

Matthias Schoen

Vertrauen und Kreditentscheidungen

Eine empirische Analyse zum Einfluss von Vertrauen
in Kreditbeziehungen zwischen öffentlichen Banken
und kleinen und mittelständischen Unternehmen



Schriften zum Controlling, Finanz- und Risikomanagement



Herausgegeben von Andreas Brieden, Thomas Hartung,
Bernhard Hirsch und Andreas Schüler

1. Einleitung

1.1 Problemstellung und Relevanz der Arbeit

Für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) stellen Bankkredite eine der wichtigsten externen Finanzierungsquellen dar. Für diese Unternehmen ist die Finanzierung über den Kapitalmarkt aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht sinnvoll, da sie einerseits zu geringe Kreditvolumina nachfragen und andererseits aufgrund ihrer Größe sich der Einsatz von Ressourcen für die aufwendige Kapitalmarktkommunikation nicht lohnt.³ Für Banken ist das Geschäft mit dem Mittelstand und dabei insbesondere das Kreditgeschäft trotz eines sich verstärkenden Wettbewerbs ein bedeutendes strategisches Geschäftsfeld.⁴ In Deutschland haben vor allem die Sparkassen aufgrund ihrer lokalen Präsenz und dezentralen Entscheidungsstrukturen in diesem Marktsegment eine starke Position.⁵ Aufgrund ihrer örtlichen Verankerung besitzen sie sehr gute Kenntnisse in Bezug auf die lokale Wirtschaftsstruktur und sind daher in der Lage, die speziellen Bedürfnisse der Unternehmen zu befriedigen. Für mittelständische Unternehmen führt die zentrale Stellung der Bankfinanzierung dazu, dass sie meistens sehr enge Geschäftsbeziehungen zu ihren Banken unterhalten. Für sie ist daher vor allem die Frage von Relevanz, welche Einflussfaktoren einerseits das Verhalten der Bank in einer Kreditbeziehung sowie andererseits die Kreditvergabeparameter beeinflussen.

Die finanzwissenschaftliche Literatur zur Kreditfinanzierung beleuchtet seit Mitte der siebziger Jahre vor allem die Auswirkungen informationsökonomischer Probleme in der Kreditgeber-Kreditnehmer-Beziehung.⁶ Im Kern geht die Forschung dabei der Frage nach, inwiefern Agency-Probleme wie die ex ante Qualitätsunsicherheit in Bezug auf die Kreditnehmer oder das Risiko, dass Kreditnehmer ihr Verhalten ex post zu Lasten des Kreditgebers ändern, die Höhe der Kreditzinsen und der Kreditsicherheiten sowie die Kreditverfügbarkeit (Kreditrationierung) beeinflussen.⁷ Während in der Finanzliteratur die Kreditfinan-

3 Vgl. Hommel/Schneider (2003), S. 59 oder Berens et al. (2005), S. 784.

4 Vgl. Berens et al. (2005), S. 784.

5 Vgl. DSGVO (2007), S. 20.

6 Vgl. hierfür stellvertretend die Arbeiten von Jensen/Meckling (1976), Stiglitz/Weiss (1981), Diamond (1984), Fama (1985), Diamond (1991) oder Petersen/Rajan (1995).

7 Vgl. Kürsten (2000), S. 167 ff. Zur Kreditrationierung vgl. stellvertretend Stiglitz/Weiss (1981), S. 393 ff. Zum Einfluss von Informationsasymmetrien auf die Höhe von Kreditzinsen und Kre-

zierung anfänglich aus einer statischen Perspektive analysiert wurde, hat sich seit Beginn der neunziger Jahre eine Forschungsrichtung herausgebildet, die sich unter dem Begriff des *Relationship Bankings* subsumieren lässt. Schwerpunkt dieses Forschungszweigs ist die dynamische Analyse des Einflusses der Beziehungsintensität zwischen Bank und Unternehmen auf die zentralen Parameter der Kreditvergabe. Die Arbeiten zum *Relationship Banking* analysieren vor allem empirisch, inwiefern die Dauer oder Exklusivität einer Kreditbeziehung, die Rolle der Hausbank oder auch die Cross-Selling Aktivitäten von Banken einen Einfluss auf die Kreditvergabeparameter haben.⁸ Neuere Arbeiten im Bereich des *Relationship Bankings* untersuchen verstärkt die Rolle der geografischen Distanz zwischen Banken und Unternehmen sowie der bankinternen Organisationsstruktur oder auch die Bedeutung weicher Informationen bei der Kreditvergabe.⁹

Ein wesentliches Manko der bisherigen Relationship Banking Forschung ist darin zu sehen, dass der eigentliche Interaktionsprozess in der Beziehung zwischen der Bank und dem Unternehmen bisher kaum untersucht wurde und daher auch nur unzulänglich verstanden wird. Hierzu merken Berger/ Udell (2002) an: „*Despite the recent academic focus on relationship lending, there is remarkably absent in the literature a fully satisfying analysis of precisely how bank-borrower relationships work. It is generally left unspecified whether the primary relationship is between the bank and the firm or between the loan officer and the firm's owner [...]*“¹⁰. Dieses Zitat macht deutlich, dass ein Erklärungsdefizit vor allem hinsichtlich der Rolle der handelnden Akteure wie dem Kundenbetreuer, dem Unternehmer oder dem Management eines Unternehmens besteht. Die Vernachlässigung der persönlichen Beziehungsebene kann daher auch als ein Hauptgrund dafür gesehen werden, dass ein zwischenmenschliches Phänomen wie Vertrauen in der finanzwissenschaftlichen Literatur zu Kreditbeziehungen zwischen Banken und kleinen und mittelständischen Unternehmen sowohl theoretisch als auch empirisch nur wenig Beachtung gefunden hat.¹¹

dingsicherheiten vgl. stellvertretend die Arbeiten von Bester (1985), Bester (1987a), Besanko/Thakor (1987a), Besanko/Thakor (1987b), Bester (1994) oder Boot/Thakor (1994).

8 Vgl. hierfür stellvertretend die Arbeiten von Petersen/Rajan (1994), Berger/Udell (1995), Cole (1998), Angelini et al. (1998), Elsas/Krahnen (1998), Elsas/Krahnen (1998) oder Machauer/Weber (1998).

9 Vgl. hierfür stellvertretend die Arbeiten von Petersen/Rajan (2002), Berger/Udell (2002), Scott (2004), Degryse/Ongena (2005), Liberti (2006), Berger/Udell (2006) oder Agarwal/Hauswald (2010).

10 Berger/Udell (2002), S. F33.

11 Die Rolle von Vertrauen in Kreditbeziehungen zwischen Banken und Unternehmen wurde in den theoretisch-konzeptionellen Arbeiten von Dei Ottati (1994), Sjögren (1994), Uzzi/Gillespie (1999), Uzzi/Lancaster (2003), Ferrary (2003) oder Howorth/Moro (2006) betrachtet. Empirisch wurde der Einfluss von Vertrauen bisher eher als Randerscheinung in den Arbeiten von Harhoff/Körting (1998), Uzzi (1999) oder Lehmann/Neuberger (2001) untersucht. Im deutsch-

Die mangelnde Berücksichtigung von Vertrauen ist umso erstaunlicher, führt man sich die etymologischen Wurzeln der termini *Kredit* und *Vertrauen* vor Augen. Der Begriff *Kredit* hat seinen Ursprung im lateinischen Wort *credium* und lässt sich als *ein Ding, das jemanden anvertraut wird* übersetzen, während *credium* mit dem lateinischen Verb *credere* eng verbunden ist und so viel wie *glauben* oder *jemanden vertrauen* bedeutet.¹² Trotz dieser begrifflichen Nähe zweifeln Forscher wie zum Beispiel Terberger (1987) daran, dass Vertrauen in hoch entwickelten Volkswirtschaften bei der Kreditvergabe einen Einfluss haben kann.¹³ Autoren, die im Sinne der neo-institutionalistischen Finanzierungstheorie argumentieren, stellen vielmehr auf das Sammeln von Informationen durch den Kreditgeber oder das Schreiben von Kreditverträgen als ökonomisch effiziente Mechanismen zur Überwindung der Unsicherheit bei der Kreditvergabe ab.¹⁴

Die Aussagen von Bankmitarbeitern aus der Praxis deuten allerdings darauf hin, dass der Faktor *Mensch* beim Prozess der Kreditvergabeentscheidung eine wichtige Rolle spielt. Der Vorstandsvorsitzende einer französischen Bank äußert sich hierzu folgendermaßen: „*Techniques of scoring, [...] are a useful assistant in the decision-making process, but in no case they can be a substitute for the human evaluation. [...] The banker, like the notary or the family doctor, has to be a trusted person.*“¹⁵ Dass Vertrauen eine wichtige Determinante in den Beziehungen zwischen Unternehmen ist, wurde in der Transaktionskostentheorie mehrfach bestätigt.¹⁶ Die positive Wirkung von Vertrauen manifestiert sich dabei vor allem darin, dass Transaktionskosten gesenkt werden und ökonomische Interaktionen reibungsloser verlaufen. Mit der Frage, inwiefern Vertrauen in den Kreditbeziehungen zwischen Banken und kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Rolle spielt, beschäftigt sich die vorliegende Dissertation.

sprachigen Raum sind zum Einfluss verhaltenswissenschaftlicher Aspekte in der Bank-KMU-Kreditbeziehung kürzlich die beiden Dissertationen von Segbers (2007) und Püthe (2009) erschienen.

12 Vgl. Howorth/Moro (2010), S. 3.

13 Terberger (1987), S. 2: „Dass auch auf hoch entwickelten Kapitalmärkten Vertrauen eine dominierende Rolle bei der Entscheidung über die Einnahme einer Gläubigerposition spielt, ist zu bezweifeln.“

14 Vgl. Terberger (1987), S. 2.

15 Ferrary (2003), S. 697, der den Vorstandsvorsitzenden der Bank Hervet zitiert. Für weitere Aussagen von Bankmitarbeitern zur Rolle von Vertrauen in Bank-Kunde-Kreditbeziehungen sei auf Uzzi (1999), Uzzi/Lancaster (2003) oder Hawke/Heffernan (2006) verwiesen.

16 Vgl. beispielhaft Bradach/Eccles (1989), Ring/van de Ven (1992), Chiles/McMackin (1996), Zaher et al. (1998), Dyer/Chu (2003) oder Matthes (2007).

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Das Ziel dieser Arbeit ist es, den Einfluss von Vertrauen in Kreditbeziehungen zwischen öffentlichen Banken und kleinen und mittelgroßen Unternehmen empirisch zu analysieren. Dabei wird konkret untersucht, welchen Einfluss das persönliche Vertrauen des Kundenbetreuers in seinen Ansprechpartner des Unternehmens und das Vertrauen der Bank in das Unternehmen selbst einen Einfluss auf die beziehungspezifischen Agency-Kosten und die zentralen Parameter der Kreditvergabe (Kreditzinsen, Kreditsicherheiten und Kreditverfügbarkeit) haben. Im ersten Schritt wird dabei untersucht, wie Vertrauen allgemein in das ökonomische Theoriegebäude eingegliedert werden kann. Ausgangspunkt stellt hierbei die neo-institutionalistische Finanzierungstheorie dar und es wird geklärt, inwiefern Vertrauen mit den Grundannahmen dieses Forschungsprogramms kompatibel ist und wie es schließlich in das Theoriegebäude integriert werden kann. Hieraus lässt sich die erste Forschungsfrage ableiten:

Forschungsfrage 1:

Inwiefern ist Vertrauen mit den Annahmen des Neo-Institutionalismus kompatibel und wie lässt sich das Phänomen in das Theoriegebäude integrieren?

Nach der Erörterung des theoretischen Bezugsrahmens wird im nächsten Schritt konkretisiert, wie Vertrauen in Kreditbeziehungen wirken kann und in Anlehnung an die Transaktionskostentheorie das grundlegende Forschungsmodell dieser Arbeit abgeleitet. Hierfür werden die spezifischen Agency-Kosten einer Kreditbeziehung konzeptualisiert und darauf aufbauend der erste Block an Hypothesen abgeleitet. Die zweite Forschungsfrage ergibt sich somit wie folgt:

Forschungsfrage 2:

Welchen Einfluss hat das Vertrauen des Kundenbetreuers in seinen Ansprechpartner und das Vertrauen der Bank in das Unternehmen auf die Agency-Kosten für öffentliche Banken in Kreditbeziehungen mit kleinen und mittelgroßen Unternehmen?

Die zweite Forschungsfrage schafft Klarheit darüber, ob und inwiefern Vertrauen zu Kosteneinsparungen für die Bank führt. Im letzten Schritt wird dann untersucht, inwiefern Vertrauen ebenso die Höhe der Parameter der Kreditvergabe beeinflusst und ob somit auch die Unternehmen von einer Vertrauensbeziehung profitieren. Damit ergibt sich als dritte Forschungsfrage:

Forschungsfrage 3:

Welchen Einfluss hat das Vertrauen des Kundenbetreuers in seinen Ansprechpartner und das Vertrauen der Bank in das Unternehmen auf die zentralen Parameter der Kreditvergabe¹⁷ in Kreditbeziehungen zwischen öffentlichen Banken und kleinen und mittelgroßen Unternehmen?

1.3 Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit ist in sieben Kapitel gegliedert und orientiert sich im Kern an der Reihenfolge der Forschungsfragen. Abbildung 1 stellt den Aufbau der Arbeit dar.

Zur Erreichung der Ziele dieser Untersuchung werden im zweiten Kapitel die für die Analyse notwendigen theoretischen Grundlagen gelegt. In Kapitel 2.1 werden zuerst die wesentlichen Grundlagen zu Vertrauen erörtert. Hierbei wird im Einzelnen auf das Wesen von Vertrauen, die organisationalen Ebenen von Vertrauen, die Entstehung von Vertrauen sowie die Wirkungen von Vertrauen in interpersonalen oder interorganisationalen Beziehungen eingegangen. Kapitel 2.2 gibt einen Überblick über die theoretischen Grundlagen zur Kreditfinanzierung. Dabei werden die theoretischen Grundlagen zur Kreditfinanzierungsbeziehung auf Basis der neo-institutionalistischen Finanzierungstheorie dargestellt. Im Anschluss daran werden Modelle zur Erklärung der Entwicklung der Kreditvergabeparameter präsentiert, der Stand der empirischen Forschung im Relationship Banking dargelegt und abschließend die bisherigen Erkenntnisse zu Vertrauen vorgestellt.

Im dritten Kapitel werden zuerst die theoretischen Grundlagen zur Vereinbarkeit von Vertrauen mit dem Forschungsprogramm des Neo-Institutionalismus erörtert. Hierfür wird in Kapitel 3.1 auf die soziale Einbettung ökonomischer Austauschbeziehungen als eine notwendige Bedingung für die Analyse von Vertrauen eingegangen. Anschließend wird in Kapitel 3.2 die Auslegung beschränkter Rationalität im Neo-Institutionalismus und deren Vereinbarkeit mit Vertrauen analysiert. Danach wird in Kapitel 3.3 eine kurze Zusammenfassung des theoretischen Bezugsrahmens gegeben und abschließend in Kapitel 3.4 die Hypothesen dieser Arbeit abgeleitet.

Ziel des vierten Kapitels ist es, die angewandte statistische Methodik sowie die Datenbasis dieser Untersuchung vorzustellen. Hierfür werden in den Kapiteln 4.1 und 4.2 die Grundlagen zur Kausalanalyse und zur PLS-Methode gelegt. In Kapitel 4.3 erfolgt die Operationalisierung der in dieser Arbeit verwendeten

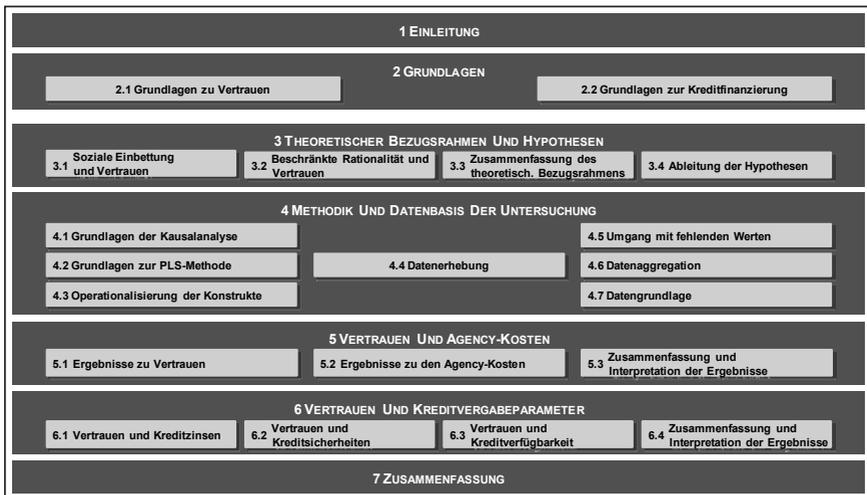
17 Kreditzinsen, Kreditsicherheiten und Kreditverfügbarkeit.

Konstrukte. In den Kapiteln 4.4 und 4.5 werden das Vorgehen bei der Datenerhebung und der Umgang mit fehlenden Werten beschrieben. Abschließend werden in den Kapiteln 4.6 und 4.7 die Methode zur Datenaggregation sowie die Datengrundlage vorgestellt.

In den Kapiteln 5 und 6 werden die Ergebnisse dieser Arbeit präsentiert. Dabei werden in den Kapiteln 5.1 und 5.2 die Ergebnisse zum Zusammenspiel des interpersonalen Vertrauens des Kundenbetreuers und dem interorganisationalen Vertrauen der Bank in das Unternehmen sowie zum Einfluss von Vertrauen auf die Agency-Kosten dargestellt. Die Diskussion der Annahme und Ablehnung der Hypothesen sowie die Interpretation der Ergebnisse erfolgt in Kapitel 5.3. In den Kapiteln 6.1 bis 6.3 werden die Ergebnisse zum Einfluss von Vertrauen auf die Kreditzinsen, die Kreditsicherheiten sowie die Kreditverfügbarkeit erörtert. Abschließend werden in Kapitel 6.4 die Annahme und Ablehnung der Hypothesen diskutiert und die Ergebnisse interpretiert.

Das siebte Kapitel fasst die zentralen Ergebnisse dieser Arbeit zusammen. Dabei wird sowohl auf die theoretischen als auch auf die praktischen Implikationen der Ergebnisse eingegangen und abschließend die Limitationen dieser Arbeit erörtert und der zukünftige Forschungsbedarf aufgezeigt.

Abbildung 1 – Aufbau der Arbeit



2. Grundlagen

2.1 Grundlagen zu Vertrauen

Das Ziel dieses Kapitels ist es, die Grundlagen zu Vertrauen zu erörtern. Dabei wird im ersten Unterkapitel auf das Wesen von Vertrauen eingegangen. Im Anschluss daran werden die organisationalen Ebenen von Vertrauen vorgestellt. Das dritte Unterkapitel gibt einen Überblick über die wesentlichen Aspekte der Vertrauensentstehung. Abschließend wird auf die möglichen Wirkungsweisen von Vertrauen in ökonomischen Austauschbeziehungen auf interpersonaler und interorganisationaler Ebene eingegangen.

2.1.1 Wesen des Vertrauens

2.1.1.1 Wesensmerkmale von Vertrauen

Vertrauen ist ein interdisziplinäres Phänomen, das sowohl in der Psychologie, der Sozialpsychologie, der Soziologie, den Wirtschaftswissenschaften, der Philosophie oder auch in der Politikwissenschaft untersucht wird.¹⁸ Eine klare begriffliche Festlegung von Vertrauen ist vor allem deshalb schwierig, weil das an sich schon schwer greifbare Wesen von Vertrauen je nach Disziplin und Autor unterschiedliche Definitionen erfährt.¹⁹ Grundsätzlich sind Vertrauensbeziehungen dadurch gekennzeichnet, dass immer zwei Parteien, der Vertrauensgeber und der Vertrauensnehmer, involviert sind.²⁰ Voraussetzung für Vertrauensentscheidungen sind einerseits die Existenz von Risiko auf Seiten des Vertrauensgebers und andererseits die gegenseitige Abhängigkeit der Partner.²¹ Das in einer Ver-

18 Vgl. für die Psychologie Cook/Wall (1980), Johnson-George/Swap (1982) oder Rotter (1967), für die Sozialpsychologie Deutsch (1973), die Soziologie Barber (1983), Granovetter (1985), Lewis/Weigert (1985), Luhmann (2000) oder Shapiro (1987), die Wirtschaftswissenschaften Albach (1980), Arrow (1974) oder Williamson (1993), die Philosophie Baier (1986) und die Politikwissenschaften Axelrod (1991) oder Fukuyama (1995).

19 Vgl. Hosmer (1995), S. 379 f. Für einen Überblick an Vertrauensdefinitionen vgl. Castaldo (2007), S. 245 ff.

20 Vgl. Coleman (1990), S. 96.

21 Vgl. Rousseau et al. (1998), S. 395.