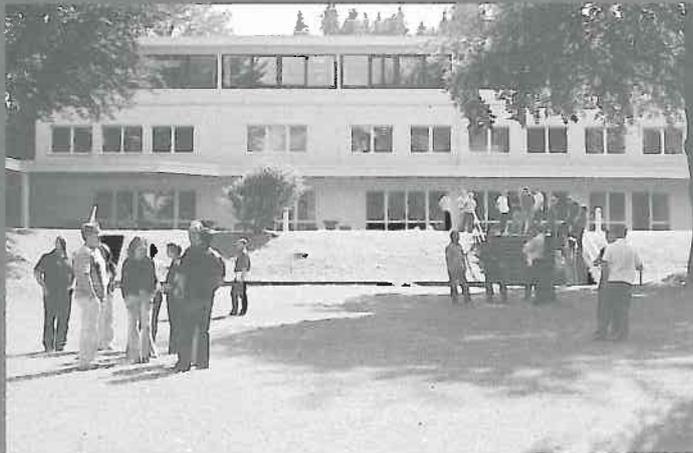


Diskussionspapier Nr. 12



Mobilisierung interner Ratings

Wettbewerbsbeitrag im Rahmen des Postbank Finance Award 2006/2007

von Mirko Heinke, Jürgen Keil, Marc Lengle, Michael Schneider, Jana Wendt

März 2007

Diskussionspapiere der WHL Wissenschaftlichen Hochschule Lahr

Dieses Diskussionspapier wurde als Wettbewerbsbeitrag im Rahmen
des Postbank Finance Award 2006/2007 in Gruppenarbeit erstellt von



Mirko Heinke, Jürgen Keil, Marc Lenge,
Michael Schneider, Jana Wendt

Betreuer:

Professor Dr. Michael Lister
Lehrstuhl für Finanzen, Banken und Controlling
WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr
Hohbergweg 15-17
77933 Lahr

Herausgeber:

WHL Wissenschaftliche Hochschule Lahr
Hohbergweg 15-17
77933 Lahr

Phone +49-(0)7821-9238-50
Fax +49-(0)7821-9238-63

www.whl-lahr.de

Inhaltsverzeichnis

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	3
EINLEITUNG	4
A. BEDEUTUNG DER CREDIT RATINGS	5
<i>I. Grundlagen</i>	5
a. Definition von Rating und Ratingsystemen	5
b. Bewertungskriterien	5
c. Externe vs. interne Ratingverfahren	6
<i>II. Rechtliche Grundlagen</i>	7
a. Gesetzliche Anforderungen	7
b. Aufsichtsrechtliche Anforderungen	8
c. Sonstige Anforderungen	9
<i>III. Finanzwirtschaftliche Bedeutung von Ratings</i>	10
a. Primäre Teilnehmer des Ratingmarktes	10
b. Anwendungsbereich	11
c. Theoretische Relevanz von Ratings	13
d. Auswirkungen der Ratings auf die Marktteilnehmer	15
B. MOBILISIERUNGSSTRATEGIEN VON RATINGS	17
<i>I. Potentielle Anbieter</i>	17
a. Banken	17
b. Unternehmen	19
c. Ratingagenturen	20
<i>II. Abwicklung der Mobilisierungen</i>	20
a. Free Sale	20
b. Direct Sale	21
c. Delegated Sale auf Basis des Outsourcing	23
<i>III. Potentielle Märkte</i>	25
a. Rating zur Kapitalbeschaffung	25
b. Rating als Frühwarnsystem	28
c. Interbankenhandel	30
C. KRITISCHE BEWERTUNG	32
<i>I. Analyse der technischen Abwicklungsformen</i>	32
a. Free Sale	32
b. Direct Sale	33
c. Delegated Sale	35
<i>II. Analyse der potentiellen Märkte</i>	39
a. Vorteile	39

b. Problemfelder und Lösungsansätze	41
<i>III. Synthese aus Sicht der Marktteilnehmer</i>	<i>45</i>
a. Banken	45
b. Unternehmen	50
c. Mobilisierung des Rating – Massengeschäft oder selektive Ausnutzung von Kostenvorteilen?	51
ZUSAMMENFASSUNG	54
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	57
LITERATURVERZEICHNIS	59

Abkürzungsverzeichnis

ABS	Asset Backed Securities
AktG	Aktiengesetz
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
CDO	Collateralized Debt Obligations
CDS	Credit Default Swaps
ECAI	External Credit Assessment Institution
IFD	Initiative Finanzstandort Deutschland
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
MaH	Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften
MaIR	Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision
MaRisk	Mindestanforderungen an das Risikomanagement
SLA	Service Level Agreements
SolvV	Solvabilitätsverordnung
u.U.	unter Umständen
WpHG	Gesetz über den Wertpapierhandel - Wertpapierhandelsgesetz
WpPG	Gesetz über die Erstellung, Billigung und Veröffentlichung des Prospekts, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei der Zulassung von Wertpapieren zum Handel an einem organisierten Markt zu veröffentlichen ist - Wertpapierprospektgesetz

Einleitung

Die Kenntnis über bestehende **Risiken** bzw. deren kalkulierte Übernahme und folglich deren Management sind für jede Bank oder Unternehmung existenzielle Erfolgsfaktoren:¹

“Most businesses shun risk ... they try and pass on their financial risk to others so that they can concentrate on making and selling their products. To succeed, however, (financial) firms must seek out risk. In nearly all their business, by being able to separate well-priced from under-priced risks, they can prosper. By avoiding all risk, however, they cease to be (financial) firms at all and will wither away.”

Dieses Zitat von CASSERLEY stellt keine neuen Erkenntnisse dar. Dennoch müssen sich gerade heute Banken und Unternehmen stärker denn je mit der Frage beschäftigen, ob sie in der Lage sind ihre individuellen Unternehmensrisiken zu identifizieren und auf welche Art und Weise dies erfolgen kann. In den 90er Jahren begannen Banken und Sparkassen bereits verstärkt damit, interne Ratingsysteme zum Zwecke der Risikoquantifizierung ihres Kreditgeschäftes zu kreieren. Eine Entwicklung, die sowohl von Markt- als auch Ertragsseite herrührte und heute durch die Richtlinien von Basel II ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht hat.² Die Motivation dieser Arbeit liegt in der Untersuchung der Übertragbarkeit des Erfolges der Anbieter externer Ratings auf die im oben genannten Prozess entstandenen und somit bereits vorhandenen **internen Ratings** der Banken und Unternehmen. Die drei zentralen Fragen dieser Arbeit lauten:

- **In welcher Form kann eine Mobilisierung interner Ratings erfolgen?**
- **Welche potentiellen Märkte ergeben sich aus einer Mobilisierung interner Ratings für Banken und Unternehmen?**
- **Welche quantitativen und qualitativen Auswirkungen ergeben sich für die mobilisierenden Unternehmen?**

Aus der Beantwortung dieser Fragen werden Handlungsempfehlungen für Banken und Unternehmen hinsichtlich der optimalen Verfahrensweise abgeleitet.

¹ Casserley, D.: Facing up to the Risks, 1991, S. 2-3

² Vgl. Fleck, F.; Knaak, C.: Anforderungen an interne Ratingsysteme nach Basel II, 2006, S. 29

A. Bedeutung der Credit Ratings

I. Grundlagen

a. Definition von Rating und Ratingsystemen

Der Begriff **Rating** stammt aus dem angloamerikanischen Raum und findet dort in unterschiedlichen Bereichen³ Anwendung. Trotz der vordergründig heterogenen Inhalte des Begriffes ist den Verwendungen der einordnende, klassifizierende Charakter gemeinsam.⁴ In der vorliegenden Arbeit werden Ratings als Einschätzung eines Analysierenden bezüglich der Fähigkeit eines Schuldners, seinen Zins- und Tilgungsverpflichtungen termingerecht und vollständig nachzukommen, definiert.⁵

Ein **Ratingsystem** wird durch Regeln und Verfahren gebildet, die Ratings festlegen und dadurch eine Schätzung möglicher Verlusthöhen erlauben. Diese werden auch als Ratingsystemkomponenten bezeichnet. Die folgenden vier grundlegenden Komponenten können Bestandteile eines Ratingsystems darstellen:⁶

- Ratingverfahren: Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit der Gegenpartei
- Verlustvorhersageverfahren: Schätzung der prozentualen Höhe des Verlustes bei Ausfall der Gegenpartei
- Kredithöheberechnungsverfahren: Schätzung der Höhe der ausstehenden Kredite
- Deckungsbewertungsverfahren: Schätzung der Höhe der Deckungen

b. Bewertungskriterien

Ein wesentlicher Punkt bei der Konzeption von Ratings besteht in der Differenzierung von quantitativen und qualitativen Bewertungskriterien.

Quantitative Bewertungskriterien spiegeln vor allem die finanzielle Stärke einer Bank oder Unternehmung wider. Im Einzelnen werden folgende Rahmengrößen analysiert: Die (zukunftsgerichtete) Ertragskraft, die Aktivaqualität, die Kapitalausstattung und die Liquidität.⁷ Mittels Kennzahlen wie Umsatzrendite, Cash Flow und Eigenkapitalquote werden

³ Die Bandbreite der Ratingbezeichnungen reicht in den USA von der Bewertung der Leistungsfähigkeit von Maschinen über kapitalmarktorientierte Bezeichnungen bis zu Mannschaftsdienstgraden in der Marine.

⁴ Vgl. Sönnichsen, C.: Der alternative Ansatz des kundenorientierten Ratings am Beispiel des Assekurata-Ratings, 2006, S. 97

⁵ Vgl. Berblinger, J.: Marktakzeptanz des Ratings durch Qualität, 1996, S. 31

⁶ Vgl. Beutler, T.: Unterstützung des Betriebs interner Ratingsysteme durch integriertes Qualitätsmanagement, 2005, S.11-13

⁷ Vgl. Fischer, F.; Volk, B.: Implikationen von Ratings für die Bewertung von Banken, 2004, S. 234 ff.

Aussagen über die finanzielle Rentabilität, Flexibilität und Liquidität getroffen. Auf eine vollständige Schilderung dieser Rahmengrößen muss hier verzichtet werden. Es sei an dieser Stelle auf die ausführlichen Darstellungen von FISCHER/VOLK⁸ verwiesen. **Qualitative Bewertungskriterien** werden auf oberstem Niveau geprägt vom makroökonomischen Umfeld, in welchem sich die Bank bzw. das Unternehmen bewegt. Wichtige Indikatoren für eine Analyse sind in diesem Zusammenhang z.B. die Abhängigkeit von der Brutto-sozialproduktentwicklung, der Arbeitslosenentwicklung, der Entwicklung der Unternehmenskonkurse⁹ etc.¹⁰ Weiter bildet vor allem die Art der betriebenen Geschäfte ein bedeutsames qualitatives Ratingkriterium, genauso wie die Eigentümerstruktur. Gerade Letztere spielt bei der Bewertung bzw. Beurteilung von Unternehmen eine entscheidende Rolle. Neben diesen, in der Regel exogen vorgegebenen Kriterien, gewinnen die Strategie und das Management der Bank bzw. des Unternehmens zunehmend an Einfluss.¹¹

c. Externe vs. interne Ratingverfahren

Ein bedeutendes Merkmal zur Klassifikation von Ratings ist das angewandte Ratingverfahren. Von einem **internen Rating** spricht man, wenn sich ein Kreditinstitut im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung selbst eine Meinung über die Bonität und damit die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Kreditnehmers bildet. Im Gegensatz dazu wird beim **externen Rating** die Einstufung eines Unternehmens durch einen unabhängigen¹² Dritten durchgeführt. Die Differenzierung der beiden Verfahren beginnt bereits mit der Initialisierung des Ratingprozesses. Beim internen Rating stößt die kreditgebende Bank, beim externen Rating in der Regel das zu beurteilende Unternehmen selbst, den Ratingprozess an.¹³ Im Folgenden werden tabellarisch weitere wesentliche Unterscheidungskriterien dargestellt:¹⁴

⁸ Vgl. ebd. S. 232 ff.

⁹ Steigt z.B. die Zahl der Unternehmenskonkurse an, kann davon ausgegangen werden, dass es zu einer Erhöhung der Kreditausfälle bei Geschäftsbanken kommt, welche wiederum Einfluss auf deren Rating ausübt.

¹⁰ Vgl. Fischer, F.; Volk, B.: Implikationen von Ratings für die Bewertung von Banken, 2004, S. 233 ff.

¹¹ Vgl. Fischer, F.; Volk, B.: Implikationen von Ratings für die Bewertung von Banken, 2004, S. 234: Als Merkmale sind beispielhaft zu nennen: Risikobereitschaft des Managements, Risikocontrolling, Ausgestaltung finanzieller Zielgrößen.

¹² Die Unabhängigkeit begründet sich auf die nicht bestehende Kreditbeziehung zwischen dem Beurteiler und dem zu beurteilenden Unternehmen sowie die Beschränkung des Kontaktes auf die Vergabe und Überprüfung der Ratings bzw. auf fehlende Stakeholder-Beziehungen.

¹³ Vgl. Fischer, J.; Holzkämper, H.: Rating Advisory für den Kapital- und Kreditmarkt, 2006, S. 140

¹⁴ Vgl. Ebd., S. 141 f.

Internes Rating	Externes Rating
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufgrund der Vielzahl der Kunden keine kundenspezifische Analyse in der Tiefe möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auf das jeweilige Unternehmen zugeschnittenes Rating
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stark standardisierter Ansatz 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Individueller Ansatz („Rating-Einzelfertigung“)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zeitaufwand für Erst-Rating um 7 Tage 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zeitaufwand für Erst-Rating ~90 Tage
<ul style="list-style-type: none"> ▪ In der Regel findet nach Erst-Rating permanente laufende Beobachtung statt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ratingprozess nach Rating abgeschlossen bis zum erneuten Rating
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es findet keine direkte Vergütung für die Raterstellung statt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Externe Ratingagenturen erheben Gebühren für die Raterstellung
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rating Einstufung für den Zeitraum von einem Jahr („Point in time“) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Explizite Zielsetzung durch die relevanten Geschäftszyklen „hindurch zu raten“ („through the cycle“)

Tabelle 1: Internes vs. externes Rating – Unterscheidungskriterien der Verfahren

II. Rechtliche Grundlagen

a. Gesetzliche Anforderungen

Eine erste Forderung nach Kreditratings ist im **Börsengesetz** zu finden, das auf die Zulassungsvorschriften für Wertpapiere im Wertpapierprospektgesetz (WpPG) abstellt. Gemäß § 7 WpPG sind die Anforderungen aus der Verordnung Nr. 809/2004 der Kommission vom 29. April 2004 des Europäischen Parlamentes und des Rates umzusetzen und damit auch die Kreditratings, die einem Emittenten oder seinen Schuldtiteln beim Ratingverfahren zugewiesen wurden, zu veröffentlichen.

Verstärkt wurde die Bedeutung von Ratings im Rahmen des 1998 verabschiedeten **Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG)**, das einen verstärkten Umgang der Vorstände von Unternehmen mit den eigenen Risiken fordert. In § 91 Abs. 2 AktG wird der unmittelbare Anspruch an Vorstände formuliert, geeignete Maßnahmen zu treffen, um Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen und insbesondere ein Überwachungssystem einzurichten.¹⁵ Dieser Paragraph hat je nach Größe und Komplexität der Unternehmensstruktur Ausstrahlungswirkung auch auf andere Gesellschaftsformen.¹⁶ Die Bedeutung des Gesetzes

¹⁵ Vgl. Rois, C.: Prophylaxe von Unternehmenskrisen, 2006, S. 53

¹⁶ Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer, IDW Prüfungsstandard: Die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems nach § 317 Abs. 4 HGB (IDW PS 340), 2000, Textziffer 1

wird durch die Öffentlichkeitswirkung von zugehörigen Pflichtangaben im Lagebericht (§ 289 Abs. 2 HGB) unterstrichen. Für Banken wurde der Anspruch eines Risikofrühwarnsystems speziell im zugehörigen **Kreditwesengesetz** § 25 a KWG formuliert.¹⁷ Die Bedeutung von Ratings spiegelt sich auch im Wertpapieranlagegeschäft wider. Durch das so genannte „**Bond-Urteil**“ sind Kreditinstitute im Rahmen ihrer Aufklärungs- und Beratungspflichten angehalten, bei Empfehlung von Anleihen die Kunden über die durch eine Ratingagentur erteilte Bonitätsbewertung zu informieren.¹⁸

b. Aufsichtsrechtliche Anforderungen

Die Ende 2006 veröffentlichte **Solvabilitätsverordnung (SolvV)** umfasst die wichtigste Forderung nach Ratings im Bereich der deutschen Banken. Dies ist die nationale Umsetzung der internationalen Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen („**Basel II**“). Ab 2007 können, ab 2008 müssen alle Banken die SolvV als Instrument zur Berechnung der Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken verwenden.¹⁹ Den Banken stehen grundsätzlich zwei Methoden zur Ermittlung der Mindesteigenkapitalanforderung zur Verfügung.

„Eine Alternative wird die standardisierte Messung des Kreditrisikos sein, unterstützt durch externe Kreditrisikobeurteilungen.“²⁰ Soweit im Standardansatz eine Privilegierung durch niedrigere Eigenkapitalunterlegung erfolgen soll, **muss** ein Rating durch eine **externe** Agentur erfolgen. Nicht beurteilte Forderungen an Unternehmen erhalten ein Standardrisikogewicht von 100 %. Zusammen mit anderen Parametern, deren Werte von der Aufsicht vorgegeben werden, errechnet sich aus dem Risikogewicht, das zwischen 0 % und 150 % der Forderung liegen kann, die Höhe der erforderlichen Eigenkapitalunterlegung.²¹ Die jeweilige nationale Aufsicht hat die Aufgabe, die Ratingagenturen anzuerkennen²² sowie eine Zuordnung der Bonitätsklassen zu den einzelnen Risikogewichten vorzunehmen.

Die zweite Alternative ist die Anwendung des auf internen Ratings basierenden Ansatzes (**IRBA**). Dabei werden „bei Zugrundelegung des auf internen Ratings basierenden Ansatzes (IRBA) (...) für die Ermittlung von risikogewichteten Positionswerten von Adressen-

¹⁷ Vgl. Teil A.II.b

¹⁸ Vgl. van Aubel, P.: Anleiherating und Bonitätsrisiko, 2000, S. 76

¹⁹ „Bis zum 1. Januar 2008 darf ein Institut abweichend [von der SolvV] die Anforderungen des Grundsatzes I anwenden.“ (§ 339 Abs. 9 SolvV)

²⁰ Deutsche Bundesbank, Internationale Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen, Fassung vom Juni 2004, Textziffer 50

²¹ Vgl. §§ 26-40 SolvV

²² Vgl. S.52-53 SolvV

ausfallrisikopositionen zu verwendenden Schätzungen von Risikoparametern mit Hilfe von Ratingsystemen intern bestimmt. Die Nutzung des IRBA bedarf der Zulassung durch die Bundesanstalt (...).²³ Die Bank ermittelt dabei je nach Ausgestaltung nicht nur die Ausfallwahrscheinlichkeit der Kreditnehmer, sondern auch weitere, zur Bestimmung der Eigenkapitalunterlegung relevante Parameter. Bezüglich weiterer Informationen sei auf das Kapitel 4 der SolvV verwiesen.

Seither bestanden bereits aufsichtsrechtliche Forderungen nach Ratings in den Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften (MaH) und an das Kreditgeschäft (MaK), welche, zusammen mit den Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der Internen Revision (MaIR), in die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (**MaRisk**) zusammengeführt wurden und ab 2008 anzuwenden sind. Die MaRisk werden seitens der Aufsicht als Rahmen für die Ausgestaltung der aus § 25 a KWG abgeleiteten Anforderungen an das Risikomanagement verstanden.²⁴

c. Sonstige Anforderungen

Aus der fortschreitenden Globalisierung und der daraus resultierenden Vernetzung der Finanzmärkte gewinnen externe Ratings immer mehr an Bedeutung. International agierende Unternehmen, die ihre Emissionen platzieren wollen, sehen sich der Forderung nach **Transparenz** und **Vergleichbarkeit** ausgesetzt.²⁵ Institutionelle Anleger wie Banken und Versicherungen, aber auch Pensionskassen, Kirchen und sonstige Geldsammelstellen greifen auf „unabhängige“ Ratings zurück, da deren Statute beispielsweise nur Investments in Papiere, die ein Rating einer marktbeherrschenden Ratingagentur aufweisen, vorsehen. Es bestehen somit zusätzlich zu den gesetzlich fixierten auch **informelle Anforderungen** an Ratings, welche vom Markt determiniert sind und insbesondere aus dem Anwendungsbereich von Ratings resultieren.²⁶

²³ § 55 Abs. 1 SolvV

²⁴ Vgl. Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Rundschreiben 18/2005 Mindestanforderungen an das Risikomanagement, 2005, AT 1, Textziffer 1

²⁵ Für weitere Anforderungen an externe Ratings von Emittenten und Investoren vgl. Behr P.; Güttler, A.: Interne und externe Ratings, 2004, Kapitel 3.2

²⁶ Für weitere Anwendungsbereiche vgl. Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S. 75

III. Finanzwirtschaftliche Bedeutung von Ratings

a. Primäre Teilnehmer des Ratingmarktes

Als Anbieter von Ratingdienstleistungen sind zuerst die **Ratingagenturen** zu nennen. Der Markt wird dominiert von den beiden großen Agenturen Moody's Investors Services und Standard & Poor's mit einem Weltmarktanteil von rd. 80 %. Erst durch den Einstieg eines französischen Hauptgesellschafters bei Fitch Ratings entstand eine Alternative zum US-Duopol mit einem Weltmarktanteil von rd. 15 %. Die Dienstleistungen dieser Agenturen sind maßgeblich auf die Bedürfnisse von institutionellen Investoren, Finanzintermediären und kapitalmarktfähigen Großkonzernen ausgerichtet.²⁷ Neben den drei führenden Anbietern gibt es in Deutschland einige Ratingagenturen, die auf den hierzulande typischen Mittelstand ausgerichtet sind. Ein Impuls für die Gründung dieser Agenturen war die mit dem Standardansatz zu Basel II verknüpfte Erwartung, dass ihre Ratings zur Eigenkapitalunterlegung bei Banken herangezogen werden. Für viele dieser Agenturen dürfte sich jedoch die Hoffnung auf Anerkennung als External Credit Assessment Institution (ECAI)²⁸ durch das Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) nicht erfüllen, wodurch faktisch eine Markteintrittsbarriere entsteht. In diesem Zusammenhang ist zu konstatieren, dass viele den Nutzen unabhängiger Ratings über Basel II hinaus nicht erkennen.²⁹

Neben den Ratingagenturen treten **Kreditinstitute** als Anbieter von Ratingdienstleistungen auf. Derzeit dienen diese Ratings maßgeblich dem einzelnen Kunden, der Bank im Rahmen des Kreditgenerierungs- und Überwachungsprozesses und der Bankaufsicht im engeren Sinne. Da diese Ratings dem Bankgeheimnis unterliegen und nicht veröffentlicht werden dürfen, ist ihre Funktion im Vergleich zu Agenturratings eingeschränkt. Die Mitglieder der Initiative Finanzstandort Deutschland (IFD) haben sich im Rahmen einer freiwilligen Selbstverpflichtung³⁰ dazu bereit erklärt, ihre Ratings den Kunden offen zu legen. Da jedoch viele Banken versuchen, als **Schutz vor Manipulationen** ihre Ratingprozesse möglichst intransparent zu halten, bleibt abzuwarten, inwieweit die Selbstverpflichtung zur Steigerung der Transparenz beitragen kann.³¹ Kreditinstitute können im Rahmen der eigenen Bonitätsbewertung Ratingdienstleistungen bei Agenturen nachfragen. Die Bedeutung des eigenen Ratings geht über den direkten Einfluss auf Refinanzierungskosten hinaus, da das Urteil und daraus abgeleitete Potenziale u.a. als Instrument zur Unterneh-

²⁷ Vgl. Asmussen, J.: Rating-Agenturen und Finanzaufsicht, 2005, S. 247. Vgl. auch Pinwald, W.: Rating-Agenturen, 2005, S. 21 f. und S. 100

²⁸ Kriterien für die Anerkennung als ECAI gemäß Basel II vgl. Amtsblatt der Europäischen Union, Richtlinie 2006/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14.06.2006

²⁹ Vgl. Everling, O.: Perspektiven des Ratingmarktes, 2005, S. 28

³⁰ Vgl. O. V.: Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, 2006, S. 30 ff.

³¹ Vgl. Everling, O.: Perspektiven des Ratingmarktes, 2005, S. 29 ff.

menssteuerung genutzt werden können. Die Banken sollten nicht das Ziel verfolgen, ihr Rating zu maximieren. Vielmehr sollte die beste Kombination aus Zielgeschäftsmodell und Zielrating angestrebt werden. Zur Realisierung des Zielratings sind im offenen und konstruktiven Dialog mit der Ratinggesellschaft Maßnahmen zu erarbeiten und umzusetzen. Unter diesen Aspekten stellt das optimale bankeigene Rating einen Wettbewerbsvorteil dar.³²

Als Nachfrager am Ratingmarkt treten daneben hauptsächlich **Unternehmen**³³ auf, die sowohl Ratingdienstleistungen von Ratingagenturen als auch von Kreditinstituten, mit denen sie in Kreditbeziehungen stehen, erhalten. Unter Verwendung von Ratingstandardsoftware erstellen Unternehmen darüber hinaus selbst Ratings.³⁴ Somit ist es den Unternehmen möglich Eigenratings zu erstellen, die als Hilfestellung zur strategischen Positionierung bzw. zur Vorbereitung auf Bankgespräche dienen können.

Es lässt sich somit festhalten, dass neben Ratingagenturen sowohl Banken als auch Unternehmen Ratingdienstleistungen selbst erstellen bzw. am Markt beziehen können.

b. Anwendungsbereich

Ein wesentliches Anwendungsfeld von Ratings liegt im Bereich der **börsennotierten Wertpapiere**, da Bonitätseinschätzungen privater Ratingagenturen in Form von Credit Ratings für Emissionen, Emittenten, Branchen und Länder für die internationalen Finanzmärkte eine immer größere Rolle spielen.^{35,36} Es kann demnach zwischen Ratings für ein gesamtes Unternehmen, eine einzeln begebene Emission oder eine Nation unterschieden werden. Das Rating eines Unternehmens (Emittentenrating) kann dabei durchaus vom Rating eines begebenen Papiers (Emissionsrating) abweichen. Dies wird insbesondere durch die Ausgestaltung der Emission beeinflusst. Ein Rating kann zum Beispiel auf der Unterstützung einer bestimmten Verbindlichkeit durch einen Dritten basieren.³⁷ Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass permanent neue, immer komplexer werdende strukturierte Finanzprodukte entstehen, die das Rating auf den börslich organisierten Kapitalmärkten

³² Vgl. Beitel, P.; u.a.: Optimales eigenes Rating als Wettbewerbsvorteil für Banken, 2005, S. 41 ff.

³³ Unter diesem Begriff werden im Rahmen dieses Abschnittes sämtliche Unternehmen subsumiert, die nicht Ratingagentur oder Kreditinstitut sind.

³⁴ Im Rahmen der Serie „Ratingsoftware im Test“ in: Die Bank 12/2004, S. 60 ff., 1/2005, S. 60 ff. und 2/2005, S. 64 ff. bewerten die Autoren Everling, O. und Leyder, M.-J. die am Markt erhältlichen Produkte.

³⁵ Vgl. Jortzik, S., Mergner, S.: Zum Zusammenhang zwischen Bond Credit Spreads und Ratings, 2003, S. 1

³⁶ In Deutschland ist der Ratinggedanke insbesondere auch durch die nach §§ 795 und 808a BG (unterdessen aufgehoben) notwendigen staatlichen Emissionsgenehmigungen für Inhaber- und Orderschuldverschreibungen unterentwickelt. Vgl. auch Everling, O.: Perspektiven des Ratingmarktes, 2005, S.185

³⁷ Vgl. Meyer-Parpart, W.: Ratingkriterien für Unternehmen, 1996, S.114

mittlerweile zu einer unverzichtbaren Komponente der gehandelten Produkte werden lässt.³⁸

Dies trifft auch für den **nicht börslich organisierten Geld- und Kapitalmarkt** zu. Hier entsteht ebenso eine Vielzahl immer komplexerer, neuer Produkte mit einer individuellen Laufzeit und wenig Transparenz. Zu diesen auch als Over the counter bezeichneten Geschäften gehören beispielsweise Commercial Papers. Solche kurzfristigen Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit von wenigen Tagen bis zu einem Jahr dienen Unternehmen zur Deckung ihres kurzfristigen Liquiditätsbedarfs. „Voraussetzung für die Platzierung und den Handel ist ein ausgezeichnetes Rating der Emittenten.“³⁹

Auch in den **Banken** erlebt das Rating der Kunden eine steigende Bedeutung. Insbesondere die in den vorangegangenen Kapiteln beschriebenen Anforderungen haben diese Entwicklung hervorgerufen. Bankinterne Ratings übernehmen dabei verschiedene Funktionen. Zur erstmaligen wie auch turnusmäßigen oder anlassbezogenen Beurteilung des Adressenausfallrisikos und gegebenenfalls des Objekt- beziehungsweise Projektrisikos sind in jedem Kreditinstitut aussagekräftige Risikoklassifizierungsverfahren einzurichten.⁴⁰ Ziel ist die Feststellung und Überprüfung des Risikos einzelner Kreditengagements. Darüber hinaus dient das bankinterne Rating als Basis der Berechnung des Credit Value at Risk im Rahmen der Kreditportfoliosteuerung.

Innerhalb Europas haben derzeit externe Ratings für mittelständische Unternehmen kaum Bedeutung. Dies könnte sich jedoch zukünftig ändern. „Seit wenigen Jahren existiert ein schwacher Trend, der eine Fremdkapitalaufnahme mittelständischer Unternehmen über den Kapitalmarkt ermöglicht. Aufgrund der global interagierenden Märkte kann davon ausgegangen werden, dass auch kleinere Unternehmen Fremdkapitaltitel nur erfolgreich am Markt platzieren können, wenn sie ein externes Rating vorweisen können.“⁴¹ Durch das im Jahr 2005 von der Börse München neu geschaffene Marktsegment M:access können kleine und mittlere Unternehmen (KMU) nun ohne übermäßige Kosten Eigenkapital an der Börse aufnehmen.

³⁸ Vgl. Piwald, W., Rating-Agenturen, 2005, S. 20

³⁹ Wirtschaftslexikon24.net 10.02.2007, Commercial Paper

⁴⁰ Vgl. Everling, O.: Bankinterne Ratingsysteme, 2003, S.15

⁴¹ Haagen, F.: Externe Mittelstandsratings aus agencytheoretischer und transaktionskostentheoretischer Perspektive, 2004, S.26

c. Theoretische Relevanz von Ratings

Die Zusammenhänge zwischen Ratings und Preisbildungen an den Finanzmärkten sind unübersehbar.⁴² Es kann davon ausgegangen werden, dass erteilte Ratings Investitionsentscheidungen für rund 80% des Weltkapitals beeinflussen.⁴³ Die **Informationsfunktion** stellt somit eine Basisfunktion von Ratings dar, die in ihrer statischen Dimension die Fähigkeit von Ratings zur Erklärung von Bonitätsprämien am Primärmarkt darstellt und in ihrer dynamischen Ausprägung die Aktualität von Ratings und deren Relevanz für die zeitlaufbezogene Bonitätsrisikobewertung am Sekundärmarkt umschreibt.⁴⁴ Der Informationsnutzen von Ratings wird jedoch nicht zuletzt aufgrund spektakulärer Insolvenzfälle von Emittenten, die noch hohe Ratingeinstufungen aufwiesen, in Theorie und Praxis kontrovers diskutiert.

Vor der Betrachtung weiterer Ratingauswirkungen soll eine Einordnung des Rating in die **moderne Finanzierungstheorie** vorgenommen werden. Gegenstand der Finanzierungstheorie ist die Untersuchung und optimale Gestaltung von Kapitalgeber- und Kapitalnehmerbeziehungen.⁴⁵ Nach der Abfolge ihrer zeitlichen Entstehung können neoklassische und neoinstitutionalistische Forschungsansätze unterschieden werden.

Die Modelle der **neoklassischen Finanzierungstheorie** beruhen auf der Annahme eines effizienten Kapitalmarktes.⁴⁶ Spiegeln die Wertpapierpreise jederzeit alle relevanten Informationen wider, spricht man von einem informationseffizienten Kapitalmarkt. Diese, als extreme Nullhypothese zu verstehende Annahme, wird in Abhängigkeit vom Umfang der Informationen nach schwacher, halbstrenger und strenger Informationseffizienz differenziert.⁴⁷

Trotz uneinheitlicher Ergebnisse empirischer Studien, scheint die Annahme effizienter Bondsmärkte in der halbstrengen Form begründet zu sein.⁴⁸ Darauf aufbauend ist unter Vernachlässigung möglicher Informationskosten ein positiver Informationswert von Ratings gegeben, wenn Agenturen nicht-öffentliche Informationen an den Markt bringen. Weisen Ratings einen Informationswert auf, würden signifikante Kursreaktionen am Ankündigungstag von Ratingaktionen⁴⁹ ausgelöst werden. Diese **Informationsgehalt-**

⁴² Vgl. Everling, O. und Schmidt-Bürgel, J.: Kapitalmarktrating, 2005, S. 1

⁴³ Vgl. Heinke, V.: Informationswert von Credit-Ratings, 2005, S. 1

⁴⁴ Vgl. Heinke, V.: Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere, 1998, S. 481

⁴⁵ Vgl. Steiner, M.; Heinke, V.: Rating aus Sicht der modernen Finanzierungstheorie, 1996, S. 581

⁴⁶ Vgl. Steiner, M.; Heinke, V.: Rating aus Sicht der modernen Finanzierungstheorie, 1996, S. 583: Die wesentlichen Annahmen eines effizienten Kapitalmarktes sind: Handelsobjekte an Finanzmärkten sind ausschließlich Zahlungsströme; Finanzmärkte im Gleichgewicht; Informationseffizienz

⁴⁷ Vgl. Heinke, V.: Informationswert von Credit-Ratings, 2005, S. 3

⁴⁸ Vgl. Jortzik, S.; Mergner, S.: Zum Zusammenhang zwischen Bond Credit Spreads und Ratings, 2003, S. 10

⁴⁹ Vgl. Watchlistings, Ratingänderungen

Hypothese wird in diversen Studien belegt.⁵⁰ Trotz verschiedener Eigenschaften der empirischen Untersuchungen können folgende **zentrale Ergebnisse** herausgestellt werden.⁵¹

- Sowohl bei Anleihen als auch bei Aktien zieht die Ankündigung von Downgrades negative Kursreaktionen nach sich. Bei Upgrades sind häufig keine oder nur schwache Kursreaktionen zu beobachten. (Asymmetrie der Kursreaktionen)
- Downgrades (Upgrades) treten in den meisten Untersuchungen nach oder in Phasen negativer (positiver) Überrenditen auf. Außerdem ist häufig eine deutliche Antizipation eines Teils der Kursbewegung vor der Ankündigung der Ratingänderung festzustellen.

Aus der Mehrzahl der vorliegenden empirischen Untersuchungen kann abgeleitet werden, dass mit Ratings ein **positiver Informationswert** verbunden ist und die Entscheidungen von Ratingagenturen somit ursächlich die Kapitalkosten von Unternehmen beeinflussen. Auf der schwachen Informationseffizienz von Kapitalmärkten aufbauend werden weitere Hypothesen aufgestellt: die **neoinstitutionalistische Betrachtung** der Finanzierungsbeziehung stellt Agency-Hypothesen auf. Es wird analysiert, inwieweit Ratings Offenlegungs- und Zertifizierungsfunktionen erfüllen und damit zur Lösung von Agency-Problemen⁵² beitragen können.

Schließlich beinhalten die Verhaltenshypothesen die Annahme irrationaler Verhaltensweisen zahlreicher Marktteilnehmer. So dient die **Overreaction-Hypothese** zur Erklärung starker negativer Kursentwicklungen infolge von Downgrades. Anleger reagieren aufgrund der Befürchtung des Zahlungsausfalles mit erhöhten Verkäufen, wobei innerhalb von 30 Börsentagen eine Wiederaufholung der übertriebenen Kursrückgänge stattfindet.⁵³ Im Gegensatz dazu werden bei Upgrades keine übertriebenen Käufe ausgelöst. Die **Preisdruck-Hypothese** basiert auf der Wirksamkeit verhaltensdeterminierender Regulierungsmaßnahmen, die an Ratings anknüpfen. So sind wie bereits ausgeführt Ratings u.a. Bestandteil von Regulierungsvorschriften für Pensionsfonds, Banken und Versicherungen. Die Unterscheidung von Ratings zwischen Investment Grade und Speculative Grade stellt die wichtigste Anwendung bezüglich Investitionsbeschränkungen, Eigenmittelanforderun-

⁵⁰ Vgl. Heinke, V.: Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere, 1998, S. 258-480 mit Übersichten und Interpretationen zu entsprechenden Untersuchungen

⁵¹ Vgl. Heinke, V.: Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere, 1998, S. 298

⁵² Informationsasymmetrien zwischen Fremdkapitalgeber und -nehmer

⁵³ Vgl. Heinke, V.: Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere, 1998, S. 474

gen und Veröffentlichungspflichten dar.⁵⁴ Da Investitionen unterhalb des Investment Grade-Bereiches für viele institutionelle Anleger verboten sind, sind sie im Falle eines Downgrades vom Investment Grade- in den Speculative Grade-Bereich gezwungen, die entsprechenden Anleihen zu verkaufen. Dieses führt schließlich zu einem Absinken der Kurse bzw. zu einem Ausweiten der Spreads.⁵⁵

d. Auswirkungen der Ratings auf die Marktteilnehmer

Während sich die bisherigen Ausführungen hauptsächlich auf Auswirkungen externer Ratings fokussierten, stehen bei der weiteren Betrachtung sowohl interne als auch externe Ratingergebnisse im Blickpunkt.

Von dem bereits herausgestellten Einfluss von Ratings auf die Marktpreisbildung kann eine **Kausalbeziehung zwischen Rating und Renditeforderung** der Eigen- und Fremdkapitalgeber abgeleitet werden.⁵⁶ Aus der Relation des Insolvenzrisikos und der Rendite einer Anleihe ergibt sich der Zusammenhang zwischen Rating und Zinsstruktur bzw. Credit Spreads. Dieser wird allgemeingültig, wie in Tabelle 2 veranschaulicht, durch die Ermittlung von Durchschnittsswaps je Ratingkategorie beschrieben:

	Corporate Bonds zu Swap		
Ratingkategorie	2 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
AA	-4	3	7
A	1	24	40
BBB	14	34	62
	Bank Bonds zu Swap		
AAA	-1	-1	6
AA	2	4	9
A	6	8	16

Tabelle 2: Swaps nach Ratingkategorien⁵⁷

Auch im **traditionellen Kreditgeschäft** schlägt sich die Kundenbonität im Preis für die Kapitalüberlassung in Form von Risikoaufschlägen nieder. Ratings bestimmen als Bonitätsbewertung das erwartete Ausfallrisiko, welches durch die Standardrisikokosten als

⁵⁴ Vgl. Jortzik, S.; Mergner, S.: Zum Zusammenhang zwischen Bond Credit Spreads und Ratings, 2003, S. 13

⁵⁵ Vgl. Jortzik, S.; Mergner, S.: Zum Zusammenhang zwischen Bond Credit Spreads und Ratings, 2003, S. 13

⁵⁶ Vgl. Heinke, V.: Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere, 1998, S. 299

⁵⁷ Vgl. O. V.: <http://www.unioninvestment.de> [05.03.2007]

Bestandteil des Zinssatzes abgedeckt werden muss.⁵⁸ Die ausgereichten Kredite müssen seitens des Kreditinstitutes mit Eigenkapital unterlegt werden.⁵⁹ „Da Eigenkapital knapp ist, werden Banken in Zukunft bei ihrer Zinsforderung noch stärker nach der durch Ratings bestimmten Bonität des Darlehensnehmers differenzieren.“⁶⁰ Bei der Vereinbarung eines festen Zinssatzes ist bisher lediglich das ursprüngliche Rating maßgeblich. Eine Anbindung des Zinssatzes an das Rating des Kreditnehmers kann zu einer Schwankung der Finanzierungskosten während der Laufzeit führen. Zu beachten ist, dass durch die Neuregelung der Eigenkapitalunterlegungs-Vorschriften Ratingänderungen erhebliche Kosteneffekte verursachen können, die bei unterlassener Anpassung der Risikoprämien durch den Kreditgeber zu tragen sind. Da externe Ratings weder konjunktursensitiv noch von Kreditinstituten beeinflussbar sind, stellen sie grundsätzlich eine geeignete Grundlage für willkürfreie, unternehmensindividuell bestimmte Zinsanpassungen als Folge von Bonitätsänderungen dar.⁶¹ Da bei **bonitätsinduzierten Zinsanpassungen** auf Basis interner Ratings die Gefahr besteht, das RatingSystem auf Verlangen des Kreditnehmers offen legen zu müssen, dürfte es derartige Zinsanpassungen kaum geben.⁶²

Eine alternative Reaktionsmöglichkeit von Kreditinstituten ergibt sich aus der bewussten Verwendung von **Covenants**⁶³. Darüber hinaus nimmt im Bereich von Finanz- und Handelsverträgen die Bedeutung von Vereinbarungen sog. **Rating Trigger**⁶⁴, die bei Erreichen bestimmter Ratingnoten zu einer Anpassung der Zinssätze führen, erheblich zu.⁶⁵

Aufgrund des Einflusses von Ratings auf die Finanzierungskosten einer Unternehmung, kann eine daraus resultierende Auswirkung auf die Ermittlung des Unternehmenswertes herausgestellt werden. Eine Erhöhung der Gesamtkapitalkosten führt aufgrund der mit diesem Satz zu diskontierenden Free Cash Flows zu einer **Verringerung des Unternehmenswertes**.⁶⁶

Obwohl die **Informationsfunktion** des Rating primär für Anleger relevant ist, stellt das Ratingergebnis und insbesondere das Ratingverfahren auch aus Sicht des Beurteilten eine wichtige Informationsquelle dar. Das Ratingergebnis kann dem Unternehmen Auf-

⁵⁸ Vgl. Reidenbach, D.: Aktienanalysten und Ratingagenturen – Wer überwacht die Überwacher?, 2006, S. 317

⁵⁹ Vgl. Teil A.II

⁶⁰ Reidenbach, D.: Aktienanalysten und Ratingagenturen – Wer überwacht die Überwacher?, 2006, S. 317

⁶¹ Vgl. Pfingsten, A.: Bonitätsorientierte Kreditzinsanpassung aus Sicht der Bankbetriebslehre, 2004, S. 61

⁶² Vgl. Pfingsten, A.: Bonitätsorientierte Kreditzinsanpassung aus Sicht der Bankbetriebslehre, 2004, S. 59

⁶³ Vertragliche Nebenabreden; Handlungsrestriktionen bzw. -rechte

⁶⁴ Individuell vereinbarte, an Ratings gebundene Vertragsklauseln

⁶⁵ Vgl. Zentraler Kreditausschuss: Stellungnahme des Zentralen Kreditausschusses zur Tätigkeit von Rating-Agenturen und ihrer möglichen Regulierung

⁶⁶ Vgl. Gleißner, W.; Füser, K.: Leitfaden Rating, 2003, S.18

schluss über die eigene Leistungsfähigkeit und finanzwirtschaftliche Situation geben.⁶⁷ Aus den mit den Ratingagenturen bzw. Banken geführten Gesprächen kann das Management Schwachstellen im Finanzmanagement ableiten, so dass u.U. ein produktiver Prozess kritischer Reflexion angeregt wird.⁶⁸ Zudem liefert das Ratingurteil eine zuverlässige Aussage über die von Unternehmensexternen wahrgenommene Bonität. Externe Ratings können zudem aufgrund der weltweiten Vergleichsmöglichkeiten als **Instrument des Benchmarking** gesehen werden.⁶⁹

B. Mobilisierungsstrategien von Ratings

I. Potentielle Anbieter

a. Banken

Die innovative Idee dieses Beitrages ist, sich mit dem Verkauf von internen Ratings zu beschäftigen, weil die Ergebnisse der Bonitätsbeurteilung nicht nur für den Ratersteller von Interesse sind. Folgende Abschnitte befassen sich mit Banken, Unternehmen und Ratingagenturen als mögliche Anbieter von Ratings und den Zielen, die diese mit einer Mobilisierung verfolgen können.

Banken gehören nicht zu den originären Anbietern von Ratings, besitzen aber aufgrund ihrer ausgeübten Geschäftstätigkeit vor allem durch den Kreditbereich enorme Datenressourcen über und von ihren Kreditnehmern. Die Gläubigerstellung der Kreditinstitute und ihr damit verbundenes ureigenes Interesse an einer Risiko- und damit Kreditausfallminimierung, lassen diese folglich auch als potentielle Anbieter von Ratings geeignet erscheinen. Unterstützt wird dies durch die in Teil A geschilderten gesetzlichen Anforderungen an Bankratings.

Für eine Bank ergeben sich durch die Weitergabe von Ratingergebnissen an das beurteilte Unternehmen auch Chancen: durch eine vom Unternehmen selbst initialisierte Eliminierung der in den Ratingergebnissen aufgezeigten Schwachstellen, verbessert dieses eigenständig seine Bonität und reduziert folglich das Ausfallrisiko für die kreditgebende Bank. Hierfür bedarf es einer gesteigerten Transparenz in den zur Verfügung gestellten Ratingerkennnissen seitens der Bank. Positiver Nebeneffekt der Weitergabe und Bespre-

⁶⁷ Vgl. Morgenroth, K.-H.: Ökonomische Analyse der Funktionen von Rating durch Ratingagenturen im Rahmen einer Schuldner-Gläubiger-Beziehung, 2006, S.32

⁶⁸ Vgl. Everling, O.: Credit Rating durch internationale Agenturen, 1991, S. 71

⁶⁹ Vgl. Morgenroth, K.-H.: Ökonomische Analyse der Funktionen von Rating durch Ratingagenturen im Rahmen einer Schuldner-Gläubiger-Beziehung, 2006, S.33

chung ist eine Intensivierung und Stärkung der Kundenbeziehung zwischen Bank und Unternehmen.

Eine Abwandlung dieses Szenarios stellt die Weitergabe von Ratingergebnissen von Kunden mit deren Einvernehmen durch die Bank an ein drittes Unternehmen dar, welches für sein Debitorenmanagement Daten über die Bonität seiner Vertragspartner benötigt. Das hiermit von der Bank verfolgte Ziel besteht in der Festigung der Kundenbeziehung zu dem gerateten Unternehmen, aber auch im Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung zu dem ratingempfangenden Unternehmen. So ist es bereits heute in der Automobil-industrie gängige Praxis, dass sich vor der Vergabe eines Auftrages Zulieferer und selbst dessen Lieferanten einem Rating unterziehen müssen.⁷⁰

Weitere potentielle Ziele für eine Mobilisierung von Ratings ergeben sich bei Überlegungen zur Verbesserung der Ertragsseite eines Kreditinstitutes. So resultieren beispielsweise aus der kostenpflichtigen Weitergabe der Ratingergebnisse an eine andere potentielle Gläubigerbank des Kunden Ertragspotenziale für die abgebende Bank, für die erhaltende Bank bzw. den sonstigen Empfängern Kosteneinsparungspotenziale. Dies ist allerdings vor dem Hintergrund rechtlicher Prämissen für die Verwendung von „Fremdrating-ergebnissen“ und Datenschutzbestimmungen bezüglich der Kundendatenweitergabe kritisch zu überprüfen. Eine weitere Ausgestaltungsmöglichkeit der kostenpflichtigen Weitergabe ergibt sich aus der Zielgruppe der Nichtkunden der KMU. Für diese gestaltet sich der Bezug externer Ratings von renommierten Ratingagenturen allzu oft als zu kostspielig⁷¹, bei allerdings stetigem Bedarf an detaillierten Ergebnissen für die eigene Unternehmenssteuerung, denn gerade für KMU stellen Fehlinformationen über den eigenen Risikoumfang und die eigene Risikotragfähigkeit häufig existenzbedrohende Faktoren dar.⁷²

Banken können folglich auf ihre bewährten internen Ratingprozesse zurückgreifen und als Dienstleistungsunternehmen am Markt auftreten, welche den angesprochenen Zielgruppen die Dienstleistung „Rating“ anbietet. Neben den Ertragspotenzialen ergeben sich für die Banken zwei weitere positive Tatbestände. Zum einen erhält sie ideale Anspannungsmöglichkeiten für die Gewinnung von Neukunden (in Persona der KMU), zum anderen erfordert das Anbieten der Dienstleistung „Rating“ ein zunehmendes Maß an Standardisierung der Ratingprozesse, woraus sich wiederum das Ziel der Eröffnung von Kosteneinspareffekten ergeben könnte.

⁷⁰ Vgl. Giersberg, K.-W.; Schneider, J.: Rating-Auswirkungen auf Mittelständische Unternehmen, 2006, S. 159

⁷¹ Vgl. Giersberg, K.-W.; Schneider, J.: Rating-Auswirkungen auf Mittelständische Unternehmen, 2006, S. 155: Die Kosten belaufen sich auf durchschnittlich 50.000 bis 100.000 Euro pro Unternehmensrating, was die Kosten-/Nutzenanalyse für den „typischen deutschen Mittelstand“ häufig negativ ausfallen lassen würde.

⁷² Vgl. Gleißner, W.: Ratingprognosen und das „direkte Rating“ mittels Risikosimulation, 2006, S. 203

b. Unternehmen

Ratings bieten für Unternehmen neben der Möglichkeit die Kapitalkosten zu reduzieren, die Chance, die Ergebnisse für das eigene Unternehmen nutzbar zu machen, Handlungsmöglichkeiten zu bewerten und das Unternehmen einem eigenständigen Check zu unterziehen.⁷³ Die innovative Idee der Mobilisierung von Ratings eröffnet darüber hinaus weitere Chancen für die Beurteilten, auf die im folgenden Abschnitt näher eingegangen wird.

Neben den Kapitalgebern wird das Rating insbesondere auch bei den Kunden-/Lieferantenbeziehungen an Bedeutung gewinnen.⁷⁴ Kommunizieren Unternehmen ihr Ratingurteil an (potentielle) Kunden/Lieferanten, besteht hier die Möglichkeit der Generierung potentieller Wettbewerbsvorteile. Verfügt beispielsweise ein Unternehmen vor einer Auftragsvergabe über detaillierte Ratingergebnisse eines möglichen Auftragnehmers und somit über dessen wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die Wahrscheinlichkeit einer vertragsgemäßen Leistungserbringung, so wird es dieses evtl. gegenüber anderen Mitbewerbern bevorzugen. Aufgrund des teils hart umkämpften Auftragsmarktes in der Industrie ergibt sich auf diese Art eine Differenzierungsmöglichkeit.

Bezüglich der weiter bestehenden Notwendigkeit von externen Ratings für den Kapitalmarkt und somit für die Kapitalgeber lässt sich festhalten, dass sich dieses Segment den internen mobilisierten Ratings nur schwer erschließen lässt, da gerade der Kapitalmarkt die nach außen kommunizierbare Unabhängigkeit externer Ratings honoriert. Folglich ist mit einer verminderten Akzeptanz des Kapitalmarktes für veröffentlichte interne Ratingergebnisse zu rechnen. Das Ziel der Kommunikation der Ergebnisse der mobilisierten internen Ratings zur Verbesserung der Unternehmensposition am Kapitalmarkt ist somit als sekundäres Ziel für Großunternehmen abzustellen.

Anzumerken ist, dass aufgrund des hohen Aufwandes die Implementierung eines eigenständigen internen Ratingsystems für die meisten KMU nicht in Frage kommt, vielmehr eine solide Unternehmenssteuerung auf Basis der Daten des internen Rechnungswesens bzw. des Controllings erfolgen muss bzw. diese auf Ratingergebnisse ihrer Hausbank zurückgreifen.

⁷³ Vgl. Krob, B.: Rating aus Sicht der Volksbanken Raiffeisenbanken, 2006, S. 95

⁷⁴ Vgl. Giersberg, K.-W.; Schneider, J.: Rating-Auswirkungen auf Mittelständische Unternehmen, 2006, S. 159

c. Ratingagenturen

Ratingagenturen, welche Risikoinformationen als kapitalmarktintermediäre Hilfsmittel für die Reduktion von Informationsasymmetrien anbieten, sind reine Dienstleistungsunternehmen und die originären Anbieter von Ratings.⁷⁵

Ratingagenturen legten bisher ihren Fokus auf große kapitalmarktnotierte Unternehmen, wobei gerade der Markt der KMU ein immenses Ertragspotenzial darstellt. Hierfür wäre allerdings eine an die Kapitalstärke der KMU angepasste Preispolitik nötig, da die bereits genannten 50.000-100.000 Euro pro Rating beispielsweise für einen mittelständischen Betrieb aus wirtschaftlichen Gründen ad absurdum führen würden.

In Deutschland wurde im Rahmen von Basel II eine Gründungswelle von Ratingagenturen ausgelöst, von denen sich allerdings nur die wenigsten im Markt behaupten konnten. Gründe hierfür waren vor allem die mangelnde Akzeptanz bei potentiellen Kunden, da diese wesentlich von der nachweisbaren Erfahrung und von der Reputation der Ratingagentur abhängig ist.⁷⁶ Für die bestehenden Agenturen stellt sich somit nicht die Frage, auf welche Art Ratings zu mobilisieren sind, sondern vielmehr, wie bestehende Märkte auszuweiten sind bzw. wie neue Märkte erschlossen werden können. Deshalb stehen Ratingagenturen nicht im Fokus dieser Arbeit.

II. Abwicklung der Mobilisierungen

a. Free Sale

Da das Rating für die Firmenkunden, wie in den vorangegangenen Kapiteln beschrieben, notwendigerweise erstellt werden muss, stellt das **Ratinggespräch**, also die **aktive Kommunikation** der Ergebnisse an den Kunden, ein Nebenprodukt dieses Prozesses dar. Diesbezüglich wird der Begriff „Free Sale“ als kostenfreie Weitergabe der aus dem Ratingprozess resultierenden Informationen im Rahmen des Kundengesprächs definiert. Auch bei den Firmenkunden selbst sollte „von Anfang an (...) das ernsthafte Bemühen im Vordergrund stehen, dem Kreditgeber die Attraktivität seines Engagements anhand von Daten und Fakten und glaubhaften Zukunftsperspektiven deutlich zu machen.“⁷⁷

Trotz der Vielzahl von Veröffentlichungen zum Thema Rating ergeben sich bei Firmenkunden wiederholt Fragen über die der Ratingermittlung zugrunde liegende Methodik sowie den Zusammenhang zwischen Pricing und Rating eines Kredites. Auch auf die Tatsache, dass die Ermittlung des Rating nur einen Teil des internen Kreditentscheidungspro-

⁷⁵ Vgl. Bröder, T.: Risiko-Management im internationalen Bankgeschäft, 2006, S. 110-111

⁷⁶ Vgl. Schmidt, R.: Zur Entwicklung des Ratings in Deutschland, 2006, S. 58

⁷⁷ Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S.86

zesses darstellt, muss in Gesprächen mit den Kunden immer wieder hingewiesen werden.⁷⁸ Innerhalb eines solchen Gesprächs ist es notwendig, den Kunden zu Beginn kurz in die Systematik und Methodik des jeweils für seinen Fall angewandten Ratingverfahrens einzuführen. Allerdings darf eine Offenlegung der einzelnen Ratingfragen nicht erfolgen, da diese dem Betriebsgeheimnis der **Bank** unterliegen. Als Berater gerät man zudem in Rechtfertigungszwang. Es ist jedoch notwendig, dass dem Kunden die nötigen institutsgruppenabhängigen Schritte zur Ratingermittlung dargestellt werden. Von entscheidender Bedeutung ist der Hinweis auf die erforderliche Aktualität und Genauigkeit der für das Rating notwendigen Informationsbasis. Auf dieser basiert die Aussagekraft des durchgeführten Ratings.

Die laufende Aktualisierung der Informationen, die das Krediturteil stützen, insbesondere die Bereitstellung betriebswirtschaftlicher Auswertungen (BWA) und aller Jahresabschlüsse, gehört zu den Aufgaben des **Kunden**.⁷⁹

Das Rating stellt einen wesentlichen Eingangsparameter im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Berechnung der Risikoprämie für einen Kredit dar.⁸⁰ Damit besteht ein direkter Zusammenhang zwischen Ratingergebnis und Pricing. Es ist schwierig, ein von der Bank einmal erteiltes Rating in Frage zu stellen und auf eine bessere Klassifizierung hinzuwirken.⁸¹ Dem „Unternehmen sind die Ratings von Wettbewerbern nicht bekannt, da Kreditinstitute diese aufgrund des Bankgeheimnisses nicht preisgeben. Argumente aus dem Vergleich mit anderen Unternehmen, wie sie in Ratinggesprächen mit Ratingagenturen durchaus üblich und erfolgreich sind, können für das bankinterne Rating daher nur eingeschränkt hervorgebracht werden.“⁸²

b. Direct Sale

Aus den zu Beginn dieser Arbeit beschriebenen Vorschriften ergeben sich durch den steigenden Analyseumfang Mehraufwendungen bei der Ratingerstellung für die einzelnen Firmenkunden der Banken⁸³. Um diese zu reduzieren oder sogar eine neue Ertragsquelle für die Banken zu generieren, werden hier verschiedene Ansätze des Direct Sale⁸⁴, d.h. des Verkaufs von Ratings, aufgezeigt.

⁷⁸ Vgl. O. V.: Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, 2006, S. 30

⁷⁹ Vgl. Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S. 87

⁸⁰ Vgl. O. V.: BVR-II-Rating Vertiefung, 2003, S. 55

⁸¹ Vgl. Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S. 86

⁸² Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S. 86

⁸³ Vgl. Müller, H.: Funktionen des Ratings für Banken, 1996, S. 330

⁸⁴ Direct Sale wird in dieser Arbeit als die kostenpflichtige Weitergabe des Rating definiert.

Die konsequente Weiterführung des im vorangegangenen Kapitel beschriebenen Ansatzes des Ratinggesprächs, ist die **Ratingberatung**. Dabei werden dem Kunden Stärken und Schwächen und sich daraus ergebende Potenziale aufgezeigt. Durch verschiedene im Einsatz befindliche Instrumente können Banken frühzeitig negative Entwicklungen erkennen. Eine weiterführende Analyse und **Aufbereitung kundenbezogener Daten** aus dem Ratingprozess sowie eine Beratung hinsichtlich Potenziale, die sich aus der Bilanzstruktur ergeben, können dem Kunden bei der Verbesserung seines Ratings helfen. Diese Dienstleistung bieten Banken teilweise bereits selbst oder über Tochterfirmen an. Dabei wird versucht eine bisher kostenfreie Dienstleistung, das Ratinggespräch, künftig auf Honorarbasis abzurechnen.⁸⁵ Umgesetzt wird dieses Verfahren beispielsweise im Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Dazu wurde durch die Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH ein Rating-Tachometer für die wichtigsten Kennzahlen entwickelt, dargestellt in Abbildung 1.

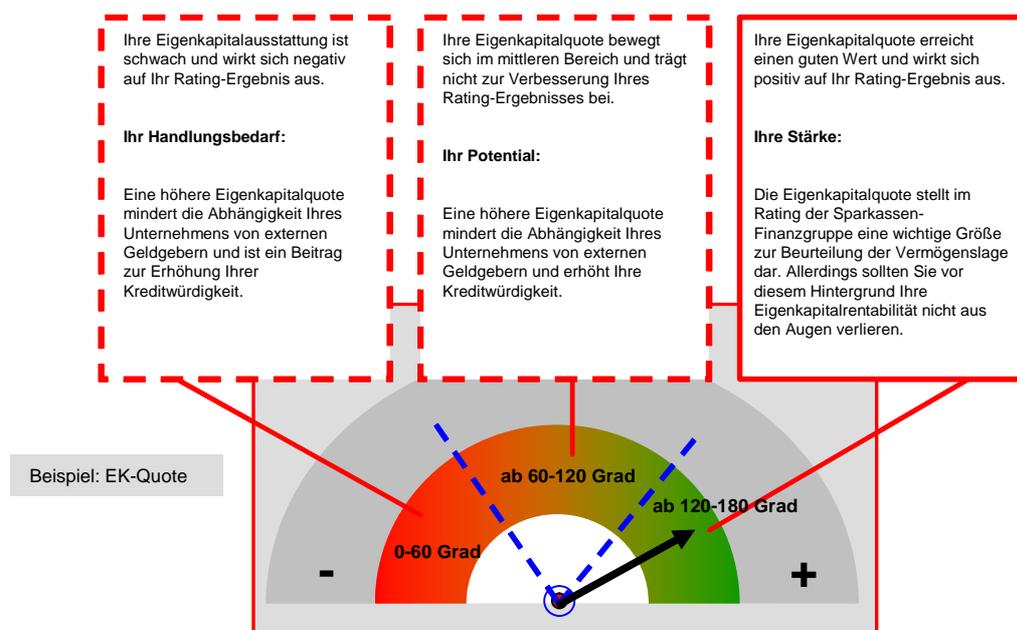


Abbildung 1: Rating-Tachometer des DSGVO Ratings am Beispiel des Eigenkapitals⁸⁶

Wichtige Voraussetzung für einen Verkauf des Rating ist das Einverständnis des Kunden, da die Banken einer Verschwiegenheitsverpflichtung unterliegen.⁸⁷

Häufig haben Kreditkunden mehr als eine Hausbank. Jede Einzelne ist jedoch verpflichtet, die Bonität des Kunden zu ermitteln und ihn zu raten. Der Verkauf des Rating **von einer**

⁸⁵ Vgl. Schulze Heuling, M.; Lehrke, M.: Aufgaben, Anforderungen, Interessen und Konflikte im Ratingmarkt, 2003, S. 58

⁸⁶ Vgl. O. V.: Diagnose Mittelstand 2007, 2007, S. 18

⁸⁷ Vgl. Müller, H.: Funktionen des Ratings für Banken, 1996, S. 331

Bank an die andere kann diesen Aufwand reduzieren. Grundsätzlich ist dafür die Übergabe der vollständigen Ratingunterlagen, inklusive der Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse, notwendig. Die jeweils übernehmende Bank hat jedoch die Verpflichtung, vor Übernahme der Ergebnisse die Informationen zu plausibilisieren. Zu beachten ist, dass dieses Verfahren nur bei der Nutzung des Standardansatzes durch eine Bank funktionieren kann, da hier keine aufsichtsrechtliche Anerkennung erfolgt. Darüber hinaus kann der Verkauf von Ratingergebnissen an **Nichtbanken** erfolgen. Dafür kommen sowohl Unternehmen im Allgemeinen, als auch Ratingagenturen im Speziellen in Betracht. Den Unternehmen wird so die Möglichkeit gegeben, ein mögliches Risiko aus den Geschäften mit ihren Lieferanten oder Abnehmern frühzeitig zu erkennen. In diesem Fall würde sich jedoch der Verkauf des Rating nur auf das Ergebnis beschränken. Dieses Ergebnis kann über die im Folgenden beschriebene Gegenüberstellung der IFD vergleichbar gemacht werden.

Das durch die Globalisierung veränderte Umfeld auch auf den regionalen Märkten führt zu **veränderten Chancen und Risiken** für Unternehmen. Bisher konnten Unternehmen auf Basis einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung das Risiko für weitere Geschäfte bestimmen. Immer häufiger stehen sie jedoch vor dem Problem der **Anonymität**.⁸⁸ Ratings können hier Abhilfe schaffen. Da die Beauftragung einer der großen Ratingagenturen⁸⁹ aufgrund des finanziellen Aufwandes für mittelständische Unternehmen in der Regel nicht in Frage kommt⁹⁰ und die kleineren, regionalen Agenturen nicht die nötige Akzeptanz besitzen⁹¹, kann das **interne Rating der Banken** diese Lücke schließen.

Im Rahmen der IFD haben die Banken ihre Ratingklassen **vergleichbar** gemacht (siehe Anlage 1) und ein sechsgliedriges Bezeichnungssystem entwickelt. Auf dieser Grundlage können Unternehmen bei ihrer Hausbank oder jeder anderen Bank die Erstellung und spätere Veröffentlichung eines Ratings beantragen.

c. Delegated Sale auf Basis des Outsourcing

Viele deutsche Kreditinstitute diagnostizieren Ineffizienzen in der Gestaltung des KMU-Kreditgeschäfts. Zur Steigerung der Profite scheinen beim derzeitigen Wettbewerbsumfeld Erfolg versprechende Stellhebel auf der Kostenseite zu liegen. Berücksichtigt man darüber hinaus, dass sich 90 % der deutschen Banken zunehmend auf den Vertrieb konzentrieren wollen, stellt das selektive **Business-Process-Outsourcing** einen möglichen

⁸⁸ Vgl. Roland, H.: Charakterisierung bankinterner Ratingverfahren, 2005, S. 166

⁸⁹ Vgl. Teil A. III. a.

⁹⁰ Vgl. Teil B. I. a.

⁹¹ Vgl. Teil B. I. c.

Optimierungsansatz dar. Dessen Umsetzung erfordert jedoch eine grundlegende Änderung der Denkkultur sowie der Modularisierung der Prozesse in den Instituten.⁹² Die konsequente Verfolgung des diesem Kapitel zugrunde liegenden Optimierungsansatzes führt zwangsläufig zu Outsourcing⁹³ mit Delegated Sale⁹⁴ als Abwicklungsformen der Mobilisierung.

Allgemein kann unter Outsourcing der Übergang von interner zu externer Inanspruchnahme von Ressourcen zur Leistungserstellung verstanden werden.⁹⁵ Outsourcing stellt im Kern ein durch hohe Komplexität gekennzeichnetes Entscheidungsproblem dar. Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur stellt mit dem Principal-Agent-Ansatz, dem Transaktionskostenansatz und dem Situativen Ansatz Theorieansätze zur Begründung der Funktionsauslagerung zur Verfügung, die zur Lösung des Entscheidungsproblems wichtige Ansatzpunkte liefern.⁹⁶

Für Kreditinstitute gibt es detaillierte gesetzliche und aufsichtsrechtliche Regelungen⁹⁷ zum Thema Outsourcing. Speziell die Auslagerung von wesentlichen Funktionen der Geschäftstätigkeit gemäß KWG unterliegt der strengen Reglementierung.⁹⁸ Besondere Bedeutung wird hierbei der Gestaltung des Auslagerungsvertrages nach Vorgaben des BAFin beigemessen. Die darin enthaltenen Service Level Agreements (SLA) sind ein wichtiges Instrument zur Steuerung des Dienstleistungsverhältnisses und zur Optimierung der daraus erwachsenden operationellen Risiken.⁹⁹ Ziel des Vorschriftenkataloges ist die Erhaltung der Ordnungsmäßigkeit der Bankgeschäfte, der Steuerungs- und Kontrollmöglichkeiten der Geschäftleitung und der Einflussmöglichkeit der Aufsicht.¹⁰⁰

Als **Outsourcing-Objekte** werden an den Insourcer auszulagernde Prozesse als Elemente der Ablauforganisation betrachtet. Im Rahmen dieser Arbeit sollen die unter den banknahen Servicefunktionen angesiedelten Teilprozesse der Kreditanalyse „Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse“ und „Raterstellung“ als Outsourcing-Gegenstand dienen.

⁹² Vgl. Franke, J.; Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 18 ff.

⁹³ Outsourcing ist ein in der Fachliteratur eingeführtes Kunstwort, bestehend aus den drei englischen Wörtern outside (außen, draußen), resource (Ressource, Quelle) und using (benutzen, verwenden).

⁹⁴ Unter Delegated Sale wird der Verkauf von Ratingdienstleistungen verstanden, der im Unterschied zum vorausgehenden Abschnitt nicht direkt über das Kreditinstitut (Outsourcer) erfolgt, sondern über den Insourcer. Bezüglich der möglichen Verkaufsformen wird auf den Abschnitt Direct Sale verwiesen.

⁹⁵ Vgl. Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 7

⁹⁶ Vgl. Wild, C.: Outsourcing in Banken, 2003, S. 37 ff.

⁹⁷ Die Erörterung der rechtlichen Grundlage würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Zu berücksichtigen sind die grundsätzlichen Anforderungen gem. KWG § 25a Abs. 1 u. 2 und WpHG § 33 Abs. 2 und darüber hinaus weitere rechtliche Grundlagen: BDSG, BAFin Rundschreiben 11/2001 und MaRisk AT 9

⁹⁸ Vgl. Lackhoff, K.: Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Outsourcing in Kreditinstituten und Finanzdienstleistungsinstituten, 2003, S. 113 ff.

⁹⁹ Vgl. Kriegsmann, M.: Richtiges richtig machen, 2006, S. 48 ff. vgl. auch Schroff, M.: Outsourcing, 2006, S. 63 ff.

¹⁰⁰ Vgl. Hanisch, H.: Outsourcing in Banken, 2004, S. 20 ff.

Diese Prozesse erfüllen die durch ZMUDA formulierten Anforderungen an Outsourcing-Objekte: Identifizierbarkeit, Isolierbarkeit, Übertragbarkeit und Bewertbarkeit.¹⁰¹

Als **Outsourcing-Subjekt** wird der Dienstleistungsgeber bezeichnet, der zukünftig mit dem Dienstleistungsnehmer kooperiert. Zur Konkretisierung möglicher Outsourcing-Subjekte können die Kriterien rechtliche und wirtschaftliche Selbständigkeit zum Zeitpunkt der Auslagerung herangezogen werden. Vom **Internen Outsourcing** wird gesprochen, wenn Funktionen an rechtlich selbständige Unternehmen ausgelagert werden, die zumindest einen Teil ihrer wirtschaftlichen Selbständigkeit aufgegeben haben. Hierbei wird zwischen Konzentrations- und Kooperationsoutsourcing unterschieden. Konzentrationsoutsourcing liegt vor, wenn das outsourcende Institut am Dienstleister maßgeblich beteiligt ist. Mindestens muss der Tatbestand der Mehrheitsbeteiligung erfüllt sein. Die stärkste Ausprägung stellt das unter einheitlicher Leitung stehende Konzernunternehmen dar.¹⁰² Beim Kooperationsoutsourcing handelt es sich um einen Grenzfall zwischen externem und internem Outsourcing. Zwar ist neben der rechtlichen auch die wirtschaftliche Autonomie gegeben, jedoch die Zielsetzung von Kooperationen, i. d. R. langfristig gemeinsame Ziele zu verfolgen, ist Grund für die Zuordnung zum internen Outsourcing.¹⁰³ Die gängigste Form des Kooperationsoutsourcings ist das unter gemeinschaftlicher Leitung stehende Unternehmen. Eine besondere Form stellt das durch Gemeinschaftsunternehmen realisierte Outsourcing innerhalb bestehender Finanz-Verbünde dar.¹⁰⁴ **Externes Outsourcing** liegt vor, wenn die Funktionsauslagerung an ein Unternehmen erfolgt, das sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich unabhängig vom auslagernden Kreditinstitut ist. Bei dieser als „klassisches Outsourcing“ bezeichneten Form, hängt die Existenz des Dienstleisters maßgeblich von seiner Fähigkeit ab, unter den Bedingungen des Marktes im Wettbewerb bestehen zu können.¹⁰⁵

III. Potentielle Märkte

a. Rating zur Kapitalbeschaffung

„Durch die neuen Eigenkapitalverordnungen (...) rechnet man damit, dass Unternehmen vermehrt Anleihen emittieren, da die traditionelle Form der Fremdkapitalaufnahme durch Bankkredite zu teuer wird.“¹⁰⁶ Dies kann insbesondere aus der aufsichtsrechtlichen Forde-

¹⁰¹ Vgl. Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 12 ff.

¹⁰² Vgl. Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 18 ff. und S. 258

¹⁰³ Vgl. Wild, C.: Outsourcing in Banken, 2003, S. 26 f.

¹⁰⁴ Vgl. Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 251 ff.

¹⁰⁵ Vgl. Wild, C.: Outsourcing in Banken, 2003, S. 28 f.

¹⁰⁶ Frey, F.: Anleihenrating und Erwartungsbildung, 2004/2005, S. 4

nung nach höherer Eigenkapitalunterlegung bei höheren Risiken und auch durch bonitätsorientierte Zinsvergabe resultieren (siehe Teil A.III.b). Die fünfte Auswirkungsstudie (**QIS 5**) des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht und des Committee of European Banking Supervisors belegt, dass es durch die neue Eigenkapitalberechnung im Durchschnitt aller Kreditinstitute zu einer Eigenkapitalentlastung kommt, schränkt aber ein, dass dies auch auf ein günstigeres wirtschaftliches Umfeld zurückzuführen ist¹⁰⁷, nachdem die QIS 4-Studie belegte, dass nur eine geringfügige Eigenkapitalentlastung im IRB-Ansatz zu erzielen ist.¹⁰⁸ Da sich der deutsche Mittelständler typischerweise im Non Investment Grade-Bereich bewegt, kann dies durchaus höhere Refinanzierungskosten bedeuten.

In Deutschland dominiert bisher der Bankkredit als Finanzierungsform für KMU, während bei großen Unternehmen Anleihen- und Aktienemissionen häufig zu finden sind.¹⁰⁹ Dies resultiert aus den bei der Platzierung einer Anleihe entstehenden hohen Fixkosten, die sich in prozentual deutlich höheren Finanzierungskosten auswirken. Die Fixkosten resultieren aus den Anforderungen der organisierten Märkte an die Emittenten, dem Kapitalanleger in komprimierter Form Informationen über den Emittenten und die Emission zu liefern, da diese dem Gläubiger häufig für eine hinreichend genaue Beurteilung des Investments fehlen.¹¹⁰ Unter anderem umfasst dies die Veröffentlichung eines Ratings.¹¹¹ Genau diese Informationen stehen aber auch Banken aus häufig langjährigen Geschäftsverbindungen in einem Informationspool zur Verfügung, der genutzt werden kann, um neue Wege der Kapitalbeschaffung für KMU durch Finanzinnovationen mit Hilfe der Mobilisierung interner Ratings zu beschreiten.¹¹²

Unter dem Begriff Finanzinnovation ist in diesem Kontext die Verbriefung von Forderungen an KMU zu verstehen. Die Innovation basiert zum einen auf der Nutzung **bankinterner Ratings**, um die Qualität der Schuldner bzw. der Emissionen zu messen. Statt wie bisher externe Ratings zu verwenden, werden kostengünstigere **mobilisierte Bankratingverfahren** angewandt. Zum anderen basiert die Innovation darauf, dass den KMU neben dem Bankkredit eine weitere, marktgerechte Form der Kapitalbeschaffung zur Verfügung gestellt wird. Als ein weiteres Novum ist die Platzierung der Verbriefung an Märkten außerhalb der geregelten Märkte zu betrachten. Die Bank tritt nicht wie bisher nur als Vermittler zwischen Anlegern, sondern als Organisator der Märkte auf und nutzt dabei

¹⁰⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank: Ergebnisse deutscher Banken im Rahmen der fünften Auswirkungsstudie (QIS 5) zu Basel II, 24.05.2006

¹⁰⁸ Eine abschließende Aussage kann nicht getroffen werden, hierzu sind weitere Untersuchungen notwendig.

¹⁰⁹ Vgl. Rois, C.: Prophylaxe von Unternehmenskrisen, 2006, S. 56

¹¹⁰ Vgl. Behr, P.; Güttler, A.: Interne und externe Ratings, 2004, S. 84

¹¹¹ Vgl. Teil A.II und A.III

¹¹² Vgl. Behr, P.; Güttler, A.: Interne und externe Ratings, 2004, S. 61

ihre strategisch günstige Position neben dem Prozess der Raterstellung, um die Verbriefung zu initiieren und die Platzierung zu organisieren. Die Bank verwendet somit nicht ihre eigene Liquidität, um sie den Kreditnehmern zur Verfügung zu stellen, sondern bietet den Kreditnehmern die Möglichkeit, bankfremde Liquidität von Kapitalanlegern zu nutzen. Um eine Platzierung solcher auf innovative Weise beurteilter Forderungen durchsetzen zu können, ist jedoch die Erfüllung von gewissen Mindeststandards, die aus dem Informationsbedarf der Anleger resultieren, zu beachten. Diese sollen im Folgenden kurz beleuchtet werden:

Erst- und laufende Offenlegung der Jahresabschlussinformation für die Anleger, Angaben zur Besicherung, Ermittlung der Ausfallwahrscheinlichkeit durch ein valides Rating¹¹³ sowie Veröffentlichung des Ratingergebnisses und Akzeptanz schaffende Maßnahmen, um ein glaubwürdiges Signal der Bonität an den Markt zu senden (z.B. Offenlegung des Ratingverfahrens).

Den Ausgestaltungsmerkmalen und Kombinationsmöglichkeiten als strategische Optionen der Securitization sind dabei kaum Grenzen gesetzt, wie dies beispielsweise bei Asset Backed Securities (ABS), Credit Baskets oder Corporate Bonds schon erfolgt.¹¹⁴ Nachfolgend ist die Funktionsweise von Securitizationen grafisch dargestellt:

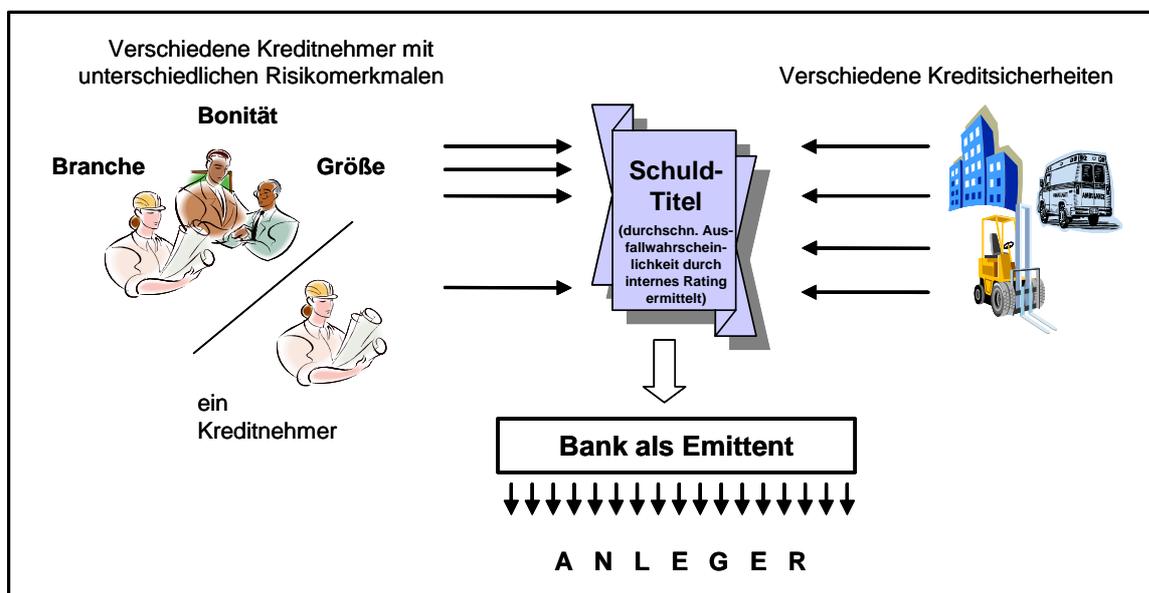


Abbildung 2: Funktionsweise der Securitization

¹¹³ Die entsprechenden Instrumente stehen den Banken durch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen (SolVV) bereits zur Verfügung.

¹¹⁴ Vgl. van Aubel, P.: Anleiherating und Bonitätsrisiko, 2000, S. 83

Die Verbriefung kann für Banken in verschiedenen Situationen interessant sein. Gemäß MaRisk werden bestimmte Anforderungen an das Kreditgeschäft gestellt, u. a. die Aufstellung und Einhaltung von Strukturlimiten. Für Banken, deren Limite (z.B. Branche oder Risikoklasse) ausgelastet sind, kann dies ein Weg sein, um Kunden außerbilanziell bei der Finanzierung zu unterstützen und Ertrag zu generieren. Bisher erfolgte in diesen Fällen in der Regel die Finanzierung durch andere Institute.

Eine weitere Innovation im Kontext der neuen Wege der Kapitalbeschaffung bietet die Mobilisierung interner Ratings im Bereich der Bonitätseinschätzung von Geschäftspartnern. Die hohe Zahl von Insolvenzen und den damit verbundenen Forderungsausfällen in der jüngeren Vergangenheit haben bereits einige Unternehmen dazu veranlasst, Ratingssysteme für ihre Kunden zu entwickeln, um das Risiko eines Ausfalls zu erfassen und dementsprechend reagieren zu können. Die Freigabe und Veröffentlichung der bankinternen Ratings würde es den Unternehmen erleichtern, die Qualität ihrer Kunden einzuschätzen, ohne selbst ein Ratingssystem entwickeln zu müssen.

b. Rating als Frühwarnsystem

Im Jahr 2006 konnte in Deutschland ein Rückgang der Unternehmensinsolvenzen um 15,1 % auf 31.300 betroffene Betriebe verzeichnet werden. Der daraus resultierende volkswirtschaftliche Schaden von 31,1 Mrd. Euro ist jedoch immens und wirft die Frage auf, wie Unternehmenszusammenbrüche verhindert werden können.¹¹⁵ Die unternehmensgefährdende Krise ist in der Regel die Folge von Fehlentwicklungen, die ihren Ursprung lange vor der Insolvenz haben. Vor dem Zusammenbruch durchlaufen Unternehmen verschiedene zeitlich aufeinander folgende Phasen, in denen der Grad der Bedrohung zunimmt und der Handlungsspielraum des Managements kleiner wird. Für ein erfolgreiches präventives Krisenmanagement ist es daher erforderlich, Unternehmensrisiken in einem möglichst frühen Stadium zu identifizieren.¹¹⁶ Die Implementierung hierfür notwendiger Risikofrühwarnsysteme als Teilbereich des Risikomanagementsystems wurde auch vom Gesetzgeber erkannt und wie in Kapitel A.II ausgeführt geregelt.

Allgemein konzentrieren sich Risikofrühwarnsysteme als Teilelemente von Früherkennungssystemen auf das Identifizieren von Fehlentwicklungen in Unternehmen mit der Zielsetzung, möglichst frühzeitig geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten.¹¹⁷ In der be-

¹¹⁵ O. V. Insolvenzen in Europa, 2007, S. 1 ff.

¹¹⁶ Vgl. Hertenstein, K.-H.; Müller, D.: Bestandteile eines ganzheitlichen Risikokonzepts, 2000, S. 122 ff.

¹¹⁷ Vgl. Reuse, S.: Früherkennung von Kreditrisiken nach MaK in einer Sparkasse, 2004, S. 640 f.

triebswirtschaftlichen Literatur werden drei Generationen von Frühwarnsystemen unterschieden:¹¹⁸

Operative kennzahlenorientierte Systeme der „Spätaufklärung“ auf Basis von Daten des Rechnungswesens wie z. B. das Du Pont-Schema und ZVEI Kennzahlensystem.

Operative indikatorenorientierte Systeme, die neben quantitativen auch qualitative Indikatoren berücksichtigen, welche über größere Vorlaufeigenschaften verfügen. Ein Beispiel dafür sind bankinterne Ratings.

Strategische „weak-signal-orientierte“ Systeme, die meist auf dem Konzept der „schwachen Signale“ nach ANSOFF¹¹⁹ basieren. Hierbei sollen durch „Scanning“ relevante Phänomene entdeckt werden, um anschließend durch „Monitoring“ vertiefende Informationen zu sammeln. Als Beispiel können künstliche Neuronale Netze angeführt werden. Das Problem der weak-signal-orientierten Systeme liegt bei der Eruerung bedeutsamer Signale.

Risikofrühwarnsysteme laufen als **dreistufiger Prozess** ab. Zunächst werden die relevanten Frühwarnindikatoren definiert, für die im zweiten Schritt Schwellenwerte festgelegt werden. Zuletzt werden durch systematische Informationsverarbeitung Frühwarnsignale generiert.¹²⁰

In Kreditinstituten kann die Funktion der Risikofrüherkennung gemäß MaRisk vom Risikoklassifizierungsverfahren wahrgenommen werden, soweit es insbesondere folgende Komponenten enthält:¹²¹

- **„indikatoren-bezogene Komponente“**
Indikatoren sind geeignet, sich abzeichnende Risiken frühzeitig zu erkennen
- **„prozessbezogene Komponente“**
Frühwarnsignale führen zeitnah zu geeigneten Maßnahmen

Als praktische Umsetzung von Risikoklassifizierungsverfahren stellen Ratingsysteme unter Einbeziehung von quantitativen und qualitativen Elementen, die konzeptionelle Basis von leistungsfähigen Früherkennungssystemen dar.¹²²

¹¹⁸ Vgl. Rois, C.: Prophylaxe von Unternehmenskrisen, 2006, S. 29 ff vgl. auch Schierenbeck, H.: Ertragsorientiertes Bankmanagement, 2003, S. 668 ff.

¹¹⁹ Vgl. Ansoff, H. I.: Managing Surprise and Discontinuity – Strategic Response to Weak Signals, 1976, S. 129 ff.

¹²⁰ Vgl. Lister, M.: Frühwarnsysteme als Basis des Krisenmanagements im Kreditgeschäft, 2005, o. S.

¹²¹ Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Erläuterungen zu den MaRisk, Fassung vom 04.05.2006

Der beiderseitige Nutzen, den Banken und Firmenkunden aus der Bonitätsbewertung mittels Rating ziehen, kann auf den Bereich der Frühwarnsysteme übertragen werden. Auch hier kann die Idee und Nutzung eines auf einem bankinternen Rating basierenden Frühwarnsystems aus verschiedenen Perspektiven betrachtet werden. Für **Kreditinstitute** kann die zukunftsweisende, systematische Bonitätsbeurteilung mittels Rating, wie bereits dargestellt, das hauseigene Frühwarnsystem darstellen. Die in das Rating einfließenden Bewertungsindikatoren liefern einzeln sowie im Rating verdichtet wichtige Informationen sowohl für die Steuerung auf Einzelengagement- als auch auf Portfolioebene. Für **Firmenkunden** kann die Bonitätsbeurteilung mittels Rating einen wesentlichen Bestandteil des unternehmenseigenen Frühwarnsystems darstellen. Ratingabstufungen stellen Frühwarnsignale dar, die analysiert werden müssen. In diesem Zusammenhang kann das Rating, unter Beachtung bonitätsrelevanter Indikatoren, auch als Gestaltungs- und Steuerungssystem dienen, um krisenhaften Entwicklungen entgegenzuwirken.¹²³ Informiert ein Unternehmen die Stakeholder frühzeitig über latente Risiken werden diese eher dazu bereit sein, das Unternehmen bei der Problemlösung zu unterstützen. Somit kann das Rating sowohl für Banken als auch für Firmenkunden als Informationssystem genutzt werden, das im Rahmen der Risikofrüherkennung wesentliche Funktionen bereitstellen kann. Die bisherigen Ausführungen zielen im Kontext von Basel II primär darauf ab, wie Risiken erkannt und minimiert werden sollten. Risikoabwehr kann jedoch im positiven Sinne auch als Wahrung einer finanziellen oder marktorientierten Chance interpretiert werden. Somit kann ein auf Ratings basierendes Risikofrüherkennungsverfahren auch zur strategischen und operativen Erfolgssteuerung eingesetzt werden. Basel II wird dann eher als eine Chance gesehen und motiviert den Kunden, sich mit seiner Bonitätssituation auseinanderzusetzen. Ratingrelevante Indikatoren werden zu Steuerungsgrößen die aktiv zu handhaben sind.¹²⁴

c. Interbankenhandel

Die Ratingsysteme der Banken in Deutschland unterscheiden sich in ihrer Ausgestaltung und Gewichtung der Faktoren. Dennoch hat sich die Vergleichbarkeit der Ratingergebnisse durch Basel II und hinsichtlich der Anforderungen an die Trennschärfe deutlich erhöht. Der Aussagegehalt interner Ratings ist weitestgehend identisch, da die Anforderungen durch Basel II und SolvV festgelegt sind und für die Anerkennung erfüllt sein müssen. Kreditnehmer gleicher Bonität sollen gleiche bzw. ähnliche Ausfallwahrscheinlichkeiten

¹²² Vgl. Ahnert, S.; Engel, M.; Rohleder, G.: Früherkennung von Unternehmenskrisen, 2001, S. 1148 f.

¹²³ Vgl. Vorsteher, H.-J.: Risk Management und Früherkennungssysteme, 2003, S. 12 f.

¹²⁴ Vgl. Vorsteher, H.-J., Risk Management und Früherkennungssysteme, 2003, S. 15 f.

aufweisen.¹²⁵ Durch die erhöhte Validität und Angleichung der einzelnen Ratingsysteme wird es für Banken daher zunehmend interessanter, die erzielten Ratingergebnisse untereinander auszutauschen. Bisher werden Ratings, die nicht selbst von der Bank erstellt wurden, als externes Rating betrachtet und dürfen nur im Standardansatz Verwendung finden. Dennoch bietet gerade der Austausch von Ratings innerhalb der Banken große Vorteile. Dies führt zu der **Forderung**, dass ein Austausch von intern auf Basis der aufsichtsrechtlichen Grundanforderungen erstellten Ratings gleichwertig zu der internen Erstellung durch die Aufsicht anerkannt und damit zum IRB-Ansatz zugelassen werden. Dabei muss ein Austausch nicht auf der gleichen Ebene, also beispielsweise auf Verbandsebene oder zwischen Privatbanken, begrenzt sein, sondern kann über alle Bankengruppen hinweg erfolgen.

Folgendes Beispiel: unterhält ein Unternehmen zu drei Banken eine Kreditbeziehung, ergeben sich bei beispielsweise 100.000 Kreditnehmern und Kosten der Informationsbeschaffung und Aufbereitung von jeweils 100 Euro insgesamt Kosten von 30 Mio. Euro¹²⁶. Durch einen möglichen Verkauf von Ratings fallen die Kosten nur einmal an und reduzieren sich somit auf 10 Mio. Euro. Diese vereinfachte Rechnung zeigt, dass sich bei der hohen Anzahl von Kreditnehmern in Deutschland gesamtwirtschaftliche Vorteile aus der Mobilisierung von Ratings ergeben.

Der Austausch kann dabei in verschiedener Form sowohl im direkten Verkauf (Direct Sale) oder über einen Dritten (Delegated Sale) erfolgen. Da bei Outsourcing die Kontrolle weiterhin bei der Bank selbst verbleibt und nur der eigentliche Erstellungsprozess ausgelagert wird, könnte ein auf diese Weise erstelltes Rating als internes Rating gelten und daher im fortgeschrittenen Ansatz verwendet werden.¹²⁷

Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass mit dem eigentlichen Austausch des Rating eine **Verbindung** mit der Erfüllung der Anforderungen aus **§ 18 KWG bzw. § 25 a KWG** sinnvoll ist. Für die Erstellung des Rating ist die Auswertung von Informationen notwendig, die den Banken regelmäßig durch § 18 KWG oder § 25 a KWG zur Verfügung stehen. Da die Verpflichtung der Auswertung von Unterlagen über die wirtschaftlichen Verhältnisse oft auch den Hauptteil bei der Erstellung von Ratings umfasst, ist es sinnvoll, die Anforderungen der §§ 18 und 25 a KWG mit zu erfüllen und die analysierten Unterlagen weiterzugeben und zu plausibilisieren. Die Bank kann durch Übergabe der

¹²⁵ Bzgl. der Vergleichbarkeit gibt es laut Behr, P.; Güttler, A.: Interne und externe Ratings, 2004, S. 154 das Vorhaben der Deutschen Bundesbank, ein zentrales Kreditregister aufzubauen, mit dessen Hilfe Kennzahlen zur Validität der Ratingsysteme gesammelt werden sollen.

¹²⁶ Die Werte stellen fiktive Annahmen dar, die lediglich zur Veranschaulichung der Kostenreduzierung dienen sollen.

¹²⁷ Eine Anfrage bei der Deutschen Bundesbank führte bis zum Zeitpunkt der Erstellung der Arbeit zu keinem Ergebnis.

Unterlagen ihren eigenen **Informationspool** aufbauen und profitiert vom Kostenvorteil für das Vorhalten entsprechender Kapazitäten.¹²⁸

Neben dem beschriebenen Handel mit bankinternen Ratings bietet sich die Mobilisierung interner Ratings an, um Kreditrisiken unter Banken auszutauschen. Die Ratings werden verwendet, um Risiken zu bewerten, der eigentliche Kredithandel erfolgt hingegen durch Verbriefung und Austausch. Diese Form der Mobilisierung wird von Banken bereits genutzt, um durch **Securitization**, also die Verbriefung von Krediten, Risiken auszutauschen, beispielsweise durch ABS-Transaktionen, Credit Default Swaps (CDS) und Collateralized Debt Obligations (CDO). Im genossenschaftlichen Banksektor wird darüber hinaus die Poolbildung unter dem Begriff VR Circle verfolgt. Dabei wird ein Pool von Kreditnehmern gebildet, an dem die Kreditinstitute in Höhe der Kreditforderungen beteiligt sind, die sie eingebracht haben. Durch die Diversifikation in einem größeren Portfolio minimiert sich der Value at Risk der einzelnen Kreditnehmer und des bankeigenen Kreditportfolios. Die Mobilisierung und der bankenübergreifende Austausch von internen Ratings werden den Handel von Kreditrisiken systemübergreifend ermöglichen.

C. Kritische Bewertung

I. Analyse der technischen Abwicklungsformen

a. Free Sale

Durch die Kommunikation des Rating an den Kreditnehmer bzw. sonstigen Dritten erfolgt **aus Sicht der Bank** eine Erhöhung der **Transparenz** gegenüber dem Empfänger. Aufgrund der Ausgestaltung des Ratinggespräches obliegt es der Verantwortung des jeweiligen Bankberaters, die Kommunikation der Ergebnisse derart auszugestalten, dass über steigende Akzeptanz beim Kunden ein erhöhtes Verständnis hinsichtlich der Notwendigkeit aktueller und aufbereiteter Unterlagen hervorgerufen wird.¹²⁹ Als positive Konsequenz aus einem dem Verständnis folgenden erhöhten Kundenengagement generiert sich für die Bank über die steigende Qualität eingereicherter Unterlagen einerseits eine **objektivere Darstellung des Ratingergebnisses**¹³⁰ und andererseits eine **Reduzierung des Arbeitsaufwandes für künftige Raterstellungen**. Dies führt zu einer Optimierung der operativen Kosten und der Risikokosten der Bank mit dem positiven Nebeneffekt der Stärkung der Vertrauensbasis zum Kunden.

¹²⁸ Vor der Anwendung sind weitere Untersuchungen zur Kompatibilität der Ratingsysteme erforderlich.

¹²⁹ Vgl. Everling, O.: Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006, S. 87

¹³⁰ Vgl. O. V.: Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, 2006, S. 30

Der Qualifikationsstand des Beraters, sowohl auf Fachkompetenz- als auch auf Sozialkompetenzebene, stellt einen erfolgskritischen Faktor für die Erkennung und Nutzung der **Cross-Selling-Potenziale** dar. Festzuhalten ist jedoch, dass ein zu empfehlender standardisierter Cross-Selling-Prozess aufgrund der originären Ausgestaltung des Ratinggespräches im Bereich des Free Sale nicht zu implementieren ist.

Auch für das **Unternehmen** kann die aktive, ausführliche Kommunikation während des Ratingprozesses vorteilhaft sein, aufgrund des entscheidenden Einflusses des Ratingergebnisses auf die Kreditkonditionen und folglich auf die Höhe der Kapitalkosten im Unternehmen. Weit wichtiger stellt sich allerdings für das Unternehmen die Verwendung der Ratingergebnisse für eine objektive Darstellung der eigenen Unternehmenssituation, losgelöst von unternehmensinternen, teils subjektiven Ergebnissen dar. Im Idealfall wird eine von Beginn an offene und transparente Darstellung der Unternehmenslage somit nicht nur eine positive Beeinflussung der Kreditkosten nach sich ziehen und unternehmensinterne Verbesserungspotenziale aufzeigen, sondern zusätzlich das Vertrauensverhältnis der Bank zum Unternehmen nachhaltig stärken.

Für Banken ergibt sich ein zusätzliches Problem, sofern diese nicht in der Lage sind, die Kommunikation transparenterer Daten zu forcieren, da Transparenz im Sinne der Nachvollziehbarkeit der kostenfrei zur Verfügung gestellten Ergebnisse eine wesentliche Determinante der Akzeptanz der mobilisierten internen Ratings darstellt.

Zusätzliche Schwierigkeiten können bei differierenden Ratingergebnissen unterschiedlicher Institute auftreten. Begründen sich diese nur in den verschiedenen Ratingskalierungen, kann die fehlende Vergleichbarkeit durch Tabellen, wie in der Anlage 1 beispielhaft dargestellt, überwunden werden. Divergieren die Ergebnisse inhaltlich, sind nähere Analysen von der Kongruenz der eingereichten Unterlagen bis zum angewandten Ratingverfahren nötig.

Weiter ist zu konstatieren, dass es in der Eigenverantwortung der Unternehmen liegt, nicht durch bewusste Manipulation an den einzureichenden Unterlagen ein positives Ratingergebnis herbeizuführen. Als Konsequenzen sind in diesem Zusammenhang nicht nur die Auswirkungen auf die Kreditkonditionen zu nennen, sondern vor allem eine mögliche Fehlinterpretation der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens.

b. Direct Sale

Analog zum Free Sale-Prozess wird auch beim Direct Sale die **Transparenz** bezüglich der Ratingermittlung gegenüber dem Empfänger erhöht. Dem Verkauf der Ratingergebnisse liegt jedoch ein **standardisierter Prozessablauf** zugrunde, der für die Banken im Vergleich zur freien Kommunikation zusätzliche Chancen bietet. Einerseits stellt die Stan-

standardisierung eine geeignete Grundlage für die Erhebung pauschaler Honorare dar, so dass die durch die umfangreicheren Analysen der Unterlagen und die Durchführung der Ratingberatung entstandenen Mehraufwendungen reduziert oder sogar kompensiert werden können. Entsprechend den Empfehlungen der Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH erscheinen zwischen 100 und 500 € für eine ausführliche Stärken-Potenzial-Analyse angemessen.¹³¹ Andererseits ist die prozessuale Angliederung einer **Potenzialerhebung** für **Cross-Selling-Produkte** empfehlenswert, da die zusätzlichen Analysen einen tieferen Einblick in die Bedürfnisse des Kunden bieten dürften. Neben sich daraus ergebenden Ertragschancen ist langfristig von einer gesteigerten Kundenzufriedenheit aufgrund **ganzheitlicher Beratungen** auszugehen.

Insofern das Ratinggespräch bisher unbekannte Schwachstellen oder ungenutzte Chancen aufzeigen kann, ist mit einer erhöhten **Akzeptanz** des Ratingsystems und folglich den festgesetzten Kreditkosten seitens der Kunden zu rechnen. Der Bankberater wird zudem als kompetenter Gesprächspartner auch in über das traditionelle Kreditgeschäft hinausgehenden Belangen wahrgenommen.

Eine direkte positive Wirkung des Direct Sale kann für die Kunden durch die Umsetzung der aus dem Ratinggespräch abgeleiteten Maßnahmen erzielt werden. Schlagen sich die Handlungen positiv in der Ratingnote nieder, ist langfristig eine Reduzierung der Kapitalkosten die Folge.

Des Weiteren kann der Kunde die ursprünglich nur externen Ratings zugewiesene Imagefunktion ausnutzen. Die Kommunikation der Bonitätsnote bzw. die daraus abgeleitete Ausfallwahrscheinlichkeit an die Lieferanten und Abnehmer des Kunden würde die Markttransparenz enorm erhöhen und die Wettbewerbsposition nachhaltig begünstigen.

Unterhält ein Kunde Bankbeziehungen zu verschiedenen Häusern ist die Veräußerung des Ratingergebnisses an **Fremdfinanzierer** zu empfehlen. Da in diesem Fall das Bankgeheimnis verletzt würde, ist das vorherige Einverständnis des Kunden zwingende Voraussetzung. Der Vorteil dieser Vorgehensweise besteht in der Vermeidung von Doppelarbeit. Es fallen lediglich einmalig Kosten an, die zudem auf die beteiligten Kreditgeber aufgeteilt werden können.

Nachteilig für Banken wirkt vordergründig die **Ressourcenbindung**, nicht nur durch die für die Raterstellung notwendigen Arbeitsschritte, sondern auch durch die Entwicklung des Standardprozesses sowie die Ergebniskommunikation im Rahmen der Ratingberatung. Erstere erfolgt zwangsläufig, da die Raterstellung zu den Kernaufgaben eines

¹³¹ Vgl. Ertinger, S., Drost, F. M.: Mittelstand im Test, 2007, o. S.

Kreditinstitutes zählt. Die durch die Entwicklung und Ratingberatung verursachten Kosten können durch die aufgezeigten Kreditausfallreduzierungs-, Kosteneinspar- und Cross-Selling-Potenziale sowie die vereinnahmten Honorare kompensiert werden. Ergeben sich aus der Ratingberatung für den Kunden **keine neuen Potenziale**, stehen zusätzlichen Kosten keine Erträge gegenüber. Wie bereits beim Free Sale-Prozess aufgezeigt, können differierende Ratingergebnisse unterschiedlicher Institute zusätzliche Schwierigkeiten mit sich bringen.

c. Delegated Sale

Durch das wachsende industrielle Prozessverständnis in Banken, wonach Prozesse modularisiert und darauf aufbauend optimale Bezugsformen für die resultierenden Teilprozesse gesucht werden, wird das Outsourcing banknaher Servicefunktionen zunehmend als interessante Option wahrgenommen. Im Rahmen des Delegated Sale können Kreditinstitute durch Outsourcing der Teilprozesse „Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse“ und „Raterstellung“ die spezialisierten Ressourcen des Outsourcing-Dienstleisters nutzen, von dessen höherer Prozesskompetenz profitieren und somit die Leistungsqualität steigern. Gerade kleinere Sparkassen und Genossenschaftsbanken können davon profitieren, da sie auf Grundlage fehlender Größe und fehlenden Know-hows komplexere Leistungen nicht erbringen können.¹³² Die durch Auslagerung freiwerdenden Kapazitäten können kernkompetenzorientiert im Vertrieb eingesetzt bzw. eingespart werden. Gemäß einer Studie kamen rund 80 % der befragten Institute zum Ergebnis, dass Outsourcing zur Kernkompetenzfokussierung beitragen kann. Rund 65 % sehen im Outsourcing eine Zugangsmöglichkeit zu spezialisierten Ressourcen.¹³³ Darüber hinaus trägt die Funktionsausgliederung zur Komplexitätsreduktion im Institut bei und kann das Management im Bezug auf Koordinierungsaufgaben entlasten.

WILD und ZMUDA zeigen auf, dass sich Outsourcing bei Kreditinstituten wachsender Beliebtheit erfreut. Dabei sind überproportionale Zuwächse im Bereich der Auslagerung von Hauptfunktionen einer Universalbank zu verzeichnen.¹³⁴ Abbildung 3 zeigt ergänzend die von Kreditinstituten gesehene Potenziale durch Outsourcing.

¹³² Vgl.: Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 312

¹³³ Gem. Ergebnisse der Studie des E-Finance Lab am Lehrstuhl für Bankbetriebslehre und dem Institut für Wirtschaftsinformatik der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt; abgedruckt in: Franke, J.; Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 18 ff.

¹³⁴ Vgl. Wild, C.: Outsourcing in Banken, 2003, S. 144 u. 151 ff. Vgl. auch Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 3

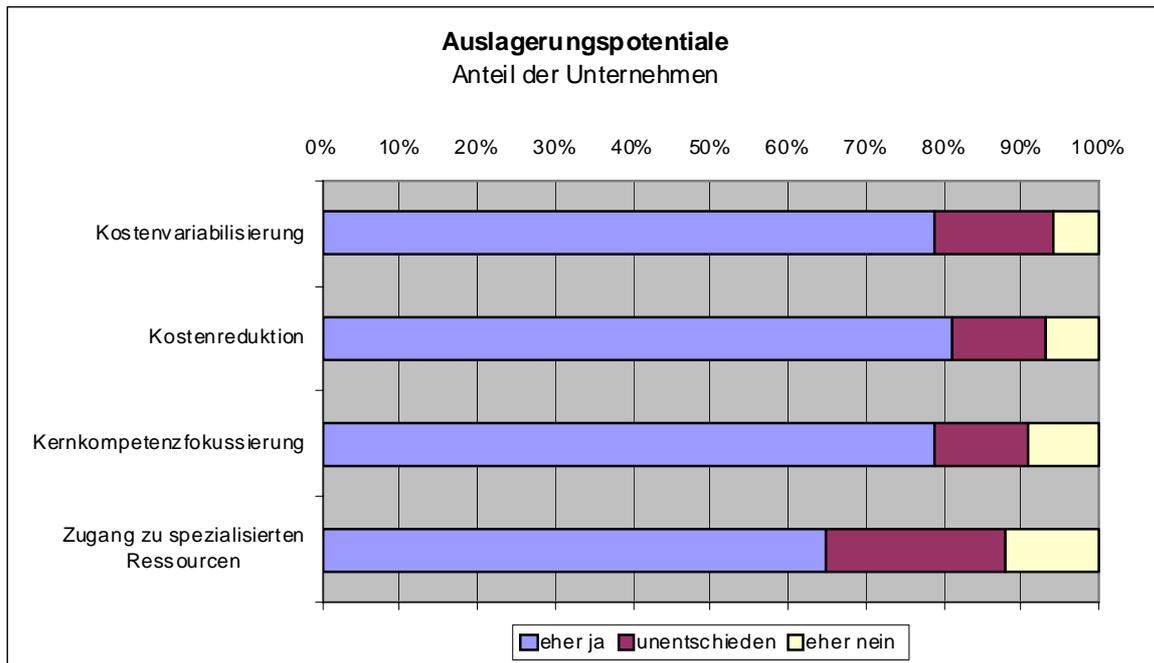


Abbildung 3: Potenziale durch Outsourcing¹³⁵

Im Rahmen des Delegated Sale müssen Kreditinstitute den durch Outsourcing entstehenden **Problemfeldern** große Aufmerksamkeit schenken. Für diejenigen Bereiche der Bank, die gewöhnlich die treibenden Kräfte für Outsourcing-Projekte darstellen, ist das Outsourcing-Thema oft Neuland. Dadurch wird der Fokus auf den sachlichen Aspekt der Auslagerung gelegt. Regulatorische und innerbetriebliche Veränderungen werden nicht ausreichend berücksichtigt.¹³⁶ Durch Outsourcing erwachsen den Instituten operationelle Risiken, die bei der Eigenkapitalunterlegung berücksichtigt werden müssen. Konkret sind folgende Risiken zu beachten:¹³⁷

- Wirtschaftliche Abhängigkeit vom Insourcer (mit Problemen bei Ausfall bzw. Wechsel des Dienstleisters; Aufgabe von Kompetenzen im Unternehmen)
- Kontrollverlust im Bezug auf Prozesse, Funktionen und Entscheidungen
- Unzureichende Regelung der vertraglichen Beziehung
- Opportunistisches Verhalten des Insourcers
- Sicherheitsprobleme
- Schlechtleistungen durch den Insourcer

¹³⁵ Vgl. Franke, J.; Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 20

¹³⁶ Vgl. Schroff, M.: Outsourcing – Nie ohne Kontrollsystem, 2006, S. 63.

¹³⁷ Vgl. Kriegsmann, M.: Richtiges richtig machen, 2006, S. 50 f. Vgl. auch Franke, J.; Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 19 f.

- Bonität des Insourcers – Insolvenzrisiko
- Rechtsrisiken
- Image- bzw. Reputationsverlust

Teilweise wurden auch diese Risiken im Rahmen der zuvor genannten Studie der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt thematisiert, wobei die Institute im Gegensatz zu den Potenzialen die Outsourcing-Risiken wie in Abbildung 4 dargestellt deutlich differenzierter bewerten.

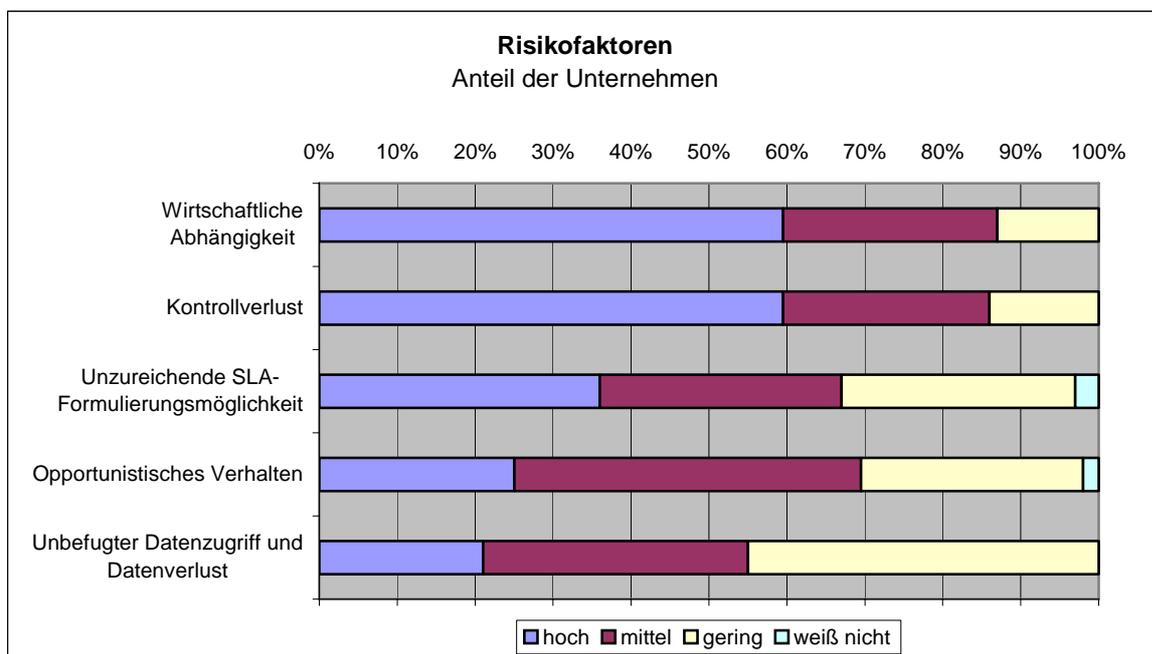


Abbildung 4: Risiken im Outsourcing¹³⁸

Zur ausreichenden Beherrschung und Minimierung der mit dem Outsourcing verbundenen Risiken sind insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten. Speziell das interne Kontrollsystem ist anzupassen. Sollte im Institut das hierfür notwendige Know-how nicht vorhanden sein, sind externe Berater einzubinden.¹³⁹ Durch die zielgerichtete Gestaltung der SLA im Rahmen des Auslagerungsvertrages können die aus der Funktionsausgliederung erwachsenden operationellen Risiken optimiert werden. Die klare und vollständige Definition der Verantwortungs-, Aufgaben- und Risikobereiche im Rahmen der SLA ermöglicht zudem die Steuerung des Dienstleistungsverhältnisses. Darüber hinaus

¹³⁸ Vgl. Franke, J.; J. Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 20

¹³⁹ Vgl. Schroff, M.: Outsourcing – Nie ohne Kontrollsystem, 2006, S. 63

können durch den konstruktiven, unternehmensübergreifenden Dialog zwischen beiden Vertragspartnern die Risiken minimiert werden.¹⁴⁰

Bei der **quantitativen Analyse** ergeben sich für Kreditinstitute im Rahmen des Delegated Sale durch Outsourcing der Teilprozesse „Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse“ und „Raterstellung“ primär die Möglichkeiten, **Personal- und Personalmanagementkosten zu reduzieren**. Darüber hinaus sind Sachkosteneinsparungen möglich. Somit wird durch Auslagerung und Fremdbezug der Leistungen die Variabilisierung der Kosten erreicht bei gleichzeitiger Möglichkeit zur Reduzierung der Fixkosten. Zudem wird die Kostenplanung verbessert und die Kostentransparenz gewährleistet. 80% der deutschen Banken sehen, nach der bereits zitierten Studie, im Outsourcing Potenziale zur Kostensenkung und zur Kostenvariabilisierung. Die Institute rechnen mit Einsparpotenzialen von durchschnittlich 31%.¹⁴¹

Neben den positiven Kostenaspekten ist jedoch zu beachten, dass Kosten der Vertragsanbahnung und Kosten, die aus den rechtlichen und technischen Rahmenbedingungen resultieren, anfallen. Wechseln die von der Ausgliederung betroffenen Mitarbeiter nicht zum Insourcer, fallen Personalkosten für die Integration in neue Aufgabengebiete bzw. für den Personalabbau an.¹⁴² Aus der räumlichen Distanz zwischen Kreditinstitut und Insourcer resultieren Kommunikations- und Koordinationskosten. Hierbei handelt es sich überwiegend um einmalig anfallende Kosten, die sich bei strategischer Betrachtung relativieren.

Im Rahmen des Delegated Sale können **zusätzliche Erträge durch das Dienstleistungsunternehmen** (Insourcer) erwirtschaftet werden, welches seine Ratingdienstleistungen an Banken und Unternehmen verkauft. Ferner könnte der Insourcer Dienstleistungen wie Bilanzstruktur- und Ratingberatung anbieten und in Kooperation mit den Kreditinstituten das Cross-Selling fördern. Somit profitiert primär der Insourcer durch Delegated Sale. Sekundär profitieren davon auch die am Insourcer beteiligten Kreditinstitute durch abgeführte Erfolgsanteile und Cross-Selling.

¹⁴⁰ Vgl. Kriegsmann, M.: Richtiges richtig machen, 2006, S. 50 f.

¹⁴¹ Vgl. Franke, J.; Weitzel, T.: Strategisches Sourcing, 2006, S. 19 f. vgl. auch Zmuda, P.: Outsourcing bei Banken, 2006, S. 23 f.

¹⁴² Bspw. Personalkosten im Rahmen von Abfindungen oder der Erstellung von Sozialplänen.

II. Analyse der potentiellen Märkte

a. Vorteile

Die Mobilisierung interner Ratings führt über neue Wege zu neuen Märkten im Finanzwesen. Die Mobilisierung stellt die Basis für die Entwicklung neuer Märkte dar. Im Folgenden wird daher zunächst die Umsetzung der Mobilisierung im Rahmen der Kapitalbeschaffung unabhängig von den erläuterten technischen Abwicklungsformen beleuchtet.

Die **Securitization** bietet für **Banken** eine ganze Reihe von Vorteilen. Zunächst ist die **Schonung der eigenen Liquidität** zu nennen, da die Bank diese für die Kreditvergabe nicht zur Verfügung stellen muss. Die Bank tritt nicht selbst als Kapitalgeber, sondern als Vermittler auf, der die Verbriefung und Platzierung von Schuldtiteln organisiert. Somit entfällt die Bereitstellung von eigener Liquidität, die für andere Investments genutzt werden kann.¹⁴³

Des Weiteren tritt die **Schonung der eigenen Risikotragfähigkeit**, die in diesem Zusammenhang sowohl als die Unterlegung mit Eigenkapital als auch im Sinne der betriebswirtschaftlichen Risikotragfähigkeit verstanden werden kann. Es erfolgt seitens der Bank keine Übernahme der Adressenausfallrisiken und damit keine Belastung der Risikobegrenzungsnormen. Insbesondere bei bereits ausgelasteten Risikobegrenzungsnormen ist dies ein klarer Vorteil.

Zusammenfassend resultieren die bankseitigen Vorteile der Securitization aus der außerbilanziellen Tätigkeit der Bank als reiner Vermittler. Neugeschäftspotenziale bleiben erhalten bzw. weitere Geschäfte können getätigt werden.

Auch für die **Kunden** bietet die Mobilisierung interner Ratings gerade im Bereich der Kapitalbeschaffung Vorteile. Zunächst ist anzuführen, dass die Umsetzung der Verbriefung an die Veröffentlichung von Ratings gebunden ist.¹⁴⁴ Dies führt dazu, dass dem Schuldner das Rating bekannt wird und daraus die Chance einer **objektiveren Kredit- und Zinsvergabe** erwächst.

Ein weiterer wichtiger Aspekt aus Kundensicht ist die Nutzung zur Bewertung von Forderungen aus Lieferung und Leistung bzw. dem **Lieferantenkredit**. Bankinterne Ratings erfassen den Zeithorizont von Forderungen aus Lieferung und Leistung bzw. Lieferantenkrediten optimal, da diese in der Regel kurzfristig sind. Der Kunde erhält durch das bankinterne Rating eine Ausfallwahrscheinlichkeit, die er im Geschäftsverkehr nutzen kann, um entweder neue Zahlungsziele zu erhalten (Erstgeschäfte) oder bestehende Kreditlinien länger nutzen zu können.

¹⁴³ Vgl. Wöhe, G.: Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 1996, S. 853

¹⁴⁴ Vgl. Teil B.III.a

Im Bereich des Interbankenhandels mit Kreditrisiken, also dem Austausch von Kreditrisiken, bietet die Mobilisierung interner Ratings unter dem Aspekt der **Portfoliodiversifikation** systemübergreifende Vorteile. Diese resultieren aus der weiter fortschreitenden Globalisierung und Anwendung internationaler Rechnungslegungsstandards, die erhöhte Anforderungen an die Analyse von Unternehmensdaten stellen. Um diesen gerecht zu werden, ist der Aufbau von Spezialwissen unumgänglich. Dies bietet sich insbesondere in der deutschen Bankenlandschaft an, da diese mit den drei Säulen Genossenschaftsbanken, Sparkassen und Privatbanken aus einer Vielzahl von kleinen und mittleren Instituten besteht. Unterhält ein Unternehmen jeweils zu drei Banken eine Kreditbeziehung, ergeben sich bei beispielsweise 100.000 Kreditnehmern und Kosten der Informationsbeschaffung und Aufbereitung von jeweils angenommen 100 Euro insgesamt Kosten von 30 Mio. Euro. Durch einen möglichen Verkauf von Ratings würden die Kosten nur einmal anfallen und sich somit auf 10 Mio. Euro reduzieren. Diese einfache Rechnung zeigt, dass sich bei der hohen Anzahl von Kreditnehmern in Deutschland gesamtwirtschaftliche Vorteile aus der Mobilisierung von Ratings ergeben würden. Backofficebereiche können entlastet und Spezialwissen genutzt werden, ohne es selbst erwerben zu müssen.

Unter dem Aspekt der **Portfoliodiversifikation** bietet die Mobilisierung bankinterner Ratings systemübergreifende Vorteile im Bereich des Interbankenhandels. Der Austausch von Branchen-, Größenklassen- und Einzelrisiken wird ermöglicht und trägt zur optimalen Kreditportfoliogestaltung bei. Die Mobilisierung interner Ratings kann somit zum Risiko-austausch, mit dem in verschiedenen Situationen aktiv auf die Risikosteuerung auf Portfolioebene Einfluss genommen werden kann, beitragen. Eigene bilanzielle Bemühungen zur **Risikodiversifikation** entfallen.

Risikofrühwarnsysteme dienen sowohl Banken als auch Unternehmen zur frühzeitigen Erkennung latenter Risiken und ermöglichen somit die effektive Risikobekämpfung. Wie bereits dargelegt, können **Kreditinstitute** das interne Rating als Risikofrühwarnsystem einsetzen, soweit die genannten Anforderungen des BAFin erfüllt werden. In **Unternehmen** können mobilisierte bankinterne Ratings als originäres Frühwarnsystem eingesetzt werden bzw. einen wesentlichen Bestandteil des hauseigenen Frühwarnsystems darstellen. Dabei können die Kunden die wertvollen „Bankwerkzeuge“ Jahresabschlussanalyse und Rating in die eigene Risikofrüherkennung einbinden. Die Kreditinstitute liefern durch ihre externe Sichtweise mit Vergleichsmöglichkeiten zu Unternehmen der gleichen Region und Branche eine äußerst wertvolle Ergänzung zum Risikomanagementsystem eines Unternehmens.¹⁴⁵ Hierbei sind für Nichtbanken zwei Perspektiven zu unterscheiden. Erstens

¹⁴⁵ Vgl. Rois, C.: Prophylaxe von Unternehmenskrisen, 2006, S. 57 ff.

kann das bankinterne Rating für das Unternehmen auf Basis des eigenen Ratings ein Risikofrühwarnsystem darstellen. Zweitens können mobilisierte bankinterne Ratings von Geschäftspartnern wie z. B. Lieferanten genutzt werden, um die Bonität des Partners einzuschätzen sowie Ratingabstufungen als Warnsignale wahrzunehmen.

Wie bereits ausgeführt kann jede **Risikoabwehr** im positiven Sinne auch **als Wahrung einer finanziellen oder marktorientierten Chance** für Unternehmen interpretiert werden. Die Wahrnehmung dieser Chancen kann dazu beitragen, Erträge zu sichern bzw. neue Ertragsquellen zu erschließen und somit zum verbesserten Unternehmenserfolg beizutragen.

Unter Kostengesichtspunkten sollten grundsätzlich die im Unternehmen bereits vorhandenen Daten des Rechnungswesens in das Frühwarnsystem einfließen. Diesem Grundsatz folgt auch das bankinterne Rating, das maßgeblich quantitative Jahresabschlussdaten berücksichtigt. Entscheidet sich ein Unternehmen zur Nutzung des bankinternen Ratings als Frühwarnsystem, können die Kosten für den Aufbau und das Betreiben eines eigenen Systems eingespart werden.

b. Problemfelder und Lösungsansätze

Im Bereich der Anwendung interner Ratings zur Kapitalbeschaffung besteht das grundsätzliche Problem, dass bankinternen Ratingverfahren **ein anderer Zeithorizont** zu Grunde liegt, als externen Ratings. Bankinterne Ratings ermitteln die Ausfallwahrscheinlichkeit in der Regel für ein Jahr, während der Zeithorizont externer Ratings mittel- bis langfristig sein kann. Der Unterschied beruht auf der differierenden Konzeption der bankinternen Ratingverfahren, denen eine aufsichtsrechtliche Konzeption zu Grunde liegt. Während intern der Ist-Zustand eines Kreditnehmers zur Ermittlung des Rating herangezogen wird („Point-in-Time“-Rating), beziehen sich externe Ratings auf die längerfristige Rückzahlungswahrscheinlichkeit („Through-the-Cycle“-Rating). Dies führt bei internen Ratings in wirtschaftlich guten Zeiten zu einer geringeren Ausfallwahrscheinlichkeit, während in wirtschaftlich schlechteren Zeiten das Risiko überzeichnet wird. Dieser prozyklische Ergebnisausweis führt zu einer häufigeren Änderung und zu größeren Schwankungen des Rating. Es stellt sich daher die Frage, ob eine **Anpassung an längerfristige Laufzeiten für das bankinterne Rating** sinnvoll wäre. Aus Sicht der Banken bietet dies eine verbesserte Risikosteuerung, da eine Über- / Unterzeichnung der Risiken in wirtschaftlich veränderten Zeiten entfällt. Aus aufsichtsrechtlicher Sicht bietet dies ebenfalls eine konstantere Sichtweise der Kreditrisiken und der Eigenkapitalunterlegung und damit eine verbesserte Kontrolle der Banken. Auch aus Kundensicht wäre eine Anpassung sinnvoll, da stabilere Ratings zu mehr Konstanz in der Kundenbeziehung führen. Hierzu sind je-

doch weiterführende Untersuchungen bezüglich der Über- und Unterzeichnung des Risikos nötig.

Da eine Anpassung der vorhandenen Ratingsysteme mit hohen Kosten verbunden ist, gilt es, die Überleitung in ein längerfristiges Rating mittels einer Migrationsmatrix zu prüfen. Die Aufsicht hält diese Anpassung in ihrer Auslegung der Anforderungen an die Schätzung der Ausfallwahrscheinlichkeit für möglich.¹⁴⁶

Da als akzeptanzschaffende Maßnahme die Offenlegung der Bonitätseinschätzung notwendig ist, entzieht sich die Bank selbst einen gewissen **freien Entscheidungsspielraum** dem Kunden gegenüber im Bezug auf Pricing und Ausgestaltung der Geschäftsbeziehung, der bisher durch die Nichtbekanntgabe des Rating gewahrt ist. Es stellt sich somit die Frage, ob eine Bank grundsätzlich an der Veröffentlichung ihrer internen Informationen und des Rating interessiert sein kann. Eine Bank, die über eine langjährige Geschäftsbeziehung mit einem Kunden verfügt, profitiert aus dem großen **Informationspool**, den sie über den Kreditnehmer aufgebaut hat.¹⁴⁷ Diesen freizugeben, kann bedeuten, eigene Vorteile aufzugeben. Deregulierung und der wachsende Verdrängungswettbewerb in den vergangenen Jahren haben jedoch gezeigt, dass ein Finanzinstitut, das am Markt bestehen bleiben will, neue Wege gehen muss. Basel II hat einen Prozess in Gang gesetzt, der nicht nur einseitig verlaufen kann. Offenheit und Transparenz kann nicht nur gegenüber Banken gelten, sondern wird auch den Kunden gegenüber zu praktizieren sein. Da die emittierende Bank für die außerbörsliche **Organisation** eines Marktes und die Platzierung der Emission verantwortlich ist, können potenzielle Kreditausfälle zu **Reputationsschwierigkeiten** der verantwortlichen Bank führen. Da sich die Bonität von KMU häufiger im Non Investment Grade-Bereich bewegt, sehen sich die Anleger einem erhöhten Rückzahlungsrisiko ausgesetzt. Eine Lösung kann die Abgabe einer **Garantie** seitens der Bank sein, wie dies bereits bei Commercial Papers erfolgt. „Voraussetzung für die Platzierung und den Handel ist ein ausgezeichnetes Rating der Emittenten. Adressen mit schlechterer Bonität können Commercial Papers mit der Garantie einer erstklassig eingestuft Bank oder Versicherungsgesellschaft begeben.“¹⁴⁸ Eine andere Lösung kann die Entlohnung der Risiken durch eine höhere Verzinsung sein.

Auch Schwierigkeiten bei der Platzierung können durch eine **Übernahmegarantie** der Bank gelöst werden. Konkret bedeutet dies, dass sich die Bank verpflichtet, bei Nicht- bzw. Teilplatzierung selbst Anteile ins Portfolio zu übernehmen.

¹⁴⁶ Vgl. O. V.: Fachgremium IRBA, Anforderungen an Bankinterne PD-Schätzungen, 2005, o. S.

¹⁴⁷ Behr, P.; Güttler, A.: Interne und externe Ratings, 2004, S. 61

¹⁴⁸ Vgl. O. V.: Commercial Papers, 2006, o. S.

Seitens **der Aufsicht** sind **Eingriffe** in ein neues Geschäftsfeld wie der Securitization zu erwarten. Sofern jedoch das Ratingverfahren nicht angepasst wird, ist automatisch eine aufsichtsrechtliche Kontrolle gegeben, da an bankinterne Ratingsysteme aufsichtsrechtliche Grundanforderungen gestellt werden.

Weitere Probleme ergeben sich durch die notwendige Veröffentlichung der Ratingergebnisse im Bereich des **Bankgeheimnisses** und des **Datenschutzes**. Diese Probleme minimieren sich jedoch vor dem Aspekt, dass die Securitization im Sinne der Schuldner ist und sie einer Veröffentlichung zustimmen werden. Des Weiteren bietet das Pooling von Forderungen den Vorteil, dass das Rating einzelner Kreditnehmer nicht veröffentlicht werden muss, sondern nur das aus der Summe der Kreditnehmer resultierende Gesamtrating. Die Anwendung des Rating im Bereich der Bewertung von Forderungen aus Lieferung und Leistung steht insbesondere vor dem Problem des Datenschutzes und des Bankgeheimnisses. Ohne Zustimmung des Schuldners ist keine Veröffentlichung möglich. Die Veröffentlichung hingegen wird seitens des Kunden wahrscheinlich nur zugelassen werden, wenn er selbst die entsprechende Bonität vorweisen kann, um Vorteile aus der Veröffentlichung zu ziehen. Darüber hinaus ist anfangs mit niedrigen Erträgen zu rechnen, da der Kunde selbst versuchen wird, das Rating bei seinen Geschäftspartnern zu platzieren, um die Geschäftsbeziehung zu forcieren. Soweit sich jedoch eine Bewertung von Geschäftspartnern etablieren sollte, weil Unternehmen das Vorliegen eines Rating als Bedingung an eine Geschäftsbeziehung stellen, ist auch mit einer geschäftsmäßigen Abwicklung über Banken zu rechnen. Dies führt über einen zeitintensiveren Umweg zu einem neuen, potenziell ertragsreichen Geschäftsfeld.

Die Probleme im Interbankenhandel beschränken sich sowohl im Handel mit Ratings als auch im Bereich der Verbriefung im Wesentlichen auf die Vergleichbarkeit der Aussagequalität der Ratingsysteme untereinander. Nur bei annähernd gleichen Bonitätseinschätzungen kann ein Austausch interessant werden. Hierzu sind weitere Untersuchungen notwendig.

Bei der Anwendung **bankinterner Ratings als Frühwarnsysteme** ergeben sich **Principal-Agent-Probleme**. Zum einen liegt in der Regel eine **asymmetrische Informationsverteilung** vor. Die Kreditinstitute haben gegenüber ihren Kunden Informationsnachteile, da sie keinen Zugriff auf die unternehmensinternen Daten der Kunden haben. In das bankinterne Rating fließen daher hauptsächlich unternehmensexterne Daten aus den Jahresabschlüssen ein, die stark vergangenheitsorientiert sind. Erschwerend kommt hinzu, dass gerade Unternehmen in der Krise Kommunikationsdefizite aufweisen. In einer Studie der Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber und Partner bei mittelständischen Krisenun-

ternehmen wurde festgestellt, dass bei 84% die Bankenkommunikation zumindest teilweise mangelhaft ist und dass 61% zumindest teilweise spät bilanzieren.¹⁴⁹ Zum anderen muss beiden Parteien **Opportunismus** in der Form unterstellt werden, dass sie primär eigene Interessen verfolgen. Gerade im Krisenfall kann dies zu Zielkonflikten führen. Wegen des großen Einflusses des Rating auf die Finanzierungskosten und Finanzierungsmöglichkeiten ist zu befürchten, dass Kunden vorliegende Frühwarnindikatoren nicht zeitnah an die Kreditinstitute weitergeben, um das Rating aktuell und aussagekräftig zu gestalten. Auf der anderen Seite werden positive Informationen, die möglicherweise zur Ratingverbesserung führen, rasch weitergeleitet. Insofern muss bezweifelt werden, dass ein bankinternes Rating unter diesen widrigen Umständen die Funktion der Risikofrüherkennung leisten kann.

Zur **Lösung** der zuvor beschriebenen **Principal-Agent-Probleme** muss den Kunden verständlich gemacht werden, dass nur bei einer offenen Kommunikationspolitik gegenüber den Banken das Rating zur Risikofrüherkennung und somit zur Optimierung des eigenen Risikoportfolios herangezogen werden kann. Den Kunden sollte auch bewusst sein, dass eine offene Kommunikationspolitik zu einer höheren Bereitschaft der Banken führt, in Krisensituationen diese noch zu unterstützen.¹⁵⁰

Die Unternehmen sollten zur Qualitätssicherung eigene Frühwarnsysteme betreiben bzw. zur Nutzung bankinterner Ratings als Frühwarnsysteme die Defizite in den Informations- und Planungssystemen beheben. Auch eine saubere methodische Vorgehensweise bei der Unternehmensanalyse trägt zur Verbesserung der Risikofrüherkennung bei. Aus der Problematik der divergierenden Prognosehorizonte von Rating- und Frühwarnsystemen, erscheint es sinnvoll, in möglichst kurzen Abständen bzw. bei vorliegenden Risikofrüherwarnindikatoren das Rating zu aktualisieren, was von einigen Banken bereits praktiziert wird. Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass es für krisenhafte Entwicklungen kaum deutlichere Signale als Ratingabstufungen geben dürfte.¹⁵¹

WITTENBERG konstatiert, dass Unternehmen mit eigenen Analysemethoden zur Risikofrüherkennung die ermittelten Ergebnisse häufig als unbefriedigend empfinden. Aufgrund methodischer Mängel bei der Durchführung der Finanz-, Organisations- und Managementanalyse werden Warnsignale oft zu spät erkannt.¹⁵² Das bankinterne Rating kann hier einen Beitrag zur Professionalisierung der Früherkennung bei Nichtbanken leisten.

¹⁴⁹ Vgl. O. V. Unternehmenskrisen im Mittelstand, 2002, S. 12

¹⁵⁰ Vgl. Rois, C.: Prophylaxe von Unternehmenskrisen, 2006, S. 57 ff.

¹⁵¹ Vgl. Lister, M.: Frühwarnsysteme als Basis des Krisenmanagements im Kreditgeschäft, 2005, o. S.

¹⁵² Vgl. Wittberg, V.: Unternehmensanalyse mit Führungsprozessen, 2000, S. 48 f.

Bei der Verwendung bankinterner Ratings zur Früherkennung ist zu beachten, dass im Vergleich zu bankinternen Ratingsystemen der größere zeitliche Prognosehorizont von Frühwarnsystemen (mit einem Prognosezeitraum von deutlich über 12 Monaten) zu einer Verminderung der Trennschärfe zwischen künftig solventen bzw. insolventen Unternehmen führt.¹⁵³

III. Synthese aus Sicht der Marktteilnehmer

a. Banken

Bisher erfolgte eine Analyse der Vorteile und Problemfelder der technischen Abwicklung und potenziellen Märkte. Diese Bereiche werden nun zusammengeführt, um konkrete Handlungsempfehlungen für die Mobilisierung interner Ratings zu geben.

Grundsätzlich ist die Wahl der Abwicklungsform vom Markt unabhängig. Es wird daher die bereits gewählte Betrachtungsstruktur der Trennung der technischen Abwicklung und des potentiellen Marktes beibehalten.

Zunächst wird Free Sale betrachtet. In der Beziehung zwischen Kunde und Bank ist die Erstellung eines Ratings auf Basis der Analyse der Jahresabschlussdaten elementarer Bestandteil der Beurteilung der Geschäftsbeziehung und der Bonität. Wie bereits in der Analyse deutlich wurde, sind aus der kostenfreien Weitergabe keine direkten Erträge zu erzielen.

Die kostenfreie Weitergabe des Rating muss sich auf die Mitteilung der Bonitätsnote bzw. der entsprechenden Ausfallhäufigkeit beschränken. Es kann nicht das Ziel sein, über die kostenfreie Mitteilung des Rating hinaus zu einer kostenfreien Ratingberatung überzugehen, da es betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll ist, die **hochwertige Dienstleistung Rating** kostenfrei weiterzugeben.

Die Weiterentwicklung des Free Sale würde die Generierung von Erträgen aus der Mobilisierung interner Ratings darstellen. Im Folgenden wird der direkte Verkauf durch die Bank selbst betrachtet.

Es ist zu beachten, dass sich je nach Markt, in dem sich die Mobilisierung interner Ratings bewegt, und Struktur der Bank unterschiedliche Handlungsempfehlungen ergeben können.

¹⁵³ Vgl. Lister, M.: Frühwarnsysteme als Basis des Krisenmanagements im Kreditgeschäft, 2005, o. S.

Folgende zwei Faktoren können als Entscheidungskriterien für oder gegen die Wahl der Abwicklungsform des Direct Sale herangezogen werden:

- **Beschaffungs- und Absatzpotenziale und**
- **vorhandene Ressourcen**

Unter **Beschaffungs- und Absatzpotenzialen** ist das Geschäftsumfeld zu verstehen, in dem sich das Kreditinstitut bewegt. Das Geschäftsumfeld wird durch folgende Potenziale determiniert:

- Mindestmaß an zu ratenden Kreditnehmern,
- Mindestmaß an Abnehmern und
- Größe oder geographische Aufstellung bzw. Marktstellung einer Bank.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Berücksichtigung der bei der Bank **vorhandenen Ressourcen**, um die Mobilisierung interner Ratings zu vollziehen. Die Bank muss sich die Frage stellen, ob die entsprechenden rechtlichen, technischen und personellen Ressourcen vorhanden sind, um eine effiziente und rechtlich sichere Abwicklung zu ermöglichen. Im Folgenden ist dargestellt, warum die Beschaffungs- und Absatzpotenziale und Ressourcen als Faktoren für oder gegen Direct Sale sprechen können:

	Beschaffungs- und Absatzpotenziale	Ressourcen
Kapitalbeschaffung	Wichtig (insbesondere im Hinblick auf Absatz)	Wichtig (für die rechtliche/technische Abwicklung)
Interbankenhandel Ratings	Wichtig (im Bezug auf die Anzahl vorhandener Ratings)	Unwichtig (durch technische Vorgaben des Ratingsystems)
Interbankenhandel Kredite	Unwichtig (der Austausch von Krediten findet nur unter Banken statt, keine Involvierung von Kunden)	Wichtig (im Bezug auf rechtliche und technische Abwicklung)
Bonitätseinschätzung	Wichtig (im Bezug auf die Anzahl vorhandener Ratings)	Unwichtig (durch technische Vorgaben des Ratingsystems)
Frühwarnsystem	Wichtig (im Bezug auf die Anzahl vorhandener Ratings)	Wichtig (wegen Durchführung von Ratingberatung)

Tabelle 3: Beschaffungs- und Absatzpotenziale sowie Ressourcen als Faktoren des Direct Sale

Zu bemerken ist jedoch, dass Direct Sale grundsätzlich einen hohen Koordinierungsaufwand beinhaltet. Zum einen muss sich die Bank als Anbieter auf dem Markt präsentieren und daher entsprechende Marketingmaßnahmen vornehmen, um Angebot und Nachfrage zusammenzubringen. Zum anderen muss der Käufer bei der Bank nachfragen. Eventuell kann der Kundenwunsch jedoch nicht befriedigt werden, was für den Käufer weiteren Nachfrageaufwand bedeutet. Zudem sind unterschiedliche Preissysteme zu erwarten, die zu Intransparenz führen. Diese Punkte stellen den Erfolg des Direct Sale in Frage.

Insgesamt stellt Direct Sale einen wichtigen Schritt zu einer effizienten Mobilisierung von Ratings dar.

Die logische Weiterführung des Effizienzgedanken aus Direct Sale ist Delegated Sale. Aufgezeigte Problemstellungen des Direct Sale können dadurch gelöst und somit aus Wettbewerbsnachteilen Wettbewerbsvorteile generiert werden.

Die deutsche Bankenlandschaft gliedert sich in drei Hauptgruppen, wobei unter den Privatbanken eine weitere Unterteilung in kleinere und mittlere Institute und den großen Global Playern möglich ist.

Diese Zergliederung lässt die Handlungsempfehlung zu, die Bündelung von Spezialwissen, wie sie zum Teil bereits bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken erfolgt, zu forcieren. Dabei ist eine Bündelung von Spezialwissen durchaus nicht nur für kleine und mittlere Institute interessant, auch große Banken können Vorteile aus der Spezialisierung ziehen. Die Bündelung kann dabei gruppenintern, d.h. Sparkassen-, Genossenschafts- oder Privatbankenintern erfolgen, aber auch über die Gruppe hinaus. Die Handlungsempfehlung muss sogar lauten, dass eine Kooperation der Banken auf der höchsten Ebene erfolgt, das bedeutet, dass alle Banken gruppenübergreifend in einem Netzwerk miteinander kooperieren. Nur auf diese Weise können Vorteile für alle generiert werden, da KMU sowohl bei Sparkassen und Genossenschaften als auch bei Privatbanken Geschäftsverbindungen unterhalten.

Die Effizienz der Abwicklungsform Delegated Sale besteht unter anderem aus dem verringerten Abstimmungs- und Koordinierungsaufwand, der als Problemfeld beim Direct Sale zu nennen war. Ein einheitlicher Marketingauftritt sowie eine erhöhte Verfügbarkeit gewünschter Produkte erhöhen die Marktchancen.

Um die Vorteile von Delegated Sale nutzen zu können, ist die Einhaltung folgender zentraler Bestandteile erforderlich:

- Vorbereitung und Durchführung des Outsourcing-Projekts unter Einbindung sämtlicher betroffenen Bereiche,

- Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen und
- passgenaue Ausgestaltung der SLA im Rahmen der vertraglichen Outsourcingvereinbarung zur Minimierung der Outsourcingrisiken.¹⁵⁴

Auf Grundlage der vorgenannten Argumente können die potenziellen Märkte wie folgt erschlossen werden:

Als Handlungsempfehlung im Bereich Kapitalbeschaffung kann genannt werden, zunächst mit den bereits aufgeführten Maßnahmen Akzeptanz für die Securitization von KMU auf Basis interner Ratings am Markt zu schaffen. Hierbei ist insbesondere zu beachten, dass entweder dargelegt wird, dass sich die Ausfallwahrscheinlichkeit nur auf einen Zeithorizont von einem Jahr bezieht oder das Rating auf einen längeren Zeithorizont angepasst wird. Die Bank muss sich entweder für eine Umstrukturierung des Ratingsystems oder die Überleitung mittels einer Migrationsmatrix entscheiden.

Als empfehlenswert erscheint darüber hinaus die Übernahme einer Ausfallgarantie den Gläubigern der Verbriefung gegenüber, da dadurch Reputationsschwierigkeiten vermieden und zusätzlich Erträge generiert werden können. Die Höhe der Vergütung errechnet sich aus der Ausfallwahrscheinlichkeit des Kreditnehmers bzw. des Pools.

Der Bereich der Kapitalbeschaffung kann für Banken ein deutliches Alleinstellungsmerkmal bieten. Die Bank kann als innovativ bei Kunden und Öffentlichkeit wahrgenommen werden.

Für Kreditinstitute besteht gemäß MaRisk die Möglichkeit, bankinterne Ratings im Rahmen der Risikofrüherkennung einzusetzen. Diese Option sollte wahrgenommen werden. Die Entwicklung, die Implementierung und das Betreiben eines vom Rating autonomen institutseigenen Risikofrühwarnsystems würden zu ineffizienten Doppelarbeiten bei der Erhebung von Frühwarnsignalen führen und somit vermeidbare Kosten verursachen. Darüber hinaus ist zu bezweifeln, dass kleine und mittlere Institute auf Grundlage ihrer Größe die Ressourcen und das Know-how haben, um eigene Systeme zu entwickeln, die die Qualität bereits entwickelter Ratingsysteme mit deren Frühwarneigenschaften erreichen. Da Risikofrühwarnsysteme grundsätzlich auf Informationen über die zu analysierenden Kunden angewiesen sind, die maßgeblich von den Kunden erteilt bzw. beeinflusst werden können, sind die beschriebenen Principal-Agent-Probleme auch durch ein selbst entwickeltes, autonomes Frühwarnsystem nicht eliminierbar.

¹⁵⁴ Eine Übersicht mit Essentials von Outsourcingverträgen ist in Anlage 2 dargestellt.

Als **Handlungsempfehlung für Kreditinstitute** kann zusammengefasst werden:

- Nutzung des Rating als Frühwarnsystem,
- Förderung der offenen Kommunikation zwischen Bank und Unternehmen zur Optimierung der in das Rating einfließenden Informationen,
- Ratingdurchführung in möglichst kurzen Zeitabständen wegen der divergierenden Planungshorizonte zwischen Rating- und Frühwarnsystemen und
- Ratingdurchführung bei vorliegenden Risikowarnsignalen.

Deutliche Ratingabstufungen zeigen im Ergebnis krisenhafte Entwicklungen auf, die zum Gegenstand einer detaillierten Analyse werden müssen.

Ein wesentlicher Markt mit großen Ertragspotenzialen ergibt sich durch den Verkauf bankinterner Ratings an **Unternehmen**, die das Rating im Rahmen der Risikofrüherkennung einsetzen.

Als Handlungsempfehlung im Interbankenhandel ist die Forderung nach einer zentralen Raterstellung zu verstehen. Eine zentrale Raterstellung ist die effizienteste Abwicklungsform des Interbankenhandels. Der Vorteil liegt insbesondere in einem einheitlichen Ratingsystem und damit in der Vergleichbarkeit von Ratings.

Als Handlungsempfehlung lässt sich anführen, den Handel mit Kreditrisiken durch die Mobilisierung interner Ratings zu nutzen. Banken können dadurch ihre Kreditrisiken effizienter steuern.

Als weitere Handlungsempfehlung ist die Überprüfung der jeweils verwendeten Ausfallwahrscheinlichkeiten zu nennen. Da der Austausch von Kreditrisiken unterschiedlicher Banken auf Basis unterschiedlich ermittelter Ausfallwahrscheinlichkeiten erfolgt, ist eine stete gegenseitige Überprüfung der ermittelten Bonitäten unerlässlich.

Die Mobilisierung interner Ratings zur Bonitätseinschätzung von Geschäftspartnern hat insbesondere den Anreiz, dass im Gegensatz zu den anderen potentiellen Märkten kein weiterer wesentlicher Wertschöpfungsprozess notwendig ist. Die bereits vorhandenen Ratings können unverändert zur Generierung weiterer Erträge verwendet werden. Als konkrete Handlungsempfehlung ist jedoch die Beachtung des Bankgeheimnisses und des Datenschutzes zu nennen. Eine Weitergabe der erstellten Ratings darf nur nach Absprache mit den Kunden erfolgen. Dabei ist dem Kunden darzulegen, dass eine Weitergabe durchaus im Interesse des Kunden ist (siehe Teil B.III.a). Die Abwicklung sollte dabei vorzugsweise mittels elektronischer Handelsunterstützung erfolgen, um eine geschäftsmäßige Abwicklung und damit eine hohe Standardisierung zu erzielen.

b. Unternehmen

Aus Sicht der Unternehmen ist die **Abwicklungsform der Mobilisierung** bankinterner Ratings als Free, Direct oder Delegated Sale irrelevant. Für sie ist primär das Ergebnis des Ratingprozesses, die Bonitätsbeurteilung der eigenen bzw. einer fremden Adresse, von Bedeutung. Sekundär müssen die Unternehmen jedoch die ihnen angebotenen Leistungen hinsichtlich der effizientesten Abwicklungsform analysieren. Erwächst den Unternehmen durch Direct oder Delegated Sale ein größerer Nutzen im Vergleich zu Free Sale, sind sie bereit die angemessenen Kosten zu tragen.

Den Unternehmen kann die Handlungsempfehlung ausgesprochen werden, zur **Bonitätsbewertung von Geschäftspartnern** mobilisierte, bankinterne Ratings einzusetzen. Einerseits sind auf dem **Absatzmarkt** durch Ratings schnelle und effiziente Bonitätsbeurteilungen von Kunden bzw. von potentiellen Kunden möglich. Die vom Kreditinstitut qualitätsgesicherten Informationen über den Abnehmer erleichtern dem Verkäufer die Vertragsverhandlungen. Zahlungsziele können schnell und bonitätsgerecht eingeräumt werden. Auch Kunden, mit denen keine Geschäftsverbindung eingegangen werden soll, können schnell identifiziert werden. Andererseits kann die durch das Rating übermittelte Bonitätsbeurteilung zur Bewertung von Lieferanten auf dem **Beschaffungsmarkt** eingesetzt werden. SCHNECK konstatiert, dass für Produzenten bei der Beurteilung der Lieferfähigkeit, Liefertreue und Lieferqualität von Zulieferern die Bonität als Beurteilungskriterium zunehmend an Bedeutung gewinnt.¹⁵⁵ Die Unternehmen werden durch die Ratings auch den Forderungen des KonTraG gerecht, das neben der Schaffung der unternehmensinternen Transparenz auch die unternehmensexterne Transparenz fordert. Das Rating ermöglicht die Einschätzung der wirtschaftlichen Situation der Geschäftspartner.¹⁵⁶

Als weitere Handlungsempfehlung ist die Nutzung des eigenen Rating als **Marketinginstrument** zu nennen. Zum einen kann sich ein Unternehmen auf dem Beschaffungsmarkt mit entsprechenden Ratings als bonitätsmäßig gutes Unternehmen präsentieren. Zum anderen kann sich das Unternehmen auf dem Absatzmarkt als solider und zuverlässiger Partner präsentieren und dadurch den Absatz der eigenen Produkte fördern.

Risikofrühwarnsysteme müssen als elementarer Bestandteil des betrieblichen Risikomanagements in allen Unternehmen implementiert werden. Konkret lassen sich für Unternehmen zwei Handlungsempfehlungen formulieren:

¹⁵⁵ Vgl. Schneck, O.: Lieferantenrating in der Automobilindustrie, 2006, S. 6

¹⁵⁶ Vgl. O. V.: Lieferantenrating bei der BMW Group, 2006, S. 10

Erstens: Nutzung mobilisierter, bankinterner Ratings als originäres Risikofrühwarnsystem im Unternehmen. Dies bietet sich vor allem bei Unternehmen an, die bisher keine Risikofrüherkennung durchführen. Dieser Ansatz sollte grundsätzlich von jedem Unternehmen in Anspruch genommen werden. Inwieweit eine solche Vorgehensweise die Anforderungen des KonTraG erfüllt, sollte Gegenstand weiterer Untersuchungen sein. Es ist jedoch besser, auf Basis mobilisierter Ratings die Risikofrüherkennung durchzuführen, als keine Risikofrüherkennung zu betreiben.

Zweitens: Nutzung mobilisierter, bankinterner Ratings als wesentlicher Bestandteil des hauseigenen Frühwarnsystems. Diese Variante empfiehlt sich für Unternehmen, die ihr Frühwarnsystem durch Berücksichtigung von unternehmens- und branchenspezifischen Besonderheiten stärker individualisieren möchten. Dieser Ansatz stellt eine qualitative Verbesserung des zuvor genannten Punktes dar.

Darüber hinaus wird den Unternehmen empfohlen, aus der negativen Entwicklung der Ratings ihrer Geschäftspartner Frühwarnsignale zu entnehmen. Deutliche Ratingabstufungen sollten bei Debitoren eine Analyse der Geschäftsbeziehung nach sich ziehen.

Zur Wahrung der mit der Risikofrüherkennung verbundenen Vorteile können folgende **Handlungsempfehlungen für Unternehmen** zusammengefasst werden:

- Nutzung des bankinternen Ratings als originäres Risikofrühwarnsystem,
- Nutzung des bankinternen Ratings als wesentlicher Bestandteil des hauseigenen Risikofrühwarnsystems,
- Nutzung von Ratingveränderungen bei Geschäftspartnern als Frühwarnsignal und
- Nutzung der im Rahmen der Früherkennung gewonnenen Informationen zur Risikoabwehr und Wahrung von Marktchancen.

Auch für Unternehmen zeigen deutliche Ratingabstufungen im Ergebnis krisenhafte Entwicklungen auf, die zum Gegenstand einer detaillierten Analyse werden müssen.

c. Mobilisierung des Rating – Massengeschäft oder selektive Ausnutzung von Kostenvorteilen?

Im Rahmen der Arbeit hat sich gezeigt, dass die Mobilisierung interner Ratings sowohl für Banken als auch Unternehmen durchaus Potenziale bietet, die es zu nutzen gilt. Dabei wurde ausgeführt, dass die Mobilisierung an bestimmte Voraussetzungen gebunden ist, deren Erfüllung zunächst weitere Kosten verursacht, jedoch auch neue Ertragsquellen erschließen kann.

Abschließend sind zwei Fragen zu diskutieren:

- Soll die Mobilisierung seitens der Banken in allen dargelegten Märkten forciert werden oder ist es sinnvoll, sich auf einzelne Marktsegmente zu beschränken?
- Ist die Mobilisierung interner Ratings seitens der Banken im Rahmen einer Massenmarktstrategie oder im Rahmen einer selektiven Strategie sinnvoll?

Diese Fragen werden im Folgenden anhand der einzelnen Märkte beantwortet:

Der Umfang des Angebots eines Kreditinstitutes ist unter anderem **abhängig** von der **Abwicklungsform**. Zunächst werden die aufgeworfenen Fragen unter dem Fokus Direct Sale betrachtet.

Die **Securitization** ist an das Bestehen der Faktoren Absatz- und Beschaffungspotenziale sowie Ressourcen gebunden (vgl. Teil C III a). Aufgrund der hohen Anforderungen an die Faktoren ist dieser Markt in der Regel nur für größere Institute geeignet. Die Securitization erscheint ebenfalls auf Grund der hohen Anforderungen weniger als Massengeschäft denn als Einzelgeschäft realisierbar.

Demgegenüber ist die Bonitätseinschätzung von Geschäftspartnern als Massengeschäft umsetzbar und für alle Banken geeignet. Die Erstellung des Rating bzw. der Bonitätseinschätzung ist Kernaufgabe und Kernkompetenz im Bankgeschäft. Erstellte Ratings liegen bei den Banken bereits vor. Die Aufgabe der Banken beschränkt sich auf die Weitergabe und den Verkauf der Bonitätseinschätzungen an die Unternehmen.

Gleiches gilt für den Interbankenhandel mit Ratings. Bereits erstellte Ratings können im Rahmen einer Massenstrategie von allen Banken zur Erzielung von Erträgen genutzt werden.

Auch die Verwendung des Rating als Risikofrühwarnsystem kann als Massenmarkt gesehen werden. Die Nutzung erfolgt sowohl bei Banken als auch bei einer Vielzahl von Unternehmen. Da dieser Markt nur auf im Kreditinstitut bestehende Ressourcen zurückgreift, steht allen Instituten die Vermittlung dieses Marktes offen.

Demgegenüber ist der Interbankenhandel mit Kreditrisiken ein Geschäftsgebiet, das das Vorhandensein von spezialisierten Ressourcen erfordert. Eine Umsetzung kann zwar standardisiert werden. Es ist jedoch eine erhöhte Aufmerksamkeit beim Handeln mit Adressenausfallrisiken erforderlich. Eine Massenstrategie ist kaum umsetzbar, da der Einzelaufwand zu hoch ist. Eine Umsetzung dieses Marktes ist nicht für alle Banken geeignet. Zusammenfassend kann konstatiert werden, dass bei Direct Sale eine Umsetzung aller potenziellen Märkte seitens der Bank zwar betrieben werden kann, aber sicherlich nicht erstrebenswert ist. Vielmehr ist eine Fokussierung auf einzelne Produktbereiche zu favori-

sieren, bei denen Kernkompetenzen bestehen und entsprechende Ressourcen vorhanden sind.

Anders ist dies bei **Delegated Sale**. Durch die Nutzung von Spezialisierungsvorteilen können die beschriebenen Märkte auch bei fehlenden Ressourcen auf vielfältige Weise angeboten werden. Die Funktion der Bank beschränkt sich auf die Lieferung der notwendigen Daten sowie der Vertriebsleistung. Im Rahmen von Delegated Sale kann die Mobilisierung interner Ratings somit als Massengeschäft in allen Marktsegmenten betrieben werden.

Zusammenfassung

Die Mobilisierung interner Ratings durch Banken wird ermöglicht über drei verschiedene **Strategien**:

- **Free Sale:** die kostenfreie Kommunikation der Ratingergebnisse im Rahmen eines Ratinggespräches.
- **Direct Sale:** der kostenpflichtige direkte Verkauf der Ratingergebnisse im Zuge einer Ratingberatung.
- **Delegated Sale:** der indirekte Verkauf der Ratingergebnisse über eine Outsourcinglösung.

Sowohl Free Sale als auch Direct Sale fördern aus Sicht der Bank die **Transparenz** gegenüber den Kunden als Empfänger des Rating mit der positiven Konsequenz einer objektiveren Darstellung des Ratingergebnisses¹⁵⁷. Zusätzlich ist eine Reduzierung des Arbeitsaufwandes für künftige Ratingstellungen durch verbesserte Kommunikation mit den Banken erzielbar. Dies führt zu einer **Optimierung der operativen Kosten und der Risikokosten** der Bank mit dem positiven Nebeneffekt der **Stärkung der Vertrauensbasis zum Kunden**.

Gerade im Rahmen der Strategie des Direct Sale lassen sich durch die Durchführung der Ratingberatung zusätzlich **Ertrags- und Cross-Selling-Potenziale** generieren. Eine Entscheidung für oder gegen diese Abwicklungsform ist abhängig von den vorhandenen Beschaffungs- und Absatzpotenzialen sowie von bankinternen Ressourcen. Insgesamt stellt Direct Sale einen wichtigen Schritt zu einer effizienten Mobilisierung von Ratings dar.

Über Zugang zu spezialisierten Ressourcen, eine mögliche Kernkompetenzfokussierung und Kosteneinsparungspotenziale kann konstatiert werden, dass Outsourcing im Rahmen des Delegated Sale zu einer **Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit** der Bank beitragen kann. Aufgrund eines verringerten Abstimmungs- und Koordinierungsaufwandes ist diese Strategie dem Direct Sale überlegen. Nicht zu vernachlässigen sind jedoch die Risiken

¹⁵⁷ Vgl. O.V.: Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, 2006, S. 30

durch beispielsweise wirtschaftliche Abhängigkeit oder opportunistisches Verhalten des Insourcers.

Die untersuchten **potentiellen Märkte** für mobilisierte interne Ratings

- **Rating zur Kapitalbeschaffung,**
- **Rating als Frühwarnsystem und**
- **Interbankenhandel**

weisen jeweils spezifische Vor- und Nachteile auf. Banken profitieren im erstgenannten Bereich von einer **Schonung der eigenen Liquidität** durch die Securitization von Forderungen auf Basis der internen Ratings. Des Weiteren treten die Verbesserung der eigenen Risikotragfähigkeit und die Generierung von Erträgen als weitere Vorteile auf. Es kann konstatiert werden, dass der Bereich der Kapitalbeschaffung für Banken ein deutliches Alleinstellungsmerkmal bieten kann, diese sogar als innovativ bei Kunden und der Öffentlichkeit erscheinen lässt.

Einen wesentlichen Markt für die von Banken mobilisierten, internen Ratings stellen Unternehmen dar, für welche die Möglichkeit besteht, diese Ratings als originäre Frühwarnsysteme einzusetzen bzw. diese als einen wesentlichen Bestandteil bereits bestehender hauseigener Frühwarnsysteme verwenden zu können. Da Risikofrühwarnsysteme jedoch grundsätzlich auf Informationen über die zu analysierenden Kunden angewiesen sind, welche maßgeblich von diesen beeinflusst werden können, sind die auftretenden Principal-Agent-Probleme nicht gänzlich zu eliminieren. Dieses Risiko gilt es zu minimieren, indem das Betreiben einer offenen Kommunikationspolitik als oberste Maxime den Kunden verständlich gemacht wird.

Im dritten potentiellen Markt, dem Interbankenhandel von Ratings, bieten sich aus Spezialisierungseffekten quantitative Vorteile wie **Kosteneinsparungen** bei Entwicklung, Anwendung und Weiterentwicklung der Ratingsysteme. Ergänzend werden Backofficebereiche entlastet und Spezialwissen genutzt, ohne dieses selbst erwerben zu müssen. Als Handlungsempfehlung ist die Forderung nach einer zentralen Raterstellung zu nennen, welche die effizienteste Abwicklungsform des Interbankenhandels darstellt. Daraus resultiert der Vorteil eines einheitlichen Ratingsystems und damit einer Ratingvergleichbarkeit.

Den Unternehmen kann die Handlungsempfehlung ausgesprochen werden, zur Bonitätsbewertung von Geschäftspartnern mobilisierte, bankinterne Ratings einzusetzen. Darüber hinaus besteht ein großer Nutzen des Rating als potenzielles Marketinginstrument zur positiven Außendarstellung der Unternehmen. Weiter ist diesen die Nutzung von Ratings als originäres Frühwarnsystem bzw. als ein wesentlicher Bestandteil dessen zu empfehlen.

Sowohl für Banken als auch für Unternehmen gilt, dass deutliche Ratingabstufungen im Ergebnis krisenhafte Entwicklungen aufzeigen, die zum Gegenstand einer detaillierten Analyse werden müssen.

Bezüglich der Frage, ob die Mobilisierung interner Ratings seitens der Banken im Rahmen einer Massenmarktstrategie oder im Rahmen einer selektiven Strategie sinnvoll erscheint, ergibt sich gemäß den erläuterten Mobilisierungsstrategien eine differenzierte Betrachtung. Im Rahmen der Direct Sale-Strategie eignet sich der Einsatz mobilisierter interner Ratings zur Kapitalbeschaffung aufgrund der hohen Anforderungen an die Faktoren Absatz- und Beschaffungspotenziale sowie Ressourcen nur für größere Institute. Für die Bonitätseinschätzung von Geschäftspartnern und den Interbankenhandel können bereits erstellte Ratings genutzt und im Rahmen einer Massenstrategie von allen Banken zur Erhöhung der Erträge verwendet werden. Gleiches gilt auch für die Verwendung der mobilisierten Ratings als Risikofrühwarnsystem. Im Rahmen von Delegated Sale kann die Mobilisierung interner Ratings als Massengeschäft für alle potentiellen Märkte angestrebt werden, da die Nutzung von Spezialisierungsvorteilen auch bei fehlenden Ressourcen erfolgen kann und sich die Funktion der Bank auf die Lieferung der notwendigen Daten und der Vertriebsleistung beschränkt.

Abschließend ist festzuhalten, dass die Mobilisierung interner Ratings zu steigender Liquidität, Risikoidentifizierung, Risikostreuung, Kosten- und Spezialisierungsvorteilen der Teilnehmer und damit **zu einer Stärkung des gesamten Finanzsystems führen kann.**

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Rating-Tachometer des DSGVO Ratings am Beispiel des Eigenkapitals.....	22
Abbildung 2: Funktionsweise der Securitization	27
Abbildung 3: Potenziale durch Outsourcing	36
Abbildung 4: Risiken im Outsourcing	37

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Internes vs. externes Rating – Unterscheidungskriterien der Verfahren	7
Tabelle 2: Swaps nach Ratingkategorien.....	15
Tabelle 3: Beschaffungs- und Absatzpotenziale sowie Ressourcen als Faktoren des Direct Sale	46

Literaturverzeichnis

AHNERT, S.; ENGEL, M.; ROHLEDER, G. (2001): Früherkennung von Unternehmenskrisen, in: AHNERT, S. (Hrsg.): Handbuch des Firmenkreditgeschäfts, 1. Aufl., Stuttgart, Deutscher Sparkassenverlag

ANSOFF, H. I. (1976): Managing Surprise and Discontinuity – Strategic Response to Weak Signals, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 129-152.

ASMUSSEN, J. (2005): Rating-Agenturen und Finanzaufsicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, Heft 3, S. 246-255.

BEHR, P., GÜTLER A. (2004): Interne und externe Ratings, Bedeutung, Entwicklung, Testverfahren, Frankfurt am Main, Bankakademie-Verlag GmbH

BEITEL, P.; U. A. (2005): Optimales eigenes Rating als Wettbewerbsvorteil für Banken, in: Die Bank, Heft 7, S. 41-45.

BERBLINGER, J. (1996): Marktakzeptanz des Rating durch Qualität, in: BÜSCHGEN, H. E.; EVERLING, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, S. 31.

BEUTLER, T. (2005): Unterstützung des Betriebs interner Ratingsysteme durch integriertes Qualitätsmanagement, in: Publikationen der Swiss Banking School, Zürich, Nr. 304, Bern: Haupt Verlag, S. 11-13.

Bröder, T. (2006): Risiko-Management im internationalen Bankgeschäft, in: Geiger, H.; Hirszowicz, C. et al. (Hrsg.): Bank- und finanzwirtschaftliche Forschung, Bern: Haupt Verlag, S. 110-111.

BUNDESANSTALT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGSAUFSICHT (2006): Erläuterungen zu den MaRisk, Fassung vom 04.05.2006

DEUTSCHE BUNDESBANK (2004): Internationale Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen, Überarbeitete Rahmenvereinbarung, Frankfurt am Main, Übersetzung

DEUTSCHE BUNDESBANK (2006): Ergebnisse deutscher Banken im Rahmen der fünften Auswirkungsstudie (QIS 5) zu Basel II, Frankfurt am Main, Pressenotiz

ERTINGER, S., DROST, F. M. (2007): Mittelstand im Test, in: Handelsblatt vom 07.02.2007, Düsseldorf, Handelsblatt GmbH, S. 27.

EVERLING, O. (1991), Credit Rating durch internationale Agenturen – Eine Untersuchung zu den Komponenten und instrumentalen Funktionen des Rating, 1. Auflage, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler

EVERLING, O. (2003): Bankinterne Ratingsysteme, in: Bankmagazin, Heft 9/2003, S. 15 – 18.

EVERLING, O. (2005): Perspektiven des Ratingmarktes, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 4/2005, S. 185 – 188.

EVERLING, O. (2006): Basel II – Rating für IT-Unternehmen, Wiesbaden, Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung

EVERLING, O.; SCHMIDT-BÜRCEL, J. (2005), Kapitalmarktrating – Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung, 1. Auflage, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler

EVERLING, O; LEYDER, M.-J. (2004): Ratingssoftware im Test – Einstiegsprogramme für KMU, in: Die Bank, Heft 12, S. 60-63.

EVERLING, O; LEYDER, M.-J. (2005): Ratingssoftware im Test – Die Mittelklasse, in: Die Bank, Heft 1, S. 60-63.

EVERLING, O; LEYDER, M.-J. (2005): Ratingssoftware im Test – Die Profi-Software, in: Die Bank, Heft 2, S. 64-69.

FISCHER, F.; VOLK, B. (2004): Implikationen von Ratings für die Bewertung von Banken, in: EVERLING, O; GOEDECKEMEYER, K.-H. (Hrsg.): Bankenrating, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler, S. 233-240.

FISCHER, J.; HOLZKÄMPER, H. (2006): Rating Advisory für den Kapital- und Kreditmarkt, in: REICHMANN, T.; PYSZNY, U. (Hrsg.): Rating nach Basel II, München: Verlag Vahlen, S. 140.

FRANKE, J.; WEITZEL, T. (2006): Strategisches Sourcing – im KMU-Kreditgeschäft, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 11, S. 18-20.

FREY, F. (2005): Anleiherating und Erwartungsbildung – Zur Frage der Informationseffizienz des Ratings, München, Ludwig-Maximilians-Universität München (Fakultät für Betriebswirtschaft)

GIERSBERG, K.-W.; SCHNEIDER, J. (2006): Rating-Auswirkungen auf Mittelständische Unternehmen, in: KÜRBLE, G.; REICHLING, H. (Hrsg.): Rating und Kapitalanlagen in schwierigen Zeiten, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, S. 97-160.

GLEIBNER, W. (2006): Ratingprognosen und das „direkte Rating“ mittels Risikosimulation, in: REICHMANN, T.; PYSZNY, U. (Hrsg.): Rating nach Basel II, München: Verlag Vahlen, S. 203.

GLEIBNER, W. FÜSER, K. (2003), Leitfaden Rating – Basel II: Rating-Strategien für den Mittelstand, 2. Auflage, München, Verlag Franz Vahlen GmbH

HAAGEN, F. (2004): Externe Mittelstandsratings aus agencytheoretischer und transaktionskostentheoretischer Perspektive, in: Münchner Betriebswirtschaftliche Beiträge, München

HANISCH, H. (2004): Outsourcing in Banken – nur Schritt für Schritt, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 5, S. 20-23.

HEINKE, V. G. (1998), Bonitätsrisiko und Credit Rating festverzinslicher Wertpapiere: eine empirische Untersuchung am Euromarkt, 1. Auflage, Bad Soden/Ts., Uhlenbruch Verlag

HEINKE, V. G. (2005): Informationswert von Credit-Ratings, in: EVERLING, O. und SCHMIDT-BÜRGE, J. (Hrsg.): Kapitalmarkt-rating – Perspektiven für die Unternehmensfinanzierung, 1. Auflage, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler

HERTENSTEIN, K.-H.; MÜLLER, D. (2000): Bestandteile eines ganzheitlichen Risikokonzepts, in: Betriebswirtschaftliche Blätter, Heft 3, S. 122-129.

http://www.bundesbank.de/bankenaufsicht/bankenaufsicht_basel_nationaleumsetzung.php, [25.01.2007]

INITIATIVE FINANZSTANDORT DEUTSCHLAND – Rating Broschüre (2006)

INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER (2000): IDW Prüfungsstandard: Die Prüfung des Risikofrüherkennungssystems nach § 317 Abs. 4 HGB (IDW PS 340), Düsseldorf, IDW Verlag GmbH

JORTZIK, S.; MERGNER, S. (2003), Zum Zusammenhang zwischen Bond Credit Spreads und Ratings – Aktuelle empirische Analysen anhand börsentäglicher Daten des US-amerikanischen Corporate Bond-Marktes sowie eine Überprüfung der Informationsgehalt-Hypothese – IFBG Studien, 1. Auflage, Göttingen

KRIEGSMANN, M. (2006): Richtiges richtig machen – Outsourcing unter Berücksichtigung operationeller Risiken, in: Bankinformation, Heft 6, S. 48-51.

KROB, B. (2006): Rating aus Sicht der Volksbanken Raiffeisenbanken, in: REICHMANN, T.; PYSZNY, U. (Hrsg.): Rating nach Basel II, München: Verlag Vahlen, S. 95.

LACKHOFF, K. (2003): Die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Outsourcing in Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten, in: KAIB, B. (Hrsg.): Outsourcing in Banken, 1. Aufl., Wiesbaden, Gabler, S. 103-130.

LISTER, M. (2005): Unterlagen zu Vortrag „Frühwarnsysteme als Basis des Krisenmanagements im Kreditgeschäft“ gehalten am 06.09.2005 im Rahmen des FORUM „Banksteuerung“ des RWGV in Forsbach

MEYER-PARPART, W. (1996): Ratingkriterien für Unternehmen, in: BÜSCHGEN, H. E., EVERLING, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, S. 111 – 174.

MORGENROTH, K.-H. (2006), Ökonomische Analyse der Funktionen von Rating durch Ratingagenturen im Rahmen einer Gläubiger-Schuldner-Beziehung, 1. Auflage, Göttingen, Cuvillier Verlag

Müller, H. (1996): Funktionen des Ratings für Banken, in: Büschgen, H. E., Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, S. 327 – 343.

O. V. (2002): Unternehmenskrisen im Mittelstand, Online im WWW unter URL:
<http://www.wieselhuber.de/publikationen/studien.php> [17.02.2007]

O.V. (2003): Bildungsverbund der genossenschaftlichen Organisation, vertreten durch die Akademie Deutscher Genossenschaften ADG (Hrsg.): BVR-II-Rating Vertiefung, Montabaur, DG Verlag

O.V. (2005): Mindestanforderungen an das Risikomanagement, Rundschreiben Nr. 18/2005 der BaFin, Online im WWW unter URL:
http://www.bafin.de/rundschreiben/89_2005/051220.htm [25.01.2007]

O. V. (2005): Fachgremium IRBA, Anforderungen an Bankinterne PD-Schätzungen vom 29.11.2005, Online im WWW unter URL:

O. V. (2006): Amtsblatt der Europäischen Union, Richtlinie 2006/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14.06.2006

O. V. (2006): Commercial Papers, Online im WWW unter URL:
<http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/commercial-paper-cp/commercial-paper-cp.htm> [10.02.2007]

O. V. (2006): Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, Online im WWW unter URL:
http://www.finanzstandort.de/BaseCMP/documents/5000/final_ratingbroschuerefr_homepage.pdf, [25.01.2007]

O. V. (2006): Lieferantenrating bei der BMW Group, in: Kredit & Rating Praxis, Heft 4, S. 10-11.

O. V. (2007): Deutscher Sparkassen- und Giroverband (Hrsg.): Diagnose Mittelstand 2007, Berlin

O. V. (2007): Insolvenzen in Europa – Jahr 2006/07, Online im WWW unter URL:
http://www.creditreform.de/Deutsch/Creditreform/Presse/Creditreform_Wirtschaftsforschu

ng/Insolvenzen_in_Europa/Ausgabe_2006-07/Insolvenzen_Europa_2006_de.pdf
[18.02.2007]

O. V. (2007): Online im WWW unter URL: <http://www.unioninvestment.de>, [5.03.2007]

PFINGSTEN, A. (2004): Bonitätsorientierte Kreditzinsanpassung aus Sicht der Bankbetriebslehre in: Internes und Externes Ranking, Aktuelle Entwicklungen im Recht der Kreditsicherheiten - national und international, Schriftenreihe der Bankrechtlichen Vereinigung, Band 24, S. 43 – 62.

PIWALD, W.: (2005): Rating-Agenturen – Arbeitsweise, Rechtslage, Entwicklungen, Saarbrücken: Vdm Verlag Dr. Müller

REIDENBACH, D. (2006): Aktienanalysten und Ratingagenturen – Wer überwacht die Überwacher?, in: BAUMS, T.; CAHN, A.; KÜBLER, F. (Hrsg.): Frankfurter wirtschaftsrechtliche Studien, Frankfurt am Main, Peter Lang GmbH

REUSE, S. (2004): Früherkennung von Kreditrisiken nach MaK in einer Sparkasse, in: Betriebswirtschaftliche Blätter, Heft 12, S. 640-644.

ROIS, C., (2006): Prophylaxe von Unternehmenskrisen, Risiko-Früherkennung bei kleinen und mittleren Unternehmen, Saarbrücken, VDM Verlag Dr. Müller

Roland, H. (2005): Charakterisierung bankinterner Ratingverfahren, in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. (Hrsg.): Rechtsfragen im Rating. Grundlagen und Implikationen von Ratings für Agenturen, Investoren und geratete Unternehmen, Wiesbaden, S. 165 – 183.

SCHIERENBECK, H. (2003): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 1, Aufl. 8, Wiesbaden, Gabler

SCHMIDT, R. (2006): Zur Entwicklung des Ratings in Deutschland, in: KÜRBLE, G.; REICHLING, H. (Hrsg.): Rating und Kapitalanlagen in schwierigen Zeiten, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, S. 58-60.

SCHNECK, O. (2006): Lieferantenrating in der Automobilindustrie, in: Kredit & Rating Praxis, Heft 4, S. 6-9.

SCHROFF, M. (2006): Outsourcing – Nie ohne Kontrollsystem, in: Die Bank, Heft 12, S. 63-65.

SCHULZE HEULING, M.; LEHRKE, M. (2003): Aufgaben, Anforderungen, Interessen und Konflikte im Ratingmarkt, in: ACHLEITNER, A.-K.; EVERLING, O. (Hrsg.): Rating Advisory, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, S. 57 – 67.

SÖNNICHSEN, C. (2006): Der alternative Ansatz des kundenorientierten Ratings am Beispiel des Assekurata-Ratings, in: KÜRBLE, G.; REICHLING, H. (Hrsg.): Rating und Kapitalanlagen in schwierigen Zeiten, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft GmbH, S. 97.

STEINER, M.; HEINKE, V. G. (1996): Rating aus Sicht der modernen Finanzierungstheorie, in: BÜSCHGEN, H. E. und EVERLING, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 1. Auflage, Wiesbaden, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, S. 579 – 628.

VAN AUBEL, P.: Anleiherating und Bonitätsrisiko, Eine empirische Untersuchung der Renditespreads am deutschen Markt (2000), Dresden, Technische Universität, Dresden, Dissertation

VORSTEHER, H.-J. (2003): Risk Management und Früherkennungssysteme - Möglichkeiten und Grenzen, in: Kredit & Rating Praxis, Heft 5, S. 12-16.

WILD, C. (2003): Outsourcing in Kreditinstituten – eine empirische Analyse am Beispiel von Sparkassen, Hamburg, Kovac

WITTEBERG, V. (2000): Unternehmensanalyse mit Führungsprozessen – Instrumente zur Früherkennung von Risiken, Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag

WÖHE, G. (1996): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 19. Auflage, München, Vahlen-Verlag

ZENTRALER KREDITAUSSCHUSS (2003), Stellungnahme des Zentralen Kreditausschusses zur Tätigkeit von Rating-Agenturen und ihrer möglichen Regulierung

ZMUDA, P. (2006): Outsourcing bei Banken – eine Analyse des strategischen Entscheidungsproblems, 1. Aufl., Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag

Anlage 1

Angleichung der Masterskalen verschiedener Institute

KfW Ban- ken- gruppe	DSGV	Postbank	BVR	PD-Bereich	S & P	MOODY'S
BK1	1 – 3	pAAA – pBBB	0+ – 1d	bis 0,3%	AAA AA+ AA AA- A+ A A- BBB+	Aaa Aa1 Aa2 Aa3 A1 A2 A3 Baa1 Baa2
BK2	3 – 6	pBBB – pBB+	1e – 2a	0,3 bis 0,7%	BBB BBB- BB+ BB BB- B+ B	Baa3 Ba1 Ba2 Ba3 B1 B2
BK2 – BK3	6 – 8	pBB+ – pBB	2b – 2c	0,7 bis 1,5%	B-	B3
BK4 – BK5	8 – 10	pBB – pB+	2d – 2e	1,5 bis 3%	CCC	
BK5 – BK6	10 – 12	pB+ – pB	3a – 3b	3 bis 8%		
BK6	12 – 18	Ab pB-	3c – 3e	ab 8%	D	

Quelle: Initiative Finanzstandort Deutschland – Rating-Broschüre, 2006 und Everling, O.:
Basel II – Rating für IT-Unternehmen, 2006

Anlage 2

Essentials von Outsourcingverträgen

- | | |
|---|---|
| ➤ Umfang und Inhalt der Leistung und deren Grenzen | ➤ Revisionstätigkeiten des In- und Outsourcers |
| ➤ Preise und Mengen | ➤ Regelungen über Kündigung, Haftung, Schadensersatz |
| ➤ Qualität und Messgrößen | ➤ Regelungen für Ausfall und Störungen |
| ➤ Vereinbarungen über Reaktionszeiten | ➤ Kriterien für Nichterfüllung |
| ➤ Verfügbarkeitsgarantien | ➤ Konventionalstrafen |
| ➤ Schnittstellen | ➤ Anpassungsmöglichkeiten im Sinne von Marktgerechtigkeit |
| ➤ Verantwortlichkeiten und Entscheidungskompetenzen | ➤ Qualifikationsanforderungen an Mitarbeiter |
| ➤ Serviceziele | ➤ Mitwirkungspflichten |
| ➤ Formen für Überprüfung oder Prozesskontrolle | ➤ Form des Outsourcing-Controllings |
| ➤ Regelungen zur Vertraulichkeit und Sicherheit der Datenbestände | |

Quelle: Kriegsmann, M.: Richtiges richtig machen, 2006, S. 49

Diskussionspapiere der WHL – Wissenschaftliche Hochschule Lahr

- 1 Dirk Sauerland: *Medizinische Dienstleistungen und Qualitätswettbewerb*, 2004.
- 2 Günther Seeber, Sabine Boerner, Helmut Keller und Peter Beinborn: *Strategien selbstorganisierten Lernens bei berufstätigen Studierenden. Ausgewählte Ergebnisse einer empirischen Untersuchung*, 2004.
- 3 Dirk Sauerland: *Strategien zur Sicherung und Verbesserung der Qualität in der medizinischen Versorgung – GKV und PKV im Vergleich*, 2005.
- 4 Ansgar Wübker: *Beurteilung der Qualität eines Gesundheitssystems – Die Entwicklung und Prüfung eines Bewertungsrahmens am Beispiel des Krankheitsbildes der koronaren Herzkrankheit*, 2005.
- 5 Dirk Sauerland: *Gesundheitsreformgesetze und ihre Auswirkungen auf Ausgaben und Beitragssätze der Gesetzlichen Krankenversicherung*, 2005.
- 6 Dirk Sauerland: *Künftige Herausforderungen der Langzeitpflege in Deutschland: Ordnungspolitische Anmerkungen*, 2006.
- 7 Günther Seeber: *Ökonomische Bildung in der Schule – Notwendigkeit und Handlungsbedarfe*, 2006.
- 8 Robert J. Zaugg: *Fallstudien als Forschungsdesign der Betriebswirtschaftslehre – Anleitung zur Erarbeitung von Fallstudien*, 2006.
- 9 Robert J. Zaugg: *Work-Life Balance. Ansatzpunkte für den Ausgleich zwischen Erwerbs- und Privatleben aus individueller, organisationaler und gesellschaftlicher Sicht*, 2006.
- 10 Björn A. Kuchinke, Ansgar Wübker: *Defizite öffentlicher Krankenhäuser in Deutschland: Empirische Befunde 1998 – 2004*, 2007
- 11 Dirk Sauerland, Björn A. Kuchinke, Ansgar Wübker: *Warten gesetzlich Versicherte länger? Zum Einfluss des Versichertenstatus auf den Zugang zu medizinischen Leistungen im stationären Sektor*, 2008
- 12 Mirko Heinke, Jürgen Keil, Marc Lengle, Michael Schneider, Jana Wendt: *Mobilisierung interner Ratings*, 2007, Wettbewerbsbeitrag im Rahmen des Postbank Finance Award 2006/2007

Abrufbar unter:

<http://www.whl-lahr.de/startseite/forschung/publikationen/diskussionspapiere.13221.8478,10228,10304,13221.htm>

