenhang mit dem Kontokorrentkredit wurde ferner der (kurzfristige) Betriebsmittelkredit genannt, der im Handwerk ebenfalls öfter vorkommt.³²¹

Eine große Nachfrage besteht nach **Investitionskredit**.³²² Dies sind mittel- oder langfristige Darlehen für Anlagegegenstände.³²³ Hier besteht folglich ein Informationsbedarf hinsichtlich der Bestimmungsgrößen und Erfolgchancen der getätigten Investition. Außerdem bilden **Avale** einen Teil der Kreditnachfrage im Handwerk. Bei ihnen handelt es sich um Bürgschaften oder Garantien, die von der Bank für den Handwerksbetrieb für den Fall eines Zahlungsausfalles übernommen werden.³²⁴ Dabei handelt es sich im Handwerkbereich häufig um Mängelgewährleistungsbürgschaften bei öffentlichen Aufträgen. **Fördermittelkredite** mit Haftungsfreistellung – bspw. der KfW – stellen ebenfalls einen wichtigen Teil der handwerkstypischen Kreditnachfrage. Gerade bei letzteren ist allerdings zu berücksichtigen, ob sich der hohe Aufwand überhaupt lohnt.³²⁵

An alternativen Finanzierungsinstrumenten spielt **Leasing** eine bedeutende Rolle. Dies ist v.a. beim Kauf von Autos oder Lastwagen der Fall. Dabei unterliegt die Bewertung besonderen Spezifika, sodass die Leasingbereiche jeweils ihre eigenen Bewertungsabteilungen haben.³²⁶ **Factoring** als weiteres alternatives Finanzierungsinstrument ist zwar von keiner besonders großen Bedeutung, aber die damit einhergehende positive Wirkung auf die Bilanz sollte nicht unterschätzt werden. Aufgrund der Bilanzverkürzung verbessert sich bspw. die Gesamtkapitalrentabilität. Die Ratingnote kann erfahrungsgemäß ebenfalls deutlich besser ausfallen.³²⁷

Ein eigenes Beratungsprofil wird den typischen **Familienunternehmen** in einer (leicht erhöhten) Größenordnung von 20 bis 30 Mitarbeitern attestiert – unbeachtlich der Tatsache, ob sie zum Handwerk gehören oder nicht.³²⁸ Dies, so wird argumentiert, stellt

³²⁰ Ein weiterer wichtiger Grund für den häufigen Einsatz dieser Kreditform liegt darin begründet, dass viele Handwerker auf Anfrage produzieren – und dann finanzielle Mittel vergleichsweise plötzlich und schnell benötigen, vgl. Gespräch 3 Punkt II A.

³²¹ Vgl. Gespräch 7 Punkt II A.

³²² Vgl. hierzu und zum Folgenden in allen Gesprächen jeweils Punkt II A.

³²³ In diesem Zusammenhang wird auch von Einrichtungs- oder Ausstattungskrediten gesprochen, vgl. Perridon/Steiner/Rathgeber (2009): S. 425.

³²⁴ Vgl. hierzu ausführlich Perridon/Steiner/Rathgeber (2009): S. 437 f.

³²⁵ Gemeint sind v.a. die Prozesskosten, vgl. Gespräch 7 Punkt II A.

³²⁶ Vgl. hierzu insb. die Gespräche 4 und 5 jeweils Punkt II A. Diese Feststellung deckt sich mit anderen wissenschaftlichen Erkenntnissen zur Verwendung von Finanzierungsinstrumenten im Handwerk. Burger (2007) stellte das Leasing als wichtigstes und gleichzeitig am ehesten akzeptiertes alternatives Finanzierungsinstrument von Handwerksbetrieben heraus.

³²⁷ Wenn auch noch wenig genutzt, stellt das Factoring daher eine wichtige Herausforderung für Unternehmen wie Banken gleichermaßen dar, vgl. Gespräch 3 und 5 jeweils Punkt II A.

³²⁸ Vgl. Gespräch 7 Punkt I B.

eine wichtiges konstitutives Merkmal dar, weil es in diesen Fällen vermehrt um eine ganzheitliche Vermögensberatung, d.h. die Verquickung geschäftlicher und privater Dienstleistungen, geht. Im Rahmen einer umfassenderen Beratungsstrategie spielen hierbei auch die Themen Nachfolgeberatung bzw. Nachlassplanung eine besondere Rolle. Diese Themen gestalten sich unabhängig von der Branche. Ein anderer Faktor in diesem Zusammenhang scheint ferner zu sein, dass in Familienunternehmen häufiger über Verwandte mitfinanziert wird.³²⁹ Hier entsteht ein Finanzierungsbedarf, der viel individuellere Lösungen verlangt. Dies ist ein Feld, wo folglich eher spezialisierte Kreditinstitute tätig sind.³³⁰

Über die **Unternehmerpersönlichkeit** besteht aufgrund ihrer großen Bedeutung für Unternehmen und Vertrauensverhältnis zwischen Bank und Handwerker ebenfalls größerer Informationsbedarf. Dazu zählen ihre persönlichen Merkmale wie bspw. das Alter.³³¹ Damit sind tragfähige Nachfolgeregelungen gleichfalls wichtig.³³² Ferner relevant ist das Wissen um erteilte Vollmachten.³³³

Die Persönlichkeit des Unternehmers stellt einen typischen **weichen Faktor** dar. In einigen Gesprächen wurde hierfür in der Zukunft eine Bedeutungszunahme vorausgesagt. Als Grund wird die Wirtschaftskrise mit ihren Folgen für die Kreditvergaberatings angeführt. Außerdem geben weiche Faktoren darüber Aufschluss, ob ein Handwerker auch Unternehmer ist, d.h. planen kann und die Überlebensfähigkeit seines Unternehmens erhalten kann. Das Rating allein anhand der Jahresabschlusszahlen ist hierfür zu statisch und vergangenheitsbezogen.³³⁴ Dabei ist zu berücksichtigen, dass die weichen Faktoren zwar eine Einordnung und sinnvolle Interpretation der finanziellen Zahlen erlauben, jedoch von den einzelnen Firmenkundenbetreuern höchst subjektiv ermittelt und bewertet werden. Damit besteht trotz dem Versuch der Objektivierung (wie bspw. Fragenkatalogen) eine hohe Abhängigkeit vom Einzelfall.³³⁵

Neben dem Unternehmer ist die **Kundenstruktur** des Betriebes von Bedeutung. Hier wird gern nach Referenzen gefragt, um sich unabhängig vom Unternehmer ein Bild des Betriebes machen zu können.³³⁶ Die **regionale Verortung** eines Handwerksunternehmens ist für die Mehrheit der Banken ebenfalls wichtig, doch scheint dies vom Selbstverständnis der Bank als eher regional oder eher überregional ausgerichtet abzuhän-

³²⁹ Vgl. Gespräch 2 Punkt I A.

³³⁰ Vgl. insbesondere die Situationsbeschreibung sowie die Antworten in Gespräch 9.

³³¹ Vgl. Gespräch 1 Punkt V B.

³³² Vgl. in den Gesprächen hierzu v.a. Punkt V B.

³³³ Vgl. Gespräch 3 Punkt V B.

³³⁴ Vgl. hierzu bspw. Gespräch 1 Punkt VI B.

³³⁵ Vgl. Gespräch 3 Punkt V B.

³³⁶ Vgl. bspw. Gespräch 2 Punkt V B.

gen.³³⁷ Ist ein Kunde vor Ort, so wird es zumindest als Vorteil gesehen, dass die Region und mit ihr verbundenen Eigenheiten der Unternehmen (bspw. in Bezug auf Kunden- oder Lieferantenstruktur) besser eingeschätzt werden können.³³⁸ Hierbei ist außerdem wichtig, ob es sich bspw. um eine Zuzugsregion handelt.³³⁹

Die Forderung nach **internationaler Vergleichbarkeit** der Jahresabschlüsse besitzt dagegen für den Informationsbedarf der Bank keine Relevanz.³⁴⁰ Dies gilt offensichtlich auch für größere Unternehmen des Handwerks.³⁴¹ Es wurde in fast allen Gesprächen extra darauf hingewiesen, dass in der Zielgruppe der Handwerksunternehmen keine Vergleiche mit ausländischen Unternehmen bzw. Jahresabschlüssen angestellt werden müssen und eher selten überhaupt Geschäftsbeziehungen über die Grenze hinweg bestehen.³⁴² Folglich spielen auch die IFRS sowie ihre Mittelstandsversion, die IFRS for SMEs, keine Rolle bei den Abschlüssen der Handwerksbetriebe.³⁴³

Es lässt sich somit ein umfangreicher Informationsbedarf hinsichtlich konstitutiver Faktoren des Unternehmens feststellen. Diese Informationen stellen nach übereinstimmender Aussage der Gesprächspartner eine wichtige Grundlage für die finanz- und erfolgswirtschaftliche Betrachtung des Unternehmens dar.

3.2.2.2 Finanzwirtschaftlicher Informationsbedarf

Der finanzwirtschaftliche Informationsbedarf der Banken ist gekennzeichnet durch den Einblick in die Vermögens- und die Finanzlage des Unternehmens, der sichergestellt werden soll. Somit kommt den Zahlen des Jahresabschlusses eine hohe Bedeutung zu, wobei aber die **Nachhaltigkeit** der finanzwirtschaftlichen Informationen eine zentrale Rolle spielt. Als verlässlich werden die Zahlen v.a. gesehen, weil sie den Behörden gegenüber erklärt wurden. Ggf. ist deshalb auch die Steuererklärung als Ergänzung

³³⁷ Vgl. als Aussage einer regional geprägten Bank hierzu Gespräch 1 Punkt V A. Bei Genossenschaftsbanken und Sparkassen ist hier das Regionalprinzip von Bedeutung. Vgl. Gespräch 8 Punkt V B.

³³⁸ Vgl. Gespräch 1 Punkt V A.

³³⁹ Vgl. Gespräch 7 Punkt V B.

³⁴⁰ Vgl. in den Gesprächen Punkt III H. Diese Forderung wird dabei gleichzeitig als eine wichtige Rechtfertigung für die Vereinheitlichung der Rechnungslegung innerhalb der EU einerseits, sowie andererseits für die vermehrte Durchsetzung von IFRS verwendet.

³⁴¹ Vgl. Gespräch 9 Punkt III H.

³⁴² Dies, obwohl mehrere befragte Kreditinstitute ihren Sitz und Kundenkreis in der Nähe der deutschen Grenze haben.

³⁴³ Zudem werden sie v.a. in Bezug auf eine hohe Änderungsfrequenz als für den Handwerker unverständlich qualifiziert (vgl. Gespräch 7 Punkt III H) sowie als (zumindest denkbare) positives Signal gegenüber der Bank als irrelevant angesehen (vgl. Gespräch 9 Punkt III H).

interessant.³⁴⁴ Zudem wird eine Analyse einzelner Positionen nicht als sinnvoll angesehen, sondern vielmehr auf das Gesamtbild des Jahresabschlusses Wert gelegt.³⁴⁵

In den verschiedenen Gesprächen wurde eine Vielzahl an Kennziffern für die Jahresabschlussanalyse als wichtig bezeichnet. Hier scheint jeder Gesprächspartner (bzw. jede Bank) sein eigenes Konzept für eine schnelle Einschätzung der Gesamtlage zu verfolgen. So werden etwa die Entwicklung von Bilanzsumme und Umsatz, die Deckungsbeiträge, außerordentliche Erträge und Aufwendungen sowie das Verhältnis von Anlage- zu Umlaufvermögen genannt.³⁴⁶ Weiterhin ist z.B. die Rede von der Eigenkapitalquote, der Anlagendeckung und dem Kreditoren- bzw. Debitorenziel. Dazu kommen in der Bilanz die Höhe des Eigenkapitals, die (nach Fristigkeit gegliederten) Lieferantenverbindlichkeiten, der Warenbestand, die Forderungen aus Lieferung und Leistung oder die unfertigen Erzeugnisse. Als schnell zu ermittelnde Größe für einen ersten Eindruck wird bspw. das Verhältnis „Verschuldung zu Umsatz“ bezeichnet.³⁴⁷ Hinsichtlich der GuV werden bspw. die Gesamtleistung, Bestandsänderungen, der Wareneinsatz, der Personaleinsatz oder die Bewertung unfertiger Erzeugnisse sowie der Cash-Flow vor Steuern genannt.³⁴⁸

Dies zeigt, dass die Banken die Bilanz und die GuV auf jeden Fall sehr umfangreich nutzen, um sich ein Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zu machen. Gleichzeitig bestätigen sie die Aussage, dass nur das Gesamtbild der Bilanz wirklich aussagekräftig ist.

Die **Vermögensstruktur** wird bei Handwerksbetrieben meist als unkompliziert gesehen. Trotzdem haben hier die Gesprächspartner einen einschlägigen Informationsbedarf formuliert. Bei **Sachanlagen** sind zunächst wegen der stillen Reserven die Verkehrswerte entscheidend.³⁴⁹ Da sie der Bilanz nicht zu entnehmen sind, müssen sie von der Bank selbst verifiziert werden. Dies geschieht durch eigene Expertise oder durch eingeholte Gutachten. Dabei wird das Kriterium der Verkäuflichkeit als entscheidend gesehen.³⁵⁰ In diesem Zusammenhang wird Kritik an der Bewertung nach dem Vorsichtsprinzip in der Bilanz laut, da eine Bewertung nach Verkehrswerten aussagekräftiger wäre. Außerdem würde so mehr der Bank als Jahresabschlussadressat von Handwerksunternehmen gedient sowie die Transparenz bei der Einschätzung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erhöht.³⁵¹ Orientierung böte bspw. die einjährige

³⁴⁴ Vgl. hierzu Gespräch 2 Punkt I D und Punkt III A.

³⁴⁵ Vgl. Gespräch 2 Punkt IV B.

³⁴⁶ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt IV B.

³⁴⁷ Vgl. bspw. Gespräch 8 Punkt IV A.

³⁴⁸ Vgl. bspw. Gespräch 6 Punkt IV A.

³⁴⁹ Vgl. bspw. Gespräch 6 Punkt VI B.

³⁵⁰ Vgl. bspw. Gespräch 9 Punkt IV B.

³⁵¹ Vgl. zu einer solchen Aussage insbesondere Gespräch 6 Punkt VI B.

Wertprüfung gewerblicher Immobilien sowie die dreijährige Wertprüfung von Wohnimmobilien.³⁵² Zwar wird auf das Problem der erhöhten Volatilität bei der Bewertung von Sachanlagen zu Verkehrswerten hingewiesen. Doch findet sich in keinem Gespräch eine grundsätzliche Ablehnung der Verwendung von Verkehrswerten in Abschlüssen von Handwerksunternehmen. Relevant im Rahmen von Sachanlagen sind ferner die Abschreibungen und ihre Übereinstimmung mit dem tatsächlichen Wertverlust.³⁵³

Beteiligungen werden, sofern vorhanden, hinsichtlich ihrer aktuellen Werthaltigkeit kritisch hinterfragt. Zudem sind eventuelle Eigentumsverflechtungen oder Ergebnisabführungsverträge näher zu beleuchten. Dafür kann auch ein Firmenorganigramm sinnvoll sein.³⁵⁴ Allerdings kommen Beteiligungen im Handwerksbereich offenkundig selten vor.³⁵⁵ Als potentiell problematisch werden im **Vorratsvermögen** v.a. häufig bestehende Schwierigkeiten bei der Werthaltigkeit halbfertiger Erzeugnisse sowie bei Bestandsänderungen gesehen.³⁵⁶

Immateriellen Vermögenswerten wird im Handwerk keine große Bedeutung beigegeben. Am ehesten sind hierbei noch Patente denkbar, die allerdings wegen ihrer Schnellebigkeit sehr kritisch gesehen werden.³⁵⁷ Kommen immaterielle Vermögensgegenstände im Handwerk tatsächlich vor, so werden sie aus der Betrachtung ausgeschlossen, indem sie mit dem Eigenkapital verrechnet werden. Insbesondere bei größeren immateriellen Vermögensgegenständen ist dies wichtig.³⁵⁸

Die **Kapitalstruktur** wird meist mit der Eigenkapitalquote bzw. dem Verschuldungsgrad beschrieben; Kennzahlen, die beide sehr wichtig genannt werden. Besondere Aussagekraft entfaltet die Eigenkapitalquote, wenn sie bspw. über mehrere Jahre hinweg steigt. Dies wird im Handwerk als Indikator für eine stabile wirtschaftliche Entwicklung interpretiert.

Im Hinblick auf das **Eigenkapital** sind Informationen über seine Fristigkeit und die Zusammensetzung von Bedeutung. Ein größerer Informationsbedarf, der auf den ersten Blick oft nicht befriedigt wird, besteht insbesondere hinsichtlich stiller Beteiligungen, Eventualverbindlichkeiten sowie Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern.³⁵⁹ Auch sind beim Eigenkapital ausstehende Einlagen kritisch zu hinterfragen. Sie werden gern

³⁵² Vgl. Gespräch 7 Punkt VI B.

³⁵³ Vgl. bspw. Gespräch 10 Punkt IV B.

³⁵⁴ Vgl. bspw. die Gespräche 7 oder 9 jeweils Punkt IV B.

³⁵⁵ Vgl. Gespräch 4 Punkt IV B.

³⁵⁶ Vgl. Gespräch 8 Punkt VI B.

³⁵⁷ Vgl. bspw. Gespräch 7 Punkt IV B.

³⁵⁸ Vgl. bspw. Gespräche 4 oder 5 jeweils Punkt IV B.

³⁵⁹ Letztere sind aufgrund deren zu vermutender Nachrangigkeit wichtig. Vgl. zu diesen Punkten bspw. Gespräch 10 Punkt IV A.

in Verbindung mit der Bilanzpolitik gesehen und sollten nicht zu groß sein.³⁶⁰ Sie müssen folglich gut erklärt werden und dürfen keinen größeren Umfang haben. Die Eigenkapitalquote wird dabei für den Informationsbedarf umso wichtiger, je größer das Unternehmen ist.³⁶¹

Hinsichtlich der **Rückstellungen** besteht v.a. ein Informationsbedarf über Steuerrückstellungen, Pensionsrückstellungen und Gewährleistungsrückstellungen. Letztere interessieren besonders, sie werden im Gegensatz zu den ersten beiden eher als problematisch wahrgenommen.³⁶²

Unter den **Verbindlichkeiten** spielt der Kapitaldienst gegenüber anderen Banken eine wichtige Rolle. Hierüber wünschen sich die Banken ebenfalls mehr Informationen bzgl. der Fristigkeit. Dies lässt insbesondere Aussagen über das Verhältnis von langfristigem Kapitaldienst zu langfristigem Anlagevermögen zu.³⁶³ Hinsichtlich der **Liquidität** sind für die Praxis die drei klassischen Liquiditätskennzahlen (jene ersten, zweiten und dritten Grades) gleichermaßen relevant.³⁶⁴

3.2.2.3 Erfolgswirtschaftlicher Informationsbedarf

Die Frage nach dem **Ergebnis** wird sehr unterschiedlich beantwortet. Ähnlich wie bei den Kennziffern im finanzwirtschaftlichen Bereich³⁶⁵ scheint jede Bank bzw. jeder Firmenkundenbetreuer eigene Mustergrößen zu haben. Generell wird u.a. das um Zahlungen an den Inhaber und um einmalige Effekte bereinigte Betriebsergebnis als aussagekräftig angesehen.³⁶⁶ Auch der Reingewinn nach allen Abzügen wird als entscheidende Gewinnziffer bezeichnet.³⁶⁷ Für die Beurteilung des Gewinns besteht ein Informationsbedarf hinsichtlich der Gewinnverwendung. Es stellt sich die Frage, wo der Gewinn investiert wurde, um daraus ableiten zu können, wie verantwortungsvoll der Unternehmer wirtschaftet bzw. in der Vergangenheit gewirtschaftet hat.³⁶⁸

Die **Rentabilität** ist nicht in der Weise herausgehoben worden, wie es aufgrund der konzeptionellen Überlegungen zu vermuten stand. Lediglich die Gesamtkapitalrentabili-

³⁶⁰ Vgl. Gespräch 7 Punkt IV B.

³⁶¹ Vgl. Gespräch 3 Punkt IV D.

³⁶² Vgl. Gespräch 4 Punkt IV B.

³⁶³ Vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

³⁶⁴ Vgl. hierzu bspw. Gespräch 3 Punkt IV A.

³⁶⁵ Vgl. das vorangegangene Kap. 3.2.2.2.

³⁶⁶ Vgl. Gespräch 2 Punkt IV A.

³⁶⁷ So in Gespräch 3 Punkt IV A. Zudem bleiben Steuern bei der Betrachtung des Gewinns unberücksichtigt und werden heraus gerechnet, vgl. Gespräch 8 Punkt IV A.

³⁶⁸ Ist der Gewinn bspw. für Versicherungen und Anlagen oder auch für die Wahrnehmung der sozialen Verantwortung als Unternehmer verwendet worden, so wird dies eher positiv gewertet. Problematisch könnte eine hohe Entnahme zu einem reinen Konsumzweck sein, vgl. hierzu Gespräch 9 Punkt IV E.

tät wurde als wesentlich für die Beurteilung des Unternehmens genannt.³⁶⁹ Vielmehr wurden Rentabilitätsüberlegungen zur geplanten Investition (im Falle eines Investitionskredites) in den Vordergrund gestellt. Hier interessiert v.a., welcher Ertrag mit dem eingesetzten Kredit erwirtschaftet werden kann.

Dass die Rentabilität bezogen auf das Eigenkapital oder das Gesamtkapital keine herausgehobene Bedeutung bei der Einschätzung der Bonität des Unternehmens spielt, kann damit zusammenhängen, dass solche Kennzahlen bei den Größenverhältnissen des Handwerks und dem vorherrschenden geringen Eigenkapital vergleichsweise wenig aussagekräftig sind.³⁷⁰

Bzgl. einer Einschätzung der **Wertschöpfung** im Handwerksbereich wurde die Umschlagshäufigkeit angeführt.³⁷¹ Allgemein spielt die Analyse der Wertschöpfung für die Gesprächspartner aber eine offensichtlich geringere Rolle. Es ist zu vermuten, dass die finanziellen Zahlen im Vordergrund stehen und bei der Produktivität lediglich ein gewisses Maß sichergestellt sein muss, damit der Betrieb profitabel arbeitet. Um die Gesamtlage des Unternehmens zu beurteilen, sollte deshalb die Vergewisserung reichen, dass der Wertschöpfungsprozess wenn auch nicht ideal, so doch zumindest zufriedenstellend organisiert ist.³⁷²

3.2.2.4 Bedarf der Praxis an ergänzenden Informationen zum Zweck einer Beurteilung der Bonität von kreditnehmenden Handwerksunternehmen

Von Kreditinstituten werden im Allgemeinen weitere Rechnungen bzw. Aufstellungen oder Instrumente angefordert, da die Bilanz und die GuV allein (bzw. die Einnahmenüberschussrechnung) den Informationsbedarf der Banken für die Kreditvergabe nicht bedienen können.

Der **Anhang** wird übereinstimmend als ein sehr wichtiges Informationsinstrument des Jahresabschlusses gesehen und sollte eigentlich immer die Bilanz und die GuV ergänzen.

³⁶⁹ Vgl. Gespräch 8 Punkt IV A.

³⁷⁰ Vgl. die Argumentation in Kap. 4.1.2.2.

³⁷¹ Vgl. Gespräch 8 Punkt IV B.

³⁷² Hierfür kommen mehrere Gründe in Betracht: Erstens ist davon auszugehen, dass die Banken als Experten in finanziellen Dingen einen Nachteil haben, wenn eine Einschätzung der nicht-finanziellen Lage gefragt ist. Dazu kommt, dass die Handwerksunternehmen teilweise in Branchen aktiv sind, die kaum Betriebe aufweisen und somit weitgehend unbekannt sind. Ein weiterer Grund kann in der grundsätzlichen Überzeugung gesehen werden, dass die finanziellen Zahlen über einen langen Zeitraum hinweg (also mehrere Jahre) ein gutes Bild des bisherigen Geschäftsverlaufes abgeben müssen. Damit könnte mit einer erhöhten Wahrscheinlichkeit von einer Fortschreibung dieser Verläufe in die Zukunft ausgegangen werden.

zen. Gleichzeitig jedoch wird festgestellt, dass er in den meisten Fällen fehlt.³⁷³ Ist dies der Fall, so müssen die vorgenannten Angaben im Gespräch mit dem Unternehmer (oder dem Steuerberater) geklärt werden.³⁷⁴

Der Informationsbedarf der Banken an den Anhang ist dabei vielseitig. Er sollte idealerweise kurz und prägnant all das erläutern, was in den Bilanz- und GuV-Positionen an zusätzlichen Informationen steckt und bei deren Analyse Fragen aufwirft. Darüber hinaus kommt ihm in den Augen der Banken offensichtlich die Funktion zu, eine Einschätzung der Gesamtsituation des Betriebes zu erlauben. Er sollte also weder die Bilanz zu sehr in Details analysieren noch zu allgemein formuliert sein.³⁷⁵ Dafür kann er gut mögliches Wachstum im Unternehmen aufzeigen, was im Hinblick auf eine Steigerung des Unternehmenswertes als zentral angesehen wird.³⁷⁶ Auch die Marktchancen können im Allgemeinen gut aufgrund eines aussagekräftigen Anhangs abgeschätzt werden.³⁷⁷

Im Einzelnen ist z.B. an eine kurze Beschreibung der Branche zu denken, welche im Handwerk teilweise sehr selten und ungewöhnlich sein kann. Ein solches Beispiel wäre etwa der Geigenbauer. Ebenso sind Informationen zur Mitarbeiterstruktur wichtig. Hier interessiert die Kreditinstitute bspw., wer wie lange im Betrieb ist und wie die Zahl der Auszubildenden aussieht, d.h. eine Aufschlüsselung des Personalaufwandes. Damit können unter Umständen Maßnahmen zur Schonung der Liquidität gezeigt werden.³⁷⁸ Darüber hinaus sollte eine Aufgliederung des Materialaufwandes sinnvolle Informationen zur realistischen Einschätzung der Bonität des Unternehmens geben.

Weiterhin sind die rechtlichen Verhältnisse des Unternehmens interessant sowie insbesondere deren Änderungen. Die Erläuterung steuerrechtlicher Besonderheiten sollte ebenso wie ein breit aufgestellter Kontenplan ebenso vorhanden sein. Der Kontenplan sollte dabei im Idealfall nicht nur Darlehen von Dritten enthalten, sondern auch Darlehen der Eigentümer also bspw. der Familie. Insbesondere ihre Fristigkeit ist von Bedeutung. Außerdem interessieren relevante Details der Beziehungen zu den Darlehensgebern, bspw. ob mit der Ehegattin als Kapitalgeberin eine Gütertrennung vereinbart wurde. Schließlich sind Erläuterungen zum Kapitaldienst gegenüber anderen Banken interessant.³⁷⁹

³⁷³ Vgl. in den Gesprächen jeweils Punkt III F.

³⁷⁴ Vgl. hierzu auch die Kap. 4.1.1 und 4.2.1.

³⁷⁵ Vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

³⁷⁶ Vgl. Gespräch 7 Punkt III F.

³⁷⁷ Vgl. Gespräch 5 Punkt III F.

³⁷⁸ Vgl. Gespräch 9 Punkt III F.

³⁷⁹ Vgl. zu all diesen Ausführungen bspw. Gespräch 1 Punkt III F.

Auch werden Erläuterungen zu außerordentlichen, zu betriebsfremden und zu periodenfremden Erträgen und Aufwendungen gewünscht. Ferner sollten die Gründe für Entnahmen und Investitionen im Anhang dargelegt werden,³⁸⁰ ebenso die Erläuterung gravierender Abweichungen in den Jahresabschlusszahlen.³⁸¹ Die Aufführung und Erläuterung von Kennzahlen im Anhang wird hingegen nicht als notwendig erachtet, da die Bank die Kennzahlen ohnehin selbst bildet.³⁸²

Ein idealer Anhang sollte mit einer kurzen Stellungnahme des Steuerberaters zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Betriebes schließen. Befindet sich der Betrieb bereits in einer bilanziellen Überschuldungssituation (ohne passiv ausgewiesenem Eigenkapital), so sollte der Steuerberater bestätigen, dass der Betrieb nicht (faktisch) überschuldet ist.³⁸³

Beim strategischen Informationsbedarf spielt beim Blick der Banken auf ihr Kreditvergabering der **Lagebericht** eine wesentliche Rolle. Er zählt zwar nicht zum Jahresabschluss,³⁸⁴ doch wird er von den Vertretern der Kreditinstitute gemeinsam mit Bilanz, GuV und Anhang gesehen. So erhoffen sich einige der Interviewpartner explizit einen Lagebericht von Handwerksunternehmen (auch von kleinen Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelunternehmungen), da hierbei vom Unternehmen eine explizite Beschäftigung mit der Zukunft erfolgen muss. In seltenen Fällen wird er zwingend verlangt.³⁸⁵ Er wird dabei immer wichtiger und mit der Zeit offensichtlich auch immer länger. Ohne Lagebericht müssen die Informationen grundsätzlich im Gespräch geklärt werden.³⁸⁶

Angeregt wird meist ein kurzer Lagebericht, in dem bspw. auf ein oder zwei Seiten die künftige Entwicklung des Unternehmens skizziert wird.³⁸⁷ Interessant scheinen Informationen zu sein, wie sich nach der Einschätzung des Unternehmers die wesentlichen Kennziffern des externen Rechnungswesens weiterentwickeln werden. Aus aktuellem Anlass der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 heraus sollte im Lagebericht auf mögliche Konjunktoreinflüsse eingegangen werden. In diesem Fall hieße dies insbesondere, inwieweit sich durch die Krise Verbesserungen ergeben haben (bspw. im

³⁸⁰ Vgl. zu beiden Punkten Gespräch 3 Punkt III F.

³⁸¹ Vgl. Gespräch 9 Punkt VI A.

³⁸² Vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

³⁸³ Vgl. Gespräch 10 Punkt III F.

³⁸⁴ Vgl. Kap. 3.1.5.

³⁸⁵ So z.B. in Gespräch 7 Punkt III F geäußert.

³⁸⁶ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt III F.

³⁸⁷ Vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

Kraftfahrzeug-Gewerbe aufgrund staatlicher Subventionen) oder wie die gesamtwirtschaftliche Situation im Handwerksbetrieb anderweitig genutzt werden kann.³⁸⁸

Für die Kreditvergabe wurden verschiedene weitere Zusatzinstrumente als wichtig bezeichnet. Ein auf die Zukunft bezogener **Finanzierungsplan** ist bei Fördermittelanträgen ohnehin von Bedeutung und erlaubt frühzeitig die Ergreifung von Maßnahmen zum Gegensteuern, wenn die Finanzierung – bspw. in einer Finanz- und Wirtschaftskrise wie jener 2008/2009 – in Probleme gerät.³⁸⁹

Als zusätzliches Instrument, um etwa kommenden Reparaturaufwand oder künftige Ersatzinvestitionen einschätzen zu können, wird bisweilen ein **Anlagenspiegel** herangezogen.³⁹⁰ Dazu wird wegen der vergangenheitsbezogenen Daten des Jahresabschlusses eine **Ertrags- und Liquiditätsvorschau** benötigt. Es sollten die vermuteten Investitionsauswirkungen für die nächsten Jahre dargelegt werden.³⁹¹ Neben einer Liquiditätsplanung wird ferner eine Umsatzplanung als interessant bezeichnet.³⁹²

Ein **Geschäftsplan** erscheint wichtig, wenn das Unternehmen der Bank bisher unbekannt war – unbeachtlich der Tatsache, ob es sich um einen etablierten Betrieb oder einen Existenzgründer handelt. Dieser sollte eine Ertrags- und Liquiditätsplanung, eine Break-Even-Analyse sowie die Analyse verschiedener Szenarien enthalten. Ein Geschäftsplan kann somit ein umfassendes Bild des Unternehmens liefern.³⁹³ Auch könnte er eine **Kapitalflussrechnung** enthalten, die sich die Bank generell wünscht, weil ihre Informationen einerseits wichtig und andererseits schwer aus dem Jahresabschluss ablesbar sind.³⁹⁴ Weiterhin erscheint ein **Geschäftsbericht** oder wenigstens ein mehrseitiger Management Letter als sinnvoll, der Aufschluss über die intendierte Geschäftsentwicklung gibt. Dies kann in den Augen der Praxis zusätzlich der Disziplinierung des Unternehmers dienen.

Handelt es sich im Übrigen um einen **Existenzgründer**, so kann wegen fehlender Zahlen und Erfahrungen nur auf Informationen außerhalb des Jahresabschlusses gesetzt werden. Hierbei steht v.a. die Erläuterung und Plausibilisierung der Idee oder des Konzeptes im Mittelpunkt.³⁹⁵ Gleichzeitig kommt es verstärkt auf die persönliche Eig-

³⁸⁸ Vgl. Gespräch 3 Punkt III F. Vgl. für eine umfassende Zusammenstellung von Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 für Handwerksunternehmen außerdem Küpper (2010).

³⁸⁹ Vgl. Gespräch I Punkt IV C.

³⁹⁰ Vgl. Gespräch 8 Punkt VI B.

³⁹¹ Vgl. Gespräch 6 Punkt IV C.

³⁹² Vgl. Gespräch 10 Punkt IV C.

³⁹³ Vgl. Gespräch 6 Punkt IV C.

³⁹⁴ Vgl. hierzu und zum Folgenden Gespräch 7 Punkt IV C.

³⁹⁵ Vgl. Gespräch 1 Punkt VI A.

nung des Inhabers an, die bspw. über Zeugnisse, Zertifikate o.ä. nachgewiesen werden kann.³⁹⁶

Wichtige Zusatzinformationen stellen für die Banken außerhalb der eigentlichen externen Rechnungslegung die Informationen über die **Kontoführung** dar. Hierbei spielt die Kapaldienstfähigkeit eine zentrale Rolle, weil die Fähigkeit, Kredite zu bedienen, nicht unbedingt mit einer sich entsprechend gut gestaltenden Kontoführung einhergehen muss. Dies kann bspw. bei hohen Forderungen ein Problem sein. In jedem Fall wird an die Kontoführung der Anspruch gestellt, besonders sauber zu erfolgen, was als wichtiger Indikator für die Güte der kaufmännischen Betriebsführung gilt.³⁹⁷

In diesem Zusammenhang wurde in mehreren Gesprächen³⁹⁸ die Möglichkeit eines **Kurzratings** oder auch *Schnellratings* angesprochen, bei dem die Zahlen des externen Rechnungswesens im Rahmen einer Kreditvergabe nicht mehr in die Betrachtung mit einbezogen werden. Stattdessen stehen die Konten des Unternehmens im Fokus. Die Kreditvergabe erfolgt dann anhand der Kontoführung, der Betriebsführung, der Dauer der Kundenbeziehung, der Rechtsform, dem Eigenkapitalstand und der Branche.³⁹⁹ Dabei sind die Auslastung der Kreditlinie und die Habenumsätze in Relation zur Kreditlinie zentral.⁴⁰⁰ Wichtig für das Funktionieren eines Kurzratings sind aber eine zeitnahe Überprüfung des Kunden sowie ein Kreditprozess, der im Wesentlichen klar definiert ist.⁴⁰¹

3.3 Vergleichende Beurteilung des Informationsbedarfes der Banken

Der Informationsbedarf der Banken an das externe Rechnungswesen von Handwerksunternehmen kann aufgrund der gewonnenen konzeptionellen und empirischen Erkenntnisse in vier Bereiche eingeteilt werden: Erstens besteht ein Bedarf an konstitutiven Informationen (hinsichtlich der Unternehmenscharakteristika), zweitens an finanzwirtschaftlichen Informationen, drittens an erfolgswirtschaftlichen Informationen und viertens an Informationen, welche die Bilanz und die GuV inhaltlich ergänzen. Tabelle 2

³⁹⁶ Vgl. Gespräch 2 Punkt II C.

³⁹⁷ Vgl. Gespräch 7 Punkt IV C.

³⁹⁸ Explizit in den Gesprächen 5, 6, 7 10 und 11.

³⁹⁹ Vgl. Gespräch 7 Punkt III A.

⁴⁰⁰ Vgl. Gespräch 5 Punkt I C.

⁴⁰¹ Vgl. Gespräch 5 Punkt I C. Bei der Kreditvergabe an kleine Unternehmen ist eine Entwicklung zu einer solchen kontoführungsbasierten Einschätzung festzustellen (vgl. Gespräch 8 Punkt II B). Für größere Unternehmen kommt es weniger in Betracht, da es trotz den Vorteilen nicht die Professionalität großer Ratings mit dem Jahresabschluss erreicht (vgl. Gespräch 7 Punkt III A). Die Idee, dass ein Kontoführungsverhalten bereits ausreichend Aufschluss über die Risikoklasse eines Handwerksunternehmens erlaubt, erscheint den Gesprächspartnern dabei sämtlich plausibel.

gibt einen Überblick über wesentliche (sowohl konzeptionelle als auch empirische) Informationskomponenten dieser Bereiche.

Informationsbereich	Wesentliche Informationskomponenten
Konstitutive Informationen	Betriebsgröße Rechtsform Unternehmerpersönlichkeit Branchenzugehörigkeit Standort Familienunternehmenseigenschaft
Finanzwirtschaftliche Informationen	Vermögensstruktur Wert des Sachanlagevermögens Kapitalstruktur Eigenkapitalquote Liquiditätslage
Erfolgswirtschaftliche Informationen	Ergebnis Rentabilität Wertschöpfung
Ergänzende Informationen	Anhang Lagebericht Ergänzungsrechnungen

Tabelle 2: Wesentliche Komponenten des Informationsbedarfes von Banken bei der Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Handwerksbetrieben⁴⁰²

Aus konzeptioneller Sicht sind wesentliche **konstitutive Informationen** die *Betriebsgröße*, die *Rechtsform* sowie die *Stellung der Unternehmerpersönlichkeit*.⁴⁰³ Interessant hierbei ist, dass aus empirischer Sicht die Rechtsform zunächst keine besondere Rolle im Rahmen der Kreditvergabe spielt. Vielmehr wird die Problematik der fehlenden Haftung bei einer GmbH bzw. einer GmbH & Co. KG über Bürgschaften entschärft. Die Größe hingegen ist auch in den Augen der Banken von besonderer Bedeutung, da sie offensichtlich sehr deutlich das Ausmaß der Bonitätsanalyse sowie den Entscheidungsspielraum des Firmenkundenbetreuers determiniert. Ebenso wird aus Sicht der Geldhäuser in einem Handwerksunternehmen der Inhaberpersönlichkeit eine zentrale

⁴⁰² Eigene Darstellung.

⁴⁰³ Vgl. Kap. 2.2 sowie Kap. 3.1.2.

Bedeutung beigemessen. Die reine Handwerkseigenschaft ist dagegen für die Kreditvergabe bedeutungslos.

Weiterer konstitutiver Informationsbedarf an das handwerkliche Rechnungswesen erstreckt sich bei der Kreditvergabe auf das Vorhandensein der Eigenschaft als *Familienunternehmen*. Während aus konzeptioneller Sicht eher die damit verbundenen Führungsstrukturen und Eigentumsverhältnisse als interessant erscheinen, sehen die Banken gerade bei größeren Familienunternehmen im Handwerk die Notwendigkeit eines ganz eigenen Beratungsprofils. Bezüglich der *Branchenzugehörigkeit* ist festzuhalten, dass sie nicht nur bezüglich eines Vergleiches mit ähnlichen Unternehmen von Bedeutung ist, sondern von den Banken mithilfe von Branchenschlüsseln bisweilen grundsätzliche Vorentscheidungen über die Kreditvergabe getroffen werden. Die Wichtigkeit des *Standortes* schließlich wurde konzeptionell v.a. in Zusammenhang mit dem Markt des Handwerksbetriebes erörtert. In den Expertengesprächen zeigte sich jedoch, dass v.a. Banken, die sich als regionale Institute verstehen, der lokalen Verwurzelung eines Unternehmens eine hohe Bedeutung beimessen. Die Frage nach der Internationalität spielt hingegen – kaum überraschend – keine Rolle.⁴⁰⁴

Eine wesentliche Komponente der **finanzwirtschaftlichen Informationen** für die Kreditvergabe ist es, Aufschluss über die *Vermögensstruktur* zu erhalten. Konzeptionell wurden hierfür mehrere Kennzahlen erörtert, die einen entsprechenden Einblick in die handwerkliche Unternehmenstätigkeit geben können. In der empirischen Untersuchung hingegen wurde deutlich, dass jedes Kreditinstitut (wenn nicht jeder einzelne Firmenkundenbetreuer) seine eigenen Faustregeln besitzt. Betont wurde in den Gesprächen v.a. die Notwendigkeit einer realistischen Bewertung des *Sachanlagevermögens* – v.a. vor dem Hintergrund von Kreditsicherheiten.

Der Einschätzung der *Kapitalstruktur* kommt im Handwerk mit seinen relativ geringen Eigenkapitalquoten eine besondere Bedeutung zu. Die aus konzeptioneller Sicht getroffene Einschätzung, dass die *Eigenkapitalquote* (in verschiedenen Abwandlungen) folglich eine zentrale Kennzahl darstellt, wurde in den Experteninterviews bestätigt. Zudem wurde ein hoher Informationsbedarf bezüglich der Aufteilung des Fremdkapitals offenbar. Hier interessieren laut Aussagen der Gesprächspartner v.a. die Fristigkeiten und Risikoeinschätzungen der Verbindlichkeiten. Die Beurteilung der *Liquiditätslage*

⁴⁰⁴ Das in der Unternehmenspraxis des Handwerks als Gefahr wahrgenommene Szenario, dass eventuell ein faktischer Zwang zur Anwendung von IFRS oder IFRS for SMEs entstehen könnte (vgl. hierzu bspw. die Untersuchung über IFRS for SMEs aus Handwerkssicht von Hinterdobler/Küpper (2009) oder auch die an das IASB gerichtete Stellungnahme des ZDH zu den IFRS for SMEs, vgl. Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010)), erscheint vor diesem Hintergrund als unwahrscheinlich.

des Unternehmens wird konzeptionell und empirisch als ähnlich eingeschätzt: Eine wichtige Kennziffer stellt die Liquidität ersten, zweiten und dritten Grades dar.

Erfolgswirtschaftliche Informationen besitzen als wichtige Komponente die Darstellung des *Ergebnisses*. Konzeptionell wurde hierbei v.a. die Bedeutung einer betragsmäßigen sowie strukturellen Ergebnisanalyse hervorgehoben. Letzteres wurde auch in den Expertengesprächen betont. Dabei spielt für die Banken offensichtlich nicht nur die Zusammensetzung des Ergebnisses, sondern auch seine Verwendung eine entscheidende Rolle für die Einschätzung der Bonität. Die *Rentabilität* wurde im empirischen Teil hingegen nicht in ähnlicher Weise herausgehoben wie in der konzeptionellen Untersuchung. Dies kann mit den geringen Betriebsgrößen der Handwerksunternehmen zusammenhängen. Besonders wichtig ist in den Augen der Banken jedoch die Rentabilität einer geplanten Investition (für die ein Kredit gegeben werden soll). Die *Wertschöpfung* des Unternehmens erscheint aus empirischer Sicht ebenfalls weniger bedeutend, als es die konzeptionelle Analyse nahelegt. Die Umschlagshäufigkeit wurde hierbei als wichtige Kennzahl genannt, ansonsten aber auf die besonders starke Branchenabhängigkeit verwiesen.

Der Bedarf an **ergänzenden Informationen** ist nicht weniger bedeutend als die finanz- und erfolgswirtschaftlichen Informationen von Bilanz und GuV. Mit ihrer Hilfe wird eine Einordnung der Zahlen und Relationen in sinnvolle Zusammenhänge erlaubt. Eine besondere Rolle kommt dabei dem *Anhang* zu. Er kann aus konzeptioneller Sicht als „Informations-Korrektiv“ für Bilanz und GuV bezeichnet werden. Dies wird aus empirischer Sicht bestätigt. Es lässt sich festhalten, dass von den Kreditinstituten im Anhang detaillierte Angaben zu einer Reihe von Sachverhalten als wünschenswert gesehen werden. Im Zusammenhang mit Bilanzangaben ist hierbei insbesondere an Informationen über die Aufteilung, Fristigkeit und Risikobehaftung einzelner Positionen sowie an Aufschluss über Bewertungsmethoden zu denken. Außerdem werden weitere Angaben über den Betrieb als hilfreich gesehen, etwa zu den Mitarbeitern, den Eigentümern oder den Kunden.

Ein *Lagebericht* stellt eine weitere wichtige ergänzende Information dar. Sowohl aus konzeptioneller als auch aus empirischer Sicht ist als wichtigster Vorteil sein Zukunftsbezug zu nennen. Bezüglich der Ergänzungsrechnungen wurde in den Expertengesprächen die Bedeutung von Finanzplan, Anlagenspiegel, Ertrags- bzw. Liquiditätsvorschau sowie Geschäfts- oder Businessplan hervorgehoben. V.a. letzterer ist dabei ebenfalls aufgrund seines Zukunftsbezuges wichtig.⁴⁰⁵

⁴⁰⁵ Vgl. Gespräch 6 Punkt VI B.

Nach der Analyse des Informationsbedarfes der Banken im Rahmen der Kreditvergabeentscheidung an die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen ist zu untersuchen, inwieweit dieser Bedarf erfüllt werden kann. Dabei haben die Handwerksbetriebe verschiedene Möglichkeiten der Informationsbereitstellung, ebenso, wie sie an unterschiedliche Grenzen stoßen. Diese Untersuchung ist Gegenstand des folgenden Kapitels.

4 Untersuchung der Informationsbereitstellung durch die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen

4.1 Konzeptionelle Analyse der Möglichkeiten und Grenzen zur Erfüllung des Informationsbedarfes von Banken

4.1.1 Rolle des Steuerberaters bei der Informationsbereitstellung und Abschlusserstellung von Handwerksunternehmen

Während die Bereitstellung der Informationen über konstitutive Faktoren eher unproblematisch sein dürfte, spielt der Steuerberater im Handwerksbereich als Helfer bei der Abschlusserstellung und somit der Erfüllung des finanzwirtschaftlichen und erfolgswirtschaftlichen Informationsbedarfes eine wichtige Rolle. Die steuerberaterliche Tätigkeit stellt somit eine bedeutende Bestimmungsgröße der Informationsbereitstellung dar. Ein wesentlicher Grund hierfür ist v.a. in handwerksspezifischen Charakteristika zu sehen.⁴⁰⁶ Insbesondere die geringe Betriebsgröße und damit die mangelnde Mitarbeiterkapazität macht in der großen Mehrzahl der Betriebe eine eingehende Beschäftigung mit den Bilanzierungsregeln des HGB sowie dem anspruchsvollen und komplexen deutschen Steuerrecht mehr oder weniger unmöglich.⁴⁰⁷ In der Folge soll deshalb dargelegt werden, welche Konsequenzen für die Informationsbereitstellung von Handwerksbetrieben der umfassende Einsatz eines Steuerberaters hat.

Der **Gesetzgeber** sieht die Aufgabe des Steuerberaters wie folgt: „Steuerberater, Steuerbevollmächtigte und Steuerberatungsgesellschaften haben die Aufgabe, im Rahmen ihres Auftrags ihre Auftraggeber in Steuersachen zu beraten, sie zu vertreten und ihnen bei der Bearbeitung ihrer Steuerangelegenheiten und bei der Erfüllung ihrer steuerlichen Pflichten Hilfe zu leisten.“⁴⁰⁸ Zudem heißt es in § 1 Abs. 2 Nr. 2 StBerG, dass die Aufgabe auch „die Hilfeleistung bei der Führung von Büchern und Aufzeichnungen sowie bei der Aufstellung von Abschlüssen, die für die Besteuerung von Bedeutung sind“, umfasst. Damit findet die Hilfe bei der Erstellung von Jahresabschlüssen explizite Erwähnung im Steuerberatungsgesetz.

Die **Steuerberater** selbst interpretieren ihre Aufgaben eher weit. So heißt es in dem von der Bundessteuerberaterkammer herausgegebenen Leitbild des steuerberatenden Berufes: „Wir begleiten unsere Mandanten als unabhängige und kompetente Ratgeber bei allen steuerlichen und wirtschaftlichen Fragestellungen mit dem Ziel, deren Interes-

⁴⁰⁶ Vgl. Kap. 2.2.

⁴⁰⁷ Vgl. zu einer solchen Einschätzung des deutschen Steuerrechts bspw. die Einträge „Steuerrecht“ oder „Steuersysteme“ im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (vgl. Lang (2007), insb. Sp. 1689 sowie Wagner (2007)).

⁴⁰⁸ § 33 S. 1 StBerG.

sen als Unternehmer, Institutionen oder Privatpersonen optimal zu vertreten sowie deren wirtschaftlichen Erfolg zu fördern und zu sichern.“⁴⁰⁹ Dieses Selbstverständnis geht deutlich über das eigentliche Ausschöpfen von Möglichkeiten der Steuerersparnis hinaus.

Dies spiegelt sich im **Angebot der diversifizierten Beratungsleistungen** seitens des Steuerberaters wider, welche häufig über die klassischen Aufgabengebiete hinausreichen. So wird er im Sinne eines Unternehmens- oder Wirtschaftsberaters tätig und hat darüber hinaus Überschneidungen mit dem Aufgabenfeld der Wirtschaftsprüfung.⁴¹⁰ Zu diesem Selbstverständnis passen die mittlerweile umfangreichen Unterstützungsangebote für den Berufsstand der Steuerberater. So bieten Dienstleister im IT-Unterstützungsbereich wie bspw. die DATEV umfassende Lösungen an, die einerseits zwar speziell auf die Zielgruppe der Steuerberater zugeschnitten sind, andererseits jedoch ein reichhaltiges Spektrum der Unternehmensberatung abdecken.⁴¹¹

Dies legt gerade für kleine Betriebe wie jene des Handwerks, die typischerweise weder über handelsrechtliche oder steuerrechtliche Fachkompetenz verfügen noch eine Unternehmensberatung für kaufmännische Fragen engagieren können bzw. wollen, eine **umfassendere Beratung** durch den Steuerberater nahe. Der Steuerberater dürfte dabei dem Unternehmen nicht nur bei Buchführung und Abschlusserstellung zur Seite stehen, sondern vielmehr bei auftretenden wirtschaftlichen und unternehmerischen Problemen verschiedenster Art konsultiert werden. Nach dieser Logik kommt dem Steuerberater im Handwerk eine vergleichsweise einflussreiche und prägende Position zu. Aufgrund der ausgeprägten Abhängigkeit vieler Betriebe von der Person des Inhabers⁴¹² sowie dem hohen Anteil der Einzelkaufleute im Handwerk⁴¹³ ist weiterhin davon auszugehen, dass der Steuerberater sich auch um die private Steuererklärung des Handwerkers kümmert. Dies unterstreicht noch den Stellenwert des Steuerberaters für den Betrieb.

Die Verantwortlichkeit des Steuerberaters für Buchführung, Abschlusserstellung und Finanzplanung im Unternehmen legt weiterhin eine Tendenz zur **Ausrichtung** dieser an **steuerlichen Gesichtspunkten** nahe. Diesem Punkt kommt eine besondere Bedeutung zu, da die Einheitsbilanz im Handwerk vorherrscht und somit die Steuerbilanz

⁴⁰⁹ Bundessteuerberaterkammer (2011).

⁴¹⁰ Vgl. Nonnenmacher (2007): Sp. 1676.

⁴¹¹ Es können hier neben IT-Angeboten zu eher klassischen Themen wie *betrieblichem Rechnungswesen* und *Abschlussprüfung* auch solche zu *Personalwirtschaft*, *Wirtschaftsberatung* und *Consulting* gefunden werden, also keinen originären Steuerthemen, vgl. die entsprechenden Angebote unter DATEV (2011).

⁴¹² Vgl. Kap. 2.2.4.

⁴¹³ Vgl. Kap. 2.2.3.

der Handelsbilanz entspricht.⁴¹⁴ Es kann folglich eher eine steuerlich motivierte Bilanzpolitik vermutet werden. Ein in diesem Sinne progressives Vorgehen würde die Ausübung von Wahlrechten in einer gewinnmindernden Weise bedeuten, was erst einmal einem informativen Einblick in die wirtschaftliche Lage des Unternehmens entgegensteht.⁴¹⁵ Mehr noch, dies legt die Vermutung nahe, dass die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bei Handwerkern tendenziell zu schlecht ausgewiesen ist. Für eine konservative Bilanzpolitik mit einem möglichst hohen Gewinnausweis, wie sie für den Zweck der Kreditvergabe aus Unternehmenssicht sinnvoller erscheint, spricht eine solche vermutete Orientierung an steuerlichen Maßstäben hingegen nicht.⁴¹⁶ Das Wissen um die verfolgte Bilanzpolitik stellt somit eine wesentliche Rahmenbedingung für die Analyse der bereitgestellten Information – also des Jahresabschlusses – dar.⁴¹⁷

Zur Frage der Schwerpunktsetzung bei der Bilanzierung kommt als weitere mögliche Auswirkung hinzu, dass manche Steuerberater nicht über eine ausreichende **finanzplanerische Kompetenz** verfügen dürften, da es sich hierbei nicht um ein Kerngebiet der Steuerberatung handelt. Außerdem ist nicht jeder Steuerberater ein Betriebswirt, stattdessen dominiert in vielen Fällen ein juristischer Hintergrund. Von einer durchweg umfassenden Beratungsleistung hinsichtlich betriebswirtschaftlicher Aspekte kann allein deshalb schon nicht ausgegangen werden.

Es sind allerdings auch positive Konsequenzen der steuerberaterlichen Tätigkeit anzunehmen, etwa hinsichtlich Sauberkeit und Übersichtlichkeit der eingereichten Unterlagen. Die Aufbereitung und Präsentation des Zahlenwerkes kann schließlich beim Gesprächspartner bei der Bank einen nicht zu unterschätzenden Eindruck hinterlassen. Dem Handwerker ist somit mit der Übergabe der Abschlusserstellung an den Steuerberater die Möglichkeit gegeben, wenigstens gewisse Grundanforderungen solide zu erfüllen, ohne sich selbst mit der Materie allzu stark beschäftigen zu müssen.

Es kann somit festgestellt werden, dass die starke Einbindung des Steuerberaters, von der im Handwerk auszugehen ist, wichtige Rahmenbedingungen für die Informationsbereitstellung setzt. Diese sind bei der weiteren Untersuchung der Bereitstellung von Informationen des externen Rechnungswesens zu berücksichtigen.

⁴¹⁴ Selbst wenn dies nicht der Fall ist, kann von einer starken Beeinflussung der Handelsbilanz durch die Steuerbilanz ausgegangen werden, da erstere im Zuge von Überleitungsrechnungen aus zweiterer hergeleitet wird.

⁴¹⁵ Das HGB bietet auch nach der Reform durch das BilMoG ausreichend Spielraum hierfür – etwa bei der Bewertung von halbfertigen Erzeugnissen.

⁴¹⁶ Vgl. zur Frage der progressiven bzw. konservativen Bilanzpolitik ausführlich bspw. Lachnit (2004): S. 101 ff.

⁴¹⁷ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009): S. 999.

4.1.2 Bereitstellung finanzwirtschaftlicher Informationen

Die Bereitstellung finanzwirtschaftlicher Informationen ist stark von der Heterogenität der Handwerksbranchen geprägt. Aufgrund von § 266 HGB ist dabei sowohl bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften als auch bei den Kapitalgesellschaften des Handwerks von einer *verkürzten Bilanzgliederung* auszugehen.⁴¹⁸ Dies schränkt die Beurteilung einzelner Positionen des Vermögens und des Kapitals ein und erschwert somit den Einblick der Banken in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auf der Basis von Bilanz und GuV.

Auf der Seite des **Vermögens** wurde für das *Anlagevermögen* zunächst ein Informationsbedarf hinsichtlich des Wertes von Maschinen und Immobilien festgestellt. Diese Positionen kommen grundsätzlich als Sicherheiten in Frage. Die Buchwerte in der Bilanz dürften aufgrund der Anschaffungs-/Herstellungskosten als Wertobergrenze jedoch keine zufriedenstellenden Informationen darstellen. Deshalb besteht die Problematik der Ermittlung des tatsächlichen Wertes und der *stillen Reserven* bei diesen Vermögenswerten. Neben dem Alter dürfte v.a. die hohe Branchenspezifität (bspw. bei einer Bäckerei-Ausstattung) eine eventuelle Verwendung als Deckungsmasse für einen Kredit fraglich erscheinen lassen.⁴¹⁹ Im Hinblick auf Immobilien kann aufgrund der zu vermutenden größeren Werthaltigkeit eher auf Gutachten von Fachleuten zurückgegriffen werden, was die Problematik einer Bewertung von Immobilien entschärft und somit hier für zuverlässige Informationen sorgen kann.

Ein häufiger Posten bei Handwerksbetrieben ist aufgrund deren eher kleinteiliger Unternehmensstruktur der Sammelposten der *geringwertigen Wirtschaftsgüter*.⁴²⁰ Die Handwerksspezifika lassen vermuten, dass viele Vermögenswerte einen vergleichsweise niedrigen Wert besitzen und folglich in dieser Position gesammelt aufgeführt werden. Die Werthaltigkeit dieses Postens sollte von der Bank geprüft werden.

Hinsichtlich der *Fristigkeit* der Vermögensgegenstände kann zwar grundsätzlich aus der Bilanz abgelesen werden, ob es sich um (langfristiges) Anlage- oder (kurzfristiges) Umlaufvermögen handelt. Dennoch wären gerade bei den Forderungen die einzelnen spezifischen Fristigkeiten interessant.⁴²¹ Dasselbe gilt für die Frage nach der Zahlungswahrscheinlichkeit, die nur mit dem Wissen um die Bonität des Schuldners des Unternehmens beantwortet werden könnte. Diese Informationen können folglich nicht

⁴¹⁸ Aufgrund der fehlenden Verpflichtung kann davon ausgegangen werden, dass nicht mehr Arbeit bei der Abschlusserstellung als nötig betrieben wird. Vgl. zu dieser Problematik im Handwerk auch Glas/Schempp (2010): S. 144 ff.

⁴¹⁹ Vgl. hierzu Kap. 3.1.3.1.

⁴²⁰ Vgl. § 4 Abs. 3 S. 3 EStG sowie zur Bewertungsfreiheit § 6 Abs. 2 EStG und zur Bildung des Sammelpostens § 6 Abs. 2a EStG.

⁴²¹ Vgl. hierzu Kap. 3.1.3.1.

aus dem Handwerksabschluss herausgelesen werden, sofern dieser keinen Anhang enthält, in dem auf die zeitliche Bindung der Forderungen sowie die zugehörigen Schuldner eingegangen wird.

Auf der Seite des **Kapitals** ist die *Fristigkeit* v.a. bei *Rückstellungen* und anderen Bankverbindlichkeiten wichtig. Hier gilt dasselbe wie für Forderungen, dass nämlich lediglich ein (mutmaßlich seltener) Anhang Auskunft über die genauen Rückzahlungstermine geben könnte, nicht jedoch die Bilanz allein. Bei Rückstellungen stellt sich ebenso die Frage hinsichtlich der Wahrscheinlichkeit des Eintretens. Somit sollten die Charakteristika der einzelnen Rückstellungen umfassend erläutert werden.⁴²² Dies kann für Handwerksunternehmen mit Bilanz und GuV allein nicht generell angenommen werden.

Das HGB hat im Zuge des BilMoG die *Aufwandsrückstellungen* teilweise abgeschafft. Dies hat für die Informationsbereitstellung auf der Kapitalseite u.a. die Konsequenz, dass für das Unternehmen weniger Möglichkeiten bestehen, den Gewinn geringer auszuweisen als angebracht wäre. Deshalb sollten die Zahlen von den Banken als verlässlicher und die Informationsbereitstellung als verbessert angesehen werden können. Dies gewinnt besondere Bedeutung, wenn berücksichtigt wird, dass die Handwerksbilanzen teilweise unter dem Postulat der Steueroptimierung erstellt werden.⁴²³

Eine nähere Erläuterung und Aufspaltung des *Eigenkapitals* stellen ebenfalls Informationen dar, die im Anhang gegeben werden sollten. Folglich unterliegen sie ähnlichen Bereitstellungsproblemen wie andere Anhangsinformationen. Der Handwerks-Jahresabschluss weist darüber hinaus ein Eigenkapital aus, welches zum variablen den nicht-variablen Anteil aufführt. Die ursprüngliche Idee dieses Grundkapitals war es, als Haftungskapital zu dienen.⁴²⁴ Diesem Gedanken jedoch kann im Zuge der Kreditvergabe kein reeller Wert mehr beigemessen werden. Vor allen Dingen ist die Summe des Grundkapitals bei einer GmbH viel zu gering, um wirklich eine „Haftungssumme“ für den Fall einer Zahlungsunfähigkeit darstellen zu können, weshalb diese vom Gesetz immerhin intendierte Information keinen Mehrwert für die Kreditvergabeentscheidung bietet.

Bezüglich der *Eigenkapitalquote* stellt sich im Handwerk, abhängig von der Branche, das besondere Problem, dass teilweise ungewöhnlich niedrige Eigenkapitalquoten plausibel gemacht werden müssen. Ein besonders auffallendes Beispiel stellen hier die Friseure dar, für die ein durchschnittlich negatives Eigenkapital angenommen werden

⁴²² Vgl. hierzu Kap. 3.1.3.1.

⁴²³ Vgl. Kap. 4.1.1.

⁴²⁴ Vgl. hierzu Kap. 3.1.3.2.

muss.⁴²⁵ Bei diesen Zahlen stellt sich die Frage, was die bereitgestellten Informationen über das Eigenkapital bzw. seinen Anteil am Gesamtkapital überhaupt für einen Mehrwert bei der Bonitätsprüfung haben sollen, da die Notwendigkeit von Sicherheiten in diesem Fall offensichtlich ist. Die Eigenkapitalquote muss im heterogenen Handwerksbereich folglich branchenabhängig interpretiert werden.

Für eine **Liquiditätsanalyse** sind die Kennzahlen der *Liquidität* ersten, zweiten und dritten Grades vergleichsweise einfach aus dem Zahlenmaterial des externen Rechnungswesens zu erhalten. Es gibt also keinen Grund anzunehmen, dass hier ernsthafte Probleme entstehen könnten. Eine *Kapitalflussrechnung* hingegen wird trotz ihrer offensichtlichen Aussagekraft⁴²⁶ vermutlich eher selten mit eingereicht. Der zusätzliche Aufwand spricht ebenso dagegen wie die meist fehlende gesetzliche Verpflichtung. Außerdem dürfte eine Grenze handwerklicher Informationsbereitstellung mit der von Bankenseite geforderten Darstellung der *Fristenkongruenz* erreicht sein, weil die entsprechenden Informationen aus dem Jahresabschluss nicht direkt ablesbar sind. Dies bedeutet, dass sie zusätzlich geliefert werden müssen, oder die Bank sie sich zusammensuchen muss.

4.1.3 Bereitstellung erfolgswirtschaftlicher Informationen

Der Jahresabschluss nach HGB stellt verschiedene eher unproblematisch zu ermittelnde **Gewinnziffern** bereit.⁴²⁷ Aufgrund der Beschaffenheit von Bilanz und GuV kann von einer nicht ganz einfachen, aber dennoch im Rahmen der Kreditvergabeprüfung praktikablen Aufbereitung der Informationen für die Bereitstellung dieser Ziffern ausgegangen werden.

Eine problematische Rahmenbedingung der Ergebnisbereitstellung dürfte jedoch darin bestehen, dass viele Unternehmen keinen Jahresabschluss erstellen, sondern sich stattdessen aufgrund der steuerrechtlichen und handelsrechtlichen Freistellungsmöglichkeiten mit einer Einnahmenüberschussrechnung behelfen.⁴²⁸ Wenn nur letztere für eine Kreditvergabeentscheidung herangezogen werden kann, bedeutet dies für die verschiedenen Ergebniskennzahlen einen zusätzlichen Informationsbedarf. Insbesondere Anhangsinformationen (die bspw. auch für eine Rentabilitätsanalyse benötigt werden)⁴²⁹ fehlen in diesem Fall und müssen entweder mithilfe zusätzlicher Berichte bereitgestellt werden oder in Gesprächen mit dem Unternehmer bzw. seinem Steuerbe-

⁴²⁵ Dieses Ergebnis gilt für die Friseurin in Nordrhein-Westfalen, vgl. Schempp (2006).

⁴²⁶ Vgl. Kap. 3.1.3.3.

⁴²⁷ Vgl. Kap. 3.1.4.1.

⁴²⁸ Die nach § 4 Abs. 3 EStG gestattete Vereinfachung, vgl. Kap. 2.1.2.

⁴²⁹ Vgl. Kap. 3.1.4.2.

rater geklärt werden. Hierbei stellt sich die Frage, wie gut diese die benötigten Zusatzinformationen geben können.

Die **Rentabilitätskennzahlen** besitzen in Handwerksunternehmen aufgrund ihrer geringen Betriebsgröße eine eher eingeschränkte Aussagekraft. So ist bei der Informationsbereitstellung kleinerer Unternehmen von eher größeren Gewinnsprüngen auszugehen. Bspw. kann der Gewinn durch sehr hohe Einzahlungen von Kunden (z.B. im Baugewerbe bei der Fertigstellung von Gebäuden) zu einem Zeitpunkt überproportional hoch sein. In vielen Handwerksbranchen bestehen somit weniger Möglichkeiten zur Gewinnglättung. Da einzelne Investitionen – bspw. der Ersatz einer großen Maschine in einer Tischlerei – nur einmal in vielen Jahren getätigt werden, beeinflusst ferner ihre Aktivierung das Aussehen der Bilanz (und damit ebenfalls die Rentabilitätskennzahlen) in besonders hohem Maße: Eine kreditfinanzierte Investition führt dabei zu einer Bilanzverlängerung, die Gesamtkapitalrentabilität etwa sinkt in diesem Fall plötzlich und deutlich.⁴³⁰

Hinsichtlich einer Beurteilung der **Wertschöpfung** bzw. der Produktivität eines Handwerksunternehmens kommen die Kapital- sowie die Personalkostenproduktivität in Frage. Sie sind vergleichsweise einfach zu ermitteln und geben Informationen über die Überlebensfähigkeit des Unternehmens. Hier kommt jedoch das Problem der *Heterogenität* des Handwerksbereiches und damit der schwierigen Vergleichbarkeit der einzelnen Betriebe zum Tragen. So gibt es bspw. relativ kapitalintensive Branchen wie etwa das Metallbau- oder das Kraftfahrzeuggewerbe, wo ein großer Finanzmitteleinsatz bereits während der Produktion benötigt wird. Dies wirkt sich entsprechend auf die Kapitalproduktivität aus. Gleiches gilt für sehr personalintensive Branchen wie z.B. für das Friseurgewerbe. Hinzu tritt das Problem, dass viele Handwerksbranchen (wie bspw. die Geigenbauer) sehr selten vorkommen und ihre teils sehr spezifischen Wertschöpfungsprozesse mithin schlecht einschätzbar sind. In diesen Fällen muss sich ein Kreditinstitut über Gespräche sowie andere Informationskanäle⁴³¹ ein individuelles Bild über den Wertschöpfungsprozess verschaffen.

⁴³⁰ Somit lässt sich gerade für die Gesamtkapitalrentabilität eine größere Anfälligkeit für einmalige Aktivierungen oder einmalige Zahlungen konstatieren. Die Eigenkapitalrentabilität erscheint hier aussagekräftiger, da sie sich (bei Fremdfinanzierung der Ersatzinvestition) im gegebenen Beispiel nicht wesentlich ändern würde.

⁴³¹ Bspw. Branchenbeschreibungen und -vergleiche oder Informationsmaterialien der Handwerksorganisationen.

4.1.4 Bereitstellung ergänzender Informationen zum Zweck einer Beurteilung der Bonität von kreditnehmenden Handwerksunternehmen

Zum eigentlichen Jahresabschluss von Handwerkern aus Bilanz und GuV hinzukommend sind für eine Beurteilung der Kreditwürdigkeit ergänzende Informationen nötig.⁴³²

Der **Anhang** bietet grundsätzlich diese Ergänzungen und Zusatzinformationen. Allerdings ist er nur für eine Minderheit der Unternehmen im Handwerksbereich gesetzlich verpflichtend vorgeschrieben, nämlich für Kapitalgesellschaften sowie haftungsbeschränkte Personenhandelsgesellschaften. Für kleine Kapitalgesellschaften im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB – die meisten Kapitalgesellschaften im Handwerk⁴³³ – muss er zudem weniger umfassend sein als für mittelgroße oder große. Damit besitzt er für diese eine geringere Aussagekraft. Bspw. sind kleine Kapitalgesellschaften i. S. d. § 267 Abs. 1 HGB von der Pflicht zur Auskunft über außerbilanzielle Geschäfte⁴³⁴, über die Zusammensetzung der Umsatzerlöse⁴³⁵ oder über Geschäfte mit nahestehenden Personen bzw. Unternehmen⁴³⁶ befreit.

Diese Informationen berühren jedoch die Kreditvergabe: So erscheint im Handwerk eine Information über außerbilanzielle Geschäfte oder über die Zusammensetzung der Umsatzerlöse als relevant, weil der Umsatz in vielen Gewerken nicht nur mit der eigentlichen handwerklichen Tätigkeit erzielt wird. Vielmehr ist davon auszugehen, dass gerade in kleinen Betrieben Nebenbeschäftigungen aller Art zum Alltag gehören.⁴³⁷

Dieselbe Thematik gilt verstärkt für den **Lagebericht**.⁴³⁸ Für den Handwerksbereich bedeutet dies, dass aufgrund der Rechtsform bzw. der Unternehmensgröße fast nie mit einer Verpflichtung zur Aufstellung eines Lageberichtes zu rechnen ist. Dies bedeutet insbesondere, dass der handwerkliche Jahresabschluss keine Informationen über die Zukunft des Unternehmens enthält. Da im Rahmen der Kreditvergabe jedoch solche

⁴³² Vgl. insbesondere die Ausführungen der beiden Vorkapitel 4.1.2 und 4.1.3.

⁴³³ Vgl. Kap. 2.2.2.

⁴³⁴ Vgl. § 285 Nr. 3 HGB.

⁴³⁵ Vgl. § 285 Nr. 4 HGB.

⁴³⁶ Vgl. § 285 Nr. 9 HGB.

⁴³⁷ Zudem ist es für den Kreditgeber wichtig, über die Zusammensetzung der Umsatzerlöse Aufschluss zu erhalten, da so potentiell risikoreiche Abhängigkeiten des Kreditnehmers von einzelnen Geschäften oder Kunden sichtbar werden. Schließlich sind auch Informationen über Geschäfte mit nahestehenden Personen von Belang, da die Abhängigkeit eines Handwerksbetriebes – und mithin seiner Kundenstruktur – von der Person des Inhabers ebenfalls Risiken bergen kann. So ist für viele Handwerker bspw. ein gewisser Anteil von Familienmitgliedern im Kundenkreis anzunehmen, die wiederum auf andere Weise dem Unternehmen verbunden sein können.

⁴³⁸ Auch er muss grundsätzlich nur von Kapitalgesellschaften sowie haftungsbeschränkten Personenhandelsgesellschaften erstellt werden (vgl. § 264 Abs. 1 S. 1 HGB), wobei aber kleine Kapitalgesellschaften von dieser Pflicht ausgenommen sind (vgl. § 264 Abs. 1 S. 4 HGB).

Informationen über die (zukünftige) Unternehmensplanung wichtig sind, müssen diese folglich meist zusätzlich zu den vorgelegten Unterlagen geklärt werden.

In Bezug auf Anhang und Lagebericht stellt sich die Frage, ob Handwerksbetriebe, die gesetzlich nicht zu deren Abgabe verpflichtet sind, dies eventuell freiwillig tun und damit die relevanten Informationen bereitstellen. Dies ist eher zu verneinen. Aus dem geringen Maß der Beschäftigung von Handwerkern mit kaufmännischen Fragen (und dem als damit einhergehend zu vermutenden Desinteresse) kann geschlossen werden, dass die Bereitschaft zur Erstellung von Zusatzinstrumenten eher gering sein dürfte. Hinzu kommen höhere Kosten für den Steuerberater sowie die Tatsache, dass es sich beim Lagebericht um eine Beschäftigung mit der Zukunft des Betriebes handelt – einer Frage, der Handwerksunternehmer tendenziell gern aus dem Weg gehen.⁴³⁹

Diese Gründe gelten grundsätzlich für alle **weiteren Instrumente**, die im Rahmen des ergänzenden Informationsbedarfes als für den Informationsbedarf der Banken relevant in Frage kommen. Es stellt sich die Problematik des mangelnden kaufmännischen Wissens bzw. der fehlenden Bereitschaft seitens der Handwerksunternehmen. Ferner spricht die zentrale Stellung des Unternehmers, der sich um alle Belange kümmert, nicht für eine hohe Akzeptanz von formalisierten oder automatisierten Aufgaben wie der Aufstellung von zusätzlichen Informationsinstrumenten. So besteht hinsichtlich der Bereitstellung weiterer Informationen im Handwerk immer das prinzipielle Problem, dass die Betriebe zu klein und zu wenig kaufmännisch bewandert sind, als dass in diesem Bereich viel erwartet werden könnte. Eine größere Akzeptanz seitens der Handwerker steht hinsichtlich der BWAs – also der unterjährigen Auswertungen der Finanzbuchhaltung – zu vermuten. Sie sind von den Betriebsinhabern oder einzelnen Mitarbeitern vergleichsweise einfach durchzuführen und zudem fester Bestandteil des Lehrplanes der Meisterprüfung.⁴⁴⁰

⁴³⁹ Vgl. bspw. Schempp (2010): Hier wird für die Problematik der Betriebsübergabe auf diesen Zusammenhang im Handwerk Bezug genommen.

⁴⁴⁰ Vgl. Glasl/Greilinger (2011): S. 24. Einfach zu handhabende Unterstützungslösungen für die BWAs, wie bspw. jene der DATEV, unterstreichen dies zusätzlich.

4.2 Empirische Erkenntnisse zur Erfüllung des Informationsbedarfes von Banken

4.2.1 Beurteilung der Rolle des Steuerberaters in Handwerksbetrieben durch die Banken

In allen Expertengesprächen wurde von einem weitverbreiteten und eher umfassenden Einsatz des Steuerberaters berichtet.⁴⁴¹ Je kleiner das Unternehmen dabei ist, desto eher scheint der Steuerberater zum Einsatz zu kommen.⁴⁴² Als Grund wird u.a. angeführt, dass das betriebswirtschaftliche Wissen bei Handwerkern zu gering ist,⁴⁴³ dass die Bereitschaft, sich mit der Abschlusserstellung (oder manchmal der Buchhaltung überhaupt) zu beschäftigen, fehlt,⁴⁴⁴ dass sich das Steuerrecht sehr häufig ändert⁴⁴⁵ und schließlich, dass eine zunehmende Verquickung betrieblichen und privaten Vermögens eine umfangreiche Dienstleistung des Steuerberaters nahelegt.⁴⁴⁶

Dies hat in den Augen der Banken zunächst mehrere **positive Konsequenzen**. So werden die Zahlen des externen Rechnungswesens als verlässlich betrachtet. Außerdem wird der Steuerberater als Ansprechpartner der Bank geschätzt. Er sieht die Lage oft sehr realistisch und kann einen persönlichen Eindruck vom Unternehmen und vom Inhaber wiedergeben.⁴⁴⁷ Oft ist vom Unternehmen auch eine Vollmacht erteilt worden, sodass sich die Bank mit allen Fragen direkt an den Steuerberater wenden kann. Sie kann folglich an einen als kompetent wahrgenommenen Gesprächspartner herantreten, was als sehr vorteilhaft gesehen wird.⁴⁴⁸

In den Kreditvergabegesprächen zwischen Bank und Unternehmen wird der Steuerberater ohnehin oft hinzugezogen, da hauptsächlich er Aufklärung bspw. über die einzelnen Positionen der Bilanz geben kann.⁴⁴⁹ Nicht zuletzt deshalb ist es aus Sicht der Banken für die Informationsbereitstellung positiv, wenn der Steuerberater in einen Dialog mit dem Kreditinstitut tritt. Die Möglichkeit, ihn direkt anzusprechen, wird als großer Vorteil gesehen.⁴⁵⁰ In der überwiegenden Zahl der Fälle kommen dabei unter-

⁴⁴¹ Vgl. in den Gesprächen jeweils Punkt I E.

⁴⁴² Vgl. bspw. Gespräch 2 Punkt I E.

⁴⁴³ Vgl. die Gespräche 1 und 11, jeweils Punkt I E.

⁴⁴⁴ Vgl. bspw. Gespräch 7 Punkt I E.

⁴⁴⁵ Vgl. Gespräch 5 Punkt I E.

⁴⁴⁶ Vgl. Gespräch 4 Punkt IV E.

⁴⁴⁷ Vgl. bspw. Gespräch 1 oder 3 jeweils Punkt I E.

⁴⁴⁸ Vgl. bspw. Gespräch 8 Punkt I E. Jedoch sind gerade bessere Unternehmen weniger zur Abgabe von Vollmachten bereit als schlechtere, vgl. Gespräch 11 Punkt I E.

⁴⁴⁹ Dies gilt weniger für unkritische Kunden, da hier eine Erläuterung des Steuerberaters nicht notwendig erscheint. Vgl. Gespräch 11 Punkt I E.

⁴⁵⁰ Vgl. bspw. Gespräch 1 oder 3 jeweils Punkt I E.

stützende Anwendungen der DATEV zum Einsatz.⁴⁵¹ Hierbei wird als Vorteil gesehen, dass auf diese Weise eine elektronische Übermittlung der Daten erfolgen kann.⁴⁵²

Als **negative Konsequenz** wird von den Banken die hohe Abhängigkeit des Unternehmens vom Steuerberater gesehen. Diese äußert sich u.a. in der Abhängigkeit der Ergebnisse des Kreditvergabeprozesses vom Engagement des Steuerberaters.⁴⁵³ Dazu gehören der Ruf oder die Autorität, die letzterer beim Unternehmer oftmals genießt. Er wird nicht nur im steuerlichen sondern auch im unternehmensplanerischen Bereich mitunter als Instanz betrachtet, was es der Bank schwer machen kann, das Unternehmen von offensichtlichen Fehlern oder falschen Einschätzungen des Steuerberaters zu überzeugen.⁴⁵⁴

Das Einholen des Testats eines **Wirtschaftsprüfers**, wie es von einigen Gesprächspartnern angesprochen wurde,⁴⁵⁵ trifft selbst bei den größeren unter den Handwerksbetrieben auf Ablehnung. Dabei wird der Wirtschaftsprüfer von den Banken grundsätzlich eher als Fachmann wahrgenommen als ein Steuerberater. Über den bloßen Mehrwert der Versicherung der Verlässlichkeit der Zahlen (und in diesem Sinne eines Signals an die Bank) hinaus wird einem Testat dennoch wenig Mehrwert beigemessen.⁴⁵⁶ Lediglich in einem Gespräch wurde für größere Kunden dem Wirtschaftsprüfer anstelle des Steuerberaters eine wichtige Rolle bei Abschlusserstellung und Gesprächen mit der Bank attestiert.⁴⁵⁷

Die **Qualität der steuerberatenden Arbeit** wird sehr unterschiedlich beurteilt. So lässt sich feststellen, dass es neben guten Steuerberatern, die eine gute Beratung in kaufmännischer Sicht übernehmen können, eine eher mangelhafte Beratung gibt. Dies scheint zumindest teilweise vom Selbstverständnis des Steuerberaters abhängig zu sein: Er kann sich über die steuerberatende Tätigkeit hinaus als Buchhalter oder eher

⁴⁵¹ Vgl. bspw. Gespräch 11 Punkt I E. Wenn nicht mit jenen der DATEV, so sind die Banken teilweise auch mit Anwendungen von Lexware, Addison und HMD konfrontiert. Vgl. Gespräch 3 sowie 5 jeweils Punkt I E. V.a. bei der BWA scheinen diese Lösungen eine besonders große Rolle zu spielen, vgl. Gespräch 10 Punkt I E. Auch für Planrechnungen und Soll-Ist-Vergleiche werden sie gerne verwendet, vgl. bspw. Gespräch 5 Punkt I E.

⁴⁵² Vgl. Gespräch 8 Punkt I E.

⁴⁵³ Vgl. hierzu und zum Folgenden insbesondere die Gespräche 2 und 5 jeweils Punkt I E.

⁴⁵⁴ Dieses häufig anzutreffende Vertrauensverhältnis mit seinem dazugehörigen Beziehungsgeflecht dürfte auch der Grund dafür sein, weshalb viele Handwerksbetriebe nur sehr ungern den Steuerberater wechseln. Hat der Firmenkundenbetreuer im Laufe des Kreditvergabeprozesses festgestellt (dies kann bspw. anhand fragwürdiger Bilanzpositionen der Fall sein), dass ein Wechsel anzuraten wäre, so wird dieser Ratschlag selten angenommen. Neben dem Vertrauensverhältnis dürften vergleichsweise hohe Wechselkosten dabei eine wichtige Rolle spielen, vgl. Gespräch 1 Punkt I E.

⁴⁵⁵ Vgl. bspw. Gespräch 10 Punkt I E.

⁴⁵⁶ Vgl. hierzu ausführlicher Gespräch 1 Punkt I E.

⁴⁵⁷ Vgl. Gespräch 9 Punkt I D.

als Unternehmensberater verstehen. Von einzelnen Gesprächspartnern wurden in diesem Fall bessere Erfahrungen mit größeren Kanzleien gemacht sowie die Einschätzung geäußert, dass bessere Unternehmen auch bessere Steuerberater haben, die Informationen hier folglich besser aufbereitet und bereitgestellt werden.⁴⁵⁸

Schließlich ist für die Jahresabschlüsse teilweise eine „kontogesteuerte Politik“⁴⁵⁹ feststellbar. So wird bisweilen unter **steuerlichen Optimierungsgesichtspunkten** vorgegangen, also bspw. dem Unternehmen durch hohe Entnahmen Geld entzogen. Eine konservative Bilanzpolitik und ein tendenziell zu niedriger Gewinnausweis werden von den Gesprächspartnern in diesem Zusammenhang jedoch als unproblematisch beurteilt. Lediglich für die Analyse der Liquidität wird der Frage nach eventueller steuermindernder Bilanzpolitik eine Bedeutung beigemessen.⁴⁶⁰

Die Bereitstellung der eigentlichen Zahlen für die Jahresabschlusserstellung (bzw. die Erstellung der Einnahmen-Überschussrechnung) erfolgt dabei gerade in den kleinen Handwerksbetrieben erfahrungsgemäß vom **Ehepartner**. Dies stellt eine wichtige Rahmenbedingung dar und führt dazu, dass an vielen Kreditvergabegesprächen die Ehefrau des Betriebsinhabers teilnimmt.⁴⁶¹ Sie kann im Gegensatz zu ihm auch zu einzelnen Buchungen Stellung nehmen und gibt somit wertvolle Informationen, welche die Bank für die Bonitätsbeurteilung benötigt.⁴⁶² Der Ehepartner ist in diesen Fällen im Übrigen meist für die BWAs verantwortlich.⁴⁶³

4.2.2 Beurteilung der Rahmenbedingungen handwerklicher Rechnungslegung durch die Banken

Für die Bank ist es bei Kunden aus dem Handwerkssegment wichtig, einschätzen zu können, wer ihnen gegenüber sitzt. Insofern ist die Bereitstellung von Informationen über die konstitutiven Unternehmensmerkmale sowie weitere Rahmenbedingungen, die mit dem Unternehmer selbst zu tun haben, wichtig.

Der Informationsbedarf der Bank konzentriert sich zunächst auf den aus **Bilanz** und **GuV** bestehenden Jahresabschluss. Diese allein ergeben jedoch noch kein aussagekräftiges Bild, weshalb ergänzende Informationen als notwendig gesehen werden.⁴⁶⁴ Die **BWA** hat den Vorteil der Aktualität, wird jedoch eher für die Analyse durch den

⁴⁵⁸ Vgl. bspw. Gespräch 8 Punkt I E.

⁴⁵⁹ Gespräch 1 Punkt I E.

⁴⁶⁰ Vgl. bspw. Gespräch 3 oder 10 jeweils Punkt I E.

⁴⁶¹ Dass der Ehemann einer Handwerkerin die Buchhaltung erledigt, scheint in den Augen der Banken viel seltener der Fall zu sein.

⁴⁶² Vgl. bspw. Gespräch 8 Punkt I E.

⁴⁶³ Vgl. Gespräch 3 Punkt I E.

⁴⁶⁴ Vgl. Gespräch 4 Punkt III C.

Firmenkundenbetreuer verwendet.⁴⁶⁵ Hinzu kommt das Gespräch mit dem Betriebsinhaber (und idealerweise dem Steuerberater).⁴⁶⁶ Die Zahlen des Jahresabschlusses gelten dabei als umso verlässlicher, je größer das Unternehmen ist. Dies spiegelt sich im Vorgehen beim Rating wider. So wertet bspw. das Rating des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) bei Kunden mit weniger als 350.000 € Jahresumsatz die qualitativen Informationen zu 50 %. Bei anderen Banken machen sie in den kleineren Unternehmensgrößen immerhin noch ein Viertel an Gewicht im Rating aus. Erst bei größeren Unternehmen werden die Zahlen des externen Rechnungswesens als verlässlicher angesehen und gewinnen damit im Rating an Gewicht.⁴⁶⁷

Die Aussagekraft von Bilanz und GuV wird grundsätzlich dennoch als im Großen und Ganzen zufriedenstellend bezeichnet.⁴⁶⁸ Abgefragt werden dabei eine Summen-/Saldenliste, eine private Vermögensaufstellung sowie der Vergleich mit den Abschlusszahlen des Vorjahres.⁴⁶⁹ Mit abnehmender Größe des Handwerksbetriebes werden die Jahresabschlüsse aber vergleichsweise gehaltlos.⁴⁷⁰ In diesen Fällen wirken sie eher wie eine Einnahmenüberschussrechnung bzw. wie eine „formale Abhandlung von Pflichtpunkten“⁴⁷¹. Bei größeren Handwerksbetrieben hingegen (v.a., wenn Dritte ebenfalls an der Information interessiert sind) sind die Bilanzen reichhaltiger.⁴⁷² Weiterhin wird die Informationsbereitstellung bisweilen im Blickwinkel verschiedener K.O.-Kriterien betrachtet. So werden von den Banken in diesem Zusammenhang das Fehlen von Sicherheiten, ein zu geringer Eigenmitteleinsatz, nachhaltige Fehlbeträge oder fehlende Branchen- bzw. kaufmännische Erfahrung genannt.⁴⁷³

Interessant ist die Beurteilung der Frage, ob gegenüber dem Einreichen von Bilanz und GuV die häufige Erstellung einer **Einnahmenüberschussrechnung** nach § 4 Abs. 3 EStG nachteilig sein könnte.⁴⁷⁴ Im Hinblick auf den Informationsgehalt lässt sich zu-

⁴⁶⁵ Diese Aussage scheint zumindest für Sparkassen allgemeingültig zu sein, vgl. Gespräch 1 Punkt III A.

⁴⁶⁶ Vgl. Gespräch 1 Punkt IV D.

⁴⁶⁷ Vgl. Gespräch 5 Punkt V C. Wird eine BWA in das Ratingsystem eingespeist, so geschieht dies im Übrigen eher zum Nachteil des Unternehmens – meist aus dem Grund, dass keine aussagekräftigen oder aktuellen Jahresabschlüsse vorhanden sind.

⁴⁶⁸ Vgl. in den Gesprächen jeweils die Punkte III A, III D sowie III E.

⁴⁶⁹ Vgl. Gespräch 2 Punkt III D.

⁴⁷⁰ Vgl. Gespräch 8 Punkt III D.

⁴⁷¹ Gespräch 5 Punkt III B.

⁴⁷² Vgl. zu diesen Ausführungen Gespräch 5 Punkt III B.

⁴⁷³ Vgl. Gespräch 6 Punkt I D.

⁴⁷⁴ Viele kleinere (von der Buchführungspflicht befreite) Betriebe erstellen dennoch einen Jahresabschluss, vgl. Gespräch 5 Punkt V C. Ein Grund hierfür wird im Drängen der Steuerberater zur Abschlusserstellung vermutet (u.U. aus finanziellen Motiven, da bei einem Jahresabschluss mehr berechnet werden kann, vgl. Gespräch 5 Punkt III B).

nächst festhalten, dass kein Bankvertreter einen grundsätzlichen Nachteil der Einnahmenüberschussrechnung gegenüber dem Jahresabschluss sieht. Sie ist wie Bilanz und GuV in den Ratingsystemen abbildbar und wird öfters eingereicht.⁴⁷⁵ Wichtig ist ferner die verbale Erläuterung der Zahlen, was ebenfalls meist ausreichend geschieht.⁴⁷⁶ Als sehr hilfreich in Bezug auf die Zuverlässigkeit wird dabei gesehen, wenn die Einnahmenüberschussrechnung von einem Steuerberater (oder Wirtschaftsprüfer) erstellt wurde.⁴⁷⁷ Dennoch wird sie (im Gegensatz zu Bilanz und GuV) häufig von den Betrieben selbst erstellt.⁴⁷⁸

Im Rahmen der Informationsbereitstellung werden einige wichtige Nachteile der Einnahmenüberschussrechnung gesehen. So müssen gegenüber dem Jahresabschluss einzelne Informationen gesondert nachgefragt werden, welche die Einnahmenüberschussrechnung nicht zeigt. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang explizit unklare Tatbestände hinsichtlich außerordentlichen Erträgen und Aufwendungen sowie Einzelkontenausweisen.⁴⁷⁹ Außerdem fragt die Bank nach weiteren typischen Anhangsangaben wie bspw. dem Umfang und Risikogehalt der privaten Vermögensstruktur.⁴⁸⁰ Diese müssten jedoch auch beim Jahresabschluss ohne Anhang gesondert nachgefragt werden. Ein weiterer Nachteil wird in der leichteren Steuerbarkeit des Ergebnisses in der Einnahmenüberschussrechnung gesehen. Dies kann bspw. durch unterlassene Rechnungsstellung zum Jahresende hin geschehen.⁴⁸¹

Im Zusammenhang mit der Einnahmenüberschussrechnung wurde die Möglichkeit der **Befreiung von Einzelkaufleuten**, die weniger als 500.000 € Umsatz und weniger als 50.000 € Gewinn ausweisen,⁴⁸² von der Rechnungslegungspflicht im Hinblick auf die Informationsbereitstellung beurteilt. Es wird generell davon ausgegangen, dass bisher bilanzierende Unternehmen dies auch weiterhin tun – ungeachtet der Tatsache, dass sie weder handels- noch steuerrechtlich dazu verpflichtet wären.⁴⁸³ Zudem würde ein Wechsel von Jahresabschluss auf Einnahmenüberschussrechnung (bzw. umgekehrt) wegen der Beeinträchtigung der Vergleichbarkeit verschiedener Jahre von der Bank

⁴⁷⁵ Vgl. Gespräch 8 Punkt III B.

⁴⁷⁶ Vgl. Gespräch 4 Punkt III B.

⁴⁷⁷ Vgl. Gespräch 10 Punkt III B.

⁴⁷⁸ Vgl. Gespräch 11 Punkt III B. Positiv werden bei der Einnahmenüberschussrechnung für die Betriebe folglich auch die geringeren Kosten sowie der geringere Aufwand angemerkt. Vgl. Gespräch 3 Punkt III B.

⁴⁷⁹ Vgl. Gespräch 3 Punkt III B.

⁴⁸⁰ Vgl. Gespräch 6 Punkt III B.

⁴⁸¹ Vgl. Gespräch 8 Punkt III B.

⁴⁸² Eine der Neuerungen des BilMoG, vgl. Kap. 2.1.2.

⁴⁸³ Vgl. bspw. Gespräch 5 Punkt III B.

negativ beurteilt.⁴⁸⁴ Dabei ist für die Banken die Möglichkeit der intertemporären Vergleichbarkeit von großer Bedeutung.⁴⁸⁵

Die jüngste Reform des HGB, das **BilMoG**, kann von den Banken im Hinblick auf die Informationsvermittlung von Handwerkskunden noch nicht beurteilt werden, da kein Gesprächspartner zum Zeitpunkt der Interviews ausreichend Erfahrungen mit einem Abschluss nach neuem HGB hatte.⁴⁸⁶ Allerdings wird die Vergleichbarkeit grundsätzlich beeinträchtigt, da Abschlüsse nach altem HGB nicht mehr unbedingt mit jenen nach neuem HGB vergleichbar sein müssen und die Analyse über mehrere Jahre hinweg damit erschwert wird.⁴⁸⁷ Dies bedeutet im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen eine generelle Forderung an den Normensetzer nach möglichst wenigen Änderungen (bzw. möglichst langen Überarbeitungsintervallen). Die Rechnungslegungsregeln sollten also über die Jahre hinweg möglichst konstant bleiben. In diesem Kontext wird das BilMoG ebenfalls kritisch gesehen.⁴⁸⁸ Übereinstimmend schließlich wurde darauf hingewiesen, dass mit dem BilMoG zunächst die Erläuterungen der Bewertungsmethoden wichtiger werden, womit die Bedeutung des Anhangs für die Informationsbereitstellung von Handwerksunternehmen tendenziell – wenn auch nicht stark – steigen dürfte.⁴⁸⁹

⁴⁸⁴ Vgl. Gespräch 10 Punkt III B. Eine mögliche Inanspruchnahme der Befreiungsregelung müsste deshalb im Unternehmen gut durchdacht werden, vgl. Gespräch 3 Punkt III B.

⁴⁸⁵ Deutlich wichtiger als der Informationsbedarf hinsichtlich einer (ohnehin abschlägig beschiedenen) internationalen Vergleichbarkeit. Vgl. Kap. 3.2.2.1.

⁴⁸⁶ Vgl. in den Gesprächen jeweils Punkt III G. Diese Aussage wird durch den vergleichsweise späten Zeitpunkt der Abschlusserstellung (um die eineinhalb Jahre; vgl. das nachfolgende Kap. 4.2.3) noch verstärkt. Generell wurde jedoch die Ansicht vertreten, dass die Einheitsbilanz damit zukünftig kaum noch eine Rolle spiele (vgl. bspw. Gespräch 1 oder 2 jeweils Punkt III G). Diese Entwicklung wird dennoch kritisch gesehen – wie überhaupt die Neuregelungen hinsichtlich möglicher positiver Auswirkungen (vgl. Gespräch 2 Punkt III G). Allerdings wird auch festgestellt, dass gerade die kleineren Handwerksunternehmen von den Änderungen vermutlich kaum betroffen sein werden (auch wenn die Reform insgesamt als eher umfangreich beurteilt wird), vgl. bspw. Gespräch 4, 5 oder 10 jeweils Punkt III G sowie Gespräch 9 Punkt III B.

⁴⁸⁷ Vgl. Gespräch 9 Punkt III B.

⁴⁸⁸ Vgl. hierzu v.a. Gespräch 7 Punkt III H sowie Gespräch 10 Punkt III G.

⁴⁸⁹ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt III F.

4.2.3 Wahrgenommene grundsätzliche Probleme bei der Informationsbereitstellung durch Handwerksbetriebe

Die Handwerksunternehmen können „die für die Kreditvergabe benötigten Informationen in den meisten Fällen nicht allein bereitstellen“. ⁴⁹⁰ Diese Aussage, die sich mehr oder weniger in allen Gesprächen findet, ⁴⁹¹ wirft die Frage danach auf, in welchen konkreten Problemen sich die betriebswirtschaftlichen Mängel der Handwerker besonders ausdrücken.

Dabei sind die Probleme häufig stark von der **Bereitschaft, Hilfe in Anspruch zu nehmen**, abhängig. Diese kann nicht nur ein Steuer- sondern (auch in kleinen Handwerksbetrieben) ein professioneller Unternehmensberater bieten. ⁴⁹² Leider wird letztere Möglichkeit sehr selten wahrgenommen. Eher findet sich noch die Inanspruchnahme der in den Kammern oder den Innungen organisierten kostenlosen Beratung. ⁴⁹³ Doch auch die als vielseitig qualifizierten Angebote von Kammern, Verbänden oder KfW werden nicht so häufig wie nötig und oftmals unfreiwillig genutzt. ⁴⁹⁴

Ein grundsätzliches und von nahezu allen Gesprächspartnern als eher schwerwiegend bezeichnetes Problem ist der **zeitliche Verzug**, mit dem der Jahresabschluss in den meisten Fällen eingereicht wird. ⁴⁹⁵ Die Aussage, dass viele Abschlüsse erst eineinhalb bis ein dreiviertel Jahre nach Ende des jeweiligen Geschäftsjahres erstellt werden, ⁴⁹⁶ zeigt, dass das Bewusstsein vieler Handwerker für die Bedeutung des Zahlenwerkes fehlt. Die alten Abschlüsse sind besonders in Krisenzeiten (wie der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009) ein Problem, da sich die Konjunktur schnell ändern kann. ⁴⁹⁷ Dabei ist feststellbar, dass Unternehmen, die eine gute Ratingnote bekommen, dieses Problem meist nicht haben, sondern stattdessen den Jahresabschluss bereits im Januar vorlegen können. ⁴⁹⁸ Dasselbe gilt, je größer ein Unternehmen ist. ⁴⁹⁹ Als Richtgröße

⁴⁹⁰ Gespräch 10 Punkt I E.

⁴⁹¹ Leicht abweichend hiervon finden sich vereinzelt Äußerungen, dass bis zur Hälfte der Unternehmen die Informationen des externen Rechnungswesens tatsächlich selbst liefern können. Dies könnte entweder in unterschiedlichen Kundenstrukturen oder auch in einem verschieden weit gehenden Verständnis der zu liefernden Informationen begründet sein.

⁴⁹² Vgl. Gespräch 4 Punkt I E.

⁴⁹³ Vgl. Gespräch 6 Punkt II B.

⁴⁹⁴ Vgl. Gespräch 4 Punkt II B.

⁴⁹⁵ Vgl. Gespräch 7 Punkt II B.

⁴⁹⁶ Vgl. in den Gesprächen jeweils Punkt II B.

⁴⁹⁷ Trotz der ersten Anforderung bis 30. April und zwei folgenden Erinnerungen. Vgl. bspw. Gespräch 11 Punkt II B.

⁴⁹⁸ Vgl. Gespräch 10 Punkt VI B.

⁴⁹⁹ Vgl. Gespräch 11 Punkt II B.

Vgl. Gespräch 10 Punkt II B.

für die Zeit, bis zu der der Abschluss vorliegen sollte, wurden denn auch u.a. drei Monate für kleinere und fünf Monate für größere Unternehmen genannt.⁵⁰⁰

Zunächst bedeutet diese Problematik, dass eine auf aktuellen Zahlen beruhende Kreditwürdigkeitsprüfung allein aufgrund des Jahresabschlusses nicht mehr durchführbar erscheint. Um trotzdem ein aktuelles Bild erhalten zu können, behelfen sich die Banken in solchen Fällen mit der unterjährigen BWA. Dennoch bleiben viele Fragen offen. Als besonders problematisch werden Soll-/Ist-Vergleiche und Rentabilitätsvorschauen bezeichnet.⁵⁰¹ Trotzdem wird damit das Problem der vergangenheitsbezogenen Daten weiter verschärft: Es kann noch weniger als ohnehin schon mit den Vergangenheits-Daten des Jahresabschlusses eine Aussage über die zukünftige Entwicklung gemacht werden. Interessanterweise existiert dasselbe Problem auch bei der Finanzierung mithilfe öffentlicher Mittel (etwa mit einer Besicherung durch eine Bürgschaftsbank).⁵⁰²

Als möglicher Grund für den Zeitverzug der Einreichung der Abschlüsse wird u.a. die **fehlende Unternehmensplanung** (und damit die unzureichende Bereitstellung der Zahlen für die Buchhaltung) im Handwerk gesehen.⁵⁰³ Überhaupt werden dem Controlling bei Handwerksbetrieben Schwachstellen bescheinigt – manchmal fehlt buchstäblich bereits die Summe der Aufträge.⁵⁰⁴ Damit geben die veralteten Jahresabschlüsse den Banken zumindest indirekt einen Hinweis auf die Güte bzw. den Ausbaustand der Unternehmensführung im Betrieb.

Handwerksunternehmen haben in den Augen der Banken oftmals nur ein **mangelhaftes Wissen** über teilweise einfache betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.⁵⁰⁵ Das unzureichende betriebswirtschaftliche Wissen vieler Handwerker führt dazu, dass bspw. oft kein Geschäftsplan erstellt werden kann. Bereits die Aufgabe einer verbalen Formulierung der Unternehmenspläne konfrontiert viele Betriebe mit ernsthaften Problemen.⁵⁰⁶ Schließlich werden bei einer genaueren Analyse der eingereichten Unterlagen oftmals konkrete Buchungsfehler offensichtlich.⁵⁰⁷

⁵⁰⁰ Vgl. Gespräch 1 Punkt VI B.

⁵⁰¹ Vgl. hierzu Gespräch 3 Punkt II B.

⁵⁰² Vgl. Gespräch 3 Punkt II A.

⁵⁰³ Vgl. Gespräch 10 Punkt II B.

⁵⁰⁴ Vgl. Gespräch 7 Punkt II B. Dieser Befund wurde für das Handwerk auch empirisch bestätigt, vgl. bspw. die Untersuchung von Glasl (2000).

⁵⁰⁵ Im Zuge einer Aufklärung über die Pflichten der Banken im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung (gerade im Hinblick auf die Umsetzung der Vorschriften von Basel II) führten einige Bankhäuser Informationsveranstaltungen für ihre Kunden durch. Dies hatte in den Augen der Gesprächspartner einen positiven Effekt auf die Informationsbereitstellung durch die Handwerksbetriebe, vgl. Gespräch 4 Punkt II B.

⁵⁰⁶ Vgl. Gespräch 7 Punkt II B.

⁵⁰⁷ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt II B.

Durchaus im Zusammenhang mit dem Problem des zeitlichen Verzugs können das **mangelnde Interesse** vieler Handwerksunternehmer an buchhalterischen Zahlen bzw. die mangelnde Einsicht in den Sinn einer Kreditvergabeprüfung gesehen werden.⁵⁰⁸ Dieses Interesse besteht am ehesten, wenn sich das Unternehmen in einer kritischen Situation befindet.⁵⁰⁹

Es macht sich in den Augen der Gesprächspartner oft deutlich bemerkbar, dass gerade Handwerker in ihrer Lehre (bzw. in Meisterkursen) eine bestimmte Tätigkeit oder Fertigkeit erlernen und eben keine kaufmännische Ausbildung erhalten. Folglich sieht der Unternehmer des Handwerks seine Hauptaufgaben in der Ausübung seiner handwerklichen Tätigkeit und weniger in der Unternehmensführung.⁵¹⁰ Entsprechend wird von vielen Handwerkern eher mithilfe der Vorstellungskraft denn mit konkreten Zahlen argumentiert.⁵¹¹ So heißt es in den Expertengesprächen, dass viele Unternehmer das Persönliche als das wichtigste sehen und darüber hinaus viele der Ansicht sind, dass aus dem Kontostand das meiste herausgelesen werden könne und ein externes Rechnungswesen darum nicht nötig sei.⁵¹²

Offensichtlich sehen viele Handwerksbetriebe im Erstellen eines **Anhangs** keinen Sinn. Er wird sehr selten eingereicht, stattdessen behelfen sich manche Unternehmen mit dem Erstellen einer Sachanlagenspiegels.⁵¹³ Als Grund wird von Bankenseite u.a. das praktische Arbeiten mit einer Einnahmenüberschussrechnung anstelle eines Abschlusses im Betrieb vermutet, die dann lediglich in eine Bilanz bzw. GuV überführt wird. Somit fehlen den Unternehmen die Details für Anhangsangaben.⁵¹⁴ Auch mit dem fehlenden gesetzlichen Zwang für die meisten Betriebe⁵¹⁵ wird das Fehlen des Anhangs begründet. Dabei wird einem freiwilligen „Mehrberichten“ – gerade unter Transparenzgesichtspunkten – eine große positive Wirkung zugeschrieben. Auch wird der Aufwand für die Erstellung eines Anhangs von den Banken als nicht besonders groß angesehen.⁵¹⁶ Wenn dennoch ein Handwerksunternehmen einen Anhang ein-

⁵⁰⁸ Vgl. bspw. die Gespräche 6 oder 8 Punkt II B.

⁵⁰⁹ Vgl. Gespräch II B.

⁵¹⁰ Vgl. Gespräch 6 Punkt II B.

⁵¹¹ Vgl. Gespräch 5 Punkt I E.

⁵¹² Ein Jahresgespräch bietet hierbei für die Bank die Möglichkeit, den Kunden von der Notwendigkeit eines geordneten Rechnungswesens zu überzeugen und ihm den Informationsbedarf der Bank zu erklären, vgl. zu dieser Argumentation Gespräch 8 Punkt II B. Tatsächlich bestehen Ansatzpunkte in die Richtung, ein Kontoführungsbasiertes Rating durchzuführen. Vgl. Kap. 3.2.2.4.

⁵¹³ Vgl. Gespräch 5 Punkt III F.

⁵¹⁴ So vermutet bspw. in Gespräch 3 Punkt II B.

⁵¹⁵ Gemeint ist die fehlende Verpflichtung zur Erstellung eines Anhangs für sämtliche Nicht-Kapitalgesellschaften (vgl. § 264 Abs. 1), die

⁵¹⁶ Vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

reicht, so finden sich leider häufig Musteranhänge, die allgemein gehalten und nicht besonders informativ sind.⁵¹⁷

Die Beschäftigung mit der Zukunft ist bei vielen Handwerksunternehmen verbesserungsfähig. Ein **Lagebericht** wird folglich trotz der positiven Auswirkungen auf den Verlauf der Kreditvergabe Verhandlungen⁵¹⁸ so gut wie nie eingereicht (lediglich bei einer gesetzlichen Verpflichtung, lautet eine Einschätzung)⁵¹⁹. Dabei wünschen sich die Gesprächspartner explizit v.a. das verstärkte Berichten über alle zukunftsbezogenen Pläne und Ereignisse, wie bspw. eine geplante Betriebsübergabe. Solche Pläne werden selten von allein mitgeteilt.⁵²⁰ Ein Grund wird darin vermutet, dass sich viele Unternehmer nur ungern mit ihrer Zukunft auseinandersetzen. So lässt auch die Auskunftsfreude (nicht nur bezüglich des Anhangs) nach, wenn sich die Lage des Unternehmens verschlechtert.⁵²¹

Ein weiteres zentrales Problem besteht in der **mangelnden Kommunikation** zwischen Betrieb und Bank. Dazu gehört das häufige Nicht-Berichten schlechter Nachrichten. Eine (im guten wie im schlechten Fall) konstante Kommunikation würde dem Kreditgeber aber signalisieren, dass sich der Handwerksunternehmer ehrlich verhält und sich tatsächlich Gedanken um seine Zukunft macht.⁵²² Bei negativen Ereignissen, die es wert wären, der Bank berichtet zu werden, wäre bspw. an einen aktuellen Forderungsausfall, den Wegfall eines Großkunden, eine ernste Erkrankung des Inhabers, steuerliche Probleme, Liquiditätsprobleme, geplante Investitionen oder der Rückzug einer anderen Bank aus der Finanzierung zu denken.⁵²³ Auch werden aufgrund mangelnder Kommunikation oft Kredite in Anspruch genommen, wo sie nicht nötig sind. In besonderem Maße gilt dies für den Kontokorrentkredit.⁵²⁴ Hierzu passt die Einschätzung, dass die Einreichung des Jahresabschlusses durch den Steuerberater in vielen Fällen ohne jede Erläuterung erfolgt.⁵²⁵ Im Zusammenhang damit wird zudem das grundsätzliche Problem genannt, dass die Bank von einem Handwerksunternehmen nicht als Partner wahrgenommen wird, was aber eher ihrem Selbstverständnis entspräche.⁵²⁶

⁵¹⁷ Vgl. Gespräch 11 Punkt III F.

⁵¹⁸ Vgl. Kap. 3.2.2.4.

⁵¹⁹ Vgl. Gespräch 5 Punkt III F.

⁵²⁰ Vgl. hierzu Gespräch 11 Punkt VI A.

⁵²¹ Vgl. Gespräch 2 Punkt III F.

⁵²² Vgl. zu dieser Überlegung die Gespräche 3 und 8 jeweils Punkt VI A.

⁵²³ Vgl. hierzu Gespräch 10 Punkt VI A.

⁵²⁴ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt VI A.

⁵²⁵ Vgl. Gespräch 11 Punkt I D.

⁵²⁶ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt I A. Stattdessen wird im Kreditinstitut lediglich ein Erfüllungsgelhilfe gesehen, was sich in einer entsprechenden Beziehung niederschlägt. Nicht zuletzt deshalb wird die Bereitschaft von Handwerksunternehmen zu strategischen Gesprächen mit der Bank als eher gering eingeschätzt, vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt II A.

Die **Regelmäßigkeit der Informationsbereitstellung** erscheint in diesem Zusammenhang ebenfalls als besonders wichtig. Sie betont die Konsistenz der Zusammenarbeit mit der Bank. Trotzdem sollte nicht zu viel Information (im Sinne irrelevanter Informationen) geliefert werden, da dies eher als hinderlich gesehen wird. Der Betrieb befindet sich hier auf einer Gratwanderung.⁵²⁷

Schließlich wird auch die Bedeutung des **Auftretens des Unternehmers** seitens der Handwerksbetriebe öfters unterschätzt.⁵²⁸ Dem Handwerksunternehmer wird von den Banken zugeschrieben, dass er mit seinem Verhalten und Auftreten ein Bild des Betriebes abgibt (und als Folge davon ein Bild der wirtschaftlichen Lage des Handwerksunternehmens). Doch viele Betriebsinhaber denken nicht an die Wirkung ihres Äußeren. Offenheit und Ehrlichkeit sind hier ebenfalls zentrale Eigenschaften, die dem Unternehmer zugerechnet werden.⁵²⁹

Abschließend kann die mangelnde Beschäftigung vieler Handwerksunternehmer mit kaufmännischen Fragen im Allgemeinen sowie dem Rechnungswesen im Speziellen, einhergehend mit der mangelnden Bereitschaft hierzu, als Hauptgrund für die weiteren beschriebenen grundsätzlichen Probleme gesehen werden. Vieles, das von den Banken prinzipiell bemängelt wird, lässt sich hierauf zurückführen.

4.2.4 Beurteilung der finanzwirtschaftlichen Informationen

Die Bilanz wird zwar als verlässlich und der Informationsgehalt prinzipiell als ausreichend bezeichnet;⁵³⁰ die Zahlen der Handwerker gelten aber als schwer einschätzbar. Dies betrifft sowohl den Ansatz und die Bewertung als auch die Details der Positionen. Bezüglich notwendiger Details ist v.a. an die Fristigkeiten der Vermögens- bzw. Kapitalbindung zu denken. Deswegen sind bei Handwerksunternehmen im Hinblick auf den Ansatz der einzelnen Positionen Plausibilisierungen verbreitet und für gewöhnlich auch ausreichend. V.a. im Hinblick auf die Angaben zu den Vorräten (also dem Warenlager), zu Abschreibungen und zu Investitionsrücklagen erscheint dies als wichtig.⁵³¹ Die Tatsache, dass Plausibilisierungen von den Banken als ausreichend angesehen werden, wird dabei v.a. mit begrenzter Zeit des Firmenkundenbetreuers sowie begrenztem Wissen des Unternehmers begründet.⁵³²

⁵²⁷ Vgl. zu diesen Ausführungen Gespräch 4 Punkt VI A.

⁵²⁸ Vgl. Gespräch 10 Punkt VI A.

⁵²⁹ Vgl. Gespräch 9 Punkt II D..

⁵³⁰ Vgl. Gespräch 3 Punkt III D.

⁵³¹ Vgl. Gespräch 1 Punkt III D.

⁵³² Vgl. Gespräch 2 Punkt III D. Dabei werden einzelne Positionen von manchen Unternehmern mit Hilfe eines Businessplans plausibel erklärt, vgl. Gespräch 6 Punkt III A.

Die **Bilanz** wird von der Anlage her als gutes Informationsinstrument gesehen, die Gliederung vom Groben zu den Details erscheint sehr vorteilhaft für die Erfüllung des Informationsbedarfes. Grundsätzlich wird bei den Bilanzen und den GuV von Handwerksunternehmen jedoch bemängelt, dass die Angabe der Vorjahreszahlen nicht vorgeschrieben ist und diese vielfach fehlen.⁵³³

Bei **Sachanlagen** werden von der Bank selbst die Verkehrswerte bestimmt bzw. verifiziert.⁵³⁴ Kritisch werden dabei von den Handwerkern selbst bewertete Immobilien gesehen, deren Wert häufig deutlich zu hoch angegeben wird. Hierbei scheinen größere Handwerksunternehmen eher als kleinere Betriebe zu einer idealisierten Bewertung zu neigen. Diese Problematik gewinnt besonderes Gewicht, wenn die Immobilien in strukturschwachen Gegenden liegen und nicht vor Ort des eigentlichen Betriebes.⁵³⁵ Beteiligungen spielen im Handwerk generell nur eine unbedeutende Rolle.⁵³⁶

Kritisch ist auf der Aktivseite das **Vorratsvermögen**. Die Vorräte werden dabei sowohl als wichtigster als auch als kritischster Rechnungslegungssachverhalt bezeichnet,⁵³⁷ da sie sich hinsichtlich ihres Wertes nicht richtig einschätzen lassen.⁵³⁸ Allgemein besteht bei vielen Handwerkern ein Problem mit „Ladenhütern“, die einerseits gut bewertet sind, andererseits jedoch nicht verkauft werden können. Von den Betrieben wird diese Problematik allerdings meist vernachlässigt. Stattdessen wird eher die Gelegenheit ergriffen, das Ergebnis besser ausfallen zu lassen, wobei in anderen Fällen die Bewertung oft auch steuergetrieben erscheint.⁵³⁹ Werden die unfertigen Erzeugnisse höher bewertet als eine Abschlagszahlung, so wird dies leider oft nicht begründet. Dies wäre eine typische Anhangsangabe, die obendrein sehr wichtig ist.⁵⁴⁰ In diesem Zusammenhang stellen die Bestandsänderungen ebenso wie die Umsatzänderungen eine offensichtliche Stellschraube der Bilanzpolitik dar. Auch hierzu sind Erläuterungen (am besten im Anhang) nötig.⁵⁴¹

Forderungen können bei Handwerkern häufig schwer eingeschätzt werden. Weder ihre Laufzeit, noch, an wen sie sich richten oder wie genau das Ausfallrisiko zu bezif-

⁵³³ Vgl. Gespräch 3 Punkt III D.

⁵³⁴ Vgl. Gespräch 9 Punkt IV B.

⁵³⁵ Vgl. Gespräch 7 Punkt I D.

⁵³⁶ Vgl. Gespräch 10 Punkt IV B.

⁵³⁷ Vgl. Gespräch 11 Punkt IV B.

⁵³⁸ Vgl. Gespräch 2 Punkt III D sowie auch Kap. 3.2.2.2.

⁵³⁹ Vgl. Gespräch 4 Punkt IV B. Gerade aufgrund letzterem ist hier verstärkt ein Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz zu beobachten, was dann zu Problemen führt, wenn die Handwerksunternehmen nur eine Steuerbilanz einreichen. Einheitliche Vorschriften wären hier besser und wünschenswert, wie auch überhaupt der Spielraum bei der Bewertung durch das HGB eingeschränkt werden sollte, vgl. Gespräch 8 Punkt VI B.

⁵⁴⁰ Vgl. Gespräch 11 Punkt III F.

⁵⁴¹ Vgl. Gespräch 11 Punkt III F.

fern wäre, ist bei den Betrieben zunächst ersichtlich.⁵⁴² Gründe hierfür sind nicht nur die fehlenden Angaben der Fristigkeit sowie die Unkenntnis über die Ausfallwahrscheinlichkeit. Es wird zusätzlich als problematisch angesehen, dass viele Betriebe schlichtweg keine Rechnungen schreiben, sondern dies in die Zukunft verschieben.⁵⁴³ Ein Grund hierfür liegt vermutlich in der Konzentration des Betriebsinhabers auf die eigentliche handwerkliche (also produzierende) Tätigkeit. Jedoch entwertet dieses Verhalten den Gehalt der Bilanzposition, da unklar bleibt, welche Forderungen schon hätten bezahlt sein können (und einzig aufgrund der Nachlässigkeit des Handwerkers unbeglichen sind). Somit wirkt ein hoher Forderungsbestand auch ein Schlaglicht auf die kaufmännische Qualität der Unternehmensführung. Die Position der sonstigen betrieblichen Forderungen stellt dabei oft das größte Problem dar.⁵⁴⁴

Immaterielle Vermögenswerte spielen im Handwerk so gut wie keine Rolle. Dies gilt auch für die größeren Unternehmen. Da es aber (sowohl bei Patenten als auch bspw. bei Software) um schwer durchführbare Bewertungen geht, würde in einem solchen Fall ein spezialisierter Partner hinzugezogen.⁵⁴⁵

Bei den meisten Einzelkaufleuten ist das **Privatvermögen** vom **Firmenvermögen** getrennt. Dies entspricht auch den Vorstellungen der Bank, dass Kredite an ein Unternehmen in erster Linie vom Unternehmensvermögen gedeckt werden sollten.⁵⁴⁶ Trotzdem liegt die Betreuung des Privatvermögens des Kunden wegen seiner hohen Bedeutung für den Betrieb meist in den Händen desselben Bankberaters.⁵⁴⁷ Zusätzlich betont wird die Bedeutung des Privatvermögens durch die im Handwerk verbreiteten negativen Kapitalkonten. Gerade in diesen Fällen erlaubt nur der Einbezug des Privatvermögens eine sinnvolle Gesamtbetrachtung. So fließt das Privatvermögen unter Umständen auch in das Rating mit ein.⁵⁴⁸

Generell wird von den Banken die Passivseite als besser beurteilbar eingestuft. Die Begründung hierfür lautet, dass v.a. bei der Bewertung der Schulden weniger Spielraum besteht.⁵⁴⁹ Das Eigenkapital stellt hier einen Ausweis dar, der mitunter als wichtigste Information bezeichnet wurde.⁵⁵⁰ Je kleiner das Unternehmen ist, desto weniger

⁵⁴² Vgl. Gespräch 10 Punkt III D.

⁵⁴³ Vgl. Gespräch 8 Punkt II B.

⁵⁴⁴ Vgl. Gespräch 10 Punkt III D.

⁵⁴⁵ Vgl. Gespräch 9 Punkt IV B.

⁵⁴⁶ Und nicht in erster Linie von privaten Sicherheiten – auch wenn sie eine große Rolle spielen, weil oftmals kaum Vermögen im Betrieb vorhanden ist. Vgl. Gespräch 3 Punkt IV E.

⁵⁴⁷ Vgl. Gespräch 4 Punkt IV E.

⁵⁴⁸ Vgl. Gespräch 8 Punkt IV E..

⁵⁴⁹ Vgl. Gespräch 2 Punkt III D.

⁵⁵⁰ Vgl. Gespräch 7 Punkt IV A.

ist jedoch das Eigenkapital von Bedeutung.⁵⁵¹ Die **Eigenkapitalquote** bzw. der Verschuldungsgrad können zudem beim Vorliegen von Objektgesellschaften an Aussagekraft einbüßen. Bei größeren Handwerksunternehmen ist dies vereinzelt der Fall. Hier erfolgt dann eine Einzelfallprüfung unter Berücksichtigung qualitativer Faktoren.⁵⁵²

Die **Rückstellungen** stellen einen weiteren Problembereich dar. Dies scheint insbesondere für Steuerrückstellungen zu gelten, die von den Unternehmen oft nicht gebildet werden. Dies überrascht die Gesprächspartner offensichtlich selbst, denn Steuerrückstellungen werden durchaus als interessant und wichtig eingestuft.⁵⁵³ Pensionsrückstellungen hingegen kommen im Handwerk weniger häufig vor. Wünschenswert wäre eine Aufschlüsselung der Verbindlichkeiten nach der Fristigkeit, da dies eine sehr wichtige Information darstellt, in den Handwerksabschlüssen jedoch nicht ersichtlich ist. Zudem können oder wollen die Handwerksunternehmen Informationen über die Fristigkeit nicht von allein leisten, weshalb hier meist seitens der Bank nachgefragt werden muss.⁵⁵⁴

Selbst im Falle, dass viel Vermögen vorhanden ist, kümmern sich viele Betriebe nicht um die Bereitstellung von ausreichend **Liquidität**, weshalb sie als das finanzielle Hauptproblem von Handwerksbetrieben bezeichnet werden kann.⁵⁵⁵ Dabei ist für die Bank gerade der Umgang des Unternehmers damit interessant.⁵⁵⁶ Hier wird festgestellt, dass vielen Betrieben zu viel Liquidität entzogen wird. Weiterhin ist bei der Analyse der Liquidität das Wissen um die verfolgte Bilanzpolitik von Bedeutung, da eine steuermindernde (bzw. gewinnmindernde) Bilanzpolitik entsprechende Auswirkungen auf die Liquiditätslage haben kann.

Zur Erfüllung des Informationsbedarfes über die Liquiditätslage des Unternehmens wird fast immer eine Cash-Flow-Analyse vorgenommen. Dies geschieht häufig als einfache Erweiterung der GuV um liquiditätswirksame Positionen. Der fehlende Ausweis liquiditätswirksamer Positionen stellt somit auch einen wichtigen Kritikpunkt an der Konzeption der Gewinn- und Verlustrechnung dar.⁵⁵⁷ Einen Ausweg für Liquiditätsprobleme suchen Handwerksbetriebe im Übrigen gern mithilfe der Lieferantenverbindlichkeiten, weshalb dieser Position ebenfalls besondere Beachtung bei der Kreditwürdigkeitsprüfung geschenkt wird.⁵⁵⁸

⁵⁵¹ Vgl. Gespräch 7 Punkt II C.

⁵⁵² Vgl. Gespräch 9 Punkt IV A.

⁵⁵³ Vgl. Gespräch 3 Punkt IV B.

⁵⁵⁴ Vgl. Gespräch 10 Punkt III D.

⁵⁵⁵ Vgl. hierzu Gespräch 7 Punkt I D.

⁵⁵⁶ Vgl. hierzu Gespräch 9 Punkt II B.

⁵⁵⁷ Vgl. bspw. Gespräch 2 Punkt III E.

⁵⁵⁸ Vgl. Gespräch 6 Punkt IV A.

4.2.5 Beurteilung der erfolgswirtschaftlichen Informationen

Hinsichtlich der **Gewinnziffern** von Handwerksbetrieben ist das Problem der Heterogenität zu berücksichtigen, dass nämlich die Unternehmen höchst unterschiedliche Kennzahlen ausweisen. Bspw. sind für viele Unternehmen sehr unterschiedliche Gewinnmargen typisch. Deshalb, so wird argumentiert, kann der Gewinn nur im Rahmen einer individuellen Prüfung beurteilt werden und es können schlecht Schwerpunkte dafür benannt werden.⁵⁵⁹

Ein konkretes Problem für die Beurteilung der Gewinnziffern ist die Unkenntnis über die Ausfallwahrscheinlichkeit einzelner Forderungen des Unternehmens.⁵⁶⁰ Dabei spielt die Problematik der fehlenden Zahlungsmoral im Handwerksbereich (sowie von den Kunden von Handwerksbetrieben) eine besonders bedeutende Rolle.⁵⁶¹ Eine weitere Schwierigkeit bei der Verwendung bzw. der Interpretation der Gewinnziffern ist die Steueroptimierung. So wird der Kapitalfluss oder Cash-Flow auch als aussagekräftiger beurteilt: Er bildet nach Meinung der Bankvertreter besser die eigentliche Substanz des Unternehmens ab.⁵⁶²

Das **Problem einmaliger Entnahmen** kommt bei Handwerksunternehmen häufiger vor.⁵⁶³ Diese verfälschen das Bild der tatsächlichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Weiterhin sind aus Sicht der Banken zu hohe Privatentnahmen zu beobachten, welche dem Unternehmen tendenziell Liquidität entziehen.⁵⁶⁴ Auch wenn die Privatentnahmen somit teilweise als problematisch klassifiziert werden müssen, so scheinen sie doch im Großen und Ganzen vernünftig zu sein. Dies gilt, obwohl im Handwerk die Privatentnahmen meist intuitiv bemessen sind. Gleiches gilt für die Höhe eines ggf. anfallenden Geschäftsführergehaltes.⁵⁶⁵ Das Wissen um Entnahmen bzw. Geschäftsführergehalt erscheint dabei im Verbund mit der Kenntnis der außerordentlichen Erträge sowie der Zahlen der älteren Jahresabschlüsse so wichtig, weil dies eine Einschätzung des Kunden erlaubt: So kann eine Aussage darüber getroffen werden, ob der Handwerksunternehmer tatsächlich verstanden hat, dass nur das, was verdient wurde, auch ausgegeben werden kann.⁵⁶⁶

Es gilt aus Sicht der Banken in diesem Zusammenhang ferner, dass bei einem Einzelkaufmann oder einer Ein-Mann-GmbH durchaus hohe Ausschüttungen stattfinden

⁵⁵⁹ Vgl. Gespräch 9 Punkt IV A.

⁵⁶⁰ Vgl. Gespräch 2 Punkt IV A.

⁵⁶¹ Vgl. hierzu bspw. Schempp (2006): S. 37.

⁵⁶² Vgl. Gespräch 4 Punkt IV A.

⁵⁶³ Vgl. Gespräch 3 Punkt II B.

⁵⁶⁴ Vgl. Gespräch 2 Punkt II B.

⁵⁶⁵ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt I E.

⁵⁶⁶ Vgl. Gespräch 3 Punkt IV D.

können. Solange die Wertschöpfung des Unternehmens als gesund angesehen werden kann, stellt dies kein Problem dar.⁵⁶⁷ Dies betont den ganzheitlichen Blick der Kreditinstitute auf ein Handwerksunternehmen bei der Kreditvergabe.

4.2.6 Beurteilung der Bereitstellung ergänzender Informationen

Hinsichtlich der ergänzenden Informationen wurde in der bisherigen Untersuchung festgestellt, dass in erster Linie ein Anhang von großer Bedeutung für die Banken wäre. Weiterhin wurde ein Informationsbedarf in Bezug auf einen zukunftsorientierten Lagebericht festgestellt, sowie mit einem Anlagenspiegel, einem Finanzierungsplan, einem Businessplan und einem Management Letter die Sinnhaftigkeit weiterer Ergänzungsinstrumente gekennzeichnet.

Der **Anhang** wird in den Augen der Gesprächspartner trotz seiner zentralen Bedeutung von den Unternehmen fast nie eingereicht,⁵⁶⁸ seine Erstellung wird somit als explizit positives Signal aufgefasst. Dies lässt Rückschlüsse auf das Unternehmen zu. Die wenigen eingereichten Anhänge im Handwerk überzeugen oft durchaus mit für die Kreditvergabe relevanten Informationen.⁵⁶⁹ Dabei werden die Pflichtangaben im Anhang kleiner Kapitalgesellschaften von den Banken heutzutage als bedeutend besser eingeschätzt als früher.⁵⁷⁰

Den nicht gesetzlich verpflichteten Unternehmen den Mehraufwand der Erstellung eines Anhangs aufzuerlegen, fällt den Banken offensichtlich schwer.⁵⁷¹ Hinzu kommt das Wissen der Banken um das fehlende Bewusstsein für die Sinnhaftigkeit seitens der Handwerksbetriebe.⁵⁷² Für den Lagebericht gilt vergleichbares.

Der **Lagebericht** ist dabei aber noch seltener als ein Anhang. Obwohl häufig nach ihm gefragt wird, wird er fast nie eingereicht. Darum neigt die Bank dazu, Trends in die Zukunft fortzuschreiben.⁵⁷³ Sieht die bisherige Entwicklung des Betriebes also gut aus, dann wird seitens des Kreditinstitutes eher mit positiven Zukunftsaussichten gerechnet. Darüber hinaus wird die zukünftige Entwicklung bei Fehlen eines Lageberichtes im

⁵⁶⁷ Vgl. Gespräch 7 Punkt II C.

⁵⁶⁸ Vgl. Kap. 4.1.4 und 4.2.3.

⁵⁶⁹ Vgl. Gespräch 2 Punkt III F.

⁵⁷⁰ Vgl. Gespräch 7 Punkt III F.

⁵⁷¹ Vgl. Gespräch 2 Punkt III F. Ein Mehraufwand besteht für einen aussagekräftigen Anhang nicht nur bei den Einzelkaufleuten und Personengesellschaften. Dies gilt abgeschwächt auch für die zur Abgabe eines (reduzierten) Anhangs verpflichteten kleinen Kapitalgesellschaften, soll der Anhang über das Mindestmaß hinausgehen und tatsächlich die wesentlichen für die Kreditvergabe relevanten Informationen bieten.

⁵⁷² Unverständnis wird seitens einiger Gesprächspartner im Übrigen darüber geäußert, dass bei öffentlich geförderten Krediten Handwerksunternehmen Anhänge und Lageberichte auf einmal doch ohne zu zögern erstellen können, vgl. Gespräch 2 Punkt III F.

⁵⁷³ Vgl. Gespräch 6 Punkt III F.

Gespräch ausführlich erörtert. Die Thematik wird dann bspw. anhand einer Checkliste abgearbeitet.⁵⁷⁴

Ergänzende Rechnungen, wie etwa ein Finanzplan, werden von Handwerksunternehmen selten aufgestellt. Dies kann an mangelnden Fähigkeiten liegen. Aber auch eine Fehleinschätzung der Wichtigkeit (gerade im Zusammenhang mit Fördermittelanträgen) wird als Grund hierfür gesehen.⁵⁷⁵ So wird von Handwerksunternehmen oftmals davon ausgegangen, dass solche Ergänzungsrechnungen mit einer breiten Vertrauensbasis zwischen Bank und Unternehmen obsolet würden, was sich aus Sicht der Kreditinstitute jedoch anders gestaltet.⁵⁷⁶ Wenn einzelne Instrumente, wie bspw. ein Finanzierungsplan oder ein Anlagenspiegel nicht geliefert werden, behelfen sich die Banken mit ausführlichen Gesprächen, in denen die betroffenen Informationen gemeinsam erörtert werden.⁵⁷⁷ Dies gilt generell für alle ergänzenden Informationen.⁵⁷⁸

Eine **freiwillige Mehrinformation** gilt grundsätzlich für alle für die Kreditvergabe relevanten Informationen. Eine Idee wie bspw. das *Value Reporting*⁵⁷⁹ erscheint zwar für den Handwerkssektor als zu umfangreich. Eine Orientierung daran wäre aber sinnvoll, denn ein Mehr an Informationen dient v.a. dem Vertrauensaufbau zwischen Bank und Kunde und wird deshalb grundsätzlich als sehr sinnvoll angesehen.⁵⁸⁰ So wird von einigen Betrieben bspw. monatlich die jeweilige BWA automatisch an die Bank berichtet.⁵⁸¹ Eine solche Mehrinformation sollte seitens der Betriebe auch hinsichtlich der Branchenbeschreibung überlegt werden, da hier die Bank überfordert sein kann, wenn es sich um ein seltenes Gewerbe oder eine aus anderen Gründen einfach neue Branche für die Bank handelt.⁵⁸²

Das **Privatvermögen** der Inhaber spielt grundsätzlich eine große Rolle, da es Sicherheiten bieten kann, wo das Unternehmen selbst aufgrund seiner externen Rechnungslegungsdaten keine Kreditgewährung mehr rechtfertigen würde. Außerdem ist eine Vermengung privater und gewerblicher Kredite im Handwerksbereich feststellbar. Somit wird teilweise das Privatvermögen als Sicherheit herangezogen.⁵⁸³ Dieser Punkt wird von allen Gesprächspartnern übereinstimmend gesehen. Das Privatvermögen

⁵⁷⁴ Vgl. Gespräch 11 Punkt III F.

⁵⁷⁵ Vgl. die Gespräche 4 und 11 Punkt IV C.

⁵⁷⁶ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt IV C.

⁵⁷⁷ Eine solche Einschätzung findet sich bspw. in Gespräch 8 Punkt VI B.

⁵⁷⁸ Vgl. Gespräch 9 Punkt III F.

⁵⁷⁹ Vgl. zur Idee und zum Inhalt von Value Reporting ausführlich bspw. Banzhaf (2006) oder Wenzel (2005).

⁵⁸⁰ Vgl. Gespräch 8 Punkt III F.

⁵⁸¹ Vgl. Gespräch 3 Punkt VI A.

⁵⁸² Vgl. hierzu bspw. Gespräch 6 Punkt V A.

⁵⁸³ Vgl. bspw. Gespräch 1 Punkt IV E.

erleichtert die Kreditvergabe über die Stellung von Sicherheiten (bzw. im Falle der GmbH von konkreten Bürgschaften) somit erheblich.

Das Bewusstsein für die Bedeutung qualitativer Faktoren für die Bonitätsbeurteilung fehlt bei den Handwerksunternehmen oftmals. So werden etwa Referenzen von den Betrieben vernachlässigt, obwohl die Reputation auch in den Augen der Bank eine wichtige Rolle spielt.⁵⁸⁴ Somit ergibt sich ein sehr differenziertes Bild von der Bereitstellung ergänzender Informationen durch die Betriebe: Einerseits ist diese in vielerlei Hinsicht mit Problemen behaftet, andererseits lassen sich zumindest die wesentlichen Informationslücken häufig in den Kreditvergabegesprächen klären.

4.3 Vergleichende Beurteilung der Informationsbereitstellung von Handwerksunternehmen

Viele Argumentationen der Bankvertreter sind ebenso wie die konzeptionelle Untersuchung von der Einschätzung geprägt, dass seitens der Handwerksunternehmen nicht nur mangelndes kaufmännisches Wissen, sondern vielmehr mangelnde Bereitschaft zum Verständnis finanz- bzw. erfolgswirtschaftlicher Fragen im Rahmen der Kreditvergabe besteht. In diesem Zusammenhang dürfte die Dominanz des Kontokorrentkredites im Handwerk zu sehen sein: Aufgrund der fehlenden Beschäftigung mit dem Thema der Finanzierung neigen vergleichsweise viele Handwerksbetriebe zu eher teuren Finanzierungsinstrumenten.⁵⁸⁵ Andererseits wird den Unternehmen seitens der Banken der Wille bescheinigt, erhaltene Kredite auf jeden Fall zurückzahlen zu wollen.⁵⁸⁶

Sowohl unter konzeptionellen als auch unter empirischen Gesichtspunkten betrachtet, lassen sich wesentliche Probleme der Handwerksbetriebe bei der Informationsbereitstellung konstatieren. Die nachfolgende Tabelle 3 gibt einen Überblick hierüber.

⁵⁸⁴ Vgl. Gespräch 7 Punkt V B.

⁵⁸⁵ Dies entspricht den empirischen Erkenntnissen von Burger (2007).

⁵⁸⁶ Vgl. Gespräch 2 Punkt I A.

Informationsbereiche	Wesentliche Probleme
Konstitutive Informationen	Abhängigkeit vom Steuerberater Zeitlicher Verzug Ungenügende Kommunikation
Finanzwirtschaftliche Informationen	Verkürzte Bilanzgliederung Wert des Sachanlagevermögens Wert des Vorratsvermögens Fristigkeit einzelner Positionen Risiko einzelner Positionen
Erfolgswirtschaftliche Informationen	Vergleichbarkeit des Gewinns Entnahmen
Ergänzende Informationen	Vernachlässigung des Anhangs Vernachlässigung des Lageberichtes Mangelhafte ergänzende Informationen

Tabelle 3: Wesentliche Probleme der Informationsbereitstellung durch Handwerksbetriebe aus Sicht der Banken⁵⁸⁷

Hinsichtlich der **konstitutiven Informationen** sind einige Rahmenbedingungen bzw. Probleme besonders wichtig, die auch zumindest mittelbar eine hohe Relevanz für die Gesamtheit handwerklicher Informationsbereitstellung besitzen. Der *Steuerberater* spielt dabei eine herausragende Rolle, die vielfach über die eigentliche Beratung der Handwerksunternehmen im Hinblick auf Steuerfragen hinausgeht. Stattdessen, so wurde in der konzeptionellen Untersuchung herausgearbeitet, wird er oft eher als Unternehmensberater tätig. Damit hängt die Bonitätsbeurteilung des Handwerksbetriebes durch die Bank in noch stärkerem Maße von der Qualität der Arbeit des Steuerberaters ab. In der empirischen Untersuchung wurde dieser Eindruck bestätigt. So wurde auch hier herausgestellt, dass der Steuerberater bei vielen Handwerksunternehmen eine hohe Autorität genießt. Als positiv an seiner Rolle wird in den Expertengesprächen v.a. die Zuverlässigkeit betont, welche von Steuerberatern erstellte Jahresabschlüsse (gegenüber vom Unternehmer selbst angefertigten) aufweisen. Eine steuerlich motivierte Bilanzpolitik im Sinne eines tendenziell niedrigeren Gewinnausweises wurde von den Gesprächspartnern nicht als Problem angesehen.

Aus empirischer Perspektive lassen sich zudem einige grundsätzliche Probleme der Handwerksunternehmen bei der Informationsbereitstellung nennen, die in engem Zu-

⁵⁸⁷ Eigene Darstellung.

sammenhang mit dem mangelnden Verständnis finanz- bzw. erfolgswirtschaftlicher Fragen stehen. In erster Linie sind dies aus Sicht der Kreditinstitute der *Zeitverzug* bei der Lieferung der Unterlagen sowie eine vielfach unregelmäßige bzw. insgesamt *unge-nügende Kommunikation* der Betriebe mit der Bank. Weitere Probleme – etwa der Verzicht vieler Unternehmen auf verschiedene (von den Banken gewünschte) Ergänzungsrechnungen – hängen mit einer häufig fehlenden Unternehmensplanung (bzw. Selbstinformation) im Handwerk und somit indirekt ebenfalls mit dem Punkt der geringen kaufmännischen Ausbildung zusammen.

Im Bereich der **finanzwirtschaftlichen Informationen** sind die Banken aufgrund handwerklicher Betriebsgrößen mit *verkürzten Bilanzen* konfrontiert. Hier ergibt sich aus konzeptioneller Sicht ein Problem fehlender Aufschlüsselungen. In den Expertengesprächen wurde dies jedoch nicht als besonders problematisch bezeichnet. Stattdessen behelfen sich die Banken mit dem Abfragen der fehlenden Informationen in den Kreditvergabegesprächen.

Schwieriger gestaltet sich aus empirischer Sicht die Bewertung einzelner Positionen. Gerade das *Sachanlagevermögen* wird von den Kreditinstituten selbst bewertet bzw. – sofern Verkehrswerte vom Unternehmen mit angegeben wurden – verifiziert. Dies gilt insbesondere für Maschinen und Immobilien, bei denen sich die Bewertung oft schwierig gestaltet. Deutlicher, als in der konzeptionellen Analyse vermutet, sehen die Banken eine Schwierigkeit bei der Bewertung des *Vorratsvermögens*. V.a. die halbfertigen Erzeugnisse stellen hierbei ein Problem dar. Schließlich muss sowohl aus konzeptioneller als auch aus empirischer Sicht das Fehlen von Angaben über *Fristigkeit* sowie *Risikobehaftung* als Problem in Handwerksbilanzen gesehen werden. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf Forderungen und Verbindlichkeiten. Immaterielle Vermögenswerte bleiben in der Praxis hingegen unberücksichtigt. Dies erscheint im Hinblick auf die Unternehmenscharakteristika von Handwerksbetrieben plausibel und stellt somit keinen besonderen Problembereich dar.⁵⁸⁸

Hinsichtlich der **erfolgswirtschaftlichen Informationen** kann aus konzeptioneller Sicht die schwierige *Vergleichbarkeit von Gewinnziffern* verschiedener Betriebe als Problem bezeichnet werden. Dies wird in der empirischen Untersuchung bestätigt, wobei auch hier als Grund die Heterogenität des Handwerksbereiches angeführt wird. Darüber hinaus führt nach Ansicht der Gesprächspartner die schlechte Einschätzbarkeit vieler Handwerksbranchen dazu, dass der Gewinn schwer interpretiert werden kann (so ist eine branchentypische Gewinnmarge nicht immer bekannt). Somit

⁵⁸⁸ Dieses Vorgehen verfolgen Banken offensichtlich nicht nur bei kleineren Unternehmen sondern überhaupt im mittelständischen Bereich, wie empirische Studien zeigen, vgl. bspw. DRSC/Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg (2008): S. 27.

wird der Cash-Flow als aussagekräftiger beurteilt. Dazu kommt aus empirischer Sicht die Problematik von *Entnahmen*. Privatentnahmen sind oft sehr hoch oder sehr häufig und einmalige Entnahmen sind überdies schwer zu beurteilen. Rentabilitätskennzahlen spielen hingegen (anders, als konzeptionell vermutet) in der Praxis eine geringere Rolle.

Ergänzende Informationen betreffen v.a. den erläuternden *Anhang* sowie einen in die Zukunft blickenden *Lagebericht*. Beide Instrumente werden von den Handwerksbetrieben üblicherweise nicht erstellt, was nicht nur konzeptionell als Nachteil gesehen werden kann. Auch in den Expertengesprächen wurde festgestellt, dass Anhang und Lagebericht sehr selten, jedoch als sehr wichtig zu betrachten sind. Einerseits gilt dies als Signal für eine kaufmännische Eignung des Betriebsinhabers. Andererseits werden in diesen Instrumenten Informationen geliefert, die ansonsten u.U. aufwendig im Kreditvergabegespräch geklärt werden müssen. Diese Problematik ist aus empirischer Sicht teilweise auf das Arbeiten der Betriebe mit einer Einnahmenüberschussrechnung zurückzuführen. Als weiteres Problem wurde in den Expertengesprächen – wie konzeptionell vermutet – die mangelhafte Bereitstellung *zusätzlicher Instrumente* wie Finanzpläne u.ä. bezeichnet.

5 Bedeutung und Einordnung der Ergebnisse

5.1 Vergleichende Beurteilung von Informationsbedarf und Informationsbereitstellung

Am Anfang dieser Arbeit stand folgende Forschungsfrage: In welcher Hinsicht eignet sich das externe Rechnungswesen von Unternehmen des Handwerkssektors als Informationsinstrument für die Kreditvergabeentscheidung von Banken? Bei der Beantwortung ergibt sich abschließend sowohl in konzeptioneller als auch in empirischer Hinsicht ein vielschichtiges Bild, das keine einfache Antwort zulässt.

Zunächst ist festzuhalten, dass das externe Rechnungswesen eine **zentrale Informationsquelle** für die Kreditvergabe von Banken an Handwerksunternehmen darstellt. Dies wurde konzeptionell erarbeitet und in den Experteninterviews bestätigt. Mehr noch: In der Kreditvergabepraxis sind die diesbezüglichen Instrumente (der Jahresabschluss, bestehend aus Bilanz und GuV, bzw. die Einnahmenüberschussrechnung) in vielen Fällen die einzigen Zahlen, die von Handwerksseite überhaupt bereit gestellt werden.

Allerdings wurde herausgearbeitet, dass die Bedeutung der Zahlen des Jahresabschlusses für die Informationsbereitstellung nicht überschätzt werden darf. Bilanz und GuV sind zwar maßgebliche Informationsinstrumente für den automatisierten Ratingprozess und stellen die Datenbasis für eine Gesamtbeurteilung des Handwerksbetriebes durch die Bank dar. Sie prägen jedoch die dem Rating nachfolgende subjektive Beurteilung durch den Firmenkundenbetreuer der Bank, wie sich gezeigt hat, nicht allein.

Neben der Betriebsgröße, der Rechtsform und der zentralen Stellung des Unternehmers als wichtigen **Bestimmungsgrößen** handwerklicher Rechnungslegung⁵⁸⁹ sind weitere Merkmale prägend. Hierzu gehört die Dominanz des Steuerberaters bei der handwerklichen Abschlusserstellung ebenso wie die Bedeutung einer Steuerbilanz für die Kreditvergabe. Zudem kommt eine Einnahmenüberschussrechnung häufig vor. Eine weitere wichtige Bestimmungsgröße ist im mangelnden Wissen bzw. dem mangelnden Willen vieler Handwerker hinsichtlich einer Beschäftigung mit kaufmännischen Fragen zu sehen.

Gerade für den Bereich der kleinen KMU besteht bei Banken die Tendenz, vermehrt ohne das Instrument des Jahresabschlusses und damit ohne die externe Rechnungslegung auskommen zu wollen. Hierbei wird die Kreditwürdigkeit des Unternehmens

⁵⁸⁹ Vgl. Kap. 2.2.

anhand des Finanzierungsverhaltens eingeschätzt.⁵⁹⁰ Interessant ist dennoch die Herausbildung von **zwei Extremen** hinsichtlich einer Bonitätsbeurteilung.⁵⁹¹ Wie zu Beginn des Kapitels 3 gezeigt wurde, besteht die Beurteilung der Kreditwürdigkeit derzeit üblicherweise aus zwei Komponenten: Zum einen gehen die betriebswirtschaftlichen Zahlen des Unternehmens (im Sinne der quantitativen Daten des externen Rechnungswesens) in die Bonitätsbeurteilung ein. Zum anderen bildet das Verhalten des Betriebes (im Sinne qualitativer Tatbestände rund um das Finanzierungsgehaben) einen wesentlichen Teil davon. Es existiert folglich eine Entwicklung sowohl in die eine als auch in die andere Richtung.

Erstens deutet ein **Rating allein auf Basis des Jahresabschlusses**⁵⁹² darauf hin, dass die quantitativen Jahresabschlussdaten ausreichen, eine im Vergleich sehr hohe Trennschärfe zu erreichen.⁵⁹³ Dies spricht für eine große Bedeutung des externen Rechnungswesens als Informationsinstrument und geht einher mit den Erkenntnissen von multivariaten Diskriminanzanalysen.⁵⁹⁴ Vor allem lässt es das externe Rechnungswesen als in ausreichendem Maße *alleiniges* Informationsinstrument für eine Kreditvergabeentscheidung erscheinen.

Zweitens jedoch zeigt die Entwicklung des **verhaltensbasierten „Kurzzratings“**, dass eine gute Trennschärfe auch völlig ohne Jahresabschluss erreicht werden kann. Dies bedeutet, dass zumindest im unteren Kreditvolumenbereich eine Bonitätsbeurteilung von Unternehmen möglich ist, ohne eine einzige Zahl des externen Rechnungswesens zu kennen. Dies würde in letzter Konsequenz bedeuten, dass die externe Rechnungslegung für Handwerksbetriebe mit kleinerem Kreditbedarf überflüssig wäre.

Dieser Widerspruch legt eine eher quantitative Beurteilung der größeren Handwerksunternehmen nahe. Umgekehrt lässt sich für die eher kleineren Unternehmen vermuten, dass hierbei qualitative Daten eine größere Rolle spielen. Die Frage nach der **Güte** des Jahresabschlusses als Informationsinstrument für die Kreditvergabeentscheidung kann

⁵⁹⁰ Ein Beispiel hierfür ist das Firmenkundenschnellrating der Volks- und Raiffeisenbanken. Dieses Verfahren ist von der BaFin bis zu einer Kreditsumme von 300.000 € genehmigt worden und mehrere genossenschaftlich organisierte Banken wenden es bereits – wenn auch in kleinerem Rahmen bei geringeren Kreditvolumina – an, vgl. für einen Überblick Böck/Sasse (2010). Ein solches Vorgehen unterliegt dabei verschiedenen Voraussetzungen, wie bspw. jener, dass sämtliche Finanzgeschäfte des Kunden über dasselbe Bankhaus abgewickelt werden.

⁵⁹¹ Interessant ist, dass beide Entwicklungen v.a. im genossenschaftlichen Bereich stattfinden. Eventuell ist dies mit der besonders ausgeprägten Kleinteiligkeit der Bankhäuser und der Kunden in diesem Sektor und einer möglicherweise damit einhergehenden höheren Dynamik erklärbar.

⁵⁹² Vgl. Kap. 1.2.3.

⁵⁹³ Diese ist auch im Vergleich mit konventionellen Ratings hoch, vgl. Fröhlich/Schorr (2003): S. 16.

⁵⁹⁴ Vgl. Kap. 3.1.1.3.

somit nicht abschließend beantwortet werden. Ein wichtiger Grund ist in der heterogenen Unternehmensstruktur des Handwerks zu sehen. Die grundsätzliche Eignung des Jahresabschlusses von Handwerksunternehmen hinsichtlich der Erfüllung des Informationsbedarfes der Banken dürfte dennoch außer Frage stehen.

5.2 **Ansatzpunkte für die Vorbereitung auf Kreditvergabegespräche aus Sicht der Unternehmen**

Für deutsche Handwerksunternehmen ergeben sich aus der vorliegenden Untersuchung wichtige Erkenntnisse für den Umgang mit ihrem externen Rechnungswesen im Hinblick auf eine Kreditaufnahme.

Es deutet sich an, dass die deutsche Meisterausbildung dem Anspruch, im kaufmännischen Bereich der Betriebe akzeptable Mindeststandards zu setzen,⁵⁹⁵ nicht in dem Maße gerecht wird, wie es für eine umfassende Information von Banken bei Kreditvergabegesprächen nötig wäre. Hinzu kommt, dass längst nicht in allen Gewerken eine Meisterprüfung Pflichtvoraussetzung zur Betriebsführung ist,⁵⁹⁶ weshalb Fort- und Weiterbildungen im kaufmännischen Bereich für viele Betriebsinhaber des Handwerkssektors als nötig erscheinen. Nur mit einer verbesserten **betriebswirtschaftlichen Bildung** kann die festgestellte Lücke vieler Unternehmer im Wissen bezüglich der externen Rechnungslegung geschlossen werden.

Hierfür benötigen die Handwerker jedoch auch die entsprechende **Bereitschaft**. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass im Denken vieler Betriebsinhaber der Fiskus der Hauptadressat des externen Rechnungswesens zu sein scheint, was eine Ausrichtung des handelsrechtlichen Abschlusses auf die Banken als wesentliche Adressaten zusätzlich erschwert.

Es bleibt jedoch festzuhalten, dass die Banken für eine Reihe grundsätzlicher **kaufmännischer Probleme** bei Handwerksunternehmen sensibilisiert sind. Um Kredit ansuchende Betriebe sollten deshalb gerade diesen Themen verstärkte Aufmerksamkeit widmen. Zu nennen wäre hier der zeitliche Verzug sowie eine damit zusammenhängende Nachlässigkeit, mit der viele Unternehmen das externe Rechnungswesen be-

⁵⁹⁵ In § 2 Abs. 1 AMVO kommt dieses Ziel in der Formulierung zum Ausdruck, dass der werdende Handwerksmeister „... als Betriebsinhaber, Betriebsinhaberin oder Führungskraft betriebswirtschaftliche, kaufmännische und rechtliche Probleme analysieren und bewerten sowie Lösungswege aufzeigen und dokumentieren und dabei aktuelle Entwicklungen berücksichtigen ...“ können muss. Die eigentliche kaufmännische Ausbildung geschieht im Rahmen von Teil III der Meisterprüfung. Vgl. hierzu ausführlich Glasl/Greilinger (2011) für die derzeit gültige Version des Rahmenlehrplanes zu Teil III der Meisterausbildung.

⁵⁹⁶ Lediglich in jenen Gewerken, die in Anlage A der HwO aufgeführt sind, besteht diese Pflicht.

treiben und Banken gegenüber auftreten. Letzteres gilt auch hinsichtlich der Erläuterung und Detailtreue der Zahlen.

Zu einem aussagekräftigen Abschluss sollten ferner auch bei kleinen Unternehmen ein erläuternder **Anhang** sowie ein zumindest rudimentärer **Lagebericht** gehören, welche beide signalisieren, dass eine intensive Auseinandersetzung mit den Zahlen des Jahresabschlusses sowie mit der künftigen Entwicklung des Betriebes stattfand (und stattfindet). Sie erlauben den Unternehmen zudem ein grundsätzlich besseres Verständnis ihrer eigenen Zahlen.

Eine regelmäßige und offene **Kommunikation** mit der Bank stellt überdies einen Punkt dar, auf den Firmenkundenbetreuer großen Wert legen. Hierbei handelt es sich um eine wichtige vertrauensbildende Maßnahme. Sie umfasst deshalb die Kommunikation negativer Ereignisse ebenso wie das Berichten ohne konkreten Anlass.

Diese Erkenntnisse spielen schließlich für die **Steuerberater** von Handwerksunternehmen eine bedeutende Rolle. Sie als die oftmals tätigen Abschlussersteller sollten – je nach Umfang ihrer Leistungen gegenüber dem Unternehmen – den genannten Themen verstärkte Aufmerksamkeit widmen. Dies würde ihrem teilweise anzutreffenden Selbstverständnis als umfassende Beratungsdienstleister⁵⁹⁷ gegenüber Handwerksbetrieben entgegenkommen und ihnen die Möglichkeit geben, ihre Mandanten besser auf Kreditvergabegespräche vorzubereiten.

5.3 **Ansatzpunkte für die mittelstandsfreundliche Gestaltung von Rechnungslegungsnormen aus Sicht des Gesetzgebers**

Für den deutschen Gesetzgeber stellt sich die Frage, inwieweit die herausgearbeiteten Ergebnisse Ansatzpunkte für Verbesserungen bzw. Vereinfachungen des Bilanzrechts aus Sicht der Handwerksbetriebe bieten können. Allerdings muss hierbei berücksichtigt werden, dass die empirischen Erkenntnisse der Arbeit – da qualitativ erarbeitet – eine eingeschränkte Gültigkeit besitzen. Zum einen besitzen die Ergebnisse keine Repräsentativität und zum anderen wurden sie unter vergleichsweise restriktiven Rahmenbedingungen erzielt. Dennoch sollen im Folgenden einige Anregungen für weitere Diskussionen im Bereich gesetzlicher Reformen skizziert werden. Interessant sind in diesem Zusammenhang v.a. die Ergebnisse der Expertengespräche, da sie unmittelbar Argumentationen und Erfahrungen der (vom Gesetzgeber als schutzbedürftig eingestuft) Gläubiger wiedergeben.

Grundsätzlich sollte aus Sicht der Kreditinstitute der **Detaillierungsgrad** der Positionen in der Bilanz höher sein. Dies betrifft insbesondere die Aufschlüsselungen der einzel-

⁵⁹⁷ Vgl. insb. Kap. 4.1.1.

nen Posten des Anlagevermögens ebenso wie Forderungen und Schulden. Bei letzteren beiden könnte über eine Pflicht zur Angabe von Fristigkeiten und Schuldnern bzw. Gläubigern nachgedacht werden. In diesem Zusammenhang erscheint die Möglichkeit für kleine Kapitalgesellschaften zur Erstellung verkürzter Bilanzen⁵⁹⁸ eher als kritisch. Stattdessen wäre eine einheitliche Gestaltung der Bilanzgliederung zu bevorzugen, die mit einem vertretbaren Mehraufwand eine bessere Vergleichbarkeit erreichen könnte.

In jedem Fall ist es nach Meinung der Gesprächspartner hilfreich (und für die Handwerksunternehmen zumutbar), wenn der Ansatz der **Vergleichswerte** der Vorjahre in Bilanz und GuV obligatorisch wäre. Dies sollte nicht nur Banken als Bilanzadressaten interessieren. Vielmehr ließen sich die Zahlen des Jahresabschlusses grundsätzlich besser interpretieren, wenn sie in einen zeitlichen Kontext gestellt würden.

Ein umstrittener⁵⁹⁹ Punkt betrifft gerade bei den empirischen Ergebnissen einen möglichen Ausweis von **Zeitwerten** im Jahresabschluss. Während diese nicht zuletzt aufgrund ihrer Volatilität als eher kritisch charakterisiert werden können und im Hinblick auf den Gläubigerschutz deshalb problematisch zu sehen sind, zeichneten die Interviewpartner ein differenziertes Bild. Banken stehen demnach im Rahmen der Jahresabschlussanalyse von Handwerkern einer Zeitwertverwendung teilweise aufgeschlossen gegenüber. So würde v.a. bei der Bewertung von Grundstücken und Gebäuden der Einsatz von Zeitwerten begrüßt. Andererseits wäre die Problematik einer möglicherweise aufwendigen Ermittlung durch komplizierte Methoden zu berücksichtigen.

Außerdem wurden in der empirischen Untersuchung Freiräume bzw. **Wahlrechte** in der Bilanzierung als kritisch beurteilt, da sie nach Meinung der Gesprächspartner einem Einblick in die tatsächlichen finanziellen Verhältnisse entgegenstehen können.⁶⁰⁰

Vielfach wurden in dieser Arbeit der Wert und die Aussagekraft von ergänzenden Informationen, insbesondere von **Anhang** und **Lagebericht**, betont. Hier könnten die Informationspflichten ausgebaut werden. Dabei stellt sich die Frage, ob ein verpflichtender Anhang nicht auch für Personengesellschaften sinnvoll wäre – ebenso wie eine obligatorische Abgabe des Lageberichts hilfreich sein könnte.⁶⁰¹ Zudem wären mehr Details im Anhang vorteilhaft.⁶⁰² Zu berücksichtigen wäre allerdings, dass sich auch hier der Aufwand in Grenzen halten müsste.

⁵⁹⁸ Vgl. § 266 Abs. 1 HGB.

⁵⁹⁹ Vgl. Ballwieser et al. (2004) oder speziell für das Handwerk Schildbach (2009).

⁶⁰⁰ Vgl. bspw. Gespräch 3 Punkt VI B. Die Einschätzung der Banken, dass die Passivseite besser zu beurteilen sei als die Aktivseite erscheint mit der Begründung der geringeren Wahlrechte bei den Kapitalpositionen durchaus plausibel.

⁶⁰¹ Der Lagebericht müsste schließlich nur wenige verbal ausgeführte Seiten umfassen, um auf die Zukunftsplanung des Unternehmens eingehen zu können, vgl. Gespräch 1 Punkt III F.

⁶⁰² Dies beträfe insb. die im HGB vorgesehenen Erleichterungen für die Anhangserstellung.

In jedem Fall besteht bei den hier aufgezählten Punkten Raum für weitere Forschungen – gerade auch im empirischen Bereich. Interessant wären in diesem Zusammenhang insbesondere quantitative Untersuchungen zur Einschätzung von Handwerksbilanzen durch Banken.

6 Thesenförmige Zusammenfassung

(1) Die Kreditvergabe ist im Handwerksbereich ein zentrales Element unternehmerischen Erfolges. Eine Bank als Kreditgeber hat ein elementares Interesse an der Fähigkeit des kreditnehmenden Unternehmens, die Zinsen sowie die Tilgung zu bedienen. Um das Kreditrisiko zu minimieren, ist sie auf umfangreiche Informationen über das Unternehmen angewiesen.

(2) Die externe Rechnungslegung von Handwerksunternehmen stellt grundsätzlich die nötigen Informationen für eine Kreditvergabeentscheidung und damit für eine realistische Einschätzung des Kreditrisikos bereit. Dennoch bestehen Probleme bei der Informationsbereitstellung durch die Betriebe. So fehlt vielen Handwerksunternehmen das Bewusstsein für die Bedeutung einer korrekten und aussagekräftigen Rechnungslegung für eine Kreditvergabeentscheidung.

(3) Der Jahresabschluss stellt eine zentrale und neben den Informationen des Betriebsinhabers im Kreditvergabegespräch oftmals die einzig verfügbare und verlässliche Informationsquelle für Banken dar. Bei der Interpretation des Abschlusses ist die wesentliche Rolle des Steuerberaters zu berücksichtigen.

(4) Handwerksunternehmen sind hinsichtlich ihrer externen Rechnungslegung durch drei wesentliche Merkmale gekennzeichnet: eine geringe Betriebsgröße, die Einzelunternehmung und die GmbH als vorherrschende Rechtsformen sowie eine herausragende Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit. Zudem spielen Einheitsbilanzen und Einnahmenüberschussrechnungen eine große Rolle.

(5) Der Informationsbedarf der Bank für eine Risikoabschätzung im Rahmen der Kreditvergabe lässt sich in konstitutive, finanzwirtschaftliche, erfolgswirtschaftliche sowie ergänzende Informationen gliedern. Dies gilt sowohl aus konzeptioneller als auch aus empirischer Sicht.

(6) Mit Blick auf die **konstitutiven Informationen** benötigt eine Bank Informationen v.a. über die Betriebsgröße, die Rechtsform und die Bedeutung der Unternehmerpersönlichkeit, genauso wie über die Branche oder die regionale Verortung des Betriebes. Gleichzeitig kommt es zu Problemen bei der zeitnahen Bereitstellung der Unterlagen durch die Unternehmen sowie bei der regelmäßigen und offenen Kommunikation mit der Bank.

(7) Der Bedarf an **finanzwirtschaftlichen Informationen** umfasst v.a. eine Vielzahl unterschiedlichster Kennziffern sowie Informationen über die Kapital- und Vermögensstruktur. Die Informationen hierüber sind jedoch häufig schwer einschätzbar. So werden häufig zu wenig Informationen über Details der einzelnen Positionen, über die

tatsächliche Werthaltigkeit des Sachanlage- und Vorratsvermögens sowie über Vergleichsmöglichkeiten mit Unternehmen derselben Branche bereitgestellt.

(8) Hinsichtlich der **erfolgswirtschaftlichen Informationen** besteht ein Informationsbedarf v.a. hinsichtlich aussagekräftiger Ergebnis- und Rentabilitätskennziffern. Aufgrund der heterogenen Strukturen des Handwerksbereiches und der damit einhergehenden schwierigen Vergleichbarkeit sowie seiner hohen Anfälligkeit für einmalige Geschäftsvorfälle muss die Beurteilung der bereitgestellten Informationen individuell erfolgen.

(9) Für eine Kreditvergabe bedarf es **ergänzender Informationen**, da sie eine Einordnung der Zahlen von Bilanz und GuV in sinnvolle Zusammenhänge erlauben. V.a. die Informationen von Anhang und Lagebericht sind zentral, jedoch sind diese bei Handwerksunternehmen selten vorhanden. Insbesondere als Signal über die Güte der Unternehmensplanung findet die aktive Bereitstellung solcher ergänzender Informationen bei Banken eine hohe Beachtung.

(10) Aus Sicht des Bankensektors ist eine verbesserte Aussagekraft von Jahresabschlüssen in Bezug auf die Kreditvergabeentscheidung u.a. mit einer Ausweitung von Detailinformationen in den Bilanzpositionen, einer Einführung von Zeitwerten bei der Bewertung des Sachanlagevermögens und einer Aufstellung von aussagekräftigem Anhang und rudimentärem Lagebericht verbunden.

Anhang 1: Gesprächsleitfaden

Nachfolgend aufgeführt ist der Gesprächsleitfaden, anhand dessen die teilstandardisierten Experteninterviews vorgenommen wurden, sowie die Ergebnisprotokolle der einzelnen Gespräche.

Ziel der Befragung war jeweils explizit die Meinung des Gesprächspartners. Aufgrund der Gestaltung der Gespräche als halbstrukturierte und somit grundsätzlich offene Interviews mit vorgegebener Fragenstruktur wurden nicht immer tatsächlich alle Fragen beantwortet. Umgekehrt wurden darüber hinaus Punkte außerhalb des vorgegebenen Leitfadens erörtert, sofern die Gesprächspartner sie von sich aus aufbrachten. Diese Punkte waren u.a. die folgenden:

- Bedeutung von Zeitwerten gegenüber Buchwerten.
- Konsequenzen einer steueroptimierten Bilanzpolitik.
- Besonderheiten von Unternehmen in Gründung.

In jedem Gespräch wurde die Abgrenzung eines Handwerksbetriebes zu Beginn vorgenommen, sodass sich die folgenden Fragen immer auf Unternehmen dieses Bereiches beziehen.

Nachfolgend sind in Form von Ergebnisprotokollen die Aussagen und Argumentationen aus den Expertengesprächen mit den Vertretern der Kreditinstitute festgehalten. Da nicht immer alle Fragen beantwortet wurden, finden sich Fragen ohne Antworttext. Umgekehrt wurden Aussagen, die an anderer Stelle gemacht wurden, den jeweils zugehörigen Fragen zugeordnet. Im Sinne einer besseren Lesbarkeit und Nachvollziehbarkeit wurden die Frageblöcke mit römischen Ziffern und die Fragen mit Buchstaben bezeichnet.

Die Fragen des Leitfadens im Einzelnen:

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?
- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?
- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?
- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?
- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?
- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?
- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?
- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?
- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?
- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?
- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:
 - Eigenmittelunterlegung
 - Verschuldungsgrad
 - Gewinnziffern
- B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:
 - Immaterielle Vermögenswerte
 - Sachanlagen
 - Beteiligungen
 - Vorräte
 - Finanzinstrumente
 - Latente Steuern
 - Ausstehende Einlagen
 - Rückstellungen
- C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?
- D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?
- E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?
- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:
- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers
 - Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
 - Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen
 - Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
 - Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
 - Region
 - Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte
- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?
- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Anhang 2: Ergebnisprotokolle der Gespräche

Gespräch 1

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 29. Juli 2010 von 10.00 Uhr – 11.30 Uhr statt; es handelt sich um eine Sparkasse. Eine Gesprächspartnerin arbeitet im Kreditinstitut in der Firmenkundenbetreuung, der zweite Gesprächspartner ist im selben Bereich in leitender Funktion tätig. Das Gespräch fand in den Räumen des Hauptsitzes der Bank statt.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Die Betriebe in der Handwerksrolle. In dem eigentlichen Kreditvergabeprozess spielt es keine Rolle, ob Handwerk oder nicht. Von den Betrieben wird die Bank leider oft nicht als Partner, sondern lediglich als Erfüllungsgehilfe wahrgenommen, was die Zusammenarbeit erschwert.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Bei der Unterscheidung nach Branche und Größenklasse werden als „Urmuster“ die Vorgaben des Statistischen Bundesamtes verwendet (Branchenschlüssel). Das Handwerk an sich spielt deshalb keine Rolle.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Es wird das Ratingschema des Sparkassenverbandes verwendet.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Eine hohe Bedeutung. Auch wenn bisweilen unter steuerlichen Optimierungsgedanken vorgegangen wurde, so kann man sich auf die Zahlen wenigstens verlassen. In diesem Zusammenhang steht der Wunsch, dass der erstellende Steuerberater stärker in den Dialog mit der Bank eintritt (etwa in einem Jahresgespräch).

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Es wird gewöhnlich die HGB-Bilanz eingereicht, sie ist aber meist zu veraltet (eineinhalb Jahre und mehr). Die ergänzende (und aktuelle) BWA ist hier aussagekräftiger. Gewöhnlich erstellt die Bilanz der Steuerberater, was prinzipiell nicht von Nachteil ist. Dieser betreibt aber eventuell eine eher „kontogesteuerte“ Politik und verfolgt unter Umständen eigene Interessen, die die Betriebe auch nicht ganz durchschauen können, da ihr betriebswirtschaftliches Wissen über die Zahlen zu gering ist. Dies gilt auch hinsichtlich des Privatvermögens.

An einzelnen (fragwürdigen) Positionen kann mitunter eine schlechte Beratung durch den Steuerberater erkannt werden. Dies kommt leider häufiger vor. In diesen Fällen wird dem Betrieb explizit geraten, über einen Wechsel des Steuerberaters nachzudenken. Dieser Ratschlag wird jedoch selten angenommen; offensichtlich besteht eine sehr enge Bindung/Partnerschaft zwischen Kunde und Steuerberater und die Wechselkosten sind vermutlich entsprechend hoch.

Einen Wirtschaftsprüfer zur Unterstützung lehnen die Betriebe, wann immer es geht, ab (auch falls die Unternehmensgröße dies eher als sinnvoll erscheinen ließe). Dabei wäre der Vorteil die Aussage, dass der Abschluss testiert ist, durchaus etwas wert. Sie besagt, dass ein Fachmann darüber gesehen hat (ein Wirtschaftsprüfer wird in diesem Fall eher als Fachmann gesehen als ein Steuerberater), es hat also kaufmännische Vorsicht gewaltet. Als Nachteil ist jedoch zu sehen, dass bei vielen Positionen und Schlüsselsätzen ein Testat ohnehin mit Fragezeichen zu versehen wäre und die Risiken im Abschluss noch genauso stecken. Insgesamt ist also ein guter Steuerberater, der „mit steuert“ und somit einen persönlichen Eindruck vom Betrieb (und vom Inhaber) geben kann, am sinnvollsten (auch hinsichtlich der Kosten).

Wesentlich für die Kreditvergabeentscheidung aus Sicht der Bank ist somit ein gemeinsames Gespräch aus Bank, Kunde und Steuerberater.

Je kleiner der Betrieb, desto eher werden auch Unterstützungslösungen, gerade der DATEV, verwendet. Die eigentlichen Verbuchungen werden bei Handwerkern tendenziell von den Gattinnen vorgenommen (da der Handwerker meist doch ein Mann ist). Deshalb werden im Kundengespräch gern immer beide Ehepartner eingeladen.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Finanziert wird meist über den laufenden Cash-Flow, d.h. den Kontokorrentkredit. Hier muss sich der Unternehmer am wenigsten damit beschäftigen. Die Bereitschaft für strategische Gespräche ist leider häufig gering. Viel nachgefragt werden ferner Gewerbedarlehen, wobei hier im Handwerk eine Vermengung mit privater Nutzung stattfindet.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Es wird als sehr problematisch gesehen, dass die Jahresabschlüsse so spät erstellt werden, da dies Konsequenzen hinsichtlich einer vernünftigen Einschätzung des Wertansatzes hat. Die BWA und der Jahresabschluss fallen also bei vielen Zahlen auseinander. Indirekt stellen zu hohe Privatentnahmen für die Information ein großes und häufiges Problem dar.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Es gibt einen Unterschied hinsichtlich des Gesamt-Engagements, die Grenze liegt hier bei 650.000 €.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Im Ratingsystem der Sparkassen findet meist nur der Jahresabschluss Anwendung. BWAs sind dann eher bei der Analyse durch den Firmenkundenbetreuer interessant. Falls sie doch im Rating schon verwendet werden, dann eher zum Schlechten (weil z.B. der Jahresabschluss alt oder nicht aussagekräftig ist).

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?
- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Der Anhang ist von sehr hoher Bedeutung. Leider fehlt er meist (bei geschätzt 99 % der Handwerker). Dabei ist ein freiwilliges Mehrberichten unter Transparenzgesichtspunkten nur positiv zu sehen. Deshalb sollte das eigentlich jeder machen, zumal der Aufwand nicht so groß ist.

Hier ist zunächst wichtig, darauf zu achten, dass nicht zu allgemein formuliert wird, sondern die Angaben kurz und knapp auf den Punkt gebracht werden. Gerade bei kleinen Unternehmen muss die Bilanz auch nicht ganz so „zerpflückt“ werden.

Es ist dabei vielmehr Folgendes interessant: Wie sieht die Mitarbeiterstruktur aus (wer ist wie lang im Betrieb? Wie sieht es mit Auszubildenden aus? u.ä.)? Wie steht es um die rechtlichen Verhältnisse (und etwaige Änderungen) im Unternehmen? Eine Beschreibung des Gegenstandes des Unternehmens wäre zusätzlich hilfreich, da gerade im Handwerk einzelne Branchen eher „selten“ und unbekannt sind (z.B. der Geigenbauer). Auch eine Erläuterung der Bewertungsmethoden dürfte gerade nach dem BilMoG interessant sein. Ferner sollte auf steuerrechtliche Besonderheiten eingegangen werden und ein breit aufgestellter Kontenplan vorhanden sein. Für Letzteren bedeutet das, dass bspw. nicht nur Darlehen von Dritten aufgeführt sind, sondern dass diese konkret benannt sind: Von wem (Familie?)? Wie langfristig? Ist mit der Frau ggf. Gütertrennung vereinbart? Zusätzlich ist eine Aufschlüsselung des Material- und Personalaufwandes sinnvoll sowie Aufschluss darüber ob Kapitaldienst gegenüber anderen Banken erfolgt. Letzterer sollte auch hinsichtlich seiner Fristigkeit unterteilt werden (etwa, damit Aussagen zum Verhältnis „Langfristiger Kapitaldienst zu langfristigen Anlagen“ möglich sind):

Kennzahlen müssen im Anhang nicht erläutert oder aufgeführt werden, das macht die Bank ohnehin im Laufe des Ratingprozesses selbst.

Darüber hinaus wäre bspw. ein zweiseitiger Lagebericht sehr gut, wo verbal ein Blick in die Zukunft geworfen wird.

- G Konnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Bisher noch keine neuen Abschlüsse nach BilMoG, daher keine Aussage möglich. Aber die Einschätzung lautet, dass die Einheitsbilanz künftig tot sei.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Nein.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:
- Eigenmittelunterlegung
 - Verschuldungsgrad
 - Gewinnziffern
- B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:
- Immaterielle Vermögenswerte
 - Sachanlagen
 - Beteiligungen
 - Vorräte
 - Finanzinstrumente
 - Latente Steuern
 - Ausstehende Einlagen
 - Rückstellungen

Kernpunkte der Jahresabschlussanalyse sind die Entwicklung der Bilanzsumme, die Entwicklung des Umsatzes, der Deckungsbeitrag I, außerordentliche Erträge/Aufwendungen sowie das Verhältnis Anlage- zu Umlaufvermögen (generell: je höher Letzteres, desto besser).

Bei außerordentlichen Erträgen/Aufwendungen, Angaben zum Warenlager (Vorräte), Abschreibungen und Investitionsrücklagen sollten Plausibilisierungen erfolgen. Pensionsrückstellungen sind manchmal hinsichtlich Rückdeckung schwierig zu beurteilen, kommen aber seltener vor.

- C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Ein Finanzierungsplan ist bei Krediten immer wichtig: Nur so können frühzeitig Maßnahmen zum Gegensteuern ergriffen werden. Aktuelles Beispiel wäre die Frage, ob ein Unternehmen ohne Kapitaldienststörung durch die Wirtschaftskrise kommt. Ferner ist ein Finanzierungsplan bei Fördermittelanträgen nötig.

Aber nur wenige Kunden bringen die Planung hierzu tatsächlich zu Papier (obwohl es den meisten bewusst zu sein scheint und man bei den kleineren Kunden (gerade für Fördermittelanträge) eher mithelfen kann). Der Kunde meint stattdessen oft, dass Vertrauen das Wichtigste sei (was stimmt) und dass es reiche (was nicht stimmt). Somit fehlt das Verständnis beim Handwerker für das Verlangen nach Finanzierungsplänen. Wichtiger als der eigentliche Zinssatz bei einem Kredit ist die Tilgung, da es hierbei darum geht, ob der Kunde seinen Kredit überhaupt zurückzahlen kann und hier somit das Risiko versteckt ist.

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Das Kernprofil besteht aus einer aktuellen BWA, einem frühzeitig eingereichten Jahresabschluss und dem Gespräch mit Kunde und Steuerberater.

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Das Privatvermögen spielt oft bei den Krediten und deren Verwendung selbst eine Rolle, da nicht immer streng gewerbliche Kredite nachgefragt werden. Oft ist von einer Verquickung mit privaten Interessen und Zielen auszugehen. In der Haftungsfrage spielt es als Sicherheit natürlich eine Rolle.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

Als regionale Bank ist die regionale Verankerung der Betriebe sehr wichtig. Dies wird auch als eigener Vorteil gegenüber Großbanken betrachtet: Dass die Region und die damit verbundenen Eigenheiten der Unternehmen besser eingeschätzt werden können.

B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Ob der Unternehmer jung oder alt ist, ist wichtig.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen
- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region
- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Beim Existenzgründungs-Rating geht es (wegen fehlender Zahlen und Erfahrungen) lockerer zu, hier steht eher die Idee, das Konzept oder die Strategie im Mittelpunkt, die vom Kunden übergebracht werden muss.

- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Weiche Faktoren werden immer wichtiger (v.a. aufgrund der vergangenen Wirtschaftskrise). Hier geht es darum: Kann der Handwerker planen? Tut er es auch? Was sind seine Möglichkeiten hinsichtlich der Überlebenssicherung seines Unternehmens? Der Grund liegt unter anderem darin, dass das Rating immer vergangenheitsbezogen und entsprechend statisch ist.

Die Jahresabschlussinformationen sind jedoch eher gut – wenn sie denn aktuell sind. Dies sind sie meist nicht. Als grobe Richtlinie gilt für größere Unternehmen fünf Monate und für kleinere drei Monate. Dann sollte der Jahresabschluss jeweils vorliegen. Hier besteht aber eine große Nachlässigkeit der Unternehmen, die vom Steuerberater, der ja noch andere Mandanten hat, oft mitgemacht wird.

Gespräch 2

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 18. August 2010 von 15.00 Uhr bis 17.00 Uhr statt; es handelt sich hierbei um eine Sparkasse. Der erste Gesprächspartner ist in der Firmenkundenbetreuung tätig, der zweite Gesprächspartner ist Leiter des Geschäftsbereiches Firmenkunden. Das Gespräch fand in den Räumen eines separaten Verwaltungsgebäudes des Kreditinstitutes statt.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Der typische Handwerkskunde ist ein Familienunternehmen, der sich entweder teilweise über Verwandte oder teils über Freunde mitfinanziert. Die Betriebe sind in der Regel gewillt zurückzuzahlen. Die Ausfälle sind auch (noch) gering.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Besonders bei Kunden, wo (aufgrund mangelnder Größe) nicht zu sehr ins Detail gegangen wird, setzt man auch auf eine Branchenbeurteilung. Diese erfolgt quantitativ und qualitativ, zusätzliche Informationen hierzu werden auch vom Steuerberater angefordert.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Es gibt ein festes Schema der Sparkassen, aber der Betreuer hat gerade in den kleineren Kreditregionen viel Spielraum. Das Ziel des Kreditratings ist dabei nicht in erster Linie die Sicherheit, sondern die Ausfallwahrscheinlichkeit. Deshalb geht es um die Beherrschbarkeit der addierten Verbindlichkeiten.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Der Jahresabschluss hat eine hohe Bedeutung, aber es kommt in erster Linie auf die Nachhaltigkeit in den Betrachtungen an.

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Je kleiner das Unternehmen ist, desto eher ist ein Steuerberater an seiner Seite. Doch hier gibt es sehr gute und sehr schlechte. Unterstützungslösungen – etwa der DATEV – sind nicht immer bekannt. Es besteht eine hohe Abhängigkeit der Ergebnisse eines Kreditvergabeprozesses davon, in welchem Ausmaß der Steuerberater sich für das Unternehmen einsetzen kann bzw. will.

Zur Rolle des Steuerberaters ist weiterhin zu sagen, dass er bei Handwerkern oft eine hohe Autorität genießt. Er wird mitunter als letzte Instanz „gehört“, der Kunde verlässt sich teilweise voll auf ihn. Dieses Vertrauensverhältnis bedeutet, dass der Steuerberater in einigen Betrieben mehr oder weniger den kaufmännischen Part übernimmt (folglich schwindet sein Einfluss mit zunehmender Unternehmensgröße und dem zunehmenden Vorhandensein eigener kaufmännischer Mitarbeiter).

Ein Bilanzgespräch findet trotzdem idealerweise zu dritt statt: Firmenkundenbetreuer, Unternehmer und Steuerberater. Dabei zeigt sich auch, dass die Verlässlichkeit der Zahlen bzw. Informationen mit der Größe des Unternehmens deutlich zunimmt.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?
- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Selbst, wenn bei einem Betrieb alles sehr gut aussieht, bedeutet es noch nicht, dass er einen Kredit bekommt. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass bei einem Kunden mit einem Rating ab Note 11 (von 1 bis 18) oder einem Kreditvolumen von über 500.000 € das zentrale Kreditbüro ein bindendes Zweitvotum abgeben kann.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Der kleine Kunde hat 5 – 10 Mitarbeiter, weniger als 10 Millionen € Umsatz und weniger als 1 Million € Kreditvolumen. Wenn das Unternehmen klein ist, dann findet im Rating-System der Sparkassen eine „abgespeckte“ Auswertung statt.

Übersteigt das Kreditvolumen 100.000 €, so ist er überwachungspflichtig. Bei Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften wird dann unterjährig die jeweilige BWA angefordert.

Je größer das Unternehmen, desto umfangreicher sind auch die Fragen zur Einschätzung des Betriebes (bspw. nach einem kaufmännischen Leiter). Bei Existenzgründern steht (aufgrund der fehlenden Vergangenheitsdaten) die persönliche Eignung (z.B. anhand von Zeugnissen) des Inhabers im Vordergrund.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Eine hohe Bedeutung als einziger Lieferant von verlässlichem Zahlenmaterial. Allerdings ist gegebenenfalls auch die Steuererklärung wichtig, da deren Ergebnis den Behörden gegenüber erklärt worden ist und somit eine grundsätzliche größere Verlässlichkeit besitzt. Auf jeden Fall müssen der oder die Geschäftsführer den Jahresabschluss unterschreiben, um so wenigstens der Dokumentation zu dienen.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungs-

pflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?

Die Bilanz ist schwer einschätzbar. So ist bspw. nicht erkennbar, wie schnell Forderungen fällig sind. Auch das Vorratsvermögen lässt sich nicht hinsichtlich seines Wertes einschätzen. Besser beurteilbar ist die Passivseite, da bei Schulden weniger Spielraum hinsichtlich der Bewertung besteht.

Hinsichtlich des Ansatzes der einzelnen Positionen sind bei Handwerkern Plausibilisierungen für gewöhnlich ausreichend. Die Gründe dafür sind in begrenzter Zeit, in begrenztem Wissen seitens des Unternehmers sowie in begrenzten Möglichkeiten zu sehen.

- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

Die GuV enthält leider keine liquiditätswirksamen Positionen, weshalb eine (gestufte) Cash-Flow-Analyse vorgenommen wird. Dies kann als GuV-Erweiterung um liquiditätswirksame Positionen gesehen werden.

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Ein Anhang ist sehr selten, aber in jedem Fall wünschenswert. Ist er (idealerweise mit guten Erläuterungen) vorhanden, wird er als positives Signal des Unternehmens interpretiert und enthält entsprechend durchaus sehr interessante Informationen.

Ein Lagebericht wäre mindestens ebenso interessant. Viele Handwerker haben ihn nicht und wollen ihn auch nicht (obwohl eine Erarbeitung bisweilen auch vom Steuerberater vorgenommen werden kann und wird). Ein Grund wird darin gesehen, dass die Beschäftigung mit der Lage bzw. der Zukunft des eigenen Unternehmens als unliebsame Arbeit wahrgenommen wird. Da ein Lagebericht keine Pflicht ist, macht eben jeder nur, was er muss. Zu einem zusätzlichen Aufwand zu verpflichten (d.h. einen Lagebericht oder auch Anhang von den Unternehmen zu verlangen), ist selbst für die Bank sehr schwer: Die Bereitschaft und das Bewusstsein für die Sinnhaftigkeit sind in

der Praxis einfach nicht vorhanden. Trotzdem wird ein Lagebericht (oder ein vergleichbares Instrument) bei öffentlich geförderten Finanzierungen verlangt (und auch gemacht). So schwer kann es also eigentlich nicht sein.

Weiterhin ist anzumerken, dass die Auskunftsfreude stark nachlässt, wenn die Zahlen schlechter werden – genauso, wie interessanterweise dann, wenn sie sehr gut sind.

G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Ob die Änderungen eine Verbesserung darstellen, wird angezweifelt. Grundsätzlich ist zu kritisieren, dass sich das Handelsrecht immer weiter vom Steuerrecht entfernt. Angewendet wurde das reformierte HGB zum Gesprächszeitpunkt noch von keinem Handwerkskunden der Bank.

H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Nein.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung
- Verschuldungsgrad
- Gewinnziffern

Als Gewinnziffer wird das Betriebsergebnis als aussagekräftig angesehen, bereinigt um Zahlungen an den Inhaber. Um eine bessere Zahl im Sinne der Nachhaltigkeit zu erreichen, wird es ferner um einmalige Effekte bereinigt.

Die Problematik, dass unbekannt ist, wie viele Forderungen des Unternehmens eventuell ausfallen, bleibt leider bestehen.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

Eine einzelne Analyse der Rechnungslegungstatbestände wird nicht als sinnvoll angesehen. Es kommt auf das Gesamtbild an.

- Immaterielle Vermögenswerte

- Sachanlagen
- Beteiligungen
- Vorräte

Hier können dadurch, dass man mit sich selbst vergleicht, „Cash-Effekte“ entstehen, die Frage nach der Bewertung stellt ein großes Problem dar. So kann z.B. der Wert des Vorratsvermögens eines Bauträgers, der einzelne Häuser von vielen unfertigen verkauft, nach oben gehen, ohne, dass die Substanz hierfür vorhanden wäre.

- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Am ehesten lässt sich hier die Berechnung der Kapitaldienstfähigkeit nennen, da die Fähigkeit zum Bedienen von Krediten nicht zwingend dem Verhalten bei der Kontoführung entsprechen muss (bspw. im Falle hoher Forderungen).

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Das Gesamtbild ist am wichtigsten, da die Einzelfälle für eine solche Aussage viel zu verschieden sind.

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

Diese sind fast alle relevant, sie sind allerdings weniger für das Rating an sich wichtig, sondern mehr für die Einschätzung des Betriebes.

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers
- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur

Diese beiden spielen keine Rolle.

- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Nachfolgeregelungen fließen ab einem gewissen Alter (50 bis 55) mit in das Rating ein.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege

Dies wird üblicherweise nicht abgefragt.

- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen

Wichtig ist vor allem eine eventuell bestehende Abhängigkeit von einem oder wenigen Kunden („Klumpenrisiko“).

- Region
- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Sowohl qualitative als auch quantitative Informationen fließen – zusammen mit der Kontoführung – in das Ratingsystem ein, das eine Ratingklasse festlegt.

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?
- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Gespräch 3

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 13. September 2010 von 09.00 Uhr bis 10.30 Uhr statt, es handelt sich um eine genossenschaftliche Bank. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut als Firmenkundenbetreuer tätig. Das Gespräch fand im Hauptsitz statt.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Unter Handwerk wird ein Kleinunternehmen verstanden, das eine handwerkliche (in Abgrenzung zu einer industriellen) Tätigkeit ausübt und in dem die kaufmännische Ebene typischerweise fehlt. Deshalb wird mit Steuerberater und Buchführungsbüros zusammengearbeitet.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Die Tatsache, ob es ein Handwerksbetrieb ist oder nicht, ist ohne Bedeutung. Lediglich landwirtschaftliche Betriebe erhalten hier eine extra Beratung. Die Unterschiede in der Branche machen sich eher direkt in einzelnen Kennzahlen bemerkbar, bspw., wenn es um das Material geht.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

In den unteren Kreditvolumina besteht viel Ermessensspielraum. Differenziert betrachtet wird der Gewerbe- vs. dem Firmenkunden. Ab 100.000 € Kreditvolumen wird auf jeden Fall ein Ratingtool in Anspruch genommen, das automatisch Kennzahlen bestimmt. Die Ablehnung eines Kreditwunsches erfolgt jedoch nicht nur über die reinen Zahlen.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Trotz aller Probleme eine hohe Bedeutung.

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerkunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Meist erstellt (und liefert) den Jahresabschluss der Steuerberater. Diesen direkt fragen zu können stellt hierbei einen großen Vorteil dar. Dabei wurden mit den meisten gute

Erfahrungen gemacht, sie sehen die Lage oft sehr realistisch. Es gibt auch kaum Probleme wegen vermeintlicher Steuersparpolitik.

Die Zahlen selbst (in der Buchführung) werden allerdings oft im Unternehmen selbst aufgeschrieben; meist von der Ehefrau, die auch unterjährige Auswertungen macht. Bei Unklarheiten zu diesen wird dann gern wieder der Steuerberater kontaktiert. Als Unterstützungslösungen sind vor allem jene von DATEV, Lexware und Addison verbreitet, die sehr gut handzuhaben sind.

Das Geschäftsführergehalt ist im Allgemeinen durchaus vernünftig bemessen, gleiches gilt für die Privatentnahmen von Einzelkaufleuten (auch wenn hier die Bemessung viel intuitiver stattfindet).

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Da Handwerker auf Anfrage produzieren/liefern, spielt der Kontokorrentkredit die größte Rolle. Weiterhin üblich sind Bankdarlehen, bei größeren Firmen durchaus auch Factoring. Öffentliche Mittel (Besicherung durch die Bürgschaftsbank) werden zwar nachgefragt, aber die Rechtzeitigkeit der Informationsbereitstellung ist hier im Handwerksbereich ein großes Problem.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Besondere Probleme entstehen bei der Erstellung eines Anhangs. Ein Grund hierfür ist, dass viele Handwerksunternehmen eigentlich eine Einnahme-Überschuss-Rechnung machen, und diese dann in einen Jahresabschluss umwandeln lassen. Somit fehlt das Wissen über die Anhangsangaben.

Ein weiteres Problem ist der späte Zeitpunkt, zu dem der Jahresabschluss häufig geliefert wird. Viele Handwerker sind sich nicht klar darüber, was dies für Soll/Ist-Vergleiche oder Rentabilitätsvorschauen bedeutet. Bei Bürgschaftsbanken wird eine zeitnahe Lieferung der Zahlen ja auch verlangt.

Dazu kommt das Problem einmaliger Entnahmen, die öfter vorkommen und das Bild verfälschen.

Schließlich werden bei einer genaueren Analyse häufig konkrete Buchungsfehler offensichtlich.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Lediglich nach Gewerbe- und Firmenkunde wird grundsätzlich differenziert.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Prinzipiell nicht. Dies ist nur hinsichtlich einzelner Analysetatbestände von Bedeutung (z.B. Geschäftsführergehalt vs. Privatentnahme).

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Eine hohe Bedeutung, da sie eine gewisse Verlässlichkeit bietet.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Die Freistellung ist aus Unternehmenssicht wegen der Kosten des Steuerberaters eher positiv zu beurteilen. Für die Bank bedeutet sie aber, dass mehr Informationen gesondert nachgefragt werden müssen. Dies sind einerseits die typischen Anhangsangaben. Andererseits besteht die Notwendigkeit, Aufschluss über unklare Tatbestände zu erhalten, wie etwa den außerordentlichen Erträgen oder den Einzelkontenausweisen. Deshalb ist zu hinterfragen, ob sich für ein Handwerksunternehmen der Umstieg von einem Jahresabschluss auf eine Einnahmenüberschussrechnung überhaupt lohnen würde.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?

Der Informationsgehalt ist grundsätzlich zufriedenstellend, jedoch fehlen oft die Vergleichswerte des Vorjahres, was aber für eine bessere Aussagekraft wünschenswert ist.

Die Gliederung ist grundsätzlich gut, zuerst das Grobe, dann folgen die Details, bspw. zum Eigenkapital.

- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Bei kleineren Unternehmen ist praktisch nie ein Anhang mit dabei, obwohl dies sehr aussagekräftig wäre. Wünschenswert wären insbesondere nähere Angaben zu außerordentlichen, betriebsfremden und periodenfremden Erträgen, den Gründen für Entnahmen sowie den Gründen für Investitionen. Der Anhang sollte im Idealfall für diese Punkte eine erklärende Funktion wahrnehmen.

Da der Anhang meist fehlt, müssen diese Erklärungen dann im gemeinsamen Gespräch mit dem Kunden sowie dessen Steuerberater (bzw. in sehr seltenen Fällen: Unternehmensberater) eruiert werden.

Ein Lagebericht wäre oft zusätzlich gut. Darin könnte z.B. stehen, inwieweit ein Handwerksbetrieb eventuell von der Wirtschaftskrise 2008/2009 profitiert bzw. noch profitieren könnte. Dies wird öfters in einem Telefonat geklärt, aber ein verbal ausformulierter Lagebericht würde zeigen, dass sich der Unternehmer selbst mit solchen Fragen beschäftigt.

- G Konnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Es gibt noch keine Abschlüsse im Handwerksbereich nach BilMoG und das wird bei der typischen Zeitspanne der Erstellung auch noch einiges dauern, daher schwer einschätzbar.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Die internationale Vergleichbarkeit spielt praktisch keine Rolle.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung

Die Eigenkapitalquote ist sehr wichtig (sie enthält das Kernkapital und Ergänzungskapital mit Rücklagen), eine besondere Aussagekraft entfaltet sie jedoch, wenn sie über drei Jahre gestiegen ist. Dies wird als wirtschaftlich stabile Lage des Unternehmens interpretiert.

- Verschuldungsgrad
- Gewinnziffern

Die entscheidende Gewinnziffer, welche die höchste Relevanz besitzt, stellt der Reingewinn „nach allem“ dar.

Während bei größeren Unternehmen die rechnerische Kapitaldienstfähigkeit sehr wichtig ist, spielt im Handwerksbereich die faktische Kapitaldienstfähigkeit eine entscheidende Rolle. Sie muss nicht mit den rechnerischen Ergebnissen übereinstimmen.

Weitere wichtige Kennzahlen in diesem Zusammenhang sind die Liquidität ersten, zweiten und dritten Grades.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

Die nachfolgenden Sachverhalte sind am Wichtigsten (mit Ausnahme der immateriellen Vermögenswerte).

- Immaterielle Vermögenswerte

Kommen weniger vor.

- Sachanlagen
- Beteiligungen
- Vorräte

Bei unfertigen Erzeugnissen ist eine unterjährige Information sehr wichtig. Dies wird leider von den Betrieben oft vernachlässigt.

- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

V.a. Steuerrückstellungen sind hier interessant und wichtig, viele bilden die überraschenderweise nicht. Pensions-Rückstellungen o.ä. spielen dagegen eine geringe Rolle. (Eher sind hier Lebensversicherungen abgeschlossen worden)

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Abgefragt (und schriftlich angefordert) werden der Jahresabschluss inklusive einer Summen-/Saldenliste, die Zahlen mindestens des Vorjahres, die BWA, die unterjährig- gen Vorjahresvergleichswerte sowie eine private Vermögensaufstellung. Dazu kommt manchmal eine Steuererklärung/Steuerbescheid und bei Investitionen eine Planrechnung über den Mehrertrag.

Am wichtigsten ist aber die Aussage, die über den Kunden hinsichtlich seines Verständnisses vom Wirtschaften getroffen werden kann: Hat der Kunde verstanden, dass nur das, was verdient wurde, ausgegeben werden kann? Deshalb sind das Wissen um die außerordentlichen Erträge, die Informationen über Privatentnahmen der letzten Jahre sowie die älteren Jahresabschlüsse für den intertemporären Vergleich so wichtig. Bei kleineren Unternehmen analysiert der Firmenkundenbetreuer diese Informationen selbst (ohne Software). Erst bei größeren kommt Excel u.ä. ins Spiel, hier wird dann auch die Eigenkapitalquote (und damit eine Beurteilung, die sich deutlicher an den blanken Zahlen orientiert) wichtiger.

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Bei den meisten Einzelkaufleuten sind das Privat- und das Geschäftsvermögen getrennt. Für die Bank gilt, dass zunächst der Betrieb Kredite abdecken sollte.

Bei GmbHs dient das Privatvermögen gern als Bürgschaft.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers
- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen
- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region
- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

Sie sind alle mehr oder minder wichtig, unterliegen aber einer (subjektiven) Beurteilung im Einzelfall. Z.B. ist ein Bandscheibenvorfall relevant, wenn es sich um einen Unternehmer aus dem Gartenbaugewerbe handelt, der allein ist. Die Bank kann hier zwar Sicherheiten verlangen, fragt aber auch nach dem „Schutz“ des Kunden. In diesen

Fällen fehlt bei Handwerkern und anderen kleinen Unternehmern oft das Verständnis dafür, dass die Bank ja durchaus gern den Kredit geben will. Insgesamt stellen v.a. die Existenz und Güte von Nachfolgeregelungen und Vollmachten wichtige Punkte dar.

C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Quantitative Zahlen machen bei kleinen Unternehmen ungefähr drei Viertel der Analyse aus, qualitative (z.B. auch Kontoentwicklung oder Kontokorrent) ein Viertel. Bei Letzterem ist die Erfahrung, die man mit dem Kunden gemacht hat, ausschlaggebend. Z.B.: Verzichtet er auf Privatentnahmen? Oder legt er eher einmal etwas auf die Seite? Ist der Kunde verlässlich?

VI Gesprächsabschluss

A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Alles, was zwischendrin passiert und von Wichtigkeit sein könnte. Denn die Kommunikation ist besonders wichtig, und hierzu gehört, wichtige Zahlen von selbst zu liefern und ggf. rechtzeitig „vorzuwarnen“. Das Problem dabei ist, dass oft ein Kontokorrentkredit in Anspruch genommen wird, wo dies nicht nötig erscheint. Eine beständige Kommunikation zeigt der Bank aber, dass sich der Unternehmer Gedanken über seine Zukunft macht.

Eine Idee (die auch von einigen wahrgenommen wird) wäre z.B. ein automatisches monatliches Berichten der jeweiligen BWA. Auch, wenn dies auf Anfrage geschieht ist es nicht direkt schlimm, aber eben nicht mehr so gut.

Eine Idee wie jene des Value Reporting ist zwar für Handwerksunternehmen zunächst unpassend, aber der grundsätzliche Gedanke wäre auch in diesem Bereich gut: Freiwillig mehr Informationen zu bringen, die für die Bank als relevant angesehen werden können und dazu geeignet sind, das Vertrauensverhältnis zwischen Unternehmen und Bank zu stärken. Auf dieses Verhältnis kommt es letztlich in sehr hohem Maße an.

B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Zu viele Informationen sind eigentlich nie in einem Jahresabschluss vorhanden (d.h. es sind nie zu viele Daten enthalten). Die Möglichkeit für kleine Einzelkaufleute, eine Einnahmenüberschussrechnung anstelle eines Jahresabschlusses aufzustellen, wird kritisch gesehen und tatsächlich bringen diese Betriebe oft trotzdem einen Jahresabschluss.

Generell werden die möglichen Freiräume und Wahlrechte als fragwürdig beurteilt, da unklar ist, wie damit ein Einblick in die tatsächlichen finanziellen Verhältnisse gegeben werden soll.

Die Unternehmen werden künftig vermutlich auch die Auswirkungen von Basel III zu spüren bekommen, da kleinere Banken (wie die genossenschaftlichen Geldhäuser) eher darunter leiden. Größere Banken dürften es vermutlich einfacher haben.

Gespräch 4

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 13. September 2010 von 11.00 Uhr bis 12.15 Uhr statt, es handelt sich um eine Sparkasse. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut als Direktor tätig. Ort des Gespräches war der Hauptsitz der Bank.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerksunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Ein typisches Handwerksunternehmen gehört bspw. zum Bauhaupt- oder Bauneben-gewerbe.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Es werden grundsätzlich weniger Unterschiede nach Branchen gemacht, sondern eher nach der Größe. Die Tatsache, dass ein Unternehmen aus dem Handwerk kommt, ist an sich ohne Bedeutung.

Allerdings sind Branchenwerte wichtig, da Unternehmen nur mit ihresgleichen (aus derselben Branche) im Ratingsystem verglichen werden. Hierbei ergibt sich pro Branche eine Bandbreite bzw. ggf. ein Trend.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?
- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?
- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Bei den kleineren Unternehmen wird der Jahresabschluss vom Steuerberater erstellt, die Vorbereitung erfolgt häufig durch die Ehefrau oder einen Mitarbeiter. Damit ist dort der Steuerberater aber der erste Ansprechpartner, Gespräche mit diesem werden immer gemeinsam mit dem Kunden geführt.

Bei gut der Hälfte können die Informationen des externen Rechnungswesens, die für das Kreditvergaberating benötigt werden, vom Unternehmer/Unternehmen selbst geliefert werden. Ansonsten ist hierfür ebenfalls der Steuerberater zuständig.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Klassischerweise wird der Kontokorrentkredit nachgefragt, obwohl sich mittelfristig natürlich die Frage nach den hohen Kosten stellt. An alternativen Finanzierungsinstrumenten wird Leasing am ehesten angenommen.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Viele haben Probleme mit einfachen betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen. Die Gespräche mit den Kunden im Zuge der Vermittlung von Basel II haben hier sehr geholfen. Unternehmer konnten oft zum Nachdenken gebracht werden und es konnte ein positiver Effekt bei der Informationsbereitstellung festgestellt werden.

Die zentrale Frage ist dennoch, ob ein Firmenkundenbetreuer mit der bereitgestellten Information zurechtkommt. Im Rahmen eines Finanzchecks mit den Kunden werden gern gezielte Nachfragen gestellt. Dabei spielt der Jahresabschluss weniger eine Rolle, sondern eher die Bedürfnisse des Unternehmens in der Phase, in der es sich gerade befindet.

Insgesamt tritt der Beratungsbedarf v.a. dann auf, wenn sich das Unternehmen in einer kritischen Situation befindet, da sonst das Interesse seitens des Betriebes fehlt. Hier wird meist zu dritt ein Beratungsgespräch geführt (etwa gemeinsam mit einem Vertreter der Kammer). Externe (professionelle) Beratung wird von den Unternehmen nur in den seltensten Fällen wahrgenommen – je nach Thema dann bspw. ein Jurist (etwa bei der Nachfolgeplanung). Eher findet sich die Inanspruchnahme der kostenlosen Beratung (etwa der Kammern).

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Die Größe wird am Umsatz festgemacht: Mit weniger als 125.000 € handelt es sich um den klassischen Ein- bis Zwei-Mannbetrieb. Hier werden einfach strukturierte Produkte gewünscht.

Ab einer Größe von 5 Mio. € ist unter Umständen eine gewisse Internationalität der Tätigkeit feststellbar.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Es bestehen keine grundsätzlichen Unterschiede im Rating-Schema.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?
- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Der Unterschied zwischen dem Einreichen einer Bilanz und einer Einnahmenüberschussrechnung spielt keine Rolle. Auffälligkeiten werden bei Letzterer völlig ausreichend verbal erläutert. Lediglich bei komplexeren Fragen wird eher eine Bilanz gewünscht bzw. benötigt.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?

Bilanz und GuV sind wichtig, sie allein ergeben jedoch kein gutes Bild. Es sind daher unbedingt ergänzende Informationen nötig.

- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?
- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Je größer das Unternehmen, desto eher wird ein Anhang abgegeben. Er wird allerdings weniger als „Erläuterungsbericht“ verstanden und ist eher verbal gehalten. Die Hauptsache ist, dass die Bank den Kunden kennt. Schließlich soll der Prozess so schlank wie möglich sein.

- G Konnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Das BilMoG wird eher als an größere Betriebe gerichtet wahrgenommen. Ein Vorteil für Handwerksunternehmen oder den kleineren Mittelstand ist nicht erkennbar.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Die internationale Vergleichbarkeit spielt unter den Handwerks-Kunden der Bank keine Rolle.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:
- Eigenmittelunterlegung
 - Verschuldungsgrad
 - Gewinnziffern

Das Problem bei den Gewinnziffern ist, dass sie üblicherweise steueroptimiert wurden, daher wird der Cash-Flow als aussagekräftiger beurteilt. Er zeigt besser die „innere Substanz“.

- B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte

Sie kommen sehr selten vor. Wenn doch, werden sie sehr kritisch gesehen (v.a., falls größere Werte).

- Sachanlagen

Die Informationen hierbei sind im Großen und Ganzen ausreichend.

- Beteiligungen

Beteiligungen sind eher untypisch. Falls vorhanden, wird hier auf jeden Fall nach dem Hintergrund gefragt.

- Vorräte

Insbesondere bei den halbfertigen Erzeugnissen rechnen sich viele Unternehmen erfahrungsgemäß reich.

Dennoch erscheint die Bewertung der halbfertigen Erzeugnisse generell eher steuerlich getrieben – wie dies überhaupt in vielem der Fall zu sein scheint. Oft ist dabei auch der

qualitative Aspekt wichtig, weil man sich im „Graubereich“ zwischen privat und geschäftlich befindet.

- Finanzinstrumente

Sie spielen kaum eine Rolle, da sie bei den meisten Handwerksbetrieben unbedeutend sind.

- Latente Steuern

Sie kommen so gut wie nie vor.

- Ausstehende Einlagen

Sie kommen so gut wie nie vor.

- Rückstellungen

Falls Rückstellungen für Steuern oder Pensionen gemacht werden, ist es unproblematisch. Kritisch werden hingegen v.a. Gewährleistungsrückstellungen gesehen.

- C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Weitergehende Informationen werden nur bei größeren Investitionen (Investitionsplan) bzw. in kritischen Unternehmensphasen abgefragt. Dies bedeutet, dass je größer das Unternehmen ist, desto eher ein Lagebericht, Planrechnungen oder Rentabilitätsrechnungen verlangt werden. 90 % haben aber eher Schwierigkeiten, mit weitergehenden Instrumenten überhaupt etwas anfangen zu können – ganz zu schweigen vom mangelnden Verständnis.

- D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

- E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Das Privatvermögen hat generell eine sehr hohe Bedeutung, es wird zusammen mit dem Betrieb als ein Bereich betrachtet: Ein Berater kümmert sich sowohl um den gewerblichen als auch den privaten Bereich. Die dahinterstehende Frage ist dabei: „Was passiert mit dem Gewinn?“

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

Alle folgenden Punkte haben für die eigentliche Ratingnote eine Bedeutung. Generell sind 60 % aus der Bilanz und 40 % sogenannte „soft facts“.

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Alter und Gesundheitszustand eher weniger.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Die Nachfolgeregelungen sind von großer Bedeutung – allein weil schon der Zeithorizont normalerweise groß ist (10 Jahre).

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region
- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

Das künftige Wachstum ist immer von großer Bedeutung beim Rating. Allerdings ist es im Klein- und Kleinstbereich oft nicht besonders groß. Die Einnahmenüberschussrechnung ist hinsichtlich der Abbildung dieser Tatbestände durchaus ausreichend und zudem das einfachste Verfahren.

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Ungefähr 40 zu 60.

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Wichtig wäre eine offene Aufklärung über außergewöhnliche positive und negative Dinge im geschäftlichen und privaten Umfeld. Wünschenswert wäre dies unter anderem auch deshalb, weil die Bank eventuell gern als „Problemlöser“ unterstützend zur Seite springen würde.

Zudem ist eine regelmäßige Information äußerst wichtig – dies würde eher eine Konsistenz der Zusammenarbeit herausstellen.

Schließlich ist noch wichtig, dass nicht zu viele Informationen abgegeben werden. Dies ist für einen schlanken Prozess von Bedeutung; es gilt folglich, eher eine kleine „Gratwanderung“ zu vollführen.

- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Insgesamt zufriedenstellend. Hinsichtlich der weiteren Entwicklung ist jedoch zu sagen, dass Basel III von Deutschland allem Anschein nach zu sklavisch umgesetzt werden wird. Die Richtung ist zwar richtig, jedoch sind die international agierenden Banken im Vorteil, nicht zuletzt, da die Regeln schwer greifbar sind.

Zu Basel II: Hier war die Umsetzung erfolgreich – auch dank gemeinsamer Veranstaltungen mit anderen Banken für die Betriebe. Dabei gab es allerdings drei Gruppen unter den Unternehmen: Die kleinste Gruppe lehnte die neuen Kommunikationsbedürfnisse ab, eine zweite sah die Kommunikation kritisch, akzeptierten sie aber und agierten vermehrt mit Steuerberatern, und eine dritte hat die neuen Informationsanforderungen als Chance genutzt. Diese dritte Gruppe kam auch vergleichsweise gut durch die vergangene Krise, da hier der Inhaber nun ebenfalls informiert ist und als Kommunikator auftritt.

Zum Rettungsfond für Banken: Hier müssen alle Banken einzahlen – auch solche, die keine Probleme haben (wie bspw. Sparkassen). Die Frage nach dem „weshalb?“ bleibt unbeantwortet.

Gespräch 5

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 28. September 2010 von 08.00 Uhr bis 09.30 Uhr statt, es handelt sich um eine genossenschaftliche Bank. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut als Prokurist und Bereichsleiter Firmenkunden tätig. Ort des Gespräches war ein Nebensitz der Bank. Das Kreditinstitut ist dabei im ländlich geprägten Raum tätig. Drei Viertel der Firmenkunden der Bank sind kleine Geschäftskunden (inkl. Freiberufler).

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Im Handwerk ist eine andere Erwartungshaltung feststellbar als in anderen Unternehmen und Branchen: Es ist bei diesen Unternehmen für eine Bank sehr wichtig, dabei zu sein und bspw. in den Kreishandwerkerschaften Präsenz zu zeigen. Das Engagement ist für genossenschaftliche Banken auch nicht zuletzt deshalb so interessant, weil die Wurzeln (die Selbsthilfe) besonders gut zum Handwerks-Verständnis passen. Daher ist die Kundenbindung zu Handwerksunternehmen als besonders stark einzuschätzen („meine Bank“).

Gegenüber den Handwerkskunden ist im Gegenzug besonders viel Aufklärung nötig: Es muss seitens der Bank das Verständnis dafür geweckt werden, dass die Bank ein Treuhänder des Geldes anderer ist und trotz der behördenhaften Wirkung grundsätzlich zur Zusammenarbeit bereit ist.

Oft macht die Bank gegenüber dem Handwerker den Fehler, die Gründe für den Bedarf verschiedener Informationen nicht explizit zu erklären. Es werden leider auch nicht immer Kontakte bzw. Adressen weitergegeben, wo dem Handwerksbetrieb geholfen werden kann. Dies ist mit mangelnder Zeit oder Erfahrung des Firmenkundenbetreuers erklärbar. Dies ist aber schade, denn die Bank könnte eben in viel mehr Fällen ein richtiger Partner in der Finanzierung sein. Dies sollte die Wunschvorstellung sein, da ein Handwerksunternehmer sich meist im kaufmännischen Bereich schwer tut und die Beziehung zum Kunden aber andererseits besonders wichtig ist.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Nein, es wird nicht weiter unterschieden, es handelt sich einfach um einen Gewerbekunden, der eben kein Freiberufler ist. Die Branche wird insgesamt nach dem Wirtschaftszweigschlüssel der Deutschen Bundesbank gehandhabt.

Ein wichtiger Unterschied für den Informationsbedarf der Bank spielt eher die Frage, ob das Unternehmen bilanziert (etwa zwei Drittel der Kunden) oder nicht (das verbleibende Drittel).

Außerdem ist das Geschäft der genossenschaftlichen Banken in der Regel kleinteiliger als jenes der Sparkassen. Insofern war der Zwang zur Beschäftigung mit grundsätzlichen Strukturen (bei den Kunden) bei VR-Banken bisher geringer.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Das standardisierte Ratingverfahren ist innerhalb des Bankhauses eine „black box“, weil vom Verband vorgegeben. Der Betreuer soll den Kunden schließlich nicht in eine bestimmte Richtung beraten. Bei größeren Betrieben ist dieses System allerdings „aushebelbar“.

Eine neuere Entwicklung ist das Firmenkunden-Schnellrating im genossenschaftlichen Bereich. Es geht hierbei im Wesentlichen um ein Verhaltensrating als verlässliches Instrument zur Bonitätsbeurteilung, bei dem der Jahresabschluss keine Rolle mehr spielt, sondern stattdessen das Finanzierungsverhalten, wo auf Negativ- bzw. Warnhinweise geachtet wird. Diese Entwicklung ist getrieben durch die Banken, da in den unteren Kreditvolumina das Rating extrem aufwendig ist. Es ist bis 250.000 € von der BaFin zugelassen, der BVR empfiehlt die Anwendung bis zu einem Kreditvolumen von 150.000 €.

Wichtig sind ein zeitnahes Monitoring (z.B. monatliche Risikofrüherkennung) und ein insgesamt schlanker Kreditprozess. Geprüft wird dabei die Auslastung der Kreditlinie sowie die Haben-Umsätze in Relation zur Kreditlinie. Dies sind bankintern vorhandene Zahlen, Bedingung ist allerdings, dass der Kunde sämtliche Finanzgeschäfte über diese eine Bank abwickelt. Die Bearbeitungskosten werden gesenkt (besonders auch der Aufwand der Bewertung von Sicherheiten), wodurch wiederum eventuelle Ausfälle eher verkraftbar werden. Die Zinsmarge ist in diesem unteren Bereich eher groß (wegen weniger Mitbewerber) und sobald ein Kunde auffällt (bei maschineller Prüfung), kann ein Mitarbeiter sich darum kümmern und nachfragen. Die Kunden sind dann in der Pflicht (und motiviert), sich zu erklären und die Probleme in Ordnung zu bringen. Die Einschätzung lautet, dass Banken derzeit eher skeptisch sein mögen, dass sich dies langfristig aber zumindest im unteren Kreditvolumenbereich durchsetzen wird. Die ersten Erfahrungen damit sind jedenfalls gut.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?
- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Erstellt wird der Abschluss fast immer vom Steuerberater, der Handwerker selbst liefert meist nur die Belege. Ein Grund sind nicht nur die handwerklichen Defizite beim kaufmännischen Wissen, sondern auch die Tatsache, dass sich das Steuerrecht ständig ändert. Die DATEV ist bei der Abschlussübermittlung eindeutig der Marktführer, HMD spielt auch eine größere Rolle. Bedeutend sind in diesem Zusammenhang die Planrechnung, die BWA und Soll-Ist-Vergleiche. Allerdings ist die Frage, ob der Steuerberater überhaupt auf diese Möglichkeiten hinweist.

Die Qualität der Steuerberater (im „unternehmensberatenden“ Segment) ist sehr unterschiedlich. Manchmal ist der Qualitätsmangel so offensichtlich, dass empfohlen wird, den Steuerberater zu wechseln. Dies machen die Unternehmen äußerst ungern, was mit einem engen Beziehungsgeflecht zwischen Unternehmer und Steuerberater erklärbar ist.

Angefordert wird der Jahresabschluss im Übrigen meist direkt beim Kunden, der dann erst zum Steuerberater geht. Größere Kunden bringen den Steuerberater gleich mit, der dann oft auch die Funktion eines Beraters und/oder einer Vertrauensperson einnimmt. Bei den meisten Handwerkern jedoch ist dies nicht der Fall. Hier wird im Kreditgespräch (ohne Steuerberater) auch eher aufgrund der Vorstellungskraft argumentiert.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Kontokorrentkredite sind der Regelfall, sie werden für Einkäufe und die Begleichung von Forderungen hergenommen. Darüber hinaus sind die (Förder-) Mittel von KfW und LfA wichtig (da zinsgünstig und geringe Losgrößen) und Leasing spielt eine sehr bedeutende Rolle – gerade beim Kauf von PKWs und LKWs. Die Bewertung ist hier so eigen, dass die Leasingabteilung eine eigene Bewertungsabteilung hat. Hier ist es ferner wichtig, mit dem Leasingpartner zu sprechen.

Factoring als Finanzierungsinstrument hat im Übrigen eine sehr positive Auswirkung auf die Bilanz (Bilanzverkürzung). Es kann zu einer deutlichen Verbesserung des Kunden im Rating führen. Es ist deshalb wichtig, diese Herausforderung anzunehmen – sowohl für Betriebe als auch Banken.

B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Nicht bei der Informationsbereitstellung – aber insgesamt ein Problem der Handwerksbetriebe im Rahmen der Kreditvergabe sind Kreditversicherungen. Wenn eine solche Versicherung gekündigt wird, dann setzt sich eine Kette in Gang, die den Kunden in kürzester Zeit in die Insolvenz treiben kann: Auf einmal wird Vorkasse fällig, dies

verschlimmert die Probleme, und die Insolvenz ist kaum vermeidbar. Dies ist für die Unternehmen ein größeres Problem als „die Bank“.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Anhand der Größe ergeben sich drei Betreuungssegmente: Geschäftskunden (mit weniger als 50.000 € Kreditvolumen), Gewerbekunden (zwischen 50.000 € und 250.000 € Kreditvolumen) und Firmenkunden (ab 250.000 € Kreditvolumen). Diese organisierte Aufstellung erlaubt einen effizienteren Ressourceneinsatz innerhalb der Bank.

Für die Geschäftskunden gilt, dass sie mit Drei Vierteln aller Unternehmen die Masse der Kunden der Bank stellen. Hier sind alle Bedarfslagen vorhanden. Die Betreuung ist (wie bei genossenschaftlichen Banken und Sparkassen im Allgemeinen) hier eher unterdurchschnittlich. Hier findet v.a. der ganze Zahlungsverkehr über die Bank statt, die Geschäftskunden sind der „Deckungsbeitragsbringer“ (nicht nur wegen des Kreditgeschäftes, sondern auch aufgrund des gleichzeitig betreuten persönlichen Zahlungsverkehrs).

Bei Firmenkunden hingegen werden für Individuallösungen eher verschiedene Spezialisten aus der Bank tätig. Hier herrscht im Kreditgeschäft statt „Masse“ eher „Klasse“ vor.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Grundsätzlich nicht, aber beim Einzelkaufmann und der GbR ist die persönliche Haftung ein Kriterium: In diesem Fall ist es wichtig, zu wissen, wer zuerst Zugriff auf das Vermögen hat. Außerdem signalisiert die persönliche Haftung, dass der Unternehmer zu dem steht, was er macht. Hier ist die Kommunikation zentral. Wenn keine persönliche Haftung besteht ist eine Bürgschaft der Regelfall.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?
- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Es werden keine relevanten Auswirkungen gesehen. Außerdem macht eine Befreiung vom Jahresabschluss fast niemand. Die Steuerberater raten ohnehin (nicht uneigen-

nützig) zum Jahresabschluss: Hier können sie mehr „beraten“ und außerdem Hilfe bei der Buchhaltung anbieten. Folglich ist der Jahresabschluss oft steuerlich getrieben. Gerade bei kleinere Handwerkern jedoch ist die Bilanz sehr dünn, sie wirkt manchmal mehr wie eine Einnahmen-Überschussrechnung. Besonders, wenn vom Steuerberater erstellt, erscheint die Bilanz dann oft wie eine formale Abhandlung von Pflichtpunkten. Reichhaltigere Bilanzen gibt es eher, wenn Dritte ebenfalls an der Information interessiert sind (was fast nie der Fall ist).

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?
- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Am besten können die Marktchancen aus dem Anhang abgeschätzt werden. Denn dies in Zahlen umzusetzen ist schwer. Allerdings fehlt der Anhang meist. Stattdessen wird oft ein Sachanlagespiegel mit eingereicht.

Die Anhangsinformationen werden im Rating allerdings nicht so stark gewichtet, da im kleinen Segment der Geschäftskunden die Jahresabschlussinformationen nur zu 25 % relevant sind. Folglich spielen Sicherheiten eine größere Rolle.

Die Sicherheiten können auch bei veralteten Zahlen/Jahresabschlüssen wichtig sein, da die Bank ein Rating durchführen muss. Mit einer Grundschuld auf ein Haus lässt sich hier bspw. die Kreditvergabe vereinfachen.

Ein Lagebericht wird nur bei der gesetzlichen Verpflichtung dazu eingereicht, beim „kleinen Handwerker“ also nie.

Wichtig sind in diesem Zusammenhang jedoch Projektionsratings (von der BaFin anerkannt), die, bspw. bei großen Investitionsvorhaben, die Einflussfaktoren der Vergangenheit in die Zukunft projizieren (und entsprechend die Planbilanz beeinflussen).

- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Da im Moment erst die Bilanzen von 2009 eintrudeln, spielte das BilMoG bisher keine Rolle. Es werden aber keine besonderen praktischen Auswirkungen für Handwerkskunden erwartet.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Die internationale Vergleichbarkeit ist egal.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung
- Verschuldungsgrad

Die Eigenkapitalquote ist wichtiger geworden. Als Maß wird gern das Eigenkapital durch die bereinigte Bilanzsumme geteilt. Entsprechend wird die Vermögensstruktur betrachtet: Anlagevermögen geteilt durch die bereinigte Bilanzsumme. Ebenfalls wichtig ist das in eine Beziehung setzen von Cash-Flow zu kurzfristigen oder langfristigen Verbindlichkeiten (die sogenannte „Finanzkraft“).

Allerdings muss bei der Bereinigung der Bilanzsumme auf eventuellen Gestaltungsmissbrauch geachtet werden.

- Gewinnziffern

Hinsichtlich der Kennzahlen sind besonders die Trennschärfe und die Gewichtung von Bedeutung.

- B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

Bei Handwerksunternehmen steht immer der Kontokorrentkredit im Vordergrund, d.h. die Finanzierung von Umlaufvermögen.

- Immaterielle Vermögenswerte

Sind kaum von Bedeutung. Wenn sie vorhanden sind, werden sie jedoch aufgrund der bekannten Probleme für gewöhnlich vom Eigenkapital abgezogen.

- Sachanlagen

- Beteiligungen
- Vorräte
- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Beim Handwerk werden diese Zusatzinstrumente üblicherweise nicht abgefragt, auch, da Betriebsmittel bspw. mehr über den Kontokorrentkredit finanziert werden. Aber je größer das Investitionsvolumen ist, desto eher wird eine Planbilanz verlangt.

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Ziel im Handwerk ist üblicherweise der Vermögensaufbau. Folglich sind die Informationen aus dem Jahresabschluss über das Betriebsvermögen, sowie die Informationen über das private Vermögen die entscheidenden quantitativen Informationen im Rahmen der Bonitätsanalyse.

Beim Existenzgründer stellt sich wegen des fehlenden Vermögens besonders die Frage, welches Konzept der Betrieb hat, inwiefern der Unternehmer sich (bspw. aufgrund seiner Lebenserfahrung) zur erfolgreichen Unternehmensführung eignet und schließlich, welche Sicherheiten geboten werden können. Zum ersten Punkt, dem Konzept, ist hinsichtlich des Informationsbedarfes zu sagen, dass ein Fragenkatalog aus 30 Fragen darüber Aufschluss bringen soll, warum sich der Existenzgründer selbständig machen will. Ist es eine Flucht aus der bisherigen Arbeitswelt? Wird auf steuerliche Vorteile gesetzt? Wurde eine Existenzgründungsberatung in Anspruch genommen? Hinsichtlich des letzten Punktes, den Sicherheiten, übernimmt der Staat oft das Risiko, indem KfW- oder LfA-Mittel in Anspruch genommen werden.

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Da die genossenschaftlichen Banken insgesamt viel Wert auf Sicherheiten legen, ist das Privatvermögen von großer Bedeutung (je weniger Sicherheiten vorhanden sind, desto mehr muss in den Einlagensicherungsfond einbezahlt werden). Bei Großbanken ist statt der Sicherheiten eher die Bonität stark.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

Wichtig sind hierbei v.a. die folgenden Informationen: Wie sieht die Kundenstruktur aus (früher eher noch unwichtig gewesen)? Werden Überziehungen gemacht? Hält sich der Kunde an Absprachen mit der Bank? Gab oder gibt es Pfändungen? Mit diesen vier Fragen ist das Rating fast schon „erschlagen“.

- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:
- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers
 - Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
 - Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen
 - Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege

Besonders die organisatorische Aufstellung hängt stark von der Unternehmensgröße ab.

- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
 - Region
 - Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte
- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Eine hohe Bedeutung (siehe die vorherigen Ausführungen). Die qualitativen Fragen (in einem Fragenkatalog) werden auch für den standardisierten Ratingprozess des BVR (bundeseinheitlich) abgefragt. Bei Handwerkskunden mit bis zu 350.000 € Jahresumsatz macht diese qualitative Seite genau 50 % aus (die anderen 50 % der Jahresabschluss, bzw. die Einnahmen-Überschussrechnung). Je größer dann aber die Unternehmensklasse, desto relevanter (und offensichtlich verlässlicher) wird der Jahresabschluss.

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?
- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Bank ein ausgefeiltes System hat, wobei allerdings die Faktoren neben dem eigentlichen Rating immer wichtiger werden.

Gespräch 6

Kurzbeschreibung: Das Gespräch fand am 30. September 2010 von 14.00 Uhr bis 15.15 Uhr statt, es handelt sich um eine genossenschaftliche Bank. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut als Bereichsleiter der Firmenkundenberatung tätig. Ort des Gespräches war der Hauptsitz der Bank. Das Firmenkundengeschäft der Bank ist stark in Handwerk und Tourismusindustrie engagiert. Dabei stehen Größenordnungen mit bis zu zehn Mitarbeitern im Vordergrund. Industrieunternehmen zählen so gut wie gar nicht zu den Kunden der Bank.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerksunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Es handelt sich typischerweise um eher kleine Unternehmen (bis zu zehn Mitarbeitern), dabei gibt es richtige „Branchenspezialisten“ darunter.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebereich unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Es existiert das Ratingschema des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken. Dieses unterlag in den letzten Jahren vermehrt Änderungen. Im Mittelpunkt stehen dabei der Cash-Flow, die Eigenkapitalquote und die Vermögensstruktur. Außerdem gibt es einen Fragenkatalog, der stärker auf die Abhängigkeiten in der Lieferanten- und Kundenstruktur sowie auf die Kontoführung (d.h. Überziehungen) eingeht.

Dennoch besteht viel Spielraum – gerade bei den Kompetenzen hinsichtlich der Bedingungen der Kreditvergabe. Der Spielraum ist dabei abhängig von der Bonität, den gesicherten Blankoanteilen sowie der Umsatzklasse. Das Partnerverständnis steht bei dieser Beurteilung des Kunden im Vordergrund.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Eine eher hohe Bedeutung. Hinsichtlich der Kreditvergabe bestehen jedoch verschiedene K.O.-Kriterien: Es sind dies keine Sicherheiten, ein zu geringer Eigenmitteleinsatz, nachhaltige Fehlbeträge (z.B. aufgrund fehlerhafter Entnahmepolitik) und wenig Branchen- oder kaufmännische Erfahrung. Letzteres ist oft ein Problem von Querein-

steigern, die idealistisch (und in Unterschätzung der Realität) einen Wunsch oder Traum vom eigenen Geschäft verfolgen.

Negative Branchenaussichten können ebenfalls ein solches K.O.-Kriterium sein, dies kommt aber viel seltener vor.

E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Ersteller ist meist der Steuerberater, die Kunden haben ein gewisses Verständnis der Zahlen, können jedoch meist nicht bis ins Detail damit umgehen. Aufgrund der unterschiedlichen Qualität der Steuerberater haben die Abschlüsse ebenfalls eine sehr unterschiedliche Qualität.

Gelegentlich ist der Steuerberater bei den Gesprächen dabei, jedoch nicht immer. Dabei sind Querprüfungen wichtig, um im Dialog mit allen Beteiligten aus dem Jahresabschluss auch die Bilanzierungspolitik herauslesen zu können.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Sehr oft werden Fördermittelkredite (mit Haftungsfreistellung) in Anspruch genommen, v.a. der LfA, gelegentlich aber auch der KfW.

B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Die Probleme sind erfahrungsgemäß stark abhängig von der Bereitschaft der Betriebe, Hilfe in Anspruch zu nehmen. Es geht hinsichtlich der Jahresabschlusszahlen auch meist nicht um die Angst vor einer Veröffentlichung, sondern viel eher um einen fehlenden Bezug zum Sinn des Ganzen. Die Aufgaben werden von Handwerkern immer gern in ihrem fachlichen Bereich gesehen. Deshalb sind sie meist gut beraten, gelegentlich Hilfe seitens eines Unternehmensberaters oder eines Steuerberaters anzunehmen. Wobei Letzterer im Hinblick auf die Fachkompetenz etwas kritischer zu beurteilen ist.

C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Handwerker werden im Rating eingeordnet in die Größenklassen von 350.000 € bis 1 Mio. € Jahresumsatz sowie zwischen 1. Mio. € und 5 Mio. € Jahresumsatz. Eine andere Einordnung betrifft das Kreditvolumen und die davon abhängige Intensität der Kundenbetreuung: Hier sind bis 50.000 € die typischen Gewerbekunden, bis 250.000 € der

Mittelstand und darüber der obere Mittelstand. Eine sehr intensive Betreuung setzt ab einem Kreditvolumen von 1 Mio. € ein.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Die Bedeutung ergibt sich gerade im Bereich der Sicherheiten. Im Vordergrund steht aber die Frage, ob der Kunde seinen Kredit nachhaltig zurückzahlen kann. Dafür ist auch das Gefühl, das mit der Beschäftigung mit dem Kunden einhergeht, wichtig. Plausibilisierungen der Zahlen des externen Rechnungswesens ergeben sich aus dem Businessplan und spielen für das Gesamtbild eine wichtige Rolle.

Die Beratung seitens der Bank wird hierbei von den Kunden öfters vermisst. Aber die Bank kann auf der anderen Seite keine Beratung betreiben, nur Empfehlungen abgeben.

Weiterhin kommt bei kleineren Kreditvolumen (50.000 €) ein Schnellrating ohne Zahlen des externen Rechnungswesens in Betracht. Dies ist im genossenschaftlichen Bereich derzeit im Probelauf. Bei Privatkunden funktioniert es als „Verhaltensrating“ sehr gut. Die Idee dahinter, dass bspw. im Fall, dass die Verbindlichkeiten größer als das Vermögen sind, eben auch kein Guthaben vorhanden ist, wirkt überzeugend.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Bei einer Einnahmenüberschussrechnung werden eventuell Zusatzinformationen verlangt, gerade hinsichtlich der privaten Vermögensstruktur (Umfang und Risikogehalt). Der Jahresabschluss muss also nicht unbedingt vorhanden sein, er empfiehlt sich aber. Damit bekommt der Handwerker ja auch Informationen zum Steuern des Betriebes und drückt seine Verantwortung gegenüber Mitarbeitern, Lieferanten, Kunden und Gläubigern aus. Außerdem ist eine Buchhaltung im Unternehmen grundsätzlich zu empfehlen. Es wird in diesem Zusammenhang als legitim angesehen, vom Unternehmen gewisse Normierungen zu verlangen.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?

- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?
- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Ein Anhang ist immer gut, aber wird nicht als notwendig angesehen. Für einen Lagebericht gilt dasselbe. Hinsichtlich der Berücksichtigung der Zukunft gilt, dass ein Trend gern fortgeschrieben wird: Sieht die bisherige Entwicklung gut aus, ist die Bank viel eher gewillt, auch von einer künftig positiven Entwicklung auszugehen.

- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?
- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:
 - Eigenmittelunterlegung
 - Verschuldungsgrad
 - Gewinnziffern

Folgende Kennzahlen geben erfahrungsgemäß ein gutes und schnelles Bild von der Situation: Die Cash-Flow-Rendite, die Anlagendeckung, das Kreditoren-/ Debitorenziel sowie die Eigenkapitalquote. Dazu kommen wichtige unterjährige Zahlen, speziell eine Summen-/ Saldenliste sowie die BWAs und beim Einzelkaufmann die Privatentnahmen und der bisherige Kapitaldienst.

Wichtig sind für das Rating folgende Ziffern aus der GuV: Die Gesamtleistung, der Cash-Flow vor Steuern, Bestandsänderungen, der Wareneinsatz, der Personaleinsatz und die Bewertung unfertiger Erzeugnisse.

In der Bilanz ist folgendes von Bedeutung: Die Eigenkapitalhöhe, die (Fremd-) Verbindlichkeiten, aufgegliedert nach Fristigkeit, die Lieferantenverbindlichkeiten (weil hier oft ein Ausweg aus Liquiditätsproblemen gesucht wird), der Warenbestand, die Forderungen aus Lieferung & Leistung (weil hier die Qualität des Mahnwesens sichtbar wird) sowie die unfertigen Erzeugnisse an sich.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte
- Sachanlagen
- Beteiligungen
- Vorräte
- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Wenn das Unternehmen als Kunde bisher unbekannt ist, dann wird ein Business-Plan abgefragt. Damit wird geklärt, was sich der Kunde von seinem Geschäft verspricht. Darin sollte eine Ertrags-/Liquiditätsplanung, eine Break-Even-Analyse sowie die Analyse verschiedener Szenarien enthalten sein.

Der Businessplan ergibt ein rundes Bild des Unternehmens (bzw. der geplanten Investition).

Eine Ertrags- und Liquiditätsvorschau ist sehr wichtig, da der Jahresabschluss eine ex post Betrachtung darstellt. In diesem Zusammenhang sind auch die BWAs sehr wichtig. Hier sollen die (vermutlichen) Investitions-Auswirkungen bis zu fünf Jahre dargelegt werden, da nur geplante Investitionen auch zum Erfolg führen.

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

Entsprechend des Ratingkategorien-Standards des Genossenschaftsverbandes ergeben sich auch für diese Bank v.a. folgende Bausteine: Das Management, das betriebswirtschaftliche Wissen des Inhabers und die Beurteilung der Branche (etwa anhand der Branchenbriefe von Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR) sowie ifo-Institut). Außerdem sind generell Vergleichszahlen wichtig, die man sich über verschiedene Kanäle sucht. Ein Problem besteht allerdings mit seltenen oder neuen Branchen. Wie geht man z.B. als Bank mit einem Campingplatz um? Hier ist neben der Literatur die Persönlichkeit des Inhabers entscheidend: Seine Bildung, seine Reputation, seine Vergangenheit oder seine Lebenssituation.

- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers
- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen
- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region
- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Dies ist schwer einzuschätzen, letztendlich muss in einer Gesamtbeurteilung jedoch das Positive überwiegen. Um sich ein ganzheitliches Bild des Betriebes und der Abläufe machen zu können, sind auch Gespräche mit Mitarbeitern wichtig.

Insgesamt kann der Informationsbedarf gegenüber dem Kreditkunden in drei Bereiche gegliedert werden: Erstens der betriebswirtschaftliche Teil. Der ist oft schwierig zu ermitteln, es geht um Kostensicherheit, die bei Entscheidungen über Investitionsvorhaben entscheidend ist. Grundlage sind hier der Jahresabschluss, die angesprochenen Planungsrechnungen sowie die BWAs. Der zweite Bereich sind die Sicherheiten. Dies ist bei GmbHs wichtig; der Inhaber ist meist der Geschäftsführer. Von ihm wird eine Bürgschaft verlangt, dies ist jedoch abhängig von der Einschätzung des Kunden durch den Firmenkundenbetreuer. Und drittens sind die weichen Faktoren, also die Rahmen-

bedingungen zu nennen. Hier kommen Dinge wie die rechtliche Thematik oder die Eigentumsverhältnisse ins Spiel.

VI Gesprächsabschluss

A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Alles relevante v.a. zeitnah! Dies stellt vielleicht das größte Problem dar.

B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Abschließende Beurteilung: Der Jahresabschluss ist neben der Kontoführung und dem Businessplan eines von drei elementaren Informationsinstrumenten, um ein gutes Bild der Kreditwürdigkeit des Unternehmens zu erhalten. Er deckt die Vergangenheit ab, während die Kontoführung die Gegenwart und der Businessplan die Zukunft zum Gegenstand haben. Daraus kann sich ein sinnvolles Bild ergeben, ob die Bank an die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens glauben kann oder nicht.

Zu kritisieren ist im Übrigen jedoch der Wertansatz: Gerade bei der Bewertung des Anlagevermögens sollte man weg von Vorsichtsprinzip und (vermeintlichem) Gläubigerschutz kommen und grundsätzlich Verkehrswerte ansetzen. Dies hätte mehr Aussagekraft, mehr Transparenz und muss von der Bank ohnehin gemacht werden.

Gespräch 7

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 1. Oktober 2010 von 9.00 Uhr bis 10.30 Uhr in einem Verwaltungsgebäude der Bank statt. Es handelt sich um eine Privat- und Geschäftsbank. Es waren zwei Gesprächspartner anwesend, die gemeinsam antworteten. Der erste Gesprächspartner ist im Kreditinstitut bei der Beratung von Familienunternehmen tätig, der zweite ist bankextern als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater tätig.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerksunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Unter einem Handwerksunternehmen wird ein Unternehmen des Handwerksbereiches verstanden, das eher weniger als zehn, selten bis 40 Mitarbeiter hat. Es hat typischerweise kein Controlling und daher wenig interne Zahlen zu bieten. Dieses Unternehmen ist mit seiner geringen Größe kein typischer Kunde dieser Bank. Besonders wichtig ist bei dieser Unternehmensgruppe prinzipiell das persönliche Verhältnis zum Unternehmer.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Nach Handwerk wird nicht abgegrenzt. Es existiert vielmehr eine dreistufige Branchensteuerung, doch gilt: auch in der schlechtesten Branche gibt es gute Betriebe. Je kleiner jedoch der Betrieb, desto unwichtiger die Branchenabhängigkeit. Eine Risikosteuerung durch die Bank erfolgt außerdem darüber, dass nicht zu viele aus derselben Branche als Kunden genommen werden (Quotensteuerung).

Ein wichtiges Merkmal ist ferner die Frage, ob es sich um ein „typisches“ Familienunternehmen mit 20 oder 30 Mitarbeitern handelt. Diese verlangen ein anderes Beratungsprofil. Hier spielen andere Themen eine Rolle: Bspw. eine umfassende Vermögensberatung, eine Beratung auch hinsichtlich der Erbschaftsteuerthematik sowie weitere „add-ons“.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Der Firmenkundenbetreuer hat insbesondere im Hinblick auf kleine Unternehmen Freiheiten und kann vergleichsweise individuell vorgehen. Dazu gehört dann ein Gespräch inklusive dem Steuerberater sowie das Abarbeiten eines qualitativen Fragenkataloges,

mit dem bspw. die Art der Unternehmenssteuerung oder die verwendeten Instrumente erörtert werden.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Eine hohe Bedeutung. Ein Problem ist bei Handwerkern aber bspw.: Es existiert viel Vermögen und es ist kaum Liquidität vorhanden. Ein anderes Problem in der Bilanz sind (selbstbewertete) Immobilien, die angeblich die Verbindlichkeiten decken sollen. Dies ist fast nie der Fall, hier rechnen sich viele das Ergebnis zurecht. (Die Problematik entsteht bspw. bei Immobilien, die in Regionen (wie z.B. in Ostdeutschland) liegen, wo Gewerbeimmobilien keinen hohen Wert besitzen.

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Den Jahresabschluss erstellt der Steuerberater mithilfe eines Belegstapels, rund die Hälfte der Unternehmer selbst hingegen kennt sich nicht mit dem Zahlenwerk aus. Hier mangelt es auch an betriebswirtschaftlichem Wissen. Je kleiner der Betrieb, desto weniger besteht Einsicht in den Mehrwert.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Kontokorrentkredite stehen an erster Stelle. Wichtig sind v.a. zwei weitere Kreditformen: Der Betriebsmittelkredit sowie der Unterfinanzierungskredit. Letzterer ist meist ein Förderkredit, bei welchem allerdings berücksichtigt werden muss, ob sich der Aufwand (Prozesskosten) lohnt.

Hinsichtlich der Förderkredite erscheinen die Angebote von KfW (bundesweit) und LfA (auf Landesebene) als ähnlich gut. Erstere haben aber größere Tranchen, letztere sind dafür eher in der Nähe, werden aber weniger abgefragt. Insgesamt besteht die Einschätzung, dass es sehr viele Förderprogramme und auch Beratungsprogramme gibt.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Das Controlling ist bei den Handwerkern keine Stärke. Bisweilen fehlt schon die Summe der Aufträge. Außerdem existiert kein vernünftiger Businessplan. Einen solchen wenigstens verbal aufzustellen übersteigt bereits die Fähigkeiten vieler Unternehmer. Beratung in Anspruch zu nehmen, wird nicht immer akzeptiert und erfolgt oft unfreiwillig. Dabei bieten Kammern (IHK und Handwerkskammer), Verbände (z.B. Verband der

bayrischen Wirtschaft) oder die KfW (mit dem runden Tisch) hier gute und meist erschwingliche Angebote.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Nach Größe wird differenziert, dabei gilt: Je kleiner, desto mehr Spielraum beim Rating, desto eher ein Zusammenhang mit dem Eigentümer und desto weniger ist das Eigenkapital als Größe wichtig. Dies führt dazu, dass bei einem Einzelkaufmann oder einer Ein-Mann-GmbH z.B. durchaus alles ausgeschüttet werden kann - solange das Geschäft läuft, ist dies in Ordnung. Wichtig ist also der konsolidierte Blick.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Bei einer Ein-Mann-GmbH spielt (ebenso wie beim Einzelkaufmann) das „addierte“ Bild, also die ganzheitliche Betrachtung eine besondere Rolle. Es werden aber anhand der Erfahrungen der Firmenkundenbetreuer durchaus verschiedene „Kundencluster“ aus allen möglichen Merkmalen gebildet.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Die externe Rechnungslegung hat eine hohe Bedeutung (eben, weil es oft nichts anderes verlässliches gibt). Jedoch ist das Angebot eines Kurzratings ohne Jahresabschluss sinnvoll, etwa anhand von Betriebsführung, Dauer der Kundenbeziehung, Rechtsform, Kontoführung, Eigenkapitalstand und Branche. Zusätzlich müsste in Gesprächen geklärt werden, wie die Bank den Kunden wahrnimmt.

Ein Kurzrating käme allerdings grundsätzlich nur für kleine Kunden in Betracht, da es nicht die Professionalität eine großen Ratings erreicht.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Einzelkaufleute dieser Größe gehören so gut wie nicht zu den Kunden des Hauses.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?

- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

Ein Problem stellt dar, dass der Abstand zwischen Ertrag und Cash-Flow größer wird. Folglich vertraut man mehr der eigenen Auswertung, was der Kunde wiederum nicht versteht.

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Der Anhang ist sehr wichtig. Grundsätzlich steht darin viel zum möglichen Wachstum des Unternehmens, die Regeln zu entsprechenden Pflichtangaben sind heute bedeutend besser als früher. Informationen zum Wachstum sind deshalb so zentral, weil im Wesentlichen hierüber eine Unternehmenswertsteigerung erreicht werden kann. Zusätzlich wird allerdings immer ein Lagebericht verlangt, der direkt zum Wachstum und den Aussichten Stellung nimmt. Dieser stellt gewissermaßen die „Kür“ dar. Er ist eigentlich wichtiger und wird auch tendenziell immer länger. Die KfW verlangt für ihre Kredite im Übrigen ohnehin eine Drei-Jahres-Planung.

- G Konnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Die Bilanzierungsregeln sind immer noch zu komplex, sie sind insbesondere den kleinen Unternehmen (also auch den Handwerkern) nicht mehr vermittelbar. Außerdem sind auch im HGB die Regelungen nicht mehr so konstant, es gibt eine höhere Änderungsfrequenz, wodurch eher ein Nachteil entsteht. Insofern ist auch durch das BilMoG keine Verbesserung geschaffen worden. Die Transparenz des HGB hat durch Überreglementierung und die häufigen Änderungen in den letzten Jahren eher gelitten.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Die internationale Vergleichbarkeit spielt für die Handwerksunternehmen unter den Kunden keine Rolle. Viel wichtiger ist die intertemporäre Vergleichbarkeit, also die Tatsache, dass die Rechnungslegung konstant bleibt.

Gerade dies ist jedoch bei den IFRS noch viel weniger als beim HGB der Fall. Wichtig ist hinsichtlich der Rechnungslegungsregeln, dass auch ein Nicht-Kaufmann – eben bspw. ein Handwerker – sie verstehen können sollte.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung
- Verschuldungsgrad
- Gewinnziffern

Die wichtigste Information überhaupt stellt jene über das reale Eigenkapital dar.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte

Am ehesten könnten diese Patente sein. Sie werden kritisch gesehen, da sie erfahrungsgemäß sehr schnelllebig sind.

- Sachanlagen

Im Anlagevermögen werden Verkehrswerte grundsätzlich wegen der höheren Volatilität als problematisch gesehen.

Dennoch wäre eine Anpassung der Werte natürlich gut. Etwa im Sinne der einjährigen Wertprüfung gewerblicher Immobilien und der dreijährigen Überprüfung von Wohnimmobilien.

- Beteiligungen

Sie können die Bilanz entwerten. Wichtig ist deshalb die Frage, welches Eigenkapital dahintersteht.

- Vorräte
- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen

Sie sollten nicht zu groß sein und werden gern im Zusammenhang mit Bilanzpolitik gesehen.

- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Eine (nicht-bilanzielle) Cash-Flow-Analyse ist wünschenswert. Der Cash-Flow ist aus dem Jahresabschluss schwer ablesbar, deshalb sollte hier eher im Sinne eines Business Plan gedacht werden.

Außerdem wäre – in Ergänzung zum Lagebericht – ein Geschäftsbericht gut, der Aufschluss über die intendierte Entwicklung des Unternehmens gibt. Bspw. eine Art „Management Letter“, der auch zur Disziplinierung dienen kann. Zwischen drei und fünfzehn Seiten sollte hier geklärt werden, wo das Unternehmen herkommt, wo es ist und wo es (in drei Jahren) hin will.

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Für den Ratingprozess ist eine „lupenreine“ Kontoführung entscheidend. Sie ist fast wichtiger als das Management des Unternehmens. (Fünf verschiedene Kreditkarten sind bspw. schon sehr kritisch)

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Beim Einzelkaufmann hat es eine große Bedeutung als konkrete Sicherheit.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Besonders das Alter des Inhabers ist von Bedeutung, abhängig vom gewährten bzw. beantragten Kredit, z.B. bei einer langfristigen Baufinanzierung.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur

Interessant ist hierbei, ob die Verhältnisse innerhalb des Unternehmens klar sind. Familienbeziehungen an sich sind weniger interessant.

- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Die Existenz von Nachfolgeregelungen stellt eine entscheidende Frage für die Kreditvergabe dar.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen

Die Bedeutung der Referenzen wird von den Betrieben gemeinhin unterschätzt. Dabei spielt die Reputation eine wichtige Rolle bei der Einschätzung der künftigen Ertragsfähigkeit des Unternehmens, weshalb gern Kunden gefragt werden.

- Region

Dies spielt bei der Unternehmensplanung eine wichtige Rolle. Handelt es sich bspw. um eine Zuzugsregion?

- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

VI Gesprächsabschluss

A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Abschließender Wunsch an den Gesetzgeber: „keep it simple“. Die Vorschriften sollen klar und einfach gehalten werden und weniger Regulierung stattfinden.

Und: Für gute Kunden wird alles gemacht. Dies geht nur mit einer übersichtlichen Produktanzahl.

Gespräch 8

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 4. Oktober 2010 von 10.00 Uhr bis 11.45 Uhr Hauptsitz der Bank statt. Es handelt sich um eine genossenschaftliche Bank. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut als Prokurist mit dem Schwerpunkt der Betreuung von Firmenkunden tätig. Bis vor kurzem war die Bank privatkundenlastig geprägt, das Firmenkundengeschäft hat folglich noch keine lange Tradition.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Die Abgrenzung von Handwerk spielt weniger eine Rolle. Es werden eher bestimmte Branchen als „typisches Handwerk“ gesehen.

Die Klientel der (auf dem Land ansässigen) Bank besteht v.a. aus Handwerk, Handel und kleinen Industriebetrieben. Viele Kunden sind allein im Betrieb, manche haben einige wenige Mitarbeiter. Nur sehr selten kommen mehr als 10-20 Mitarbeiter vor.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Nach Branche wird unterschieden, allerdings gibt es keine „Branchenausschlüsse“. Kritische Branchen sind jedoch bspw. Autozulieferer, Bäcker, Metzger oder Wirte (auch wenn letztere kein Handwerk darstellen, werden sie ganz ähnlich gesehen, da alle durch den Markt schnell unter Druck geraten können). Im standardisierten Rating erfolgt die Brancheneinteilung von Verbandsseite.

Wichtig ist einerseits die Frage nach der Kapitalintensität der Branche (hoch wäre diese bspw. eher bei einem Schreiner) und andererseits nach der Situation der Märkte in diesem Gewerbe. Ferner interessiert, ob es Spezialisierungen gibt.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Das Schema der genossenschaftlichen Banken dient zur Ermittlung der Ratingnote. Es beinhaltet einen Fragenkatalog, dessen Ergebnis aber nur grob abschätzbar ist. Es wird als „black box“ behandelt (und das ist auch der Sinn dahinter).

Doch nach der eigentlichen Ratingnote hat der Firmenkundenbetreuer sehr wohl Spielraum – nach oben und nach unten.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Zu bestimmt 95 % bekommt die Bank den Jahresabschluss vom Steuerberater. In Ausnahmefällen existieren Vollmachten, die es der Bank erlauben, am Kunden selbst vorbei mit dem Steuerberater direkt in Kontakt zu treten. Hierfür ist das Vertrauensverhältnis zwischen Kunden und Bank entscheidend. Die Daten an sich werden oft auf elektronischem Weg (mithilfe von DATEV-Anwendungen) übermittelt. Dies wird als Vorteil für alle gesehen.

Überhaupt haben gute Unternehmen meist einen guten Steuerberater, der dann auch zur Bank geschickt wird. Das Selbstverständnis des Steuerberaters ist dabei sehr unterschiedlich und nicht frei von Konflikten: Er kann sich als reiner Buchhalter verstehen, oder als steuerberatender Buchhalter, oder schließlich als Unternehmensberater. In diesem Zusammenhang wurden die besseren Erfahrungen mit großen Kanzleien gemacht. Mit ihnen klappt auch seitens der Bank eher eine gute Zusammenarbeit, die Zahlen sind tendenziell eher verlässlich.

Oft ist die Ehefrau federführend in der Buchhaltung, die sollte dann auch beim Gespräch mit dabei sein, da sie sich wirklich auskennt.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Kontokorrentkredite, dann Investitionskredite und dann Förderdarlehen (Mängelgewährleistungsbürgschaften bei öffentlichen Aufträgen).

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Bei der Einsicht, dass ein Jahresabschluss benötigt wird. Viele glauben, dass das Persönliche doch das Wichtigste sei. Weiterhin viele sind der Überzeugung, dass man auch aus dem Konto allein das meiste herauslesen könne.

Tatsächlich entwickelt sich das Rating bei kleinen (Handwerks-)Kunden auch hin zu einer Kontoführungsbasierten Einschätzung, die tatsächlich – unter bestimmten Bedingungen – sehr aufschlussreich sein kann. Die Ergebnisse bei einem „Verhaltensrating“ dürften jedenfalls ähnlich sein.

Der springende Punkt bei einem Schnellrating ist, dass Handwerker manchmal in kaufmännischen Fragen durchaus bewandert sind. Sie „leben“ dann die BWA, reichen weitere Unterlagen rechtzeitig und freiwillig ein und haben auch kein Kontoführungs-

problem, da sie sich zeitnah um die Finanzierung kümmern. Dies bestärkt die Aussagekraft eines Schnellratings.

Der überwiegende Teil leider kommt hingegen kaum mit dem Rechnungen schreiben nach.

Um also eine gute Einschätzung vom Kunden zu bekommen ist das Jahresgespräch sehr wichtig. Hier erfährt die Bank, wo der Kunde steht. Außerdem kann so der Kunde den Nutzen erkennen und zur aktiven Beteiligung am Prozess der Kreditvergabe bewogen werden (dem Kunden den Informationsbedarf der Bank gut zu verkaufen, ist wichtig: möglich ist dies z.B. über eine Art Zukunftsplan).

C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Es wird differenziert: Einmal im eigentlichen Ratingsystem (des Verbandes) in drei Klassen (dies ist eine automatische Einstufung): bis 300.000 € Jahresumsatz, bis 6 Mio. € Jahresumsatz und darüber (das alte Ratingsystem hatte hier noch Chancen für die Berater zur Einflussnahme).

In der Bank selbst (mit kleineren Kunden als andere genossenschaftliche Banken) wird nach Firmenkunden, Mittelstandskunden, Gewerbekunden und Kleingewerbe unterschieden. Als Abgrenzung der vier Klassen dient der Habenumsatz (1 Mio. €, 500.000 €, 200.000 €; wenn nicht vorhanden, eine Hilfsgröße).

Schließlich werden in der Bank die Kunden nach ABC-Analysenart hinsichtlich der Betreuungsintensität differenziert, und zwar nach dem Aktivvolumen. Hier gibt es A-, B- und C- Kunden, für die eine unterschiedlich intensive Beratung angeboten wird (für A-Kunden ab 400.000 € Kreditvolumen: zweimal jährlich intensives Beratungsgespräch). Darüber hinaus gibt es D-Kunden (hat nur ein Girokonto) und E-Kunden (die „Entwicklungskunden“). Hiermit sollte mit einfachen Mitteln eine Struktur in das Geschäft gebracht werden. Es wird als ausbaufähig betrachtet.

D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Häufig ist die GmbH oder die GmbH & Co. KG. Die Frage stellt sich hierbei: Warum wurde diese Rechtsform gewählt? Grund: Haftungsausschluss. Dazu noch Anteile an die Ehefrau verschoben...

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Eine hohe Bedeutung hat das Rechnungswesen, da ohne Bilanzzahlen kein vernünftiges Rating nötig ist. Die Ratingnote aber ist nur Ausgangspunkt der Kreditvergabeent-

scheidung. Aufgrund weiterer Informationen erfolgt dann ggf. ein „up-“ oder „downgrade“; und hier ist der Eindruck wesentlich.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Grundsätzlich ist eine Einnahmenüberschussrechnung auch im Ratingsystem umsetzbar, als Schulden-/Vermögensaufstellung (die auch Privatvermögen enthält). Sie erlaubt jedoch weniger gut eine klare Aussage; das Ergebnis ist erfahrungsgemäß leichter steuerbar (bspw. durch die Behandlung von Einkünften im Dezember oder vorerst unterlassene Rechnungsstellung). Eine Bilanz wäre deshalb vorzuziehen.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?

Der Informationsgehalt der Bilanz kann zu 80 % als ausreichend angesehen werden. Aber es gibt häufig bei Handwerkern sehr dürftige (im Sinne nicht reichhaltiger) Bilanzen.

- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?
- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Der Anhang ist wichtig, wegen der Unterschiede in Bilanzen. Mehr Information ist in diesem Zusammenhang immer sinnvoll und wird immer als positiv eingeschätzt. Dennoch ist ein Anhang sehr selten. Ein Lagebericht wäre überdies ebenfalls hilfreich, der kommt aber so gut wie nie vor.

- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?
- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine

wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung

Wichtig ist, die Entnahmeabhängigkeit von der Rechtsform zu berücksichtigen. Die Eigenkapitalstruktur ist aber besonders interessant.

- Verschuldungsgrad

Hier wird die eigentliche Eigenkapitalquote bevorzugt. Als Schnellgröße wird ferner das Verhältnis „Verschuldung zu Umsatz“ betrachtet.

- Gewinnziffern

Am wichtigsten ist grundsätzlich die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens. Dafür wiederum ist der Cash-Flow am wichtigsten sowie der Aufschluss über das jeweilige Debitoren- und Kreditorenziel. Gewinn wird prinzipiell nach Abzug der Steuern betrachtet. Auch die Gesamtkapitalrentabilität wird bisweilen angesehen.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handelsunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte
- Sachanlagen

Eine wesentliche Kennzahl ist die Umschlagshäufigkeit.

- Beteiligungen
- Vorräte

Insbesondere die Bewertung von halbfertigen Erzeugnissen und Vorräten ist problematisch und hat wegen bestehender Spielräume wenig Aussagekraft.

- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Informationen über stille Reserven, die Kontoführung, bestehende oder künftige Risiken, Kalkulationen und wirtschaftliche Zahlen.

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Eine hohe Bedeutung, da es viele Unternehmen mit einem negativen Kapitalkonto gibt. Hier kann nur das Privatvermögen eine sinnvolle Gesamtbetrachtung erlauben. Bei vielen ist es auch vorhanden (bei Handwerkern ähnlich wie bei Freiberuflern). Die Offenlegung wird bei Neukunden ferner immer verlangt, bei Kunden ab einer bestimmten Größe ebenfalls. Darüber hinaus kann das Privatvermögen (untergewichtet) in das eigentliche Rating mit einfließen.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

Wichtige Ereignisse, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens betreffen. Außerdem wäre sehr viel Selbsteinschätzung und vernünftige Beurteilung wünschenswert.

B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Der Gesundheitszustand fällt eigentlich nicht ins Gewicht, kann aber in seltenen Fällen ein K.O.-Kriterium sein.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Nachfolgeregelungen sind wichtig, ebenso die Frage nach einem Notfallplan, dessen Existenz auf jeden Fall positiv gewertet wird.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen

Sind wichtig, da hier Abhängigkeiten bestehen können, die das Unternehmen wesentlich beeinflussen oder unerwartet vor (finanzielle) Probleme stellen können. Die Frage, ob jemand z.B. eine bestimmte politische oder gesellschaftliche Stellung hat (auf dem Land sehr wichtig) ist heute im Gegensatz zu früher nicht mehr von Belang. Hier wird heutzutage konsequenter vorgegangen.

- Region

Der Standort in einer bestimmten Region ist wegen des Regionalprinzips der Genossenschaftsbanken von Bedeutung, weniger für die Bewertung. (Bei Wegzug wird der Kunde auch nicht fallengelassen)

- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

Sehr wichtige Aussage, aber viele Unternehmen können das überraschenderweise nicht richtig beurteilen.

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Im Rating haben sie 30 % Gewicht, während die Bilanzzahlen zu 70 % eingehen.

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Alles, was wichtig ist. Im Zweifelsfall eher berichten, denn im Grunde genommen basiert die ganze Beziehung von der Bank zum Kunden auf Vertrauen. Und dazu gehört seitens des Kunden, dass von allein berichtet wird.

Auch negative Informationen sollten lieber berichtet werden, da dies der Bank zeigt, dass mit offenen Karten gespielt wird. Ansonsten besteht auch das Problem, dass ein Verschweigen angenommen wird.

- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Kritisch sind zu werten insbesondere die Schwierigkeiten bei der Bewertung von halbfertigen Erzeugnissen und Bestandsänderung sowie das Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz (da oft doch eine Steuerbilanz anstelle einer richtigen Handelsbilanz vorliegt). Hier ist die Aussagekraft zu sehr eingeschränkt. Weniger Spielraum wäre besser.

Außerdem wären Aufwandsrückstellungen durchaus sinnvoll, da man ja wissen will, was auf den Betrieb noch zukommt: Wie will der Unternehmer bspw. Reparaturkosten

zahlen? Man behilft sich hier mit einem Anlagespiegel und/oder ausführlichen Gesprächen.

Gespräch 9

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 8. Dezember 2010 von 15.00 Uhr bis 16.30 Uhr im Hauptsitz der Bank statt. Das Bankhaus gehört in die Gruppe der Privat- und Geschäftsbanken und hat Handwerkskunden im eher größeren Bereich (ab 30 Mio. € Umsatz). Es waren zwei Gesprächspartner anwesend, die gemeinsam antworteten. Beide sind in der Betreuung von Firmenkunden tätig.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Handwerksunternehmen sind unabhängige Unternehmen des Handwerksbereiches (keine Konzernstrukturen), die oft persönlich haftende Gesellschafter haben. Diese Aussage ist auch ganz wichtig, da sie bezeugt, dass der Unternehmer hinter seinem Betrieb steht.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?
- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?
- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Eine hohe. Aber die Abschlüsse sind oft auch von einem Wirtschaftsprüfer testiert, was sich sehr positiv auswirkt.

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Die Finanzierung im Handwerksbereich der Kunden der Bank spielt sich oft innerhalb eines Netzwerkes ab, bestehend aus dem Kunden, der Bank, anderen Banken (mit denen eine Partnerschaft besteht – gerade mit Sparkassen) sowie öfters auch dem Wirtschaftsprüfer (der folglich oft die Abschlusserstellung vornimmt). Die Bank will nicht einziger Partner des Unternehmens sein. So bestehen auch Ersatzmöglichkeiten, wenn manche Banken bestimmte Branchen bspw. nicht wollen.

Das Unternehmen kommt mit einem bestimmten Finanzierungsproblem und es wird eine individuell auf den Betrieb zugeschnittene Lösung gesucht. Der „klassische“ Unternehmenskredit spielt weniger eine Rolle. Die Kreditfinanzierung in diesem Sinne wird

an andere Banken abgegeben. Dort wird angefragt, und dorthin werden die Daten (bei vorliegendem Einverständnis der Beteiligten) auch weitergegeben.

Dabei ist die Auswahl der Bank sehr wichtig, weil man mit seinem Namen dem Kunden gegenüber ja in der Pflicht steht. Hier ist besonders auf das menschliche Zusammenpassen zu achten.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Dies ist bei den Kunden der Bank völlig unterschiedlich, da individuelle Lösungen gesucht werden. Es gibt üblicherweise keine Betriebsmittellinien, stattdessen steht der Wunsch des Kunden im Mittelpunkt (wichtiges Thema sind bspw. die Abgabe von Anteilen oder Gesellschafterdarlehen). Bei AGs stellt die Zwischenfinanzierung einen wichtigen Punkt dar (jedoch weniger im Handwerksbereich).

Kurzfristige Kredite werden generell ungern gegeben, da zuerst einmal Wert auf Gespräche gelegt wird. Auch Förderdarlehen finden hier keine Beachtung, da hierfür lieber Partner aus dem Sparkassen- oder dem genossenschaftlichen Bereich in Anspruch genommen werden. Dort ist diese Art von Krediten auch besser aufgehoben, Sparkassen und Genossenschaften können damit besser umgehen. Eine Empfehlung wird allerdings auch hier ausgesprochen.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Der Steuerberater oder der Wirtschaftsprüfer sind als Ersteller des Jahresabschlusses häufig zu spät dran. BWAs spielen trotzdem weniger eine Rolle (wegen der individuellen ganzheitlichen Betrachtung des Unternehmens).

Die Liquidität ist an sich meist das größte Problem. Hier ist von Bedeutung, wie der Unternehmer damit umgeht. Nicht zuletzt im Sinn einer sozialen Verantwortung ist es darum wichtig, dass nicht zu viel Liquidität dem Unternehmen entzogen wird.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?
- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Es wird v.a. unterschieden nach GmbH, KG und AG. Wichtig bei den Unternehmen des Handwerks ist jedoch die Person des Unternehmers. Deshalb ist auch eine persönliche Verhaftung des Unternehmers wichtig (auch bei der GmbH!), weil sie ein Signal dar-

stellt, dass Verantwortung übernommen wird. Die Unternehmerpersönlichkeit ist zentral und gibt Auskunft darüber, wie es im Betrieb selbst aussieht. Dies lässt viel eher eine ganzheitliche Betrachtung zu.

Entsprechend steht meist eine langfristige Kundenbeziehung im Mittelpunkt, bei der Offenheit und Ehrlichkeit die wesentlichen Elemente sind. Die eingereichten Unterlagen werden als Untermauerung dieses Verständnisses seitens des Unternehmens/Unternehmers gesehen.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?
- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Bis auf weiteres konnten bzw. können hier keine Erfahrungen gemacht werden. Der Zeitpunkt ist zu früh, der Vergleich steht noch aus.

Grundsätzlich werden die Änderungen als sehr umfangreich beurteilt. Der Vergleich in der Analyse über mehrere Jahre hinweg wird dadurch erschwert.

Das Versprechen des BilMoG, dass es künftig weniger Spielraum gebe, ist positiv zu sehen, denn es bedeutet weniger Nachfragen. Dies spricht eventuell für eine Verbesserung und Vereinfachung der Interpretationen.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?
- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Der Anhang ist wegen der Aufschlüsselungen wichtig. Außerdem zeigt er Maßnahmen des Unternehmens zur Schonung der Liquidität, indem er bspw. die Gehälter aufschlüsselt und die Entnahmen zeigt (und evtl. Senkungen offenbart).

Ein Lagebericht ist selten, aber aus mehreren Gründen sehr wünschenswert. Die Branche ist für die Bank nicht immer gut abschätzbar. Außerdem gibt eine Projektliste Aufschluss darüber, was gemacht wurde, was gemacht wird und was geplant ist. Dies lässt wichtige Rückschlüsse auf die Geschäftslage zu.

Nach dem Lagebericht wird eigentlich immer gefragt, aber er wird fast nie erstellt. Durch einen engen Kontakt mit dem Unternehmer kann dies behoben werden (inkl. Beratungsprotokoll in diesem Zusammenhang). Insofern ist die Vertrauens-thematik wieder ganz wichtig. In der vergangenen Wirtschaftskrise lässt sich dennoch eine Tendenz zu mehr Ausführlichkeit in der Berichterstattung feststellen (auch beim Thema Lagebericht) Dies gilt besonders für Unternehmen mit Tätigkeit im Immobiliensektor, wo besonders Liquidität fehlte.

- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?
- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Internationale Gesichtspunkte sind auch bei den größeren Kunden zur Bonitätsbeurteilung unwichtig. Überhaupt sind internationale Regelungen in diesem Bereich sehr selten. Von einem (eventuellen) positiven Signal in dieser Hinsicht kann auch nicht gesprochen werden.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:
- Eigenmittelunterlegung
 - Verschuldungsgrad
 - Gewinnziffern

Hier findet eine sehr individuelle Prüfung statt, wo schwerlich einzelne Schwerpunkte dafür benannt werden können. Die Eigenkapitalquote und der Verschuldungsgrad sind natürlich wichtig. Schwierig ist aber das Vorliegen von Objektgesellschaften. Bei der Einzelfallprüfung ist hier bereits die Berücksichtigung qualitativer Faktoren vorgesehen.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte

Spiele weniger eine Rolle, könnte aber in Zukunft mehr werden. Die Schwierigkeit besteht in der schwer machbaren Prüfung der Bewertung, z.B. bei Software. Kommt so etwas vor, dann wird dies nach Möglichkeit an einen spezialisierten Partner abgegeben.

- Sachanlagen

Thema Verkehrswerte: Diese werden von der Bank ohnehin selbst verifiziert, entweder durch eigene Expertise im Haus, oder durch eingeholte Gutachten. Dabei ist die Verkaufbarkeit entscheidend: Gibt es also mögliche Käufer? Die Bilanzwerte hierzu können ohnehin nicht aktuell sein.

- Beteiligungen

Sie sind, wenn vorhanden kritisch: Gibt es bspw. Ergebnisabführungsverträge? Was ist der aktuelle Wert der Beteiligung? Wie ist ihre Struktur (bestehen Verflechtungen)? In diesem Zusammenhang ist ein Firmenorganigramm wichtig, um zu sehen, wer hinter welcher Gesellschaft steht.

- Vorräte
- Finanzinstrumente
- Latente Steuern
- Ausstehende Einlagen
- Rückstellungen

C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Auch dies ist sehr individuell zu beurteilen, es existiert kein „klassischer“ Standard. Für Bürgschaften stellt sich aber die Frage, was genau dahinter steht. Dies ist nicht nur quantitativ der Fall: Ist der Gesellschafter z.B. vertrauenswürdig? Hat er persönlich etwas? Wenn nicht, stellt sich die Frage, wo der bisherige Gewinn hingeflossen ist: Bspw. in Versicherungen oder Anlagen? Oder (durchaus positiv zu werten) in die Wahrnehmung der sozialen Verantwortung als Unternehmer?

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?
- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

Die nachfolgenden Informationen sind grundsätzlich ausnahmslos wichtig.

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Qualifikation ist entscheidend und wird maßgeblich mit Erfahrung gleichgesetzt. Deshalb finden sich auch keine Existenzgründer/start-ups unter den Kunden. Stattdessen wird die Historie des Unternehmens genauer beleuchtet.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Nachfolgeregelungen sind ein besonders wichtiges Thema. Hier ist eine frühzeitige Beratung der Kunden wichtig, damit keine Überforderung (v.a. der Kinder) entsteht. Dies geschieht meist gemeinsam mit Steuerberater und/oder Wirtschaftsprüfer aus der Verantwortung als Privatbank heraus. Diese Aufgabenwahrnehmung geht soweit, dass in einer Art „summer school“ die Kinder der Kunden eingeladen werden, um eine Vernetzung auch unter ihnen zu erleichtern bzw. zu ermöglichen. Die Idee ist, dass eine Beschäftigung mit der Übernahme des elterlichen Betriebs erst in der Schule oder Universität manchmal zu spät sein kann.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege

Wichtig ist, dass die Bank weiß, wer ganz klar das letzte Wort hat. Denn meist sitzt einem zwar eine ganze Familie gegenüber, in der aber nur ein oder maximal zwei Personen wirklich entscheiden. Die Unternehmen sind z.T. auch schon sehr lange Kunden (40 Jahre oder mehr).

- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region

Sie ist weniger wichtig.

- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Eine generell hohe Bedeutung.

VI Gesprächsabschluss

A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Ein Lagebericht wäre sehr hilfreich – durchaus sollte hierzu eine gesetzliche Verpflichtung überlegt werden. Für die Zukunft wäre ein Wunsch außerdem die Abgabe eines elektronischen Jahresabschlusses, der den Aufwand für alle sehr reduzieren würde (auch wenn eine gebundene Version allein schon wegen der Unterschrift weiter wichtig sein würde).

Zusätzlich wird eine Erklärung gravierender Abweichung in den Jahresabschlusszahlen im Anhang gewünscht. Dieser sollte zudem ausführlicher sein.

B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Gespräch 10

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 21. Januar 2011 von 10.00 Uhr bis 11.30 Uhr in einem Verwaltungsgebäude der Bank statt. Es handelt sich um eine Privat- und Geschäftsbank. Der Gesprächspartner ist aus der Abteilung, welche über die Kreditvergabe an Geschäftskunden aus dem gesamten süddeutschen Raum mit bis zu 2,5 Millionen Euro Jahresumsatz entscheidet. Es besteht dabei kein direkter Kundenkontakt, stattdessen wird dem eigentlichen Firmenkundenbetreuer ein Rating mit einem Konditionsraster vorgegeben. Entsprechend ist der Gesprächspartner auf die Einschätzung und ggf. Vorabstimmung und Unterstützung vom Betreuer angewiesen (in diesem System ist der Geschäftskundenbetreuer wiederum „Kunde“ des Gesprächspartners).

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerksunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Alle Betriebe der Handwerksrolle.

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Im Handwerk existieren einige „Problembranchen“, deren Geschäft wie bspw. bei Autzulieferern stark von der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur abhängig ist. Wichtig sind in diesem Zusammenhang auch die Kundenstruktur und besonders die Frage, ob wichtige Kunden aus „Problembereichen“ sind.

Gerade im Handwerk gibt es dennoch viele zeitlose Branchen. Daneben gibt es Gewerke, die stark von gesetzlichen Rahmenbedingungen geprägt sind (z.B. der Solarenergiebereich).

Über die einzelnen Branchen existiert ein ständig gepflegtes Schlüsselverzeichnis.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

Es besteht ein festes Schema, allerdings sind bei einzelnen Handwerksgewerken die Vergleichs(Branchen-)daten schwer einzuschätzen, da es nur wenig Betriebe gibt. In anderen Branchen hingegen besteht wenig Spielraum, da hier eine gute Vergleichbarkeit gegeben ist.

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

Es liefert ihn meist der Kunde. Der Jahresabschluss wird gerade dann als verlässlich angesehen, wenn ihn der Steuerberater erstellt hat (was meist der Fall ist), seltener erstellt ihn auch ein Wirtschaftsprüfer. Hier bestehen große Qualitätsunterschiede. Das Zahlenwerk wird dann ins Rating übernommen, unbeschrieben der Frage, ob eventuell eine steuermindernde Bilanzpolitik verfolgt wurde. Erst für die Betrachtung der Liquidität ist dann das Wissen um die Bilanzpolitik wichtig.

Die Einordnung in eine Ratingklasse ist noch keine definitive Entscheidung über eine etwaige Kreditablehnung. Auch in einer schlechten Ratingklasse kann ein Kredit gewährt werden.

Bei den BWA findet man häufig Unterstützungsinstrumente der DATEV, für den Jahresabschluss selbst weniger.

Insgesamt lässt sich sagen, dass Handwerksunternehmen die für die Kreditvergabe benötigten Informationen in den meisten Fällen nicht allein bereitstellen können.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

In erster Linie wird der Kontokorrentkredit in Anspruch genommen. Weitere zwei Hauptsparten sind Avale sowie Investitionsdarlehen.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

Die Aktualität der Daten ist ein Problem. Je kleiner der Betrieb, desto später werden die Jahresabschlüsse geliefert. In diesen Fällen versucht man, sich mit der BWA zu behelfen.

Dass die Zahlen so schleppend geliefert werden ist oft aufgrund fehlender Unternehmensplanung der Fall. Entsprechend können Dinge wie bspw. ein aussagekräftiger Lagebericht nicht erwartet werden.

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Über einem Umsatzvolumen von 2,5 Mio. € ist eine andere Banksparte für die Unternehmenskredit zuständig. Insofern liegt hier eine Grenze.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

Es wird nach Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelkaufmann differenziert, wobei bei Ersteren die persönliche Verpflichtung des Unternehmers besonders wichtig ist.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

Eine sehr hohe Bedeutung, da es sich hierbei um einigermaßen verlässliche Zahlen handelt. Im Idealfall ist es eine zeitnahe Auswertung von Geschäftsziffern. Wichtig sind hierbei nicht nur die letzten beiden Jahresabschlüsse (zum Vergleich), sondern auch aktuelle unterjährige BWAs. Erst wenn hier die Bonität nicht ausreicht, kommt die Möglichkeit von Ergänzungen von privater Seite ins Spiel.

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Für eine Einnahmenüberschussrechnung kann genauso ein Rating durchgeführt werden, wie für den Jahresabschluss, dies stellt kein Problem dar. Die Geschäftsziffern sollten aber von einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer bestätigt sein. Ein Wechsel von der einen zur anderen Rechnung ist allerdings negativ zu beurteilen, da dies die Vergleichbarkeit stark beeinträchtigen würde.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?

Alle drei haben eine ähnlich hohe Bedeutung. Besonders wichtig sind somit auch die ergänzenden Erläuterungen des Anhangs (der bei kleinen Handwerkern allerdings oft fehlt).

- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?

Der Aufbau und der Informationsgehalt der Bilanz sind gut und übersichtlich. Wünschenswert wären Details zu bestehenden Risiken (z.B. bei Forderungen das Risiko und an wen sie gerichtet sind). Besonders die Position „sonstige betriebliche Forderungen“ verbleibt meist unklar. Ebenfalls sehr wünschenswert wäre die Darstellung der

Fristigkeit der Verbindlichkeiten. Diese sollte auch besser aufgeschlüsselt werden, denn hier muss fast immer nachgefragt werden.

Hinsichtlich einer Implementierung von in diesem Sinne weitergehender Ausweisregeln sollte allerdings daran gedacht werden, dass die Regeln ja für alle und nicht nur für die „Kreditnehmer“ gelten. Es stellt sich die Frage, ob der Aufwand sich lohnt bzw. zu rechtfertigen ist.

- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?

In gefühlten 98 % der Jahresabschlüsse ist die Bilanz nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt worden. Wichtig, in der GuV zu wissen, wäre die eventuelle Einmaligkeit außerordentlicher Aufwendungen und Erträge. Auch Informationen über die Umsatzquelle wären sehr wichtig.

- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Der Anhang sollte zuerst einen aussagekräftigen Ausblick geben. Weiterhin sollten insbesondere die rechtlichen sowie die Verteilung des Gewinns erläutert werden. Außerdem sind Informationen zu Gesellschafterwechseln sowie Vergleich wichtiger Geschäftsziffern über mehrere Jahre wichtig.

Ggf. sollte ein Zweizeiler des Steuerberaters enthalten sein, wo er Stellung zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens nimmt (im Sinne einer „Nicht-Überschuldungs-Bestätigung“ – etwa bei Eigenkapital auf der Aktivseite).

- G Konnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?

Die Vermutung hinsichtlich des BilMoG lautet, dass im Handwerksbereich wahrscheinlich kaum Folgen davon zu sehen sein, da die Änderungen eher größere Unternehmen betreffen. Noch können die Änderungen allerdings wegen der deutlich verspäteten Jahresabschlüsse von Handwerksbetrieben nicht eingehend beurteilt werden. Eine Folge, die jedoch kritisch gesehen wird, ist, dass die Vergleichbarkeit erst einmal weiter abnimmt.

- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

Die internationale Vergleichbarkeit spielt im Handwerkskundensektor der Bank keine Rolle.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung

Die bloße Höhe des Eigenkapitals hat keinen großen Einfluss auf das Rating. Es ändert sich durch mehr Eigenkapital auch erst einmal nicht signifikant am Rating-Ergebnis.

Insgesamt ist es für eine langfristige Beurteilung des Unternehmens wichtig zu wissen, wie es um die Fristigkeit des Eigenkapitals oder die Zusammensetzung bestellt ist. Kritisch bei der Analyse sind Eventualverbindlichkeiten, stille Beteiligungen, Wandelanleihen (im Handwerk seltener) und Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern zu sehen.

- Verschuldungsgrad

Der Verschuldungsgrad hingegen ist wichtiger und besitzt mehr Einfluss im Rating.

- Gewinnziffern

Die wesentlichen Faktoren für das Rating können mit einer „Schuldenbedienfähigkeit“ umschrieben werden. Die wichtigen Kennzahlen sind: Ergebnis gewerblicher Geschäftstätigkeit (+AfA), Zinsdeckung, Verbindlichkeitenumschlag und Umsatzrentabilität.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

- Immaterielle Vermögenswerte

Geringe Bedeutung im Handwerk, die Wertermittlung ist ohnehin schwer.

- Sachanlagen

Sie sind sehr wichtig, v.a. die Wertbeimessung wegen stiller Reserven. Auch interessant hierbei: die AfA.

- Beteiligungen

Geringe Bedeutung im Handwerk.

- Vorräte

Sehr wichtig. Aber hier besteht ein Bewertungsproblem mit sogenannten „Ladenhütern“, die zwar gut bewertet, aber nicht verkäuflich sind.

- Finanzinstrumente

Sie sind bei Handwerksunternehmen kaum von großer Bedeutung.

- Latente Steuern

Geringe Bedeutung im Handwerk.

- Ausstehende Einlagen

Hier wäre wichtig, dass sie gesondert ausgewiesen werden.

- Rückstellungen

Durchaus häufig. Ihre Fristigkeit ist sehr wichtig zu wissen, diese ist jedoch häufig nicht erkennbar.

- C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Die Abfrage weitergehender Informationsinstrumente ist von der Unternehmensgröße, dem Risiko, dem Finanzierungszweck sowie der allgemeinen Wirtschaftslage abhängig. Am interessantesten sind erfahrungsgemäß eine Liquiditätsplanung sowie eine Umsatzplanung.

Planrechnungen spielen v.a. bei Existenzgründern eine große Rolle. Im eigentlichen Rating hingegen sind sie nicht von Bedeutung. Außerdem besteht das Problem der großen Ermessensspielräume, das sich in Planrechnungen oft in künftigen Zuwächsen ausdrückt.

Wichtig ist die Kontoführung: Je länger die Geschäftsbeziehung mit einem Kunden dauert, desto höher wird für einen Bestandskredit der Kontoführungsanteil gewichtet und desto geringer der Anteil des Jahresabschlusses.

Abgefragt werden insbesondere auch Informationen zur Nachfolgeregelung im Betrieb sowie zu den wirtschaftlichen Verhältnissen der Gesellschafter und Bürgen.

- D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

- E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Eine hohe Bedeutung, sie ist aber abhängig von der Bonität des Unternehmens. Grundsätzlich werden die privaten Verhältnisse beim Rating mit eingegeben und wirken

sich somit auf die Bonität aus. D.h., für einen Kredit von 200.000 € bekommt das Unternehmen bessere Konditionen, wenn privat 200.000 € (bzw. ein Äquivalent hierfür) vorhanden sind. Bürgschaften sind meist ohnehin die Regel. Denn häufig wird bei Handwerksunternehmen das Kapital aus der Firma abgezogen.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?
- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:
- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Das Alter bzw. das biologische Risiko ist eher im Zusammenhang mit Nachfolgeregelungen wichtig: Existiert eine zweite Ebene im Unternehmen? Hier ist man auf die Aussagen des Kunden angewiesen und muss diesen vertrauen. Bei Existenzgründern interessiert die Qualifikation besonders, hier sind es manchmal geradezu Banalitäten wie einzelne Rechnungen, die helfen, einen Eindruck zu bekommen.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur
- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Nachfolgeregelungen sind sehr wichtig.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege
- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen

Referenzen werden gern unterschätzt. Hier ist eine Auskunft obligatorisch. Die Bank macht sich bisweilen auch einen Eindruck davon, wie bspw. ein Internet-Auftritt aussieht.

Die Art und Dauer der Kundenbeziehung ist weiterhin relevant; außerdem die Frage, ob viele oder eher wenig Abnehmer (vielleicht in problematischen Branchen?) bestehen.

- Region

Der Standort ist weniger wichtig (am ehesten in Hinblick auf Kundenstruktur u.ä.). Sie ist aber in bisherigen Geschäftsberichten sichtbar.

- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

Sie sind wichtig, aber von leicht geringerer Bedeutung als die finanziellen Informationen.

VI Gesprächsabschluss

A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Die negativen Dinge sollten verstärkt berichtet werden. Gerade ein aktueller Forderungsausfall, der Wegfall eines Hauptabnehmers, eine ernste Erkrankung des Inhabers, der Rückzug einer anderen Bank o.ä. sollte offen kommuniziert werden.

Außerdem sollten geplante Investitionen, steuerliche Problem und Liquiditätsprobleme mitgeteilt werden. Das Auftreten des Unternehmers wird im Übrigen ebenfalls gern unterschätzt.

B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Eine detaillierte Analyse ist immer gut. Schwierig ist aber der Zeitverzug von bis zu ein dreiviertel Jahren. Dies ist v.a. in Zeiten unruhiger Konjunktur (wie im Zuge der Wirtschaftskrise 2008/2009) ein besonderes Problem.

Gespräch 11

Situationsbeschreibung: Das Gespräch fand am 16. März 2011 von 17.00 Uhr bis 18.30 Uhr im Hauptsitz einer Handwerkskammer statt. Es handelt sich um eine genossenschaftliche Bank. Der Gesprächspartner ist im Kreditinstitut in leitender Position bei der Firmenkundenbetreuung tätig. Die Bank ist in einem ländlichen Raum ansässig.

I Gesprächseröffnung

- A Was wird unter einem Handwerkunternehmen konkret verstanden und wie wird es abgegrenzt?

Gewisse Tätigkeiten und gewisse Branchen fallen unter das Handwerk. Es handelt sich aber um einen sehr heterogenen Kundenkreis (v.a. um jene mit 500.000 € bis 3 Mio. € Umsatz).

- B Wird nach Branche bzw. Gewerbebezweig unterschieden und wenn ja, wie bzw. wie detailliert? Ist die Tatsache, ob das Unternehmen aus dem Handwerksbereich kommt, von Bedeutung und wenn ja, wie stark?

Ja, die Einteilung vom Statistischen Bundesamt (derzeit jene von 2008) ist maßgeblich. Die Frage, ob Handwerk oder nicht spielt deswegen für das Rating keine Rolle. Der Jahresabschluss selbst wird allerdings auch losgelöst von der Branche betrachtet. D.h., die Branche hat einen Einfluss auf qualitative Daten.

- C Existiert ein vorhandenes Schema und wie groß ist der Ermessensspielraum des Firmenkundenbetreuers?

- D Welche Bedeutung – v.a. hinsichtlich der Verlässlichkeit der Zahlen – wird dem Jahresabschluss beigemessen?

Grundsätzlich wird der Abschluss als verlässlich gesehen. Aber in knapp der Hälfte der Fälle erfolgt die Einreichung des Jahresabschlusses durch den Steuerberater ohne jede Erläuterung.

Zur Verlässlichkeit trägt eigentlich auch die Abschaffung der Aufwandsrückstellungen bei, da hiermit die Gewinnentnahme aufgrund steuerlicher Motive erschwert wird.

- E Wer erstellt den Jahresabschluss, wer liefert ihn an die Bank und wie genau weiß das Handwerksunternehmen bzw. der Handwerker darüber Bescheid?

In den meisten Fällen erstellt den Jahresabschluss der Steuerberater; in 80-90 % der Fälle geschieht dies mit Hilfe von DATEV-Anwendungen. Der Handwerker selbst wäre dazu nur schwerlich in der Lage. Oft wird auch eine Vollmacht an den Steuerberater ausgestellt, sodass die Bank sich direkt an diesen wenden kann. Aus Sicht der Bank ist

das sinnvoll, aber je besser der Betrieb erfahrungsgemäß ist, desto weniger will er das. Bei den Bilanzgesprächen ist der Steuerberater dann meist dabei. Er klärt über einzelne Positionen auf, während der Unternehmer typischerweise von der Baustelle erzählt. Bei aus der Sicht der Bank unkritischen Kunden fehlt der Steuerberater allerdings im Gespräch, weil die Bonität gut ist und keine Erläuterungen nötig sind.

II Fragen zum Unternehmen sowie zum grundsätzlichen Vorgehen beim Rating

- A Welche Art von Krediten wird von den Handwerksbetrieben üblicherweise nachgefragt? Gibt es Unterschiede nach der Rechtsform?

Kontokorrentkredite, gefolgt von Investitionsdarlehen (die langfristig, eher über vier Jahre, sind). Ein Unterschied hierbei nach der Rechtsform ist nicht feststellbar.

- B Wo stehen die Betriebe vor besonderen Problemen bei der Informationsbereitstellung?

V.a. bei der Zeit: Gute Unternehmen, wo ohnehin alles stimmt und eine Ratingnote „1a“ lautet, bringen den Abschluss schon im Januar, schlechte oft erst im Folgejahr (trotz der ersten Anforderung bis 30. April, gefolgt von zwei Erinnerungen).

- C Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Größe differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

In den Ratingklassen wird nach Größe differenziert.

- D Wird hinsichtlich der Kunden in der Bank nach Rechtsform differenziert und wenn ja, was sind die Kriterien hierfür?

In den Ratingklassen wird nach Rechtsform differenziert.

III Fragen zur Aussagekraft des externen Rechnungswesens

- A Welche Bedeutung wird der normierten externen Rechnungslegung bei der Bonitätsanalyse beigemessen?

- B Wie wird die Freistellung bestimmter Einzelkaufleute von der Rechnungslegung im BilMoG (Anpassung der handelsrechtlichen Grenzen für die Buchführungspflicht an die steuerrechtlichen Werte) beurteilt? Welche Auswirkungen auf die Bonitätsanalyse dürften sich hieraus ergeben?

Eine Einnahmenüberschussrechnung wird von vielen selbst gemacht. Viele Steuerberater hingegen treiben die Kunden zum Jahresabschluss (mutmaßlich deshalb, weil sie damit mehr verdienen). Grundsätzlich gibt es aber kein Problem mit der Ein-

nahmenüberschussrechnung und viele Handwerkskunden könnten auch gut mit ihr auskommen.

- C Welche Bedeutung wird den drei Jahresabschlussbestandteilen (Bilanz, GuV und Anhang) jeweils zugemessen?
- D Wie kann der Informationsgehalt der Bilanz eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)?

Der Informationsgehalt ist sehr unterschiedlich und stark abhängig vom Steuerberater. Es ist aufgrund der Bilanzzahlen eine ausreichende Aussage über die Trennschärfe bei den Kunden möglich.

- E Wie kann der Informationsgehalt der GuV eingeschätzt werden und wie die konkrete Darstellung der gegebenen Informationen (etwa bzgl. Ausweis, Gliederung oder Übersichtlichkeit)? Bestehen Präferenzen hinsichtlich Gesamtkostenverfahren oder Umsatzkostenverfahren und wenn ja, warum?
- F Welche Informationen werden im Beurteilungsprozess aus dem Anhang bezogen, welche zusätzlichen Informationen sollte dieser idealerweise enthalten und wie ist seine Bedeutung innerhalb des Jahresabschlusses zu sehen?

Ein Anhang wird in der Regel nur eingereicht, wenn er erforderlich ist. Dabei gibt es Mustertexte von der DATEV, deren Aussagekraft sehr begrenzt ist. Wichtig ist allerdings die Auskunft über Bewertungskriterien sowie die Erläuterungen zu unklaren Konstellationen und Positionen. Dabei interessiert besonders die Bewertung halbfertiger Erzeugnisse (v.a. die Begründung, wenn diese höher bewertet sein sollten als eine Abschlagszahlung). Unter diesem Blickwinkel sind Abschlüsse von Bauträgern besonders kompliziert (und ein Anhang hier besonders wünschenswert).

Problematisch und gleichzeitig eine Stellschraube für die Bilanzpolitik sind meist die Umsatz- und Bestandsänderungen, zu denen mehr Erläuterungen im Anhang gewünscht wären.

Interessanter wäre aber ein Lagebericht, v.a. wegen der Zukunftsaussichten. Er kostet zwar Geld, weshalb er auch selten gemacht wird. Deshalb wird die Zukunft meist in einem Gespräch (mithilfe einer Checkliste) besprochen: V.a. die künftige Ertragslage, die Liquiditätsplanung und Nachfolgeregelungen.

- G Könnte durch das BilMoG die Aussagekraft des Jahresabschlusses von Handwerksbetrieben verbessert werden? Warum bzw. warum nicht?
- H Spielen die internationale Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse von Handwerksunternehmen sowie IFRS (bzw. IFRS for SMEs) in dieser Hinsicht eine

wichtige Rolle? Gibt es hinsichtlich dieser Frage bankintern langfristige Entwicklungen?

IFRS kamen und kommen nie vor.

IV Fragen zur Bedeutung einzelner finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

A Wie groß ist das Gewicht folgender Informationen für die Bonitätsanalyse und in welcher konkreten Form werden sie verlangt bzw. verwertet:

- Eigenmittelunterlegung
- Verschuldungsgrad
- Gewinnziffern

Drei Dinge werden v.a. als wichtig angesehen: Die Eigenkapitalsituation sollte gut sein, die Liquidität muss stimmen und die Umsatzrendite muss stimmen.

B Wie bedeutend sind folgende Rechnungslegungssachverhalte für die Bonitätsanalyse und lassen sie sich aus dem Jahresabschluss der Handwerksunternehmen problemlos ablesen bzw. errechnen:

All die folgenden Punkte sind eher bei (etwas größeren) Mittelstandskunden von Bedeutung, die einen Jahresumsatz von mehr als 300.000 € haben; bei (kleineren) Gewerbekunden dagegen eher nicht.

- Immaterielle Vermögenswerte

Sind bei den Kunden eher unwichtig.

- Sachanlagen

Sind wichtig

- Beteiligungen

Existieren selten.

- Vorräte

Vermutlich der wichtigste und kritischste Rechnungslegungssachverhalt. Hier interessieren v.a. die Bestandsänderungen, die oft problematisch sind.

- Finanzinstrumente

Im Handwerk eher unwichtig.

- Latente Steuern

Im Handwerk eher unwichtig.

- Ausstehende Einlagen

Im Handwerk eher unwichtig.

- Rückstellungen

Können teilweise interessant sein.

- C Welche finanziellen Informationen, die nicht aus der HGB-Berichterstattung hervorgehen, fragen Sie zusätzlich bei Handwerksunternehmen für das Ratingverfahren ab (etwa Finanzierungsplan, Liquiditätsplan oder ein Chancen- und Risikomanagement)?

Bei größeren Neuinvestitionen oder Erweiterungsinvestitionen ist ein Finanzierungsplan bzw. ein Liquiditätsplan sinnvoll und wird abgefragt. In laufenden Geschäftsbeziehungen spielt dies aber keine Rolle. Risikomanagement o.ä. ist bei Handwerkern eher unbedeutend.

- D Welche Informationen stellen bei der Bonitätsanalyse die Entscheidenden dar?

Am wichtigsten erscheint – korrespondierend zur Umsatzrendite – eine Ertragsvorschau.

Da der Jahresabschluss ex post ist, sind die Zukunftsaussichten außerhalb der eigentlichen Bonitätsanalyse aber von großer Bedeutung.

- E Welche Bedeutung hat in der Praxis das Privatvermögen der Inhaber?

Eine private Besicherung ist im Handwerksbereich Usus.

V Fragen zur Bedeutung nicht-finanzieller Informationen für die Kreditvergabe

- A Welche nicht-finanziellen Informationen fragen Sie von Handwerksunternehmen ab und wie werden sie üblicherweise beschafft?

- B Welches Gewicht und welche Ausformung besitzen bei der Bonitätsanalyse die folgenden Informationen:

Es werden die Arbeitsanweisungen vom Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken hierzu verwendet, die in diesem Bereich „Leitplanken“ vorsehen. Hierbei geht es v.a. um die betriebliche Qualifikation des Unternehmers.

- Alter, Gesundheitszustand, Qualifikation und persönliche Bonität des Inhabers

Alter und Gesundheit bleiben aus Datenschutzgründen unberücksichtigt.

- Familienbeziehungen bzw. Eignerstruktur

Für das Rating eher unwichtig, aber für Fragen der persönlichen Verhaftung von Bedeutung.

- Existenz und Ausgestaltung von Nachfolgeregelungen

Nachfolgeregelungen sind wichtig, aber leider oft unspezifisch. Z.B. geht der Sohn, der Nachfolger werden soll, noch in die 5. Klasse o.ä.

- Organisation und Gestaltung der Entscheidungswege

Eher nicht so wichtig, da die Unternehmen alle einen „Macher“ haben, mit dem die Bank zu tun hat.

- Mitarbeiter und Kunden bzw. Referenzen
- Region

Die Region ist wichtig, weil die Kunden aus einem ländlichen Bereich kommen. Das eigentliche Rating aber ist ein bundesweites System.

- Wachstum des Unternehmens und künftige Projekte

Es spielt deshalb eine Rolle, weil es im Handwerk oft um eine Expansionsfinanzierung geht.

- C Welche Bedeutung kann den nicht-finanziellen gegenüber den finanziellen Informationen beigemessen werden?

VI Gesprächsabschluss

- A Was sollte von den Handwerksunternehmen „ungefragt“ berichtet werden?

Alles, was zukunftsbezogen ist bzw. sein könnte. Hier gibt es viel Verbesserungsbedarf und ein entsprechendes Berichten ist leider kein Usus. Z.B. ist eine Betriebsübergabe geplant? Oder was ist zukünftig innerhalb der Branche wichtig? Das Nicht-eingehen auf diese Fragen ist ein großes Manko.

- B Wie sind der Informationsgehalt und die Informationsqualität der Jahresabschluss-Angaben von Handwerksunternehmen nach HGB zusammenfassend zu beurteilen?

Der Informationsgehalt ist gut, wenn auch sehr unterschiedlich. Eine Handelsbilanz wäre der Bank zwar lieber, aber in vielen Fällen (rund 80 %) bekommt sie eine Steuerbilanz. Dabei ist der Handwerkskunde jedoch oft in einer Spezialbranche (z.B. als Geigenbauer) tätig, sodass die Aussagekraft schwer einzuschätzen ist.

Literaturverzeichnis

- Altman, Edward I. (1968): Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, in: The Journal of Finance, Vol. 23, Nr. 4 (Sept. 1968), S. 589-609.
- Atteslander, Peter (2008): Methoden der empirischen Sozialforschung, 12. Aufl., Berlin 2008.
- Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan (2004): Bilanzanalyse, 2. Aufl., Düsseldorf 2004.
- Baetge, Jörg/Kirsch, Hans-Jürgen/Thiele, Stefan (2011): Bilanzen, 11. Aufl., Düsseldorf 2011.
- Ballwieser, Wolfgang (1987): Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, in: Beck'sches Handbuch der Rechnungslegung, hrsg. v. Edgar Castan, Hans-Joachim Böcking, Gerd Heymann, Norbert Pfitzer und Eberhard Scheffler, München 1987 (Stand Oktober 2009), Abschnitt B 105.
- Ballwieser, Wolfgang (1993): Bilanzanalyse, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 211-221.
- Ballwieser, Wolfgang (2002): Informations-GoB – auch im Lichte von IAS und US-GAAP, in: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung (KoR), 2. Jg. 2002, S. 115-121.
- Ballwieser, Wolfgang (2004): Schaden IAS dem Mittelstand?, in: Herausforderungen und Chancen durch weltweite Rechnungslegungsstandards – Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung und integrierte Unternehmenssteuerung, hrsg. v. Küting, Karlheinz/ Pfitzer, Norbert/Weber, Claus-Peter, Stuttgart 2004, S. 11-27.
- Ballwieser, Wolfgang (2005): Vor- und Nachteile einer Rechnungslegung nach IFRS für nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, in: IFRS für den Mittelstand?, hrsg. v. Kai-Uwe Marten, Reiner Quick und Klaus Ruhnke, Düsseldorf 2005, S. 31-56.
- Ballwieser, Wolfgang/Häger, Ralf (1991): Jahresabschlüsse mittelgroßer Kapitalgesellschaften – Ergebnisse einer Untersuchung von 150 Gesellschaften, hrsg. v. Treuarbeit AG, Düsseldorf 1991.
- Ballwieser, Wolfgang/Küting, Karlheinz/Schildbach, Thomas (2004): Fair Value – erstrebenswerter Wertansatz im Rahmen einer Reform der handelsrechtlichen Rechnungslegung?, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), (6) 2004, S. 529-549.

- Banzhaf, Jürgen (2006): Wertorientierte Berichterstattung (Value Reporting) – Analyse der Relevanz wertorientierter Informationen für Stakeholder unter besonderer Berücksichtigung von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, Frankfurt am Main 2006.
- Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (Hrsg.) (2004): Internationale Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen – Überarbeitete Rahmenvereinbarung, o.O. 2004.
- Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie (Hrsg.) (2008): Zukunftsforum Handwerk in Bayern – Abschlussbericht, München 2008.
- Becker, Gernot M. (2001): Reform überfällig – Die Änderungen durch Basel II, in: Kreditpraxis 2/2001, S. 6-11.
- Bizer, Kilian/Becker, Lasse (2008): Der persönlich haftende Unternehmer in der Marktwirtschaft, Göttingen 2008.
- Böck, Martin/Sasse, Wolfgang (2010): Das Firmenkundenschnellrating schließt die Lücke, in: Bank und Markt, Heft 06/2010, S. 22.
- Böcking, Hans-Joachim (2007): Rechnungslegungsgrundsätze, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1536-1544.
- Böcking, Hans-Joachim (2008): Regulierung und Deregulierung in den Bereichen Rechnungslegung und Abschlussprüfung – Ein Wechselspiel der Gefühle?, in: Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance – Festgabe 100 Jahre Südtreu / Deloitte 1907 bis 2007, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 75-96.
- Börner, Christoph J./Ruwwie, Tanja (2007): Rating in der Kunde-Bank-Beziehung, in: Handbuch Rating, 2. Aufl., hrsg. v. Hans E. Büschgen und Oliver Everling, Wiesbaden 2007, S. 47-66.
- Bortz, Jürgen/Döring, Nicola (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, 4. Aufl., Heidelberg 2006.
- Brösel, Gerrit (2012): Bilanzanalyse – Unternehmensbeurteilung auf der Basis von HGB- und IFRS-Abschlüssen, 14. Aufl., Berlin 2012.
- Bühner, Markus (2006): Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion, 2. Aufl., München 2006.
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2011): Bankenaufsicht, im Netz abgerufen unter: http://www.bafin.de/cln_235/nn_722834/DE/BaFin/Aufgaben/Banken-aufsicht/banken-aufsicht__node.html?__nnn=true (Abrufdatum: 30.12.2011).

- Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2009): Einkommen- und Lohnsteuer, Berlin 2009.
- Bundesministerium der Justiz (Hrsg.) (2008): Schwerpunkte des Gesetzes zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG), Berlin, vom 26. Juni 2008.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.) (2008): Ein festes Fundament! – Thema: Rechtsformen, Nr. 33, in: GründerZeiten – Informationen zur Existenzgründung und -sicherung, Aktualisierte Ausgabe November 2008.
- Bundessteuerberaterkammer (2011): Leitbild des steuerberatenden Berufes, im Netz abgerufen unter: <http://www.bstbk.de/de/bstbk/leitbild/> (Abrufdatum: 11.09.2011).
- Burger, Tobias (2007): Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens von Handwerksunternehmen – Eine empirische Untersuchung, München 2007.
- Coenenberg, Adolf G./Haller, Axel/Schultze, Wolfgang (2009): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse – Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze – HGB, IFRS, US-GAAP, 21. Aufl., Stuttgart 2009.
- Corsten, Hans (Hrsg.) (1995): Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 3. Aufl., München und Wien 1995.
- Creditreform (Hrsg.) (2011): Wirtschaftslage Handwerk – Frühjahr 2011, Neuss 2011.
- Daschmann, Hans-Achim (1994): Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, Stuttgart 1994.
- DATEV (2011): Produkte für Steuerberater, im Netz abgerufen unter: <http://www.datev.de/portal/ShowPage.do?pid=dpi&nid=57746> (Abrufdatum: 24.09.2011).
- Dehler, Manfred (2008): Der Mittelstand braucht ein modernisiertes HGB, in: Betriebsberater, Heft 13 2008, S. M1.
- DRSC (2007): Ergebnisse der Befragung deutscher mittelständischer Unternehmen zum Entwurf eines internationalen Standards zur Bilanzierung von Small and Medium-sized Entities (ED-IFRS for SMEs), im Netz abgerufen unter: http://www.standardsetter.de/drsc/docs/press_releases/sme_befragung_final_280907_.pdf (Abrufdatum: 30.12.2011).
- DRSC/Lehrstuhl für Financial Accounting and Auditing an der Universität Regensburg (Hrsg.) (2008): Rechnungslegung aus Sicht von Kreditinstituten als Rechnungslegungsadressaten, Regensburg 2008.

- Emmerich, Gerhard (2008): Die Beratung von Familienunternehmen auf der Grundlage der Abschlussprüfung, in: Wirtschaftsprüfung im Wandel – Herausforderungen an Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance – Festgabe 100 Jahre Südtreu / Deloitte 1907 bis 2007, hrsg. v. Wolfgang Ballwieser und Wolfgang Grewe, München 2008, S. 733-758.
- Erichson, Bernd (2007): Forschungsmethoden der Datenerhebung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 535-547.
- Europäische Kommission (2011): Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, im Netz abgerufen unter: http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/sme_accounting/review_directives/20111025-legislative-proposal_en.pdf (Abrufdatum: 30.12.2011).
- Flick, Uwe/ Kardorff, Ernst v./Keupp, Heiner/Rosenstiel, Lutz v./Wolff, Stephan (Hrsg.) (1995): Handbuch Qualitative Sozialforschung – Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, 2. Aufl., München 1995.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung (Hrsg.) (2002): Die Holzmänn-Pleite, im Netz abgerufen unter: http://www.faz.net/s/RubC9401175958F4DE28E143E68888825F6/Doc~E0C01A7534CF4498799D9BFF9E5F8C9D7~ATpl~Ecommon~Scontent.html?rss_googlefeed_wirtschaft (Abrufdatum: 03.12.2008).
- Friderichs, Hans/Körting, Timm (2011): Die Rolle der Bankkredite im Finanzierungsspektrum der deutschen Wirtschaft, in: Wirtschaftsdienst, 91. Jahrgang, Heft 1, Januar 2011, S. 31-38.
- Fröhlich, Hartmut/Schorr, Gerhard (2003): Mit vier Kennzahlen das Mitglied analysieren, in: GENO, 8/03, 2003, S. 14-16.
- Fülbier, Rolf Uwe/Gassen, Joachim (2010): IFRS for European Small and Medium-Sized Entities? – A Theoretical and Empirical Analysis, o.O. 2010.
- Glasl, Markus (2000): Controllinginstrumente als Erfolgsfaktoren im Handwerk – Gestaltung des Informationssystems in Handwerksunternehmen, München 2000.
- Glasl, Markus (2002): Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf das Handwerk in Sachsen – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, München 2002.
- Glasl, Markus/Greilinger, Andrea (2011): Rahmenlehrplan für die Vorbereitung auf Teil III der Meisterprüfung im Handwerk, München 2011, im Netz abgerufen unter: <http://www.lfi-muenchen.de/publikationen/Rahmenlehrplan.pdf> (Abrufdatum: 28.12.2011).

- Glasl, Markus/Maiwald, Beate/Wolf, Maximilian (2008): Handwerk – Bedeutung, Definition, Abgrenzung, München 2008.
- Glasl, Markus/Schempp, Andreas Conrad (2010): Zukunftsstrategien für kleine und mittelgroße Handwerksbetriebe – Ergebnisse einer explorativen Untersuchung, in: Strategien von kleinen und mittleren Unternehmen, hrsg. v. Jörn-Axel Meyer, Lohmar 2010, S. 143-159.
- Gräfer, Horst/Schneider, Georg (2010): Bilanzanalyse – Traditionelle Kennzahlenanalyse des Einzeljahresabschlusses, kapitalmarktorientierte Konzernjahresabschlussanalyse, 11. Aufl., Herne 2010.
- Grichnik, Dietmar (2003): Finanzierungsverhalten mittelständischer Unternehmen im internationalen Vergleich, in: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand – Von der Notwendigkeit zu den Gestaltungsformen, hrsg. v. Jochen Kienbaum und Christoph J. Börner, Wiesbaden 2003, S. 75-111.
- Heinz, Volker G. (2006): Die englische Limited – Eine Darstellung des Gesellschafts- und Steuerrechts mit Gesetzesauszügen und Mustern, 2. Aufl., Baden-Baden 2006.
- Hierl, Susanne/Huber, Steffen (2008): Rechtsformen und Rechtsformwahl – Recht, Steuern, Beratung, Nürnberg/Wiesbaden 2008.
- Hinterdobler, Toni/Küpper, Hans-Ulrich (Hrsg.) (2009): Ausrichtung der Rechnungslegung für KMU und Handwerksbetriebe – Kriterien, Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen ihrer Regulierung im europäischen Kontext, München 2009.
- Hofbauer, Günter/Bergmann, Sabine (2008): Optimales Rating für KMU – So überzeugen Sie Ihre Bank, Erlangen 2008.
- Hüls, Dagmar (1995): Früherkennung insolvenzgefährdeter Unternehmen, Düsseldorf 1995.
- Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main (2011): Die „Kleine Aktiengesellschaft“ (AG), im Netz abgerufen unter: http://www.frankfurt-main.ihk.de/recht/themen/unternehmensrecht/kleine_ag/index.html (Abrufdatum: 30.12.2011).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011a): Definition der Familienunternehmen des IfM Bonn, im Netz abgerufen unter: <http://ifm-bonn.de/index.php?id=68> (Abrufdatum: 30.12.2011).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011b): Schlüsselzahlen der Familienunternehmen, im Netz abgerufen unter: <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=905> (Abrufdatum: 30.12.2011).
- Institut für Mittelstandsforschung Bonn (2011c): KMU-Definition des IfM Bonn, im Netz abgerufen unter: <http://www.ifm-bonn.org/index.php?id=89> (Abrufdatum: 30.12.2011).

- International Accounting Standards Committee Foundation (2007): Entwurf eines vorgeschlagenen IFRS für kleine und mittelgroße Unternehmen, London 2007.
- Janssen, Jan (2009): Rechnungslegung im Mittelstand – Eignung der nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften unter Berücksichtigung der Veränderungen durch den IFRS for Private Entities und das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Wiesbaden 2009.
- Kahle, Egbert (1993): Mittelständische Unternehmen, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1406-1414.
- Kessler, Harald/Leinen, Markus/Strickmann, Michael (Hrsg.) (2009): Handbuch Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, Freiburg, Berlin und München 2009.
- Kirsch, Hans-Jürgen/Meth, Dirk (2007): Adressaten einer IFRS-Rechnungslegung für mittelständische Unternehmen, in: Betriebsberater, 62. Jg., BB-Special 6, Heft 19, 2007, S. 7-12.
- Kormann, Joachim/Klein, Bernhard (2009): (De-)Regulierung für die Rechnungslegung von mittelständischen Unternehmen – zur Einwirkung internationaler Rechnungslegungsstandards auf EU-Gemeinschaftsrecht und nationales Recht Deutschlands, München 2009.
- Küpper, Hans-Ulrich (2005): Werte als Fundament für die Zukunft, in: Strategien für ein zukunftsfähiges Handwerk, hrsg. v. d. Bertelsmann Stiftung und dem Zentralverband des deutschen Handwerks, Gütersloh 2005, S. 50-53.
- Küpper, Hans-Ulrich (Hrsg.) (2010): Lehren aus der Krise – Auswirkungen und Konsequenzen aus der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 für den Handwerksbereich, München 2010.
- Küting, Karlheinz/Weber, Claus-Peter (2012): Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, 10. Aufl., Stuttgart 2012.
- Kußmaul, Heinz/Tcherveniachki, Vassil (2005): Entwicklung der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen im Kontext der Internationalisierung der Bilanzierungspraxis, in: Deutsches Steuerrecht (DStR), 14/2005, S. 616-621.
- Lachnit, Laurenz (2004): Bilanzanalyse, Wiesbaden 2004.
- Lahner, Jörg (2004): Innovationsprozesse im Handwerk, Duderstadt 2004.
- Lanfermann, Georg (2011): Vorschlag für eine neue EU-Rechnungslegungsrichtlinie: Fokussierung auf kleine Unternehmen, in: Betriebsberater, 66. Jg., Heft 49, 2011, S. 3051-3053.

- Lang, Joachim (2007): Steuerrecht, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1688-1697.
- Leffson, Ulrich (1984): Bilanzanalyse, 3. Aufl., Stuttgart 1984.
- Löffler, Gunter (2007): Rating, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1527-1535.
- Lorenz, Karsten (2007): Ansatz und Bewertung von Finanzinstrumenten im IFRS-Standardentwurf für den Mittelstand, in: Betriebsberater, 62. Jg., BB-Special 6, Heft 19, 2007, S. 12-18.
- Lüdenbach, Norbert/Hoffmann, Wolf-Dieter (2004): IFRS für den Mittelstand? in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), (6) 2004, S. 596-614.
- Mahlstedt, Dirk (2008): IFRS und Bilanzrating – eine empirische Untersuchung auf Basis von IFRS-Erstanwendern, Lohmar 2008.
- Maier, David A. (2011): EBITDA als Erfolgsmaßstab bei Finanzierungen?, in: Unternehmensfinanzierung – Jahrbuch 2011, hrsg. v. FINANCIAL GATES GmbH, Frankfurt am Main 2011, S. 24-25.
- Marten, Kai-Uwe/Quick, Reiner/Ruhnke, Klaus (Hrsg.) (2005): IFRS für den Mittelstand?, Düsseldorf 2005.
- Massenberg, Hans-Joachim/Borchardt, Anke (2007): Rating und Rechnungslegung im Mittelstand, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), Heft 4 2007, S. 346-357.
- Mayring, Philipp (2008): Qualitative Inhaltsanalyse – Grundlagen und Techniken, 10. Aufl., Weinheim und Basel 2008.
- Mayring, Philipp/Gläser-Zikuda, Michaela (Hrsg.) (2005): Die Praxis der qualitativen Inhaltsanalyse, Weinheim und Basel 2005.
- Meth, Dirk (2007): Die IFRS als Grundlage der Rechnungslegung mittelständischer Unternehmen – eine Analyse der Eignung der IFRS für mittelständische Unternehmen unter Berücksichtigung des IASB-Projektes "Accounting Standards for Small und Medium-sized Entities", Lohmar 2007.
- Meyer, Claus (2000): Kunden-Bilanz-Analyse der Kreditinstitute – Eine Einführung in die Jahresabschluss-Analyse und in die Analyse-Praxis der Kreditinstitute, 2. Aufl., Stuttgart 2000.

- Moxter, Adolf (1976): Fundamentalgrundsätze ordnungsmäßiger Rechenschaft, in: Bilanzfragen – Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Ulrich Leffson, hrsg. v. Jörg Baetge, Adolf Moxter und Dieter Schneider, Düsseldorf 1976, S. 87-100.
- Moxter, Adolf (1986): Bilanzlehre, Band 2 – Einführung in das neue Bilanzrecht, 3. Aufl., Wiesbaden 1986.
- Moxter, Adolf (1995): Zum Verhältnis von handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsmäßiger Bilanzierung und True-and-fair-view-Gebot in Kapitalgesellschaften, in: Rechenschaftslegung im Wandel – Festschrift für Wolfgang Dieter Budde, hrsg. v. Gerhart Förtschle, Klaus Kaiser und Adolf Moxter, München 1995, S. 419-429.
- Moxter, Adolf (2003): Grundsätze ordnungsgemäßer Rechnungslegung, Düsseldorf 2003.
- Mugler, Josef (2006): Mittelständische Unternehmungen, in: Wirtschafts-Lexikon – Das Wissen der Betriebswirtschaftslehre, Band 8, hrsg. v. Handelsblatt, Stuttgart 2006, S. 4023-4030.
- Nonnenmacher, Rolf (2007): Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1669-1679.
- Pellens, Bernhard (1989): Der Informationswert von Konzernabschlüssen, Wiesbaden 1989.
- Pellens, Bernhard (2007): Rechnungslegungssysteme, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1544-1553.
- Perridon, Louis/Steiner, Manfred/Rathgeber, Andreas (2009): Finanzwirtschaft der Unternehmung, 15. Aufl., München 2009.
- Petersen, Karl/Zwirner, Christian/Künkele, Kai Peter (2009): Bilanzanalyse und Bilanzpolitik nach BilMoG, Herne 2009.
- Pfohl, Hans-Christian (2006): Abgrenzung der Klein- und Mittelbetriebe von Großbetrieben, in: Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe – Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, hrsg. v. Hans-Christian Pfohl, 4. Aufl., Berlin 2006, S. 1-24.
- Picot, Arnold/Reichwald, Ralf/Wigand, Rolf T. (2003): Die grenzenlose Unternehmung, 5. Aufl., Wiesbaden 2003.
- Pleitner, Hans Jobst (1984): Auslandsbetätigung kleiner Betriebe – Optionen und Restriktionen, in: Führung kleiner und mittlerer Unternehmen, hrsg. v. Hans Jobst Pleitner und Walter Sertl, München 1984, S. 145-162.

- Pohmer, Dieter/Kroenlein, Günter (1970): Wertschöpfungsrechnung, betriebliche, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Erich Kosiol, Stuttgart 1970, Sp. 1913-1921.
- Reichmann, Thomas (Hrsg.) (2006): Rating nach Basel II – Herausforderungen für den Mittelstand, München 2006.
- Reuther, Frank (2007): Anforderungen an IFRS aus der Sicht eines Familienunternehmens, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (BFuP), Heft 4, 2007, S. 313-325.
- Schempp, Andreas Conrad (2006): Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006, München 2006.
- Schempp, Andreas Conrad (2009): KMU und Handwerksbetriebe als Gegenstand der Rechnungslegung, in: Ausrichtung der Rechnungslegung für KMU und Handwerksbetriebe – Kriterien, Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen ihrer Regulierung im europäischen Kontext, hrsg. v. Toni Hinterdobler und Hans-Ulrich Küpper, München 2009, S. 7-31.
- Schempp, Andreas Conrad (2010): Checkliste zur Nachlassplanung und Betriebsübergabe, München 2010.
- Schempp, Andreas Conrad/Glasl, Markus (2010): Feldebasierte Ableitung von Zukunftsstrategien für Unternehmen des Handwerks, in: Wertschöpfungsmanagement im Mittelstand, hrsg. v. Daniel Kathan, Peter Letmathe, Klaus Mark, Reinhard Schulte, Margarita V. Tchouvakhina und Frank Wallau, Wiesbaden 2010, S. 71-86.
- Schildbach, Thomas (2009): Rechnungslegung nach IFRS und ihre Beurteilung aus der Sicht von KMU und Handwerksbetrieben, in: Ausrichtung der Rechnungslegung für KMU und Handwerksbetriebe – Kriterien, Gestaltungsmöglichkeiten und Grenzen ihrer Regulierung im europäischen Kontext, hrsg. v. Toni Hinterdobler und Hans-Ulrich Küpper, München 2009, S. 33-76.
- Schildbach, Thomas (2011): Einsatzmöglichkeiten des IFRS for SMEs in Europa – Interview mit Prof. Dr. Thomas Schildbach, in: Die Wirtschaftsprüfung, 3 / 2011.
- Schmidt, Reinhard H./Terberger, Eva (1999): Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Aufl., Wiesbaden 1999.
- Schwarz, Wolfgang (1998): Strategische Unternehmensführung im Handwerk – Konzeption und empirische Ergebnisse im Bau- und Ausbaugewerbe, München 1998.
- Semper, Lothar/Gress, Werner/Franke, Klaus/Gress, Bernhard (2009): Die Handwerkerfibel – Band 1, 48. überarbeitete Aufl., Bad Wörishofen 2009.
- Siegel, Theodor (1993): Eigenkapital, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 481-490.

- Sigle, Hermann (1993): Bilanzstrukturpolitik, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 239-249.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2008): Statistisches Jahrbuch 2008 – Für die Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden 2008.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2011): Produzierendes Gewerbe – Unternehmen, tätige Personen und Umsatz im Handwerk – Jahresergebnisse 2008, Fachserie 4 Reihe 7.2, Wiesbaden 2011.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2012): Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), im Netz abgerufen unter: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/KMUMittelstand/Aktuell,templateId=renderPrint.psml> (Abrufdatum: 10.01.2012).
- Steigleder, Sandra (2008): Die strukturierende qualitative Inhaltsanalyse im Praxistest – eine konstruktiv kritische Studie zur Auswertungsmethodik von Philipp Mayring, Marburg 2008.
- Tholen, Michael (2000): Basel-II – Was erwartet den Mittelstand?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 2000, 53. Jahrgang, Heft 10, S. 547-549.
- Thürbach, Ralf-Peter/Menzenwerth, Heinz-Hermann (1975): Die Entwicklung der Unternehmensgrößen in der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1972 – Mittelstandsstatistik, Göttingen 1975.
- Varnholt, Norbert T. (Hrsg.) (2007): Bilanzoptimierung für das Rating, Stuttgart 2007.
- Vinken, Horst/Seewald, Hans-Christoph/Korth, H.-Michael/Dehler, Manfred (2009): BilMoG – Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – Praxiskommentar für Steuerberater, Berlin 2009.
- Wagenhofer, Alfred (1993): Rechtsformen, in: Handwörterbuch des Rechnungswesens, hrsg. v. Klaus Chmielewicz und Marcell Schweitzer, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 1703-1713.
- Wagner, Franz (2007): Steuersysteme, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. v. Richard Köhler, Hans-Ulrich Küpper und Andreas Pfingsten, 6. Aufl., Stuttgart 2007, Sp. 1698-1709.
- Weber, Helmut Kurt (1995): Die Wertschöpfungsrechnung auf der Grundlage des Jahresabschlusses, in: Handbuch des Jahresabschlusses, hrsg. v. Klaus von Wysocki et al., Köln, Stand: 1995.
- Wenzel, Julia (2005): Wertorientierte Berichterstattung (Value Reporting) aus theoretischer und empirischer Perspektive, Frankfurt am Main 2005.
- Williamson, Oliver E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism, New York 1985.

- Wöhe, Günter/Döring, Ulrich (2010): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 24. Aufl., München 2010.
- Wolf, Maximilian (2010a): Finanzierungsbedingungen des Handwerks für Kredite vor dem Hintergrund der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/2009, in: Lehren aus der Krise – Auswirkungen und Konsequenzen aus der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 für den Handwerksbereich, hrsg. v. Hans-Ulrich Küpper, München 2010, S. 125-170.
- Wolf, Maximilian (2010b): Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, München 2010.
- Würthwein, Ralph (2010): Einsatz von Bilanzratings im Credit Management, in: Der Credit Manager, Ausgabe 2, 2010, S. 11-12.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2010): Stellungnahme zur Einführung internationaler Bilanzierungsstandards für den Mittelstand – IFRS für KMU, Berlin 2010.
- Zentralverband des Deutschen Handwerks (2011): Daten und Fakten – Beschäftigte / Umsätze, im Netz abgerufen unter: <http://www.zdh.de/daten-und-fakten/beschaefigte-umsaetze.html> (Abrufdatum: 30.12.2011).
- Zimmermann, Jochen (2003): Bewertung von KMU in Bankenratings – Positionsverbesserung durch effektives Controlling, in: Unternehmensbewertung und Basel II in kleinen und mittleren Unternehmen, hrsg. v. Jörn-Axel Meyer, Berlin 2003, S. 45-58.
- Zypries, Brigitte (2009): Modernes Bilanzrecht - Unbürokratisch und krisenfest, Rede der Bundesministerin der Justiz, Brigitte Zypries, MdB, bei der abschließenden Beratung des Gesetzes zur Modernisierung des Bilanzrechts (BilMoG) am 26. März 2009 im Deutschen Bundestag, im Netz abgerufen unter: http://www.bmj.bund.de/enid/8246850ef2012fa1954651ce085a33e4,ce64cb636f6e5f6964092d0935393131093a095f7472636964092d0934373636/Reden/Brigitte_Zypries_zc.html (Abrufdatum: 22.05.2009).