

Unternehmensfinanzierungen in der Schweiz Ungenutztes Optimierungspotenzial

Fast 70 Prozent der Schweizer Small & Mid Cap Gesellschaften sehen Optimierungspotenzial hinsichtlich ihrer Unternehmensfinanzierung – aber nur 8 Prozent nutzen aktiv den Wettbewerb unter den Banken zu ihren Gunsten. Lediglich 12 Prozent setzen auf einen unabhängigen Finanzierungsspezialisten.

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

Unternehmensfinanzierung ist ein allzeit aktuelles Thema. Im Brennpunkt steht nicht nur die Struktur der Finanzierung, sondern auch die ausgehandelten Konditionen und anfallenden Kosten.

Über zwei Drittel der in einer Umfrage von KPMG Schweiz erfassten mittelgrossen Unternehmen geben an, dass hinsichtlich ihrer Finanzierung durch eine aktivere Steuerung des Finanzierungsprozesses oder durch die Nutzung des Wettbewerbs unter den Banken tiefere Kosten und bessere Konditionen erwirkt werden könnten.

Ungeachtet dieser Einsicht lässt der überwiegende Teil der Unternehmen das Potenzial ungenutzt. Die Gründe dafür sind vielfältig. Herrschender Zeitdruck, fehlende Ressourcen oder die Bindung an einen bestimmten Anbieter werden am häufigsten genannt und ein Drittel der Unternehmensvertreter ist der Auffassung, aus einem aktiveren Auswahl- und Bieterprozess keine Vorteile ziehen zu können.

Die Erfahrung von KPMG Schweiz bei der Unterstützung von Unternehmen im Finanzierungsprozess spricht eine andere Sprache. Mittelgrosse Unternehmen haben es durchaus in der Hand, aus dem herrschenden Wettbewerb unter den Finanzinstituten ihre Vorteile zu ziehen, sprich: die Konditionen der Fremdfinanzierung auszuhandeln. Besonders im Hinblick auf «Basel II», aber auch aufgrund der sehr starken Marktstellung einiger weniger Banken in der Schweiz, ist ein aktives Vorgehen der Finanzverantwortlichen von grosser Bedeutung.

Wir hoffen, Ihnen bei der Lektüre der vorliegenden Studie wertvolle Anregungen für die Unternehmensfinanzierung zu geben.

Im Namen von KPMG Schweiz



Claudio A. Steffenoni, Leiter Financing

Ergebnisse im Überblick

KPMG Schweiz hat im Sommer 2005 bei 270 mittelgrossen Schweizer Unternehmen eine Umfrage zu Unternehmensfinanzierungen durchgeführt. Die vorliegende Studie fasst die Erkenntnisse der Umfrage zusammen.

69 % der erfassten Unternehmen geben an, dass hinsichtlich ihrer Finanzierungen durch eine aktivere Steuerung des Finanzierungsprozesses oder durch die Nutzung des Wettbewerbs unter den Banken tiefere Kosten und bessere Konditionen erwirkt werden könnten. Aber lediglich 8 % der Unternehmen sind willens oder in der Lage, nach der Offertphase auch ein sogenanntes Auktionsverfahren unter den Finanzinstituten durchzuführen. Für die übrigen 92 % ist der Selektionsprozess zwischen den Banken nach dem Einholen der Offerten anscheinend abgeschlossen.

Begründet wird dies von je 33 % der Unternehmen mit dem herrschenden Zeitdruck bei einer Finanzierung bzw. der Präferenz für einen bestimmten Anbieter – namentlich für die Hausbank. 24 % verfügen nicht über die personellen Ressourcen, einen Auktionsprozess durchzuführen. Gleichzeitig sind nur 12 % der Gesellschaften bereit, einen externen Finanzierungsspezialisten zuzuziehen. 31 % sind der grundsätzlichen Auffassung, dass kein Optimierungspotenzial besteht.

80 % der Unternehmen lassen sich für eine anstehende Finanzierung eine Offerte von inländischen Banken unterbreiten. 55 % berücksichtigen auch ausländische Institute.

Seitens der Finanzinstitute besteht wenig Interesse, den Wettbewerb zusätzlich anzuheizen. Durch ihre langjährigen Beziehungen von durchschnittlich weit über 10 Jahren und die starke Bindung über ihre Produkte sind namentlich die Hausbanken in der Lage, Unternehmenskunden an sich zu binden. Trotzdem zeigen die Umfrageergebnisse, dass kein signifikanter Unterschied zwischen der Betreuungsaktivität der Hausbank und den ausländischen Wettbewerbern besteht.

Aus den gewonnenen Erkenntnissen lassen sich unter anderem folgende Empfehlungen ableiten:

- Unternehmen sollten ihren Verhandlungsspielraum mit Banken aktiv nutzen, indem sie ein Bieter- und gegebenenfalls ein Auktionsverfahren unter den Finanzinstituten durchführen.
- Die Suche nach Anbietern von Fremdkapital ist über den Kreis der Hausbanken und bestehenden Bankbeziehungen hinaus auszudehnen – insbesondere dann, wenn die Finanzierung Projektcharakter hat.
- Fehlen die Ressourcen für ein umfassendes Selektionsverfahren, so sollte die Möglichkeit des Beizugs eines externen Finanzierungsspezialisten geprüft werden.

Ergebnisse im Einzelnen

Angaben zur Umfrage

Die vorliegende Studie analysiert die Vorgehensweise von mittelgrossen Schweizer Unternehmen bei der Unternehmensfinanzierung sowie den Wettbewerb unter den Finanzinstituten im betreffenden Kreditgeschäft. Im Besonderen wird darauf eingegangen, wie und ob die Unternehmen den Wettbewerb zwischen den Banken nutzen und in welcher Weise sich der Wettbewerb niederschlägt.

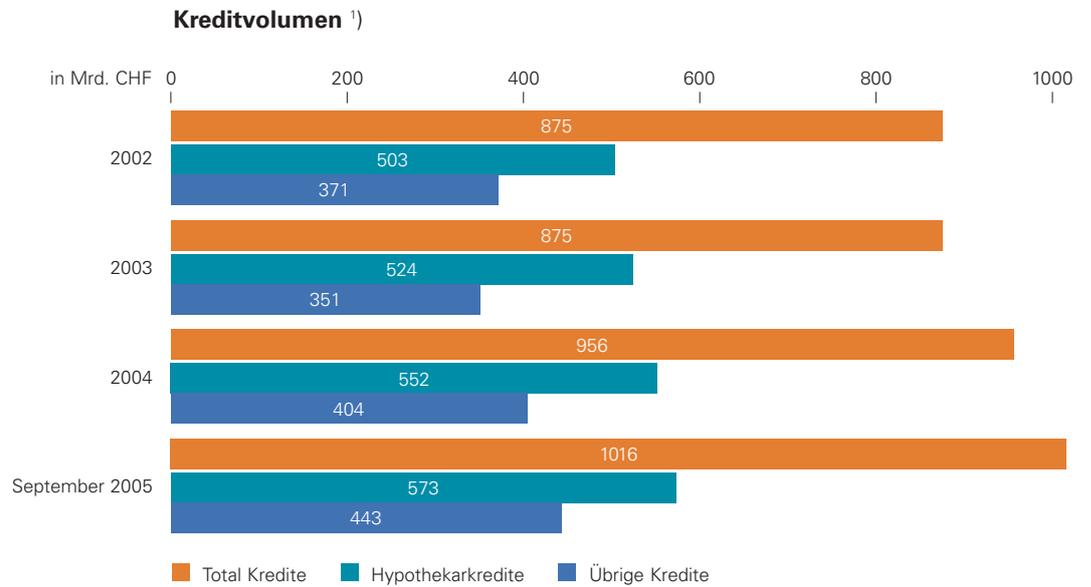
Die Ergebnisse beruhen auf einer Umfrage, die von KPMG Corporate Finance im Sommer 2005 durchgeführt wurde. Der Fragebogen wurde an rund 270 mittel-grosse Schweizer Unternehmen, sogenannte Small & Mid Caps, verschickt. Als solche wurden folgende Gesellschaften definiert:

- letzter bekannter Jahresumsatz von mindestens 100 Mio. CHF oder
- Marktkapitalisierung von mindestens 100 Mio. CHF, aber nicht grösser als 2 Mrd. CHF

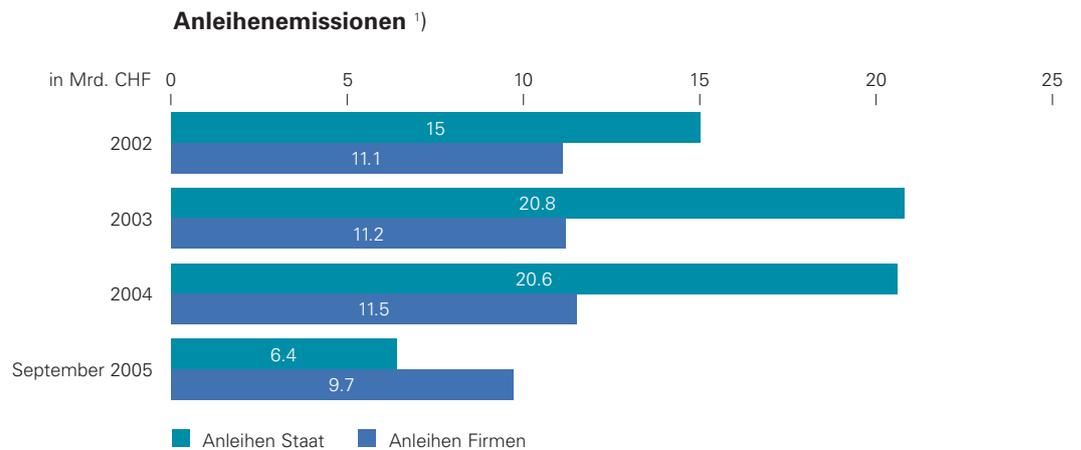
75 Unternehmen haben den Fragebogen ausgefüllt retourniert. Dies entspricht einer Rücklaufquote von rund 28 %. 32 Gesellschaften sind an der SWX Swiss Exchange kotiert (43 %).

Der Markt für Finanzierung in der Schweiz

Das Kreditvolumen (In- und Ausland) hat gemäss den statistischen Angaben der Schweizerischen Nationalbank nach einem Rückgang im Jahr 2003 erneut zugenommen. Mit einem Total von 1016 Mrd. CHF (September 2005) wurde der Stand von 2002 deutlich übertroffen. Namentlich die als «übrige Kredite» bezeichneten Forderungen (alle Kredite ausser Hypotheken und Baudarlehen) haben mit einem Umfang von 443 Mrd. CHF einen beachtlichen Zuwachs zu verzeichnen.



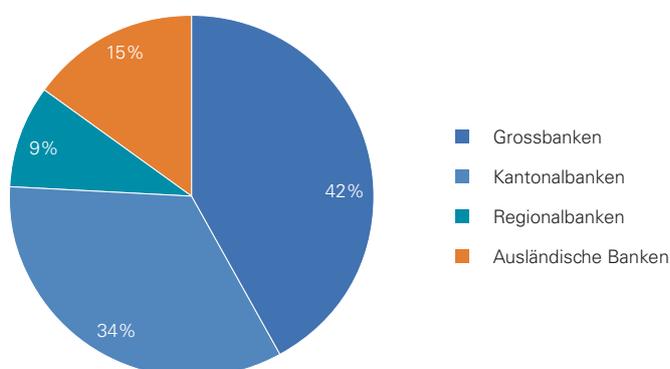
Das Volumen der 2004 neu emittierten Anleihenemissionen von Schweizer Unternehmen verharrte bei rückläufiger Zahl der Emissionen mit rund 11.5 Mrd. CHF etwa auf dem Stand des Vorjahres. Die Nettobeanspruchung des Kapitalmarktes durch Schweizer Unternehmen war mit -3.9 Mrd. CHF jedoch erneut rückläufig. Dieser Trend hält nunmehr seit 2000 an. Die gleichzeitig hohen Rückzahlungen bedeuten, dass Unternehmen auslaufende Anleihen scheinbar nicht durch neue ersetzen.



¹⁾ Quelle: SNB 11/05, NZZ 14.1.04, Vontobel «Emissionstätigkeit 2003/2004», www.swx.com

Die Grafik «Marktanteil nach Kreditvolumen» zeigt, dass der Kreditmarkt (In- und Ausland) mit einem Anteil von rund 42 % von den Grossbanken beherrscht wird, vor den Kantonalbanken mit 34 % und den übrigen Finanzinstituten mit zusammen rund 24 %. Ein ähnliches Bild zeichnet die Verteilung im Volumen der Anleiheemissionen für Schweizer Unternehmen. Hier vereinen die Grossbanken einen Anteil von 44 % auf sich. Für Anleihen in CHF allgemein beläuft sich der Anteil auf rund 66 %.

Marktanteile nach Kreditvolumen ²⁾



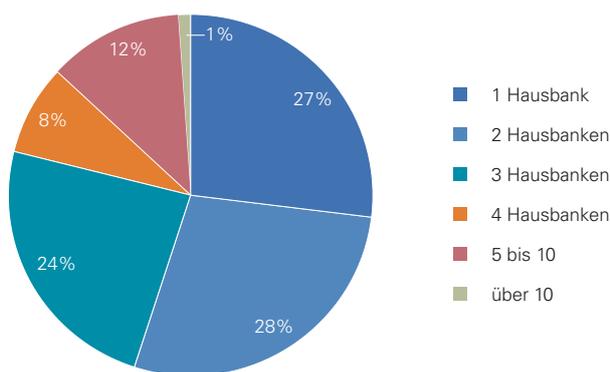
Im Bereich der Eigenmittelbeschaffung ist seit 2003 nach Massgabe der Zahl der Börsengänge und des Emissionsvolumens eine deutliche Belebung festzustellen. Obwohl die Marktverhältnisse im Emissionsgeschäft in Bewegung sind, bleibt die starke Stellung der Grossbanken erhalten. Mit einem Marktanteil von rund 50 % im Beobachtungszeitraum von 2000 bis Juli 2004 nehmen sie auch hier eine starke Marktstellung ein.

Die Hausbank und ihre besondere Beziehung zum Unternehmen

Ein Augenmerk der vorliegenden Studie liegt auf der besonderen Beziehung der Unternehmen zu Banken und insbesondere zu ihren Hausbanken. Als Hausbank werden allgemein Institute bezeichnet, dem ein Unternehmen vornehmlich oder ausschliesslich die Besorgung der Bankgeschäfte überträgt. Die Beziehung zwischen Unternehmen und Hausbank ist nach allgemeinem Verständnis von langjähriger Dauer, was sich in einem Informationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz und einer besonderen Verantwortung der Bank in Krisensituationen widerspiegelt.

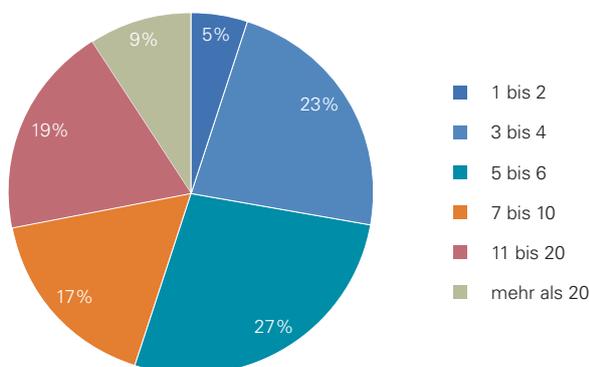
²⁾ Quelle: SNB 11/05, NZZ 14.1.04, Vontobel «Emissionstätigkeit 2003/2004», www.swx.com, Bloomberg 11/05

Anzahl Hausbankbeziehungen



62 % pflegen eine mehr als 10-jährige Beziehung zu ihrer Hausbank und 38 % sogar eine solche von mehr als 20 Jahren. 55 % der Unternehmen bezeichnen 2 Institute als ihre Hausbank und rund 80 % arbeiten mit 3 Hausbanken zusammen.

Anzahl Bankbeziehungen



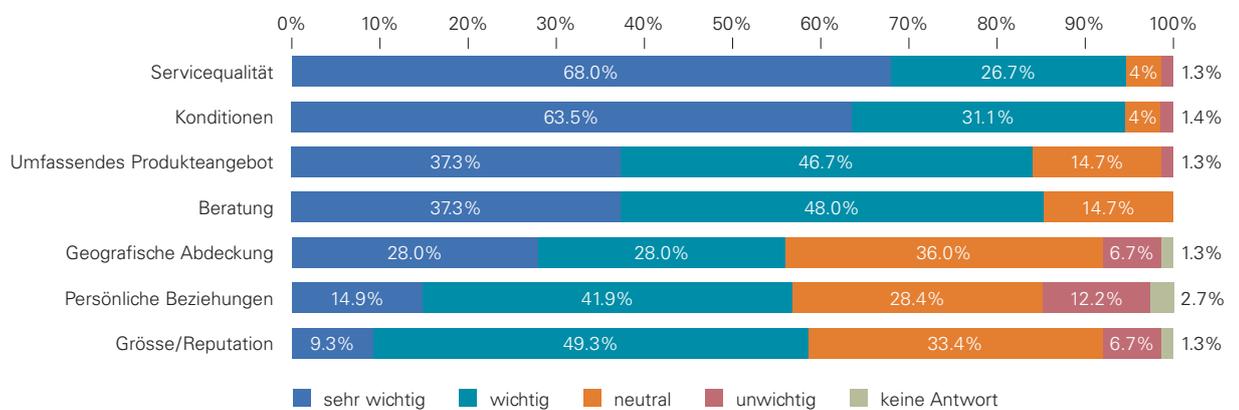
50 % der erfassten Unternehmen unterhalten mit 3 bis 6 Banken eine Geschäftsbeziehung. Die Grösse des Unternehmens und die Anzahl der Bankbeziehungen korrelieren wie die Zahl der Bankbeziehungen und die Zahl der Hausbanken.

Fazit: Das schweizerische Kreditgeschäft, aber auch der Markt für Anleiheemissionen wird von wenigen Banken dominiert. Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen, dass dieselben Banken für die Unternehmen häufig auch die Rolle einer Hausbank einnehmen und damit der wichtigste, wenn nicht sogar ausschliessliche Finanzproduktlieferant ist.

Kriterien für die Wahl der Hausbank

Servicequalität und Konditionen stehen unter den Kriterien für die Wahl einer Hausbank an vorderster Stelle, vor Beratung und Umfang des Produktangebotes. Kriterien wie die geografische Abdeckung, persönliche Beziehung und Grösse/ Reputation spielen bei der Wahl eine untergeordnete Rolle, werden aber gleichwohl von mehr als der Hälfte der Unternehmen als sehr wichtig bzw. wichtig bezeichnet.

Auswahlkriterien



Fazit: Servicequalität und Konditionen sind ausschlaggebend für die Wahl der Hausbank. Die besondere persönliche Beziehung zur Hausbank ist bei den Small & Mid Caps von weniger grosser Relevanz, als man dies gemeinhin annehmen würde.

Die Beurteilung der Bankbeziehung

Die Beurteilung der Bankbeziehung basiert auf verschiedenen Gesichtspunkten. In der dieser Studie zugrunde liegenden Umfrage wurden vor allem die Beratungsintensität sowie die Zufriedenheit mit der Leistung und den Konditionen untersucht.

Beratungsintensität

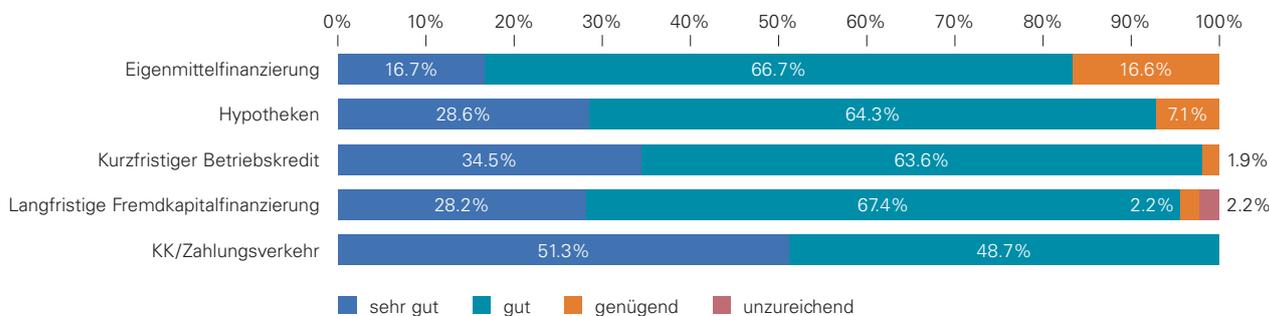
- 32 % der Unternehmen werden regelmässig Angebote unterbreitet und diese werden von den Unternehmensverantwortlichen auch geprüft.
- 52 % erhalten und prüfen Angebote sporadisch.
- 16 % erhalten keine Angebote.

Gemäss den Umfrageergebnissen ist kein signifikanter Unterschied in der Betreuungintensität zwischen Hausbanken und ausländischen Wettbewerbern festzustellen. Inländische Kreditinstitute, die nicht als Hausbank qualifiziert werden, scheinen gegenüber der Konkurrenz deutlich abzufallen.

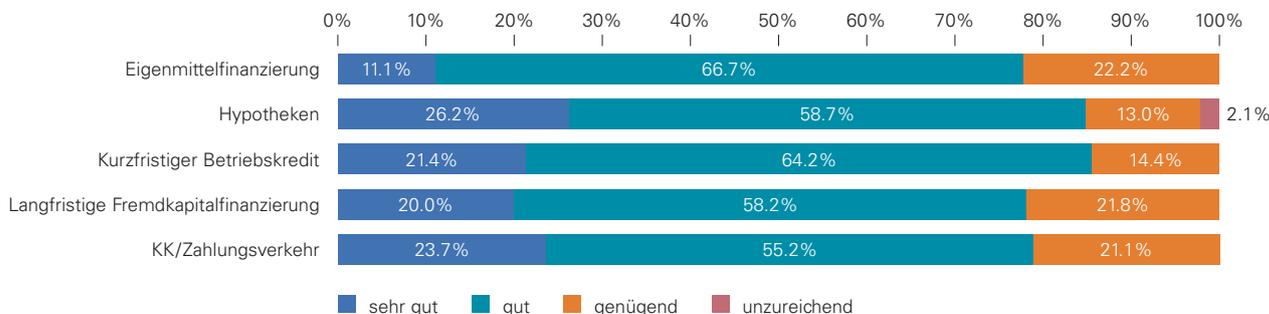
Die Unternehmen sind im Wesentlichen mit der Leistung als auch mit den Konditionen der langfristigen Fremdkapitalfinanzierung zufrieden. 13 % erachten die Konditionen als genügend. Diese hohe Zufriedenheit findet ihren Niederschlag auch darin, dass 98 % der Unternehmen, die eine langfristige Fremdkapitalfinanzierung in Anspruch nehmen, ihre Hausbanken berücksichtigen.

Auch wenn die Zufriedenheit hinsichtlich der Eigenmittelfinanzierung gegenüber der Fremdkapitalfinanzierung leicht geringer ist, so ist bei den betreffenden Unternehmen ein hohes Mass an Zufriedenheit bezüglich der Leistung und der Konditionen festzustellen. Insgesamt nehmen 26 % der Unternehmen diese Form der Finanzierung in Anspruch. Wiederum 88 % dieser Unternehmen nutzen die Angebote der Hausbanken zur Eigenmittelfinanzierung und bestätigen damit auch hier deren besondere Stellung.

Beurteilung der Leistung der Hausbank



Beurteilung der Konditionen der Hausbank



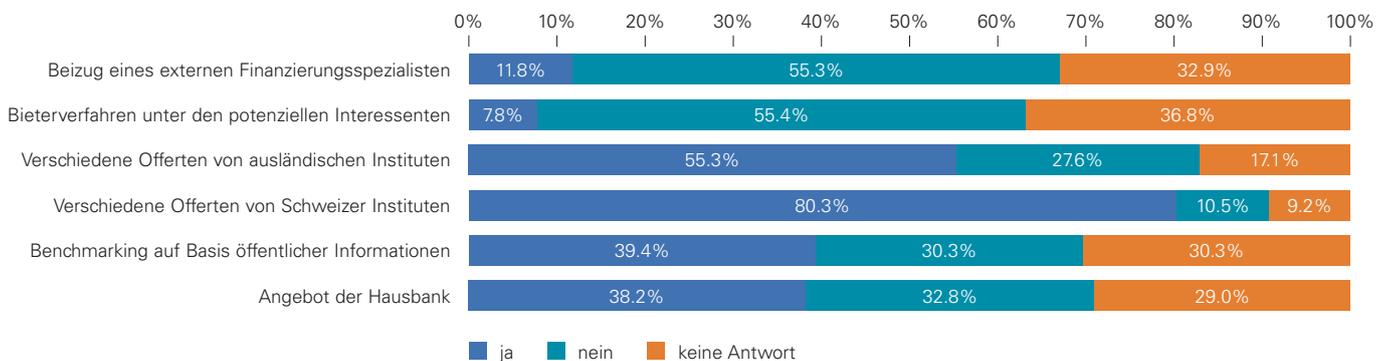
Selektion der Bank

Angesichts der engen Bindung zur Hausbank stellt sich die Frage, ob die Unternehmen den Finanzinstituten ihrer Wahl einen «Hausbankbonus» in Form einer gesicherten Stellung als Produktlieferant oder gar in Form höherer Zinszahlungen zugestehen. Die Studie geht auch der Frage nach, wie Unternehmen bei der Auswahl der Banken vorgehen.

Eine grosse Mehrheit, nämlich 80 % der Unternehmen, holt Offerten von inländischen Banken ein und noch 55 % von ausländischen Finanzinstituten. Dennoch ist die Anzahl potenzieller Anbieter limitiert und reflektiert sich nicht nur in der dominierenden Marktstellung einiger weniger Banken, sondern auch in der hohen Produktdurchdringung der Hausbanken. Es kann davon ausgegangen werden, dass dieser eingeschränkte Wettbewerb den Unternehmen bekannt ist und es demzufolge in ihrem Interesse wäre, für genügend Wettbewerb zwischen den Banken zu sorgen.

Lediglich 8 % nutzen die aus den Offerten gewonnenen Informationen in einem weiteren Schritt für ein Bieterverfahren unter den Interessenten. Für die meisten Unternehmen ist anscheinend nach dem Vergleich der Offerten der Selektionsprozess im Wesentlichen abgeschlossen.

Instrumente zur Unterstützung der Auswahl



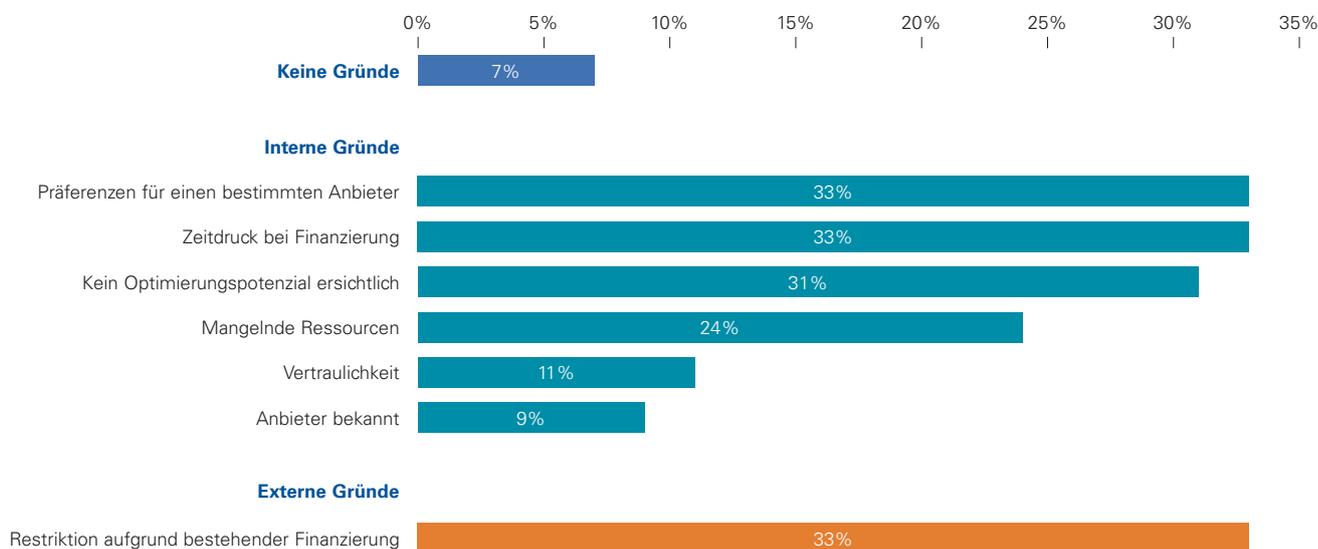
Die allgemein hohe Zufriedenheit der Unternehmen, die hohe Beanspruchung der Hausbankprodukte und die positiven Aussagen zu Leistungen und Konditionen scheinen Indiz dafür zu sein, weshalb die Unternehmen auf ein Auktionsverfahren verzichten.

Die Gründe liegen jedoch auch woanders:

- 33 % geben Zeitdruck bei der Finanzierung an.
- 33 % haben eine Präferenz für einen bestimmten Anbieter.
- 31 % sehen kein Optimierungspotenzial.

- 21 % klagen über mangelnde Ressourcen.
- 11 % nennen Vertraulichkeit als wichtigsten Grund.
- 9 % geben an, dass ihnen zu wenig Anbieter bekannt sind.
- 9 % führen an, dass die Finanzierungssumme zu klein ist.
- 33 % nennen Restriktionen aufgrund früherer Finanzierungen.

Gründe für den Verzicht auf ein Auswahlverfahren



Rund 70 % der Unternehmen erkennen zwar ein Optimierungspotenzial, aber 55 % verfügen nicht über die notwendige Zeit bzw. über die notwendige Kapazität, ein Auswahlverfahren durchzuführen.

Fazit: Der Faktor, dass 70% der Unternehmen Optimierungspotenzial bei Finanzierungen erkennen, dieses aber nicht nutzen können oder wollen, bestätigt die Annahme eines «Hausbankbonus». Dass sich dieser «Hausbankbonus» und der eingeschränkte Wettbewerb auch in den Zins- und Kreditkonditionen niederschlagen, ist sehr stark anzunehmen und darstellbar.

Empfehlungen

Auf der Grundlage der aus der Umfrage gewonnenen Erkenntnisse und der langjährigen Erfahrung der Experten von KPMG Schweiz in der Unternehmensfinanzierung lassen sich die folgenden Empfehlungen ableiten:

- Unternehmen sollten den Verhandlungsspielraum der Banken aktiv nutzen, indem sie ein Biet- und gegebenenfalls ein Auktionsverfahren unter den Anbietern durchführen.
- Die Suche nach Anbietern von Kapital ist über den Kreis der Hausbanken und bestehenden Bankbeziehungen hinaus auszudehnen.
- Beim Einholen von Offerten sollten auch ausländische Anbieter berücksichtigt werden, um den Wettbewerb unter den Instituten zu nutzen.
- In jedem Fall ist der Verhandlungsspielraum mit der ausgewählten Bank zu nutzen.
- Die bereits bestehende Geschäftsbeziehung zu einem Finanzinstitut kann zwar als Kriterium bei der Selektion dienen, sollte jedoch bei Finanzierungen mit Projektcharakter weniger stark gewichtet werden.



Kontakte

KPMG Fides Peat

Badenerstrasse 172
Postfach
CH-8026 Zürich

Autoren

Claudio Steffenoni

Head Financing Schweiz
Tel. +41 44 249 31 08
Fax +41 44 249 31 05
csteffenoni@kpmg.com

Dr. Jürg Glesti

Head Corporate Finance Schweiz
Tel. +41 44 249 23 38
Fax +41 44 249 31 05
jglesti@kpmg.com

Die hierin enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und beziehen sich daher nicht auf die Umstände einzelner Personen oder Rechtsträger. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen zu liefern, besteht keine Gewähr dafür, dass diese die Situation zum Zeitpunkt der Herausgabe oder eine zukünftige Sachlage widerspiegeln. Die genannten Informationen sollten nicht ohne eingehende Untersuchung und eine professionelle Beratung als Entscheidungs- oder Handlungsgrundlage dienen.

©2005 KPMG Holding, the Swiss member firm of KPMG International, a Swiss cooperative. All rights reserved. Printed in Switzerland. The KPMG logo and name are trademarks of KPMG International.