



Optimale Vorbereitung auf Finanzierungsgespräche

Peter Krzywinski

27. Oktober 2010

Agenda

- Die UniCredit Group
- Rechtliche Rahmenbedingungen für Banken bei der Kreditvergabe
- Rating- bzw. Bonitätsermittlung
- Philosophie: Kunde – Bank Beziehung

UniCredit Group

Wir profitieren von...

...starken europäischen Wurzeln

...einer internationalen Präsenz

...einem breiten Kundenstamm

- Banken in **22 Ländern**
- mit rund **10.000 Filialen**
- und über **162.000 Mitarbeitern**

Stand: 30.06.2010



"Wir sind ein weltweit führendes Unternehmen"

Forbes 04/2010. Das renommierte Wirtschaftsmagazin hat eine Rangliste über mehr als 2000 internationale Unternehmen erstellt. Vier Faktoren wurden berücksichtigt: Umsatz, Gewinn, Aktiva und Marktwert. In der Gesamtübersicht rangieren wir auf dem 34. Platz. Unter den Unternehmen des Bankensektors belegen wir Platz 12.

"Wir sind eine führende europäische Bank"

14. Ausgabe der Financial Times Global 500

Als Bankengruppe stehen wir in der Eurozone an 3. Stelle, in Europa an 7. und weltweit an 22. Stelle, noch vor der BBVA, Crédit Agricole, Société Générale und der Royal Bank of Scotland.

UniCredit Group

Eines der Spitzeninstitute am globalen Bankenmarkt

Marktkapitalisierung (Mio. Euro)

weltweit

Indust. and Comm. Bank of China	167.728,03
China Construction Bank Corp.	156.520,45
HSBC Holdings PLC	142.084,19
JPMorgan Chase & Co.	119.353,66
Wells Fargo & Co.	111.678,56
Bank of America Corp.	105.503,65
Bank of China Limited	100.843,43
Citigroup Inc.	89.358,22
Banco Santander, S.A.	84.510,05
BNP Paribas	68.248,56
Itau Unibanco Holding S.A.	67.133,84
... UniCredit Group	40.578,68

in Europa

HSBC Holdings PLC	142.084,19
Banco Santander, S.A.	84.510,05
BNP Paribas	68.248,56
Royal Bank of Scotland Group PLC	66.055,03
Lloyds Banking Group PLC	61.522,87
UBS Group	50.591,60
Barclays PLC	48.585,15
Standard Chartered Bank PLC	46.076,48
Sberbank	45.934,88
Credit Suisse Group	42.725,85
UniCredit Group	40.578,68
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	39.840,91

UniCredit Gruppe – Netzwerk in Zentral- & Osteuropa (zum 31.3.2010)



Anmerkung: Rang zum Stand Dez. 2008

¹⁾ Für Polen (Bank Pekao) und deren Tochterbank in der Ukraine (UniCredit Bank Ukraine) ist die UniCredit zuständig

²⁾ Bilanzsumme inkl. Estland und Litauen

³⁾ Repräsentanz der UniCredit Russia

	Rang	Bilanzsumme (Mio. €)	Marktanteil	Niederlassungen
Türkei	5	14,725	8%	896
Polen ¹⁾	2	32,086	12%	1,033
Kroatien	1	13,047	25%	134
Rußland	7	12,360	2%	106
Tschech. Rep.	4	10,232	n.a.	57
Ungarn	7	6,399	6%	133
Bulgarien	1	5,843	16%	217
Kasachstan	5	5,207	9%	185
Rumänien	6	4,912	6%	238
Ukraine	3	4,706	6%	503
Slowakei	5	3,513	6%	81
Slowenien	4	2,802	6%	20
Bosnien - Herzegowina	2	2,158	20%	142
Serbien	6	1,553	n.a.	70
Lettland ²⁾	9	1,016	2%	1
Aserbaidschan	16	83	2%	5
Kirgisistan	2	107	10%	41
Estland	9	n.a.	2%	1
Litauen	10	n.a.	n.a.	3
Repräsentanzen				
Weissrußland ³⁾				
Mazedonien				
Montenegro				
CEE-Region	-	120,559	-	3,820

Agenda

- Rechtliche Rahmenbedingungen für Banken bei der Kreditvergabe

Rechtlichen Rahmenbedingungen

Generell:

- §18 KWG (Kreditwesengesetz) :Verpflichtung, sich ein zeitnahes und klares Bild von den wirtschaftlichen Verhältnissen eines Kreditnehmers zu machen
- GWG (Geldwäschegesetz): Verpflichtung zum Legitimationsnachweis
- Bankenaufsicht
- "Basel" Abkommen

Entwicklungsschritte der rechtlichen Rahmenbedingungen:

- **Basel I: Eigenkapitalvereinbarung von 1988 bis 2007**
Bankkredite an Unternehmen sind mit 8% Eigenkapital zu unterlegen, unabhängig von der Bonität des Kreditnehmers
- **Basel II ab 01.01.2008**
Verordnung über die angemessene Eigenmittelausstattung (**Solvabilitätsverordnung – SolvV**)
Dieses Modell basiert auf 3 Säulen: *Mindestkapitalanforderung, Aufsichtsrechtliches Überprüfungsverfahren und Marktdisziplin.*
Zusätzlich wird das Risiko in Kreditrisiko, Marktrisiko und operationelles Risiko unterteilt um eine bessere Risikoeinschätzung zu ermöglichen – Ratingorientierte Eigenkapitalunterlegung

Agenda

- Rating- bzw. Bonitätsermittlung

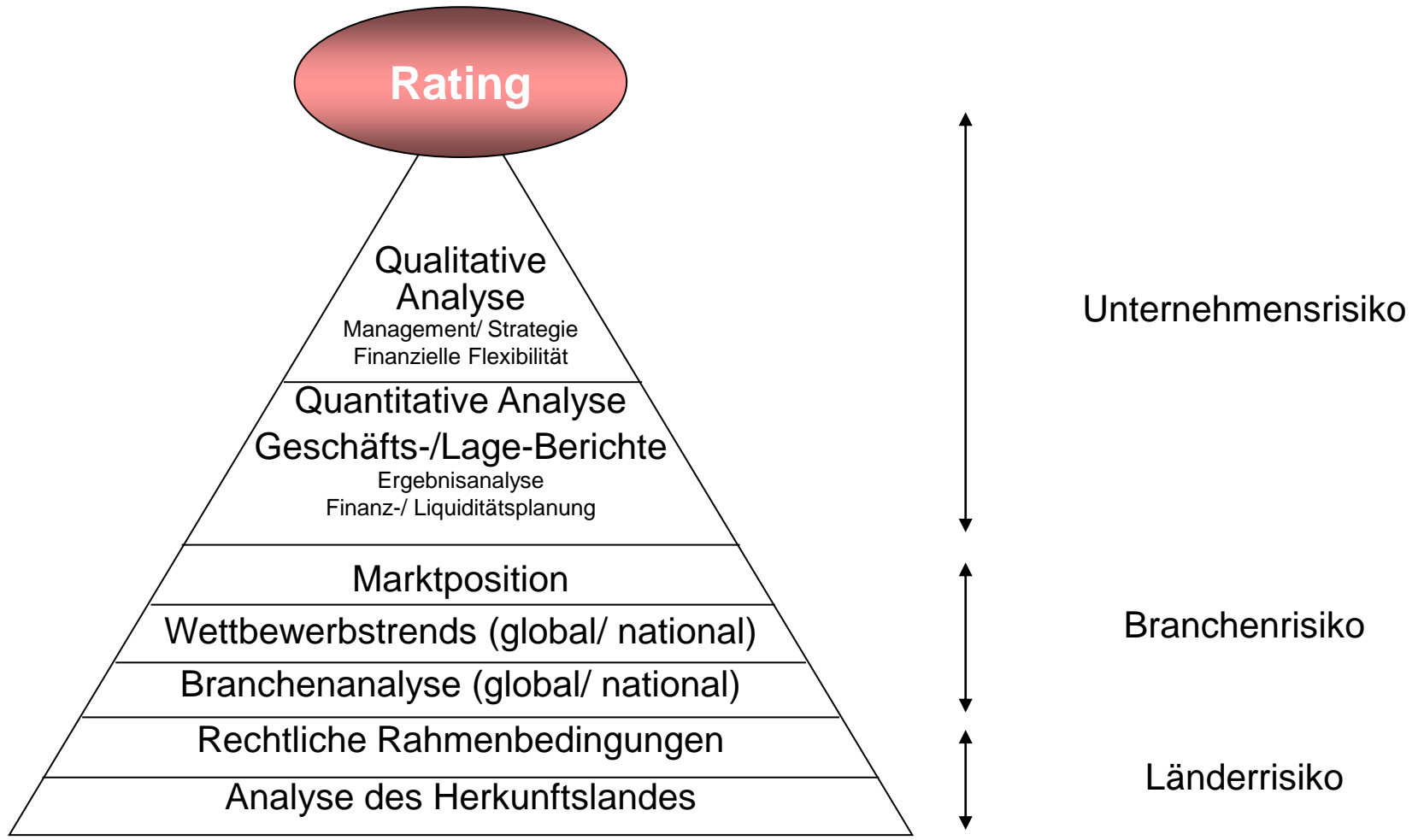
Rating – Definition und Funktion

Ein Rating ist die nach einem standardisierten Verfahren vorgenommene Einschätzung der Fähigkeit eines Unternehmens , seinen derzeitigen und künftigen Zahlungsverpflichtungen aus den Einkünften des ordentlichen Geschäftsbetriebes fristgerecht erfüllen zu können.

Rating als Instrument zur Bonitätsbeurteilung und somit Bestimmungsfaktor für

- die Kreditbereitschaft des FK-Gebers bzw. Investbereitschaft des EK-Gebers
- das Risiko–Management in der Bank
- die Basis der Preisgestaltung (Basel II Aspekt)
- die Modalitäten der Kreditbereitschaft (z.B. Besicherung, Covenants)

Beurteilungskriterien beim Unternehmensrating



Branchenentwicklung <kundenabhängig>

Beispiel Baumaschinenhandel

interner Link zu KoBra: <http://info.application.hypovereinsbank.de/Kobra/indexfr.htm>

- Nach 5 Wachstumsjahren - zuletzt mit zweistelligen Zuwachsraten in 2006 und 2007 - kam es bereits 2008 zu einem leichten Umsatzrückgang (-4,5% lt. Stat. Bundesamt; -1% lt. Verband). Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass im I. Halbjahr 2008 noch ein deutliches Wachstum zu verzeichnen war, es aber ab August zu drastischen Umsatzrückgängen kam.
- Obwohl die deutsche Bauindustrie 2009 noch mit einem "blauen Auge" davon gekommen ist (Umsatz -4%), brachen die Umsätze der Baumaschinenhändler und –vermieter um 20% ein.
- Diese deutlich überzeichnete Entwicklung spiegelt die hohe Verunsicherung der Märkte wieder.
- Premiummarken waren stärker betroffen als Anbieter der zweiten Reihe.
- Die Preise im Gebrauchtmachinesmarkt sind drastisch gesunken, zeitweise waren Maschinen nicht mehr absetzbar.
- Der erwartete Marktberreinigungprozess ist ausgeblieben.

Branchenaussichten für 2010

Beispiel Baumaschinenhandel

interner Link zu KoBra: <http://info.application.hypovereinsbank.de/Kobra/indexfr.htm>

- Für 2010 erwartet der Branchenverband ein Wachstum von 1,5%, wobei der niedrige Basiswert 2009 berücksichtigt werden muss.
- Durch die hohen Neumaschinenverkäufe der letzten Jahre ist eine hohe Maschinenpenetration am Markt vorhanden. Dies kann dazu führen, dass auf dem Gebrauchtmaschinenmarkt mittelfristig ein Überangebot entsteht, das dann wiederum die Preissituation negativ beeinflusst.
- Finanzierungsprobleme speziell auf den wichtigen Absatzmärkten in Osteuropa wirken belastend auf die Nachfrage.
- Aufgrund von Komponentenengpässen bei den Baumaschinenherstellern haben sich die Lieferzeiten bereits erhöht.
- Unter der Annahme, dass sich die Entwicklung des 1. HJ 2010 weiter fortsetzt, ist u.E. für das Gesamtjahr ein Zuwachs von 5-10% erreichbar.
- Aufgrund der nach wie vor hohen Unsicherheit auf den weltweiten Märkten kann ein weiterer makroökonomischer Schock jedoch auch für negative Überraschungen sorgen.

Informationen über Ihr Unternehmen :

1. Qualitative Informationen

- **Historie**
- **Organigramm / Standorte**
- **Gesellschaftsvertrag / Handelsregistrauszug / Patente**
- **Gesellschafter**
- **Geschäftsführer / Management**
- **Produkte / Tätigkeit / Geschäftsfelder**
- **Mitarbeiterstruktur**
- **Kundenstruktur**
- **Lieferantenstruktur**
- **Konkurrenzstruktur**
- **Bankverbindungen**

Informationen über Ihr Unternehmen:

2. Quantitative Informationen

- die letzten 3 Jahresabschlüsse
 - unterjährige Erfolgsrechnungen (BWA = Betriebswirtschaftliche Auswertung) mit Soll/Ist – Vergleich zur Planung

 - Businessplanung:

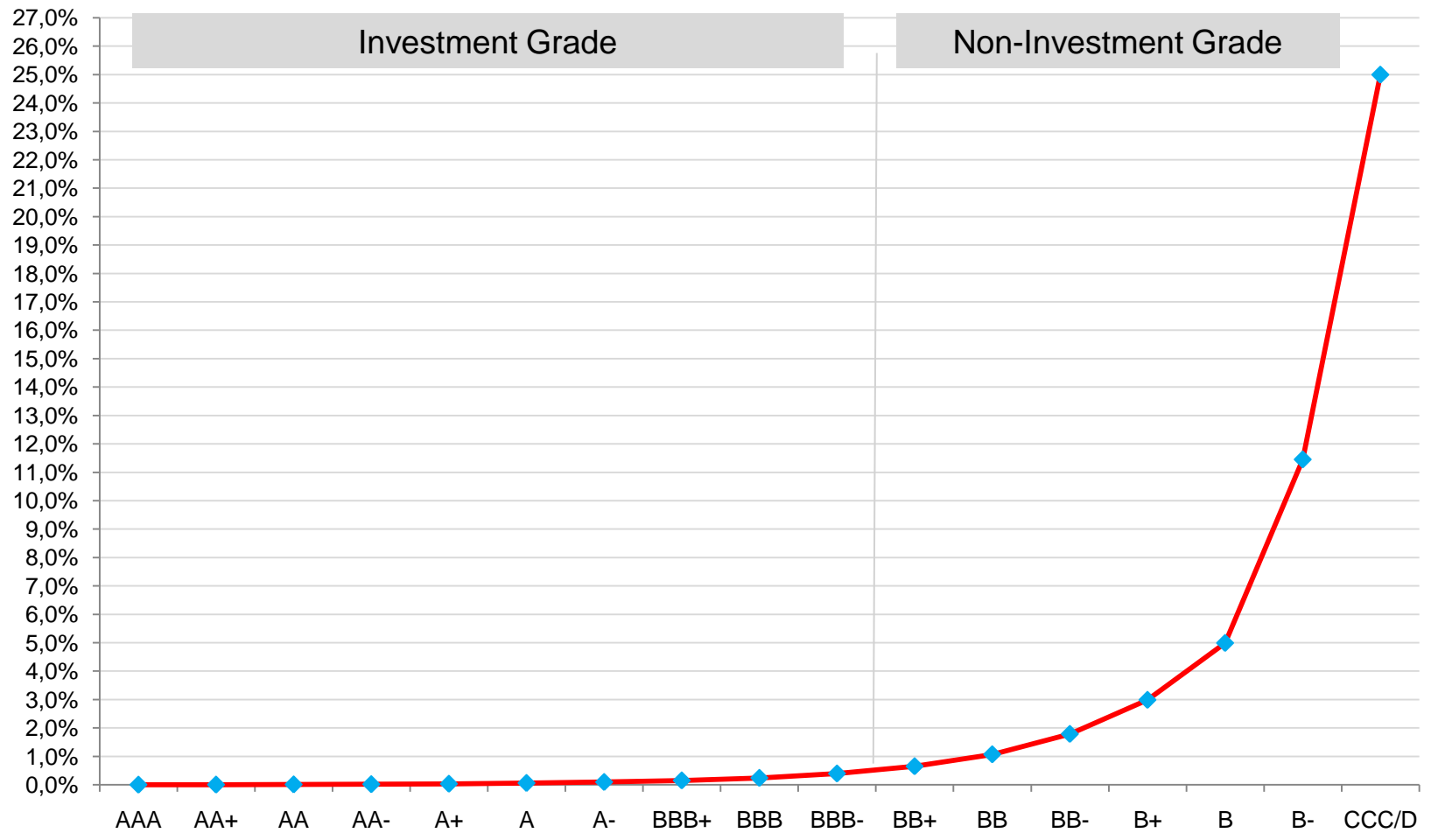
 - Unternehmensstrategie – verbaler Bericht
 - Plan Gewinn- und Verlustrechnung
 - Plan Bilanz
 - Investitionsplanung
 - Liquiditätsplanung
-

Vergleich mit IFD* Rating Skala

*Initiative Finanzstandort Deutschland

IFD Rating Stufe	PD Bereich	UniCredit Bonitätsklasse	S & P Bonitätsklasse
I	< 0,3 %	1+ bis 3-	AAA bis BBB
II	0,3 % - 0,7 %	3- bis 4-	BBB bis BB+
III	0,7 % - 1,5 %	4- bis 5-	BB+ bis BB-
IV	1,5 % - 3,0%	5- bis 6	BB- bis B+
V	3,0 % - 8,0 %	6 bis 7	B+ bis B
VI	> 8,0 %	7 bis 10	B bis D

Graphische Darstellung der Ausfallwahrscheinlichkeiten

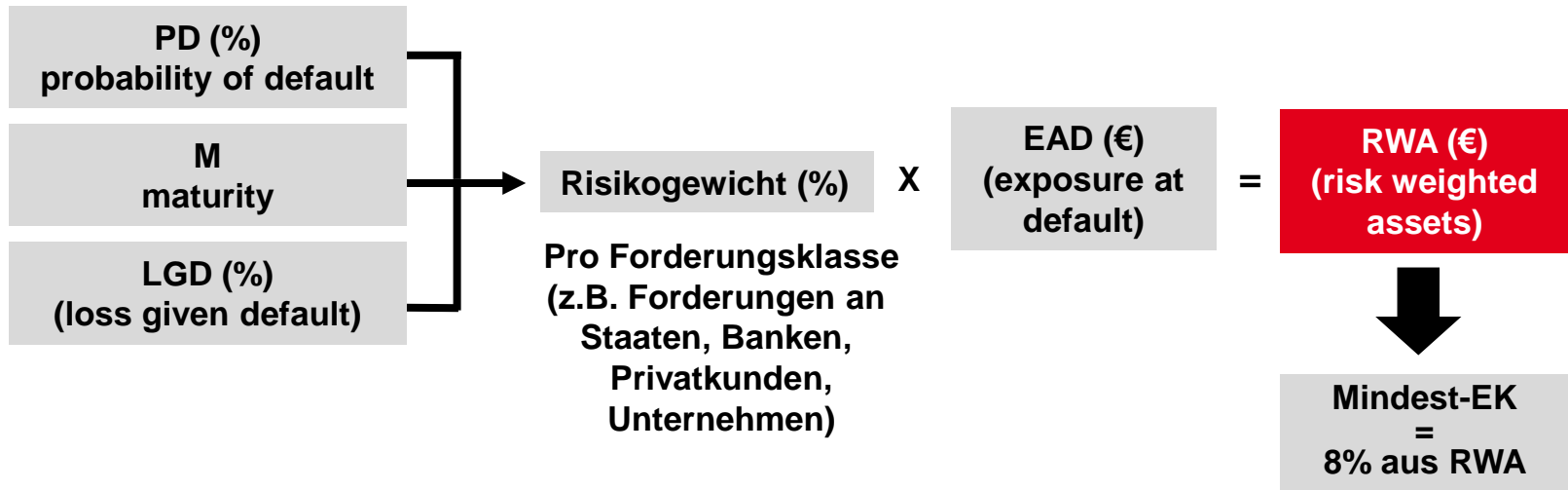


Berechnung der EK-Anforderung für Kredite an Unternehmen

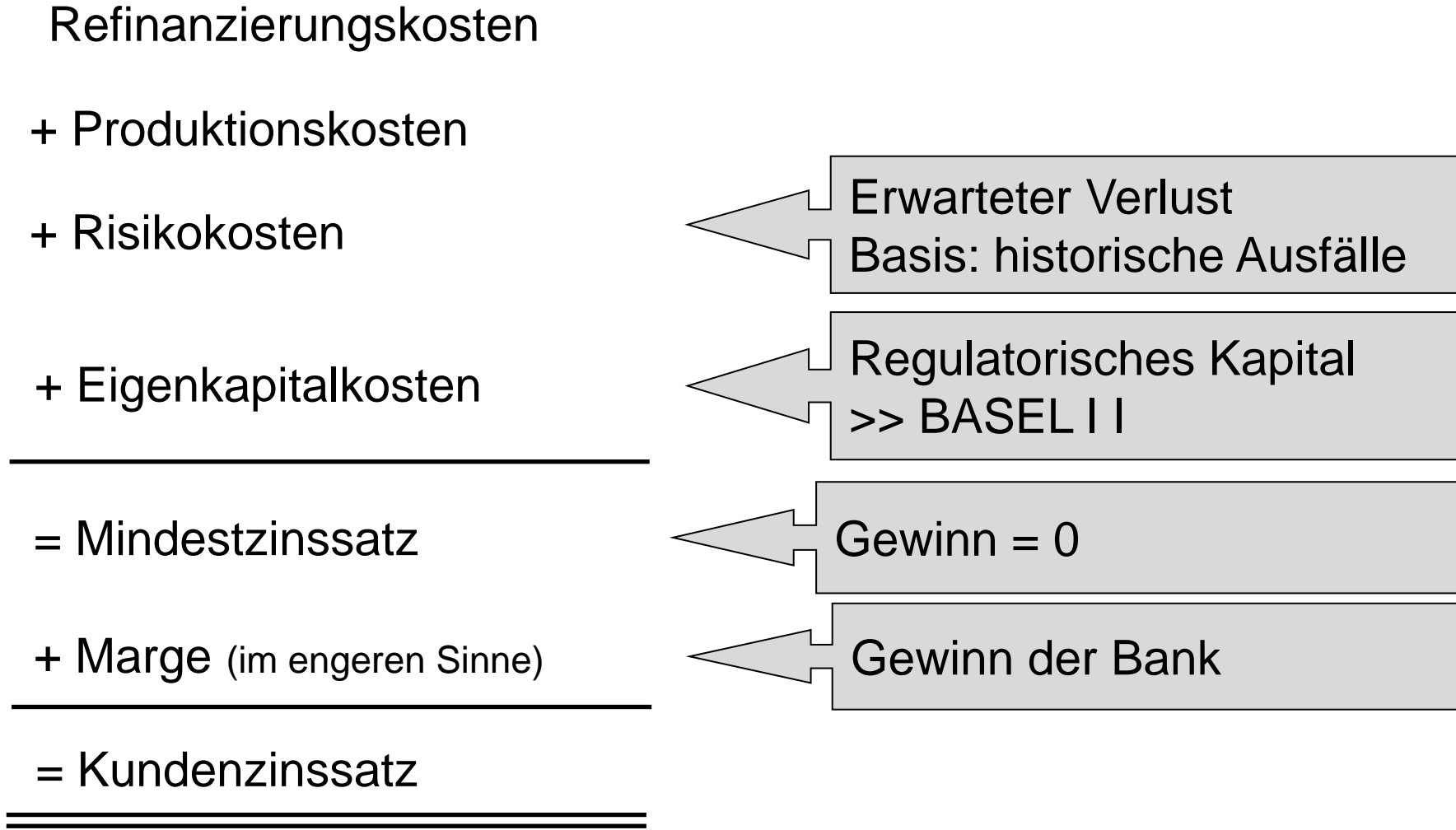
Basel I Ansatz

Kredit	x	Risikogewicht	x	Unterlegungsfaktor	=	EK-Anforderung
1.000 €		100%		8%		80 €

Basel II Ansatz (IRB Advanced Ansatz)



Das Rating beeinflusst wesentlich die Kalkulation des Kreditzinssatzes (in % p.a.)



Agenda

- Philosophie: Kunde – Bank Beziehung

Kernkompetenzen unseres Corporate Banking

Kernkompetenzen

1. Beratungstools
2. Finanzierungsstruktur
3. Zahlungsverkehr / eConsulting
4. Zins- und Währungsmanagement
5. Außenhandel

1. Die HVB Beratungstools: Schöpfen Sie alle Möglichkeiten unternehmerischen Handelns aus!

Beratungstools

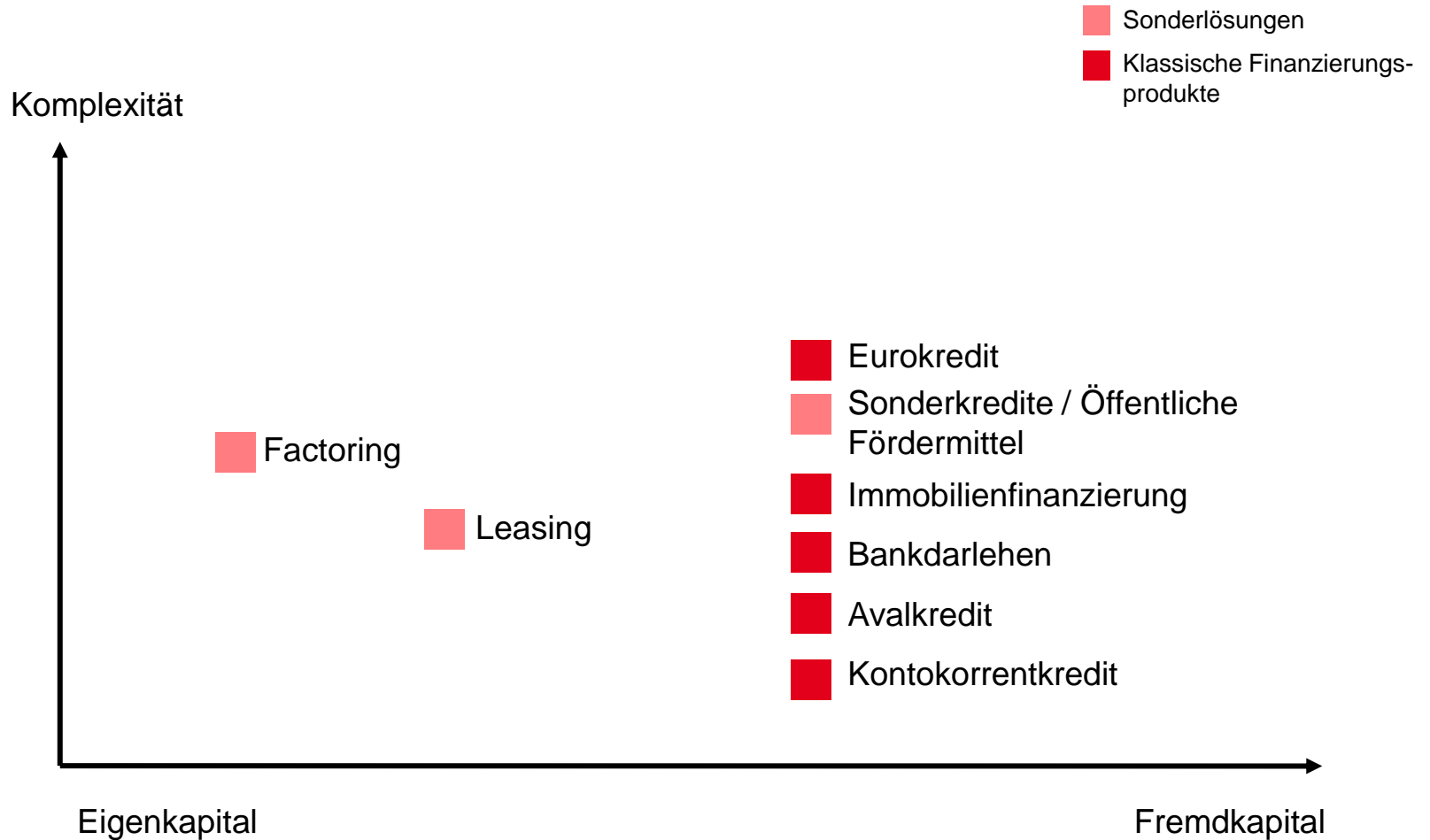
Entdecken Sie Chancen für Ihr Unternehmen mit den innovativen Beratungstools wie

- **HVB Branchen- und Benchmark-Analyse (HVB BuBA):**
Anhand von Kennzahlen erfahren Sie, wie Ihr Unternehmen im Vergleich mit Ihren Wettbewerbern in puncto Kapitalstruktur und Rentabilität abschneidet. Entsprechend konkret sind dann auch die Optimierungsvorschläge, die wir Ihnen auf Basis dieser Untersuchung unterbreiten.
- **HVB Firmenkunden-Bonitätsanalyse: (HVB KuBA)**
Hiermit zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Rating verbessern, damit Ihre Kredite entsprechend Ihrem Bedarf zur Verfügung stehen.
Wir erklären Ihnen, nach welchen Kriterien wir das Rating Ihres Betriebes bemessen. So wissen Sie genau, wie Sie Ihre Stärken nutzen und gemeinsam mit uns Lösungen zum Ausgleich möglicher Schwachstellen ausloten können .
- **HVB Analysetool für Verschuldungskapazität und Unternehmenswert (HVB VUBA):**
Mit dem HVB VUBA gehen wir dieser Frage umfassend nach: Wir betrachten die Auswirkungen von Investitionen, Veränderungen beim Umsatz, im Zahlungsverhalten von Abnehmern oder von Lagerbeständen usw. auf die Verschuldungskapazität.
- **HVB Working Capital Check (HVB WCC):**
In dieser Analyse prüfen wir wie schnell das Geld Ihrer Kunden bei Ihnen eingeht bzw. wie schnell Ihr Unternehmen Rechnungen bezahlt. Dabei kann sich beispielsweise herausstellen, dass Sie durch eine minimale Verkürzung des Zahlungsziels weniger Sollzinsen bezahlen.

2. Finanzierung:

Entscheidend ist die richtige Strukturierung der Unternehmensfinanzierung

Kernkompetenzen



3. HVB eConsulting: Schneller, einfacher und kosteneffizienter.

Kernkompetenzen

Rund um das Thema Zahlungsverkehr gibt es beim Kunden viele Bedürfnisse, die langfristige Lösungen nicht nur im eBanking voraussetzen.

- Unsere Spezialisten beraten Sie hinsichtlich optimaler Zahlungsverkehrslösungen.
- Die dezentral angesiedelten Spezialisten analysieren die finanzwirtschaftlichen Abläufe eines Unternehmens, führen Prozessberatung zur Optimierung dieser Abläufe durch und stellen elektronische Zahlungsverkehrslösungen zur Verfügung, die sich an den individuellen, unternehmensspezifischen Anforderungen ausrichten.

4. Zins- und Währungsmanagement: Wie viel Mut zum Risiko rechnet sich?

Kernkompetenzen

- Als unternehmerisch denkender Bankpartner können wir Ihnen darauf nur eine Antwort geben: **Warten Sie nicht auf bessere Zeiten**, sondern führen Sie Ihre Vorhaben aus. Aber sichern Sie die zentralen Risikofaktoren Ihrer Kalkulation so weit wie möglich ab.
- Dabei geht es vor allem darum, die Kosten Ihrer Kredite unter Kontrolle zu behalten und, falls Sie Außenhandel betreiben, eventuelle Währungsschwankungen mit Hilfe entsprechender Finanzinstrumente abzufangen.

Welche Möglichkeiten haben Sie?

Die Spezialisten unserer **Liquiditäts- und Investmentberatung (LIB)**, die schon seit 1994 gegen die wichtigsten Finanzrisiken absichern, zeigen Ihnen diese in einem persönlichen Gespräch sehr gerne auf. Diese Experten zeigen auf, in welchen Finanzpositionen Ihres Unternehmens mögliche Schwachstellen liegen und geben Ihnen Empfehlungen, was Sie dagegen tun können.

Ihr Leistungsspektrum:

Zinsmanagement	Währungsmanagement	Anlagemanagement
Zinssicherung und -optimierung von Darlehensportfolios	Kurssicherung und -optimierung von Zahlungsströmen in Fremdwährung	Zinssicherung und -optimierung von Anlageportfolios

5. Außenhandel: Verzichten Sie auf Abenteuer auf Ihrem Weg ins Ausland! (1)

Kernkompetenzen

Erfolgreich über den Tellerrand blicken!

- Mit einem starken Partner sind Auslandsgeschäfte kein unkalkulierbares Risiko. Ob im Export oder im Import, unsere Berater Internationales Geschäft (BIG) sichern Ihre Auslandsaktivitäten ab und begleiten Sie in Neue Märkte.
- Dank der guten Auslandskontakte der HypoVereinsbank und ihrer Länderexperten weiß Ihr Berater, wo Schwierigkeiten zu erwarten sind, aber auch, wo Chancen liegen. Und weil er sich im Mittelstand genauso gut auskennt, erhalten Sie immer eine passende Lösung.
- Als Mitglied der UniCredit Group bieten wir Ihnen ein einzigartiges Netzwerk mit rund 7.000 Niederlassungen und Repräsentanzen sowie 5.000 Korrespondenzbanken weltweit an.

5. Außenhandel: Verzichten Sie auf Abenteuer auf Ihrem Weg ins Ausland! (2)

Kernkompetenzen

■ **Garantiegeschäft – Wir garantieren für Ihre Verlässlichkeit.**

Wenn Sie Bankgarantien vorweisen können, gelten Sie als verlässlicher Partner. Denn wir als Garantin übernehmen eine unwiderrufliche Zahlungsverpflichtung zur Absicherung von Außenhandelsgeschäften.

■ **Dokumentengeschäft (incl. Prozessberatung und Dokumentenerstellungsservice)**

Als Exporteur legen Sie Wert darauf, dass Sie Ihren Exporterlös auch sicher erhalten. Über dokumentäre Zahlungsverkehrsarten stehen Ihnen unterschiedliche Möglichkeiten der Zahlungsabsicherung zur Verfügung. Gerne betreuen wir auch den Importeur umfassend bei der Akkreditiveröffnung und Inkassoabwicklung.

■ **Kurz-, mittel- und langfristige Exportfinanzierung – maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Geschäfte mit Schwellenländern.**

Die HypoVereinsbank stellt Ihnen als Exporteur eine Reihe von Finanzierungsvarianten zur Verfügung. Die Palette reicht von Standardprodukten bis zu maßgeschneiderten Finanzierungskonzepten.

■ **e-Produkte im Außenhandel**

Die HypoVereinsbank bietet Ihnen unterschiedliche elektronische Lösungen zur Abwicklung des Außenhandelsgeschäftes, je nach Bedarf Ihres Unternehmens.

Fazit

- eine gute Vorbereitung auf Finanzierungsgespräche gilt für beide Seiten
 - Kunde und Bank sind Geschäftspartner – wir wollen strategischer Gesprächspartner sein
 - lassen wir uns gegenseitig die nötige Zeit
 - gegenseitiges Verständnis für die jeweiligen Belange
 - Pflege einer zeitnahen, regelmäßigen, offenen und vertrauensvollen Kommunikation
 - die Bank ist nie der bessere Unternehmer, kann aber als "Sparingspartner" stets einen Mehrwert bringen
 - Verlässlichkeit, Disziplin, Ehrlichkeit schafft eine vertrauensvolle Beziehung
-

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!