

# Kurzfassung

## Einfluss des Regionalbankensystems auf die Mittelstandsfinanzierung

von Jonas Löher und Christian Schröder

IfM-Materialien Nr. 267

Institut für  
Mittelstandsforschung

**IfM**  
BONN

[www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org)

## **Kurzfassung**

Die vorliegende Studie untersucht, ob das regionale Bankensystem in Deutschland einen Einfluss auf den Zugang zu Bankkrediten für mittelständische Unternehmen hat. Dazu haben wir zum Vergleich das Bankensystem im Vereinigten Königreich (UK) ausgewählt, da dort die Kreditvergabe in anderer Form erfolgt: In UK organisieren wenige Großbanken die Kreditvergabe zentral von London aus. In Deutschland versorgen hingegen regional orientierte Sparkassen und Genossenschaftsbanken kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit Fremdkapital.

## **Finanzierungszugang von KMU-Spezifika und Informationszugang abhängig**

Auf den Kreditzugang haben zum einen Unternehmensmerkmale wie Alter, Größe, Innovationstätigkeit bzw. Wachstum und Branche sowie das makroökonomische Umfeld Einfluss. Zum anderen spielen aber auch vorhandene Informationen über das Unternehmen eine große Rolle: Dabei ist die Gefahr eines beschränkten Kreditzugangs für junge, kleine und innovative Unternehmen durch die asymmetrische Informationsverteilung zwischen dem Unternehmer und dem potentiellen Kreditgeber besonders hoch. Mit zunehmender Fülle an relevanten Informationen über die Erfolgsaussichten fällt den Kreditgebern eine Risikoabschätzung leichter.

## **Vorteile durch räumliche Nähe von Regionalbanken in Deutschland**

Die hohe Filialdichte hat in Deutschland zur Folge, dass die Regionalbanken sich in einer großen räumlichen Nähe zu ihren mittelständischen Kunden befinden. Diese Nähe erleichtert den persönlichen Kontakt bzw. den Aufbau einer langfristigen Geschäftsbeziehung zwischen dem regional agierenden Kreditinstitut und den ansässigen KMU. Kundenberater einer Regionalbank erhalten auf diese Weise zudem weiche Informationen, wie beispielsweise persönliche Eindrücke über die Managementfähigkeiten des Unternehmers. In diesem Zusammenhang wirken sich auch die flacheren Hierarchien in den deutschen Regionalbanken auf die Entscheidung der Kreditvergabe aus, die – anders als in UK – auf regionaler Ebene getroffen wird: Durch die geringe räumliche Distanz zwischen Informationsgewinnung (Kundenberater) und Entscheidung (Sachbearbeitung/Vorgesetzter) finden die weichen Informationen unmittelbare Beachtung.

## **Unternehmerpersönlichkeit als ein entscheidender Faktor**

In der Praxis zeigt sich, dass der Kreditberater einer Regionalbank im Unterschied zu seinem britischen Pendant, deutlich mehr Möglichkeiten hat seine subjektive Einschätzung über den potenziellen Kreditnehmer in die Entscheidung einfließen zu lassen. So werden kritische Einzelfälle zwischen Kundenberater und Vertriebsunterstützer diskutiert. Besondere Ausnahmesituationen wie etwa Krisensituationen, kapitalintensive Expansionspläne oder Umstrukturierungen und deren Ursachen werden bei der Kreditentscheidung berücksichtigt.

## **Britische KMU profitieren nicht vom effizienten Kreditvergabeprozess**

Der Vorteil des zentralen Bankensystems in UK ist seine hohe Effizienz in der Abwicklung von Kreditanfragen. Die Kreditvergabeprozesse haben hier einen hohen Standardisierungsgrad. Dieser Effizienzgewinn zahlt sich für die KMU jedoch beispielsweise nicht in Form von niedrigeren Kreditzinsen aus: Das Zinsniveau für Geschäftskundenkredite ist in UK nicht niedriger als in Deutschland.

## **Das Regionalbankensystem bewährt sich in der Krise**

Vor der Finanz- und Wirtschaftskrise wiesen die KMU in Deutschland und in UK einen ähnlich guten Zugang zu Bankkrediten auf. Seither sind jedoch deutliche Unterschiede festzustellen. In UK war es für unterschiedliche Unternehmenstypen nach der Krise deutlich schwieriger Bankkredite zu erhalten. Zudem weiteten deutsche Regionalbanken ihre Kreditvolumina in der Krise aus. Durch die Gewährleistung der Kreditversorgung hatten die Regionalbanken somit ihren Anteil an der hohen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen nach der Krise.