

Kleine und mittlere Unternehmen – Auswirkungen der Globalisierung

1. Die Bedeutung von KMU für Wirtschaft und wirtschaftliche Stabilität

1.1 KMU in Deutschland und den Industrieländern

1.1.1 Rechtsform und Unternehmenskultur

1.1.2 KMU und Auslandsengagement

1.1.3 Internet / I/K-Technologien

1.2 KMU in den Entwicklungsländern

2. Zugang zum Kreditmarkt

2.1 Deutschland und die EU

2.2 Entwicklungsländer

2.3 Die Auswirkungen von Basel II

2.4 Ratingverfahren: Risikoermittlung, Auswirkungen für KMU

2.5 Der globale Wettbewerb der Kreditinstitute und die Auswirkungen auf KMU

2.6 Droht die Unterversorgung mit Krediten und Beratung ?

2.7 Der Cruickhank-Bericht

2.8 Die Rolle der Sparkassen

2.9 Wagniskapital/Beteiligungskapitalmarkt für Existenzgründungen und Innovationen

3. Handlungsmöglichkeiten und Empfehlungen

1. Die Bedeutung von KMU für Wirtschaft und wirtschaftliche Stabilität

KMU als Teil von Volkswirtschaften – in den Industrieländern wie in den Entwicklungsländern gleichermaßen – sind von den Auswirkungen der Globalisierung, ihren Chancen aber auch ihren Risiken unmittelbar betroffen. Die Veränderung und Konzentrationsprozesse der Märkte, der Zusammenbruch oder auch die Beeinflussung ganzer Volkswirtschaften durch Finanzkrisen und unkalkulierbare Finanzströme, zunehmende Umweltzerstörungen, die entsprechende Katastrophen herbeiführen, sind Ausdruck sich verändernder und vermeintlich unkontrollierbar gewordener Systeme.

Kleine und mittlere Unternehmen sind im globalen wirtschaftlichen Prozess eine tragende Säule für Beschäftigung und die Umsetzung innovativer Veränderungen. Sie leisten einen wichtigen Beitrag zu wirtschaftlicher und gesellschaftspolitischer Stabilität und bilden ein Gegengewicht zu den großen Multinationalen Konzernen und ihrer zunehmenden Machteinflüsse von Wirtschaft auf Politik.

Damit in der globalen Welt KMU in ihrer Funktion erhalten bleiben und sich weiter entwickeln können, bedarf es entsprechender Rahmenbedingungen, die es KMU möglich machen, ihren wirtschaftlichen Beitrag auch in Zukunft zu leisten.

1.1 KMU Deutschland und den Industrieländern

In Deutschland gibt es ca. 3,3 Millionen kleine und mittlere Unternehmen. Diese bestehen aus Unternehmen, Selbständigen und Freiberuflern in Industrie, Handel, Dienstleistungen (inkl. Unternehmen der sog. New Economy) und Tourismus.

In Deutschland werden Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von unter DM 100 Millionen und mit weniger als 500 Beschäftigten zu den KMU (Mittelstand) gezählt.

Unternehmen bis zu 1 Million DM Jahresumsatz und bis zu 9 Beschäftigten sind Kleinunternehmen, mittlere Unternehmen erzielen einen Jahresumsatz von 1 Million bis zu 100 Millionen und verfügen über 10 bis 499 .¹Beschäftigte.

KMU in Deutschland

- haben einen steuerpflichtigen Umsatz von 44,8 %
- tragen mit 57 % zur Bruttowertschöpfung bei
- investieren 46 % aller Bruttoinvestitionen pro Jahr
- schaffen 69,3 % der Arbeitsplätze
- haben mehr als 20 Millionen Beschäftigte
- stellen 80 % der Ausbildungsplätze.

KMU bieten

- sichere Arbeitsplätze
- Flexibilität und Entscheidungsstärke
- kalkulierbare Abführung ihrer Steuern und Abgaben, da sie dem jeweils nationalen Steuerrecht unterliegen

Somit haben KMU eine wichtige stabilisierende Funktion für ihren Wirtschaftsstandort. Sie sind unverzichtbar für den Strukturwandel, der Entwicklung zukünftiger Innovationen und der Schaffung und Erhaltung neuer Arbeitsplätze.

¹ IfM Bonn

In Deutschland gibt es ca. 9,9 % Selbständige inklusive der Selbständigen in der Landwirtschaft. Die Quote der Selbständigen in Europa liegt bei ca. 15 %. Auch hier sind die selbständigen Landwirte mit einbezogen. In einigen südlichen Ländern wird durch die Miteinbeziehung der Landwirtschaft eine sehr hohe Anzahl an Selbständigen verzeichnet (bspw. Griechenland mit 33,3 %). Ohne diesen Faktor beträgt die berufliche Selbständigkeit in den südlichen Staaten ca. 18 %, in den nördlichen Staaten weniger als 12 %. Dieser Vergleich zeigt, dass die "Selbständigen-Kultur" in Deutschland weiter entwickelt werden muss - auch wenn derzeit von einem Gründungsboom gesprochen wird.

Tatsächlich hat es in den letzten Jahren eine deutliche Zunahme von Existenzgründungen gegeben. Existenzgründungen und Insolvenzen/Betriebsschließungen weisen einen Positiv-Saldo von +56.000 neuen, am Markt tätigen Unternehmen für 1999 aus².

Eine ebenso hohe Bedeutung wie in Deutschland haben KMU innerhalb der EU und in den USA.

1.1.1 Rechtsform und Unternehmenskultur

KMU in Deutschland sind (ohne die 0,5 Millionen Kleinunternehmen und bestimmte Formen von Selbständigen) in folgenden Rechtsformen organisiert:

- Einzelunternehmen ca. 2 Millionen
- Personengesellschaften ca. 0,3 Millionen
- Kapitalgesellschaften ca. 0,45 Millionen
- sonstige Rechtsformen ca. 0,05 Millionen

Man kann davon ausgehen, dass ca. 80 % der KMU mit persönlicher Haftung geführt werden. D.h., diese Unternehmen sind stark geprägt durch die Gründer und den oft im Unternehmen tätigen Eigentümern (Gesellschaftern). Die unmittelbare Verantwortung für das Ergreifen von Chancen, das Durchsetzen von Innovationen, aber auch die tatsächliche Verantwortung unternehmerischer Risiken (durch persönliche Bürgschaften und z. T. personengebundene Fremdfinanzierungen) ist in persona in den Unternehmen etabliert und beeinflusst somit direkt die Unternehmensausrichtung, Unternehmenskultur und –grundsätze, die Unternehmensentwicklung.

Deshalb unterscheiden sich KMU i.d.R. deutlich von Groß-Unternehmen und deren Unternehmenskultur, die z. B. auf dem Prinzip des "shareholder-value" basiert. Dieser Ausrichtung auf schnelle Gewinnmaximierung setzen KMU ihre regionalen Kenntnisse der Märkte, ihre Standortgebundenheit, ihre traditionell gute Kundenbindung wie auch ihre gesellschaftliche Verpflichtung zu Ausbildung, Weiterbildung ihrer Beschäftigten entgegen. Die persönliche Bindung an alle in einem Unternehmen angesiedelten Unternehmensteile ist sehr hoch. Die These, dass KMU damit eine hohe gesamtgesellschaftliche Verantwortung übernehmen, ist unbestritten. Sie bilden damit einen Gegenpol zu den Multinationalen und Transnationalen Konzernen ohne standortgebundene Unternehmensausrichtung und sind deshalb eine wichtige Säule für die Beständigkeit und Entwicklung von Wirtschaftsstandorten und sozialer Marktwirtschaft.

² IfM, Bonn

1.1.2 KMU und Auslandsengagement

Die zunehmende Globalisierung der Märkte stellt kleine und mittlere Unternehmen vor wichtige Herausforderungen und Entscheidungen.

Bereits heute liegt der Exportanteil³ bei 31 % am Gesamtumsatz der KMU, weitere 12 % der KMU wollen sich in den nächsten zwei Jahren im Ausland engagieren⁴. Das heißt, mehr als es in den meisten anderen Ländern der Fall ist, prägen deutsche KMU die Investitionstätigkeit auch im Ausland mit. Viele mittelständisch strukturierten Branchen im Maschinenbau, Elektrotechnik, Kunststoffindustrie, aber auch zunehmend intelligente Dienstleistungen sind auf den internationalen Märkten bereits aktiv.

Allerdings besteht immer noch Nachholbedarf. Die Bedeutung ausländischer Märkte wird weiter zunehmen. Internationale Anbieter beeinflussen zudem verstärkt den deutschen/europäischen Markt; im Gegenzug werden deutsche/europäische KMU ihre Auslandsaktivitäten ausdehnen. Dabei sind die Risiken zu betrachten, die die zunehmenden weltweiten Unternehmensfusionen auch für die kleinen und mittleren Unternehmen bedeuten: sie können durch weltweite Ausschreibungen und von der Verlagerung von Produktionsprozessen und Vertriebswegen betroffen sein.

Das heißt, die zunehmende Verflechtung der Güter- und Dienstleistungsmärkte eröffnet deutschen KMU einerseits zahlreiche neue Geschäftsmöglichkeiten auf ausländischen Märkten, bewirkt aber andererseits durch den Eintritt in den Markt ausländischer Anbieter einen erhöhten Wettbewerbsdruck auf dem lokalen und regionalen Markt. Deshalb wird der Anpassungsdruck insgesamt größer werden.

Die Schätzungen des DIHT belaufen sich auf eine Verdoppelung des Auslandsgeschäftes bis zum Jahr 2005.

Dem Großteil der KMU fallen grenzüberschreitende investive Engagements immer noch schwer. Im Ausland und insbesondere außerhalb Europas werden deshalb bevorzugt lose Kooperationen, wie "Joint Ventures", mit lokalen Partnern eingegangen, in Nachbarländern werden eher Tochtergesellschaften gegründet. Eine relativ neue Form von Zusammenarbeit sind die projektgebundenen Netzwerke, d. h. virtuelle Unternehmensverbände schließen sich auf Zeit zur Abwicklung eines Projektes zusammen. Einer der Gründe für das "going global" der KMU ist wie auch oben bereits erwähnt, dass das Unternehmenswachstum häufig nur durch die Erschließung von Auslandsmärkten möglich ist.

Auslandsengagements stellen an Unternehmen Anforderungen, denen KMU nicht ohne weiteres gewachsen sind. Dies gilt vor allem für die Finanzierung, das geeignete Management und für das Personal. Durch die relativ geringe Eigenkapitalquote gibt es Engpässe, zumal Engagements in Ländern mit höheren Inflationsraten als in Europa auch eine deutlich höhere Eigenkapitalausstattung verlangen (bei internationaler Finanzierung).

Darüberhinaus können KMU sich langfristig und erfolgreich nur auf den globalen Märkten behaupten, wenn sie in der Lage sind, ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit durch geeignete Maßnahmen nachhaltig zu sichern.

Dazu gehören sowohl Qualitäts- und Produktivitätsverbesserungen, als auch die Neubestimmung der Kernkompetenzen, die Überprüfung der Organisation und Wertschöpfungsstruktur. Dies gilt gerade in einer Zeit, in der Großunternehmen, die bisher meist mit lokalen KMU zusammengearbeitet haben, sich mehr und mehr am weltweiten Angebot orientieren; große Multis schließen sich zu Gemeinschaften (Marktplätze für Zulieferer, b-to-b) zusammen und schreiben weltweit aus. Der Beste und Günstigste gewinnt.

³ UFB Kredit-Bank, Untersuchung 1999

⁴ DG-Bank, Mittelstandsstudie 11/2000

1.1.3 Internet/I/K-Technologien

Die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit von KMU hängt von ihrer Fähigkeit ab, neue Technologien und Organisationsinnovationen einzuführen und umzusetzen. Dies gilt sowohl für die Entwicklung und den Einsatz innovativer Technik für den Bereich der Produkte, der Produktivität und der Unternehmensführung, wie auch als Grundvoraussetzung zur Eröffnung und Kommunikation mit den ausländischen Märkten, bis hin zur, heute bereits möglichen, vollständigen Projektabwicklung über das Internet. Die neuen I/K Technologien stellen die Unternehmen vor Herausforderungen, die unterstützt werden müssen, eröffnen sie ihnen jedoch gleichzeitig große Chancen in den erweiterten Märkten.

Die Möglichkeiten, durch die Einführung von I /K-Technik am Markt präsent zu sein und an den internationalen Märkten teilnehmen zu können, wird von KMU zunehmend angenommen. So verfügten bereits im Herbst 1999 ca. 78 % über einen eigenen Internet-Anschluß, 11 % planten ihn in naher Zukunft.

Im Herbst 2000 hatten 91 % einen Internet-Anschluß, davon 81 % die kleinen Unternehmen. 39 % der Internet-Nutzer verfügen über eine Homepage, die sie als Promotion, als Vertriebs- und Verkaufsauftritt nutzen. Jedes 10. KMU beteiligt sich bereits an einem elektronischen Marktplatz.

Eine gute, stetige Entwicklung von kleinen und mittleren Unternehmen hängt insbesondere von den Rahmenbedingungen ab, die diese Unternehmen vorfinden. Das heißt, das Zusammenwirken der einzelnen Akteure wie Unternehmer, Verbände, Politik und Finanzdienstleister ist gefragt.

1.2 KMU in Entwicklungsländern

Die Bedingungen der KMU in Entwicklungsländern (EL) unterscheiden sich von den KMU in den Industrieländern (IL) in hohem Maße. Neben der Tatsache, dass bereits der Zugang zum Kreditmarkt für KMU in EL außerordentlich schwierig ist, fehlt es oft an den notwendigsten strukturellen Voraussetzungen, die eine selbständige Tätigkeit und den Aufbau eines Unternehmens möglich machen. Unterschiede der KMU in den Entwicklungsländern sind zunächst an ihrer Größe auszumachen. In Deutschland ist ein Unternehmen mit acht Beschäftigten ein kleines Unternehmen, in einigen Entwicklungsländern ist dieses bereits mittelgroß. Eine Vielzahl von Kleinstunternehmen, d. h. auch Einpersonen-Unternehmen sind in den Entwicklungsländern zu finden. Entsprechend geringer sind die Jahresumsätze dieser KMU. In vielen Entwicklungsländern besteht für KMU keine formelle Registrierung, sie unterliegen damit praktisch weder einer Arbeitsgesetzgebung noch einer Steueraufsicht.

KMU sind auch in den Entwicklungsländern ein unverzichtbares Element für Beschäftigung, Innovation und damit Armutsbekämpfung. Die Zusammenarbeit mit KMU in EL und KMU in IL verbessert sich auch als Folge der Globalisierung stetig. So werden bspw. zunehmend Kooperationen und Partnerschaften auf Zeit oder auch mit langfristigem Engagement eingegangen, um gemeinsam an den Chancen der Globalisierung teilzunehmen. Diese Kooperationen werden teilweise durch Projekte in der Entwicklungszusammenarbeit (EZ) unterstützt und gefördert.

Bekannt sind die großen Erfolge von KMU in Indien als wichtige Zulieferer von IT-Leistungen und heute erfolgreiche selbständig am Markt operierende Unternehmen. Im Bereich der intelligenten Dienstleistungen, z. B. in den verschiedensten Sparten der Ingenieurtechnik ist eine sich entwickelnde Zusammenarbeit mit KMU in Entwicklungsländern festzustellen, die teilweise stark durch Neugründungen von Investoren aus IL unterstützt wird.

Eine weitere erfolgreiche Form der KMU in Entwicklungsländern sind die von sog. ethnischen Netzwerken und Familienclans betriebenen Unternehmen. Diese sind oft völlig vom Kreditmarkt unabhängig und verzeichnen hohe wirtschaftliche Erfolge. Besonders häufig sind diese Unternehmen in Indonesien, Singapur und China zu finden.

Bei den Ländern, die auch die "poorest of the poor" genannt werden, sind es die fehlenden Rahmenbedingungen⁵, wie

- Zugang zu den entsprechenden Finanzierungssystemen
- Bereitstellung von Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur
- Zugang zu neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen und Techniken
- funktionierende Ausbildungssysteme
- fehlende ausgebildete "human resources"
- gezielte Information und Beratung
- betriebswirtschaftliche Schulungen und Fortbildungen
- kulturelle Einflüsse

die kein oder nur schwer ein Engagement in der Selbständigkeit möglich machen. Hier setzen u. a. die EZ und FZ-Programme der Förderinstitute, internationalen Geberbanken und bilaterale Entwicklungshilfen an, um im Rahmen von Strukturhilfen a) die Rahmenbedingungen zu verändern und damit b) auch Selbständigkeiten zu fördern. (siehe auch Empfehlungen).

2. Zugang zum Kreditmarkt

2.1 Deutschland und EU

Neben der Verschärfung des Wettbewerbs wird es für KMU =/ und Mittelstand zunehmend schwerer, Kreditmittel zu beschaffen.

KMU und Mittelstand wickeln ihre Fremdfinanzierung traditionell über die sogenannten "Hausbanken" ab. In der Regel werden über entsprechende Kredite mit unterschiedlichen Laufzeiten und Zinsen Investitionen, Innovationen und Betriebsmittel durch die Kreditinstitute bereitgestellt.

Der Zugang zu dieser "einfachen" Art der Finanzierung ist bereits teilweise und wird sich durch die Veränderungen auf den Finanzmärkten insgesamt und damit durch die weitere Verlagerung der Geschäftstätigkeit der Banken auf andere, einträglichere Geschäftsfelder verändern. Auch ist zu erwarten, dass die Auswirkungen von Basel II für den Mittelstand und KMU den Zugang zum Kreditmarkt erschweren bzw. verteuern.

Als eine Folge der Globalisierung bieten die Finanzmärkte auch für KMU, insbesondere in den Industrieländern, neue Arten der Finanzierungen an, die sich auch am Markt durchsetzen werden und durchaus Chancen bieten können.

Diese neuen Arten der Finanzierungsmöglichkeiten (Wagniskapital, Risikohandel etc.) stellen die KMU, aber auch Existenzgründer vor neue, erweiterte Anforderungen – sowohl in den Industrieländern wie auch in den Entwicklungsländern. Neue Finanzierungsformen, wie z. B. Risiko- und Beteiligungsfinanzierungen, die bereits aktiv in der Kreditwirtschaft etabliert sind, fordern von den KMU eine neue Transparenz und Offenlegung ihrer Geschäftstätigkeiten in allen Bereichen.

⁵ KfW, Stellungnahme, AG Finanzen 14/34

KMU, die ein Auslandsengagement eingehen wollen, stehen vor zusätzlichen Schwierigkeiten der Finanzierung. Das i. d. R. höhere und schlechter zu beurteilende Risiko eines Auslandsengagements macht Fremdfinanzierung oft sehr teuer oder unmöglich. Hier können die Programme der Förderbanken wie z. B. KfW oder DEG, in Anspruch genommen werden.

Insgesamt haben KMU aufgrund der sich verändernden Marktmechanismen infolge der Globalisierung neue Philosophien zu Unternehmensführung, Unternehmensstrategie und –anpassung zu entwickeln.

2.2 Entwicklungsländer

Das entscheidende Problem für KMU in vielen EL ist ihr unzureichender oder fast unmöglicher Zugang zu Kapital: sie verfügen oft nicht über die notwendigen Kreditsicherheiten und werden – auch infolge ihrer schwachen Eigenkapitalbasis - aus Sicht der Geschäftsbanken als nicht kreditwürdig angesehen.

Den KMU in EL öffnen sich durch die Globalisierung der Finanzmärkte derzeit wenig neue Chancen.⁶ Sie haben zu wenig Zugang zu Krediten geschweige denn zu wettbewerbsbedingt niedrigen Finanzierungskosten oder eine breitere Finanzierungspalette.

Die Globalisierung kann die Verwundbarkeit von KMU in Entwicklungsländern im Falle von Finanzkrisen noch erhöhen. Studien haben gezeigt, dass KMU während der Mexiko-Krise 1995/96 vom starken Rückgang der Bankenkredite besonders betroffen waren. Da KMU in Entwicklungsländern in der Regel nicht im Außenhandelsbereich aktiv sind sondern ihre Märkte im Land selbst liegen, können sie solchen Krisen derzeit nicht durch Verlagerung ihrer Aktivitäten begegnen. Sie sind in besonderem Maße abhängig von den stabilen Rahmenbedingungen im lokalen Finanzsektor und von wirksamen Maßnahmen der Krisenvorbeugung.

Die Globalisierung der Finanzmärkte muss deshalb besonders mit Blick auf die Entwicklungsländer mit einem Mehr an Stabilität der nationalen Finanzsysteme einhergehen. Aus diesem Grund muss ein Schwerpunkt der finanziellen Zusammenarbeit (FZ) die Stabilisierung und Entwicklung lokaler Finanzmärkte ("financial frontier") sein, die dann einen wichtigen Beitrag zur Krisenvorbeugung leisten können und damit wiederum zur Stabilisierung der Finanzsituation für KMU beitragen.

Von den möglichen Auswirkungen aus Basel II werden zunächst KMU in Entwicklungsländern nicht direkt betroffen sein, da die Mehrheit der KMU voraussichtlich keinem Rating unterzogen werden. Allerdings spüren sie die Auswirkungen, wenn eine Abstufung des Länderrating für ihr Land erfolgt; da sich die Refinanzierungsbasis verschlechtert und somit die Kreditversorgung beeinträchtigt wird (siehe Beispiel Mexiko). Vor diesem Hintergrund verschärft sich die Situation für KMU noch stärker, da die grundsätzliche Versorgung mit Krediten an sich bereits ein Problem darstellt.

⁶ KfW-Position aus KfW-Stellungnahme, AG Finanzmärkte 13/34

2.3 Die möglichen Auswirkungen von Basel II

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht veröffentlichte 1999 den Entwurf einer Neuregelung der angemessenen Eigenkapitalausstattung der Banken, die die bisherige Eigenkapitalvereinbarung aus dem Jahr 1988 ersetzen soll.

Da Kreditausfälle die Sicherheit von Einlagen und die Existenz einer Bank gefährden können, muss bei Kreditvergaben ein bestimmter Betrag an Eigenkapital unterlegt, bzw. bereitgehalten werden. Dieser beläuft sich generell auf 8 %.

Der Basler Ausschuss strebt an, die Eigenkapitalanforderungen risikonäher zu gestalten. Das Konzept stützt sich auf drei Elemente:

1. Stärkung der Marktdisziplin der Banken durch erweiterte Offenlegungspflichten,
2. Mindesteigenkapitalanforderungen für Kreditrisiken durch Einführung risikoadäquater Bonitätsgewichtungsfaktoren für jede Adresse sowie
3. Bankaufsichtsrechtliche Überprüfungsprozesse im Zuge einer stark qualitativ ausgerichteten Bankenaufsicht

zur Stärkung und Offenlegung und zur Förderung eines sicheren und soliden Bankenwesens. Nach Überzeugung des Ausschusses bilden diese drei Elemente zusammen die tragende Säule einer wirksamen Eigenkapitalregelung.⁷

In der weiteren Diskussion steht die zweite Säule, die zu einem differenzierten Gewichtungssystem nach Risikoklassen führen soll (nach Standard & Poor's): Ansprüche gegen

- Staaten
- Banken
- Unternehmen⁸

Risikoklassen nach Basel II am Beispiel der Notation von Standard & Poor's:

Ansprüche gegen ⁹	AAA bis AA--	A+ bis A -	BBB+ bis BBB -	BB+ bis B -	unter B -	ohne Rating
Staaten	0%	20 %	50 %	100 %	150 %	100 %
Banken Option 1 ¹⁰	20 %	50 %	100 %	100 %	150 %	100 %
Option 2 ¹¹	20 %	50 %	50 %	100 %	150 %	50 %
Unternehmen	20 %	100 %	100 %	100 %	150 %	100 %

Nach diesem Vorschlag muss z. B. bei einem Unternehmenskredit mit einem Rating schlechter als B – für 1 Mio DM nicht mehr nur 80.000,-- (die bisherige Unterlegung mit 8 % Eigenkapital) sondern DM 120.000,-- an Eigenkapital hinterlegt sein. Bei einem Kredit von DM 1 Mio an einen Kunden mit der Bonitätseinstufung von besser als A+ müssten nach den Basler Vorschlägen nicht 80.000,-- DM sondern nur noch 16.000,-- DM an Eigenkapitalhinterlegung erfolgen.

Der Ausschuss will den Erfassungsbereich der Eigenkapitalvereinbarung erweitern und andere bedeutende Risiken mit einbeziehen. Ursprünglich lag der Schwerpunkt auf dem Kreditrisiko. Nun werden auch Marktrisiken mit einbezogen. Das Zinsrisiko sowie Marktrisiken wurden beispielsweise in Basel 1 nicht behandelt und sollen ebenfalls verbindlich festgelegt werden.

⁷BIZ, Bericht Entwicklung von Modellen zum Kreditrisiko

⁸ KfW, März 2000

⁹ Angabe in % der gefordert. 8 % Eigenkapitalhinterlegung

¹⁰ Risikogewichtung auf der Basis der Einstufung des Heimatlandes

¹¹ Risikogewichtung auf der Basis der Einstufung der individuellen Bank

Mit der neuen Regelung sollen die aufsichtsrechtlichen Eigenkapitalanforderungen besser auf die grundlegenden Risiken abgestimmt werden. D. h., das Eigenkapital muss ein genügendes Polster für die Absicherung von Risiken sein. Gerade weil das weltweite Finanzsystem in jüngster Zeit starken wirtschaftlichen Turbulenzen ausgeliefert war, welche erhebliche Auswirkungen auch auf die betroffenen Volkswirtschaften nach sich zogen, sollte durch die Verbesserungen der Risikobemessung und damit auch der Risikobegrenzung Rechnung getragen werden.

Aufgrund der vergangenen erheblichen Krisen, in denen große Kapitalmengen vernichtet oder abgezogen wurden, kann ein Fortführen des alten, weitgehend deregulierten Zustandes nicht mehr verantwortet werden. Die neuen Regeln sollen verhindern, eine teilweise hochriskant gewordene und zum Teil rein spekulative Finanzpolitik von den Banken zu verhindern.

Letztlich müssen dies die Steuerzahler und die in die Armut zurückgefallenen Einwohner der betroffenen Länder finanzieren.

Welche Auswirkungen die Beschlüsse auf die Wirtschaft und vor allem auf den Mittelstand, die KMU und Kleinstunternehmen haben können, wird nachfolgend dargestellt.

2.4 Ratingverfahren, Risikoermittlung, Auswirkungen für KMU und Existenzgründer

Da Eigenkapitalkosten den einzelnen Kreditnehmern direkt zurechenbar sind, wird sich die bankaufsichtliche Maßnahme direkt auf die Preisgestaltung von Krediten auswirken; sie wird zu einer deutlichen Spreizung der Margen führen. Unternehmen, die mit schlechterer Bonität geratet sind, werden höhere Zinsen zahlen müssen (s. o.) als Unternehmen mit guter Bonität.

Bei der Risikoeinschätzung werden Kriterien und Risikoindikatoren bewertet und in Relation gebracht, um einen Kennwert zu ermitteln. Diese Risikokennzahl dient grundsätzlich als Orientierungshilfe beim Vergleich von Schuldnern und bei der Beurteilung der Risikoentwicklung eines Kreditnehmers. Eine Kreditvergabe wird dann verweigert, wenn die Kennzahl einen bestimmten Wert überschreitet.

Die Resultate dieser Verfahren hängen stark von der Auswahl der als relevant geltenden Indikatoren und deren Gewichtung gemäß der Bedeutung des Gesamtrisikos ab. Die subjektive Auswahl der Gewichtungen könnten eine Scheinobjektivität erzeugen. Die Auswahl der Faktoren, die als wirkliche Risikoursache anzusehen ist, ist entscheidend. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ausreichende Daten mit entsprechender Datenqualität ein Engpass sind.

Außer Frage steht die externe Bonitätsbewertung von Staaten. Gerät ein Staat oder Staatenbund in den Strudel von Finanz- und Währungskrisen, dann hat die Wirtschaft geringe Chancen, Kredite zu bekommen oder nur zu ungünstigen Zinsen. Das Rating des Staates ist schlecht, er wird abgestuft, die internationalen Kapitalmärkte halten sich zurück. Dies bedeutet für viele Entwicklungsländer eine Krisenverschärfung und Krisenausweitung. Die gesellschaftspolitischen Folgen sind bekannt. Die Folge ist kein oder kaum Zugang zu Krediten und damit insbesondere für KMU und Micro-Unternehmen das Aus.

Der Internationale Währungsfond, IWF, ist gefordert, seine Rolle und sein Handeln verstärkt auf die Vermeidung von Turbulenzen auszurichten. Bei der geplanten Neuausrichtung des IWF ist festzulegen, welche Formen der Prävention (early warning systems, Risikomonitoring, frühzeitige Bereitstellung von Informationen über die makroökonomische Lage etc.) und Überwachung wirkungsvoll eingesetzt werden können.

Außerdem ist eingehend zu untersuchen, ob die vorgesehene Übertragung des in der USA praktizierten Ratingmodells auf die anderen Industrieländer und auf die Entwicklungsländer ungeprüft übernommen werden kann. Im Falle der großen Finanzkrisen der letzten Jahre waren die Bewertungsmechanismen nicht ausreichend. Deshalb sind Arbeitsweisen und das Vorgehen der Ratingagenturen auf den Prüfstand zu stellen, haben sie doch nicht dazu beigetragen, Wirtschaftskrisen und deren Auswirkungen in den letzten Jahren zu verhindern bzw. zu reduzieren.

Die Frage wird sein, in wie weit die Banken gleichberechtigt mit internen und externen Kreditratings umgehen und Kredite entsprechend ihrem Eigenkapital abdecken können und wollen.

Aus der Umsetzung der Basler Vorschläge lassen sich eine Erhöhung der Finanzierungskosten für KMU ableiten.

In einer gemeinsamen Presseerklärung vom 24. November 2000 erklärte Wirtschaftsminister Müller und die Vertreter des Kreditgewerbes, dass alle kreditbeantragenden Unternehmen bankinterne Ratings erhalten und es für Unternehmen nicht zwingend ist, externe Ratings durchführen zu lassen. Es muss gesichert werden, dass die internen Ratingverfahren der Banken die wichtigen Komponenten der externen Bewertungsstruktur beinhalten.

Dies führt einerseits zu mehr Risikotransparenz und in der Folge zu einer risikobewussteren Kalkulation der Risikoprämien.

Es ist zu vermuten, dass sich große KMU mit guten Risiken besser stellen und schlechtere Risiken eine Kreditverteuerung erfahren. Da bei kleineren KMU häufig höhere Risiken unterstellt werden und Sicherheiten fehlen, ist zu vermuten, dass für diese Gruppe von Unternehmen eine Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen eintreten wird.

Die Mittelstandsfinanzierung/Finanzierung von KMU wird durch diese vorgestellten Maßnahmen erschwert. Die Fremdfinanzierung für kleine und mittlere Unternehmen erscheint in einem ungünstigeren Licht. Die Unternehmen und Existenzgründer, die sich innovativ am Markt verändern wollen und Kapital benötigen, werden auf jeden Fall mit deutlich höheren Zinsen rechnen müssen und insgesamt geringere Kreditmöglichkeiten haben.

Eine externe Beurteilung für KMU durch Rating-Agenturen ist nur dann sinnvoll, wenn durch ein gutes Rating die Finanzierungskosten gesenkt werden können oder wenn sie auf internationale Kapitalmärkte zurückgreifen wollen.

Bei kleineren KMU übersteigen die Kosten eines externen Ratings mögliche Finanzierungseinsparungen. Außerdem ist ein sehr gutes Rating für kleine KMU aufgrund generell erhöhter Risikopotenziale kaum erreichbar.

Der Basler Bankenausschuss hat in seiner Sitzung im Dezember 2000 das zweite Konsultationspapier verabschiedet. U. a. wurde das bankinterne Rating in dem Papier verankert. Dadurch wird den Banken eine stärkere Differenzierung der Kreditrisiken und damit eine bessere Risikoorientierung ermöglicht. Die Risikostreuung wird bei der notwendigen Eigenmittelunterlegung risikomindernd berücksichtigt. Dies bekräftigt die These, dass die Kreditversorgung für KMU mit geringen Risiken tatsächlich nur unbedeutend teurer werden kann, für KMU mit hohen Risiken, also insbesondere für die kleineren Unternehmen, ist zu befürchten, dass dieser Beschluß zunächst keine nennenswerten Vorteile bringt.

2.5 Der globale Wettbewerb der Kreditinstitute und die Auswirkungen auf KMU

Der Wettbewerb im internationalen Vergleich wird für Kreditinstitute härter. Im Vergleich zu den USA oder Großbritannien ist die Ausgangslage in Deutschland gekennzeichnet durch eine

- a) geringere Ertragskraft (D: 05, in USA, 1,7),
- b) hohe Personalkosten (D: 39%, USA 27%),
- c) ein dichtes Zweigstellennetz (Einwohner je Zweigstelle: D: 1.400, F: 2.100, UK: 2.700).

Die Faktoren, die die Bankenlandschaft in Deutschland verändert, sind im wesentlichen folgende:

- Technologischer Wandel
- Shareholder value
- Deregulierung
- Euro

Der Wettbewerb wird intensiver, Kunden und Produkte werden stärker an Kosten und Erträgen gemessen. Dieser "shareholder-value-Prozess" wird von den international operierenden Geschäftsbanken konsequent seit mehreren Jahren durchgeführt. Die deutschen Geschäftsbanken sind vor dem Hintergrund des internationalen Wettbewerbs entschlossen, diesen Prozess weiter voranzubringen. Weitere Konzentrationen durch Übernahmen und/oder Beteiligungen sind zu erwarten.

Die zu erwirtschaftenden Renditen im Kredit-Geschäft sind gering, ergo werden Personal = Beratungskosten eingespart.

Der Präsident des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesens, (BAKred), Artopoulos, hat in dem Jahresbericht des BAKred auf das Systemrisiko weltweit operierender Finanzkonzerne aufmerksam gemacht. Diese verlegen aus Rentabilitätsgründen ihren Schwerpunkt mehr und mehr auf den kurzfristigen Eigenhandel mit Geld und Wertpapieren sowie auf Provisionsgeschäfte; die damit verbundenen höheren Risiken können im Krisenfall leicht auf die Realwirtschaft durchschlagen, wie in den letzten Krisen der Finanzmärkte ja auch deutlich wurde.

2.6 Droht die Unterversorgung mit Krediten und Beratung?

Bezieht man in diese Betrachtung die voraussichtliche Entwicklung von Basel II mit ein, erscheint die Fremdfinanzierung für kleinere Unternehmen aus Sicht der Banken in einem extrem ungünstigen Licht. Es ist zu vermuten, dass kleinere, junge und Eigentümer geprägte Unternehmen eher in unterdurchschnittliche Ratingkategorien eingestuft werden. Gründe dafür können u. a. sein zu wenig Eigenkapital, nicht vorhandene Sicherheiten, ein nicht schlüssiges Unternehmenskonzept oder eine zu wenig angepasste Personalstruktur. Da die Banken für entsprechende Engagements mehr "teures" Eigenkapital vorhalten müssen, ist es naheliegend, dass diese Kredite eher zurückgefahren werden und/oder teurer werden. Dies ist für mittelständische Investitionen teilweise heute bereits Realität.

- Aufgrund der Fixkosten der Kreditvergabe und niedrigem Ertrag im Firmenkundengeschäft sind kleine Kreditvolumina und damit kleine Unternehmen eher unattraktiv für die Banken.
- die nach Risiken differenzierte Eigenkapitalunterlegung bringt Nachteile für KMU

- aufgrund hoher Fixkosten ist die direkte Eigen- oder Fremdmittelbeschaffung auf dem Kapitalmarkt für KMU nahezu ausgeschlossen.

Fremdfinanzierung durch Banken wird aber mittelfristig die meist benötigte Investitionsfinanzierung für den Mittelstand und KMU bleiben. Es kann das Problem entstehen, nur noch erschwert Anbieter für eine langfristige Fremdfinanzierung zu finden. Fazit: Die Nachteile für KMU können zunehmen.¹² Das bedeutet, dass auch in der Bundesrepublik der mittelständischen Wirtschaft eine Unterversorgung mit Krediten droht. Insbesondere droht eine Unterversorgung mit bezahlbaren Krediten.

Eine Folge von "shareholder value" und Marktkonzentration ist die Rückläufigkeit der Beratung bei den Geschäftsbanken. Noch befinden sich in der Bundesrepublik eine große Anzahl von Beratungszentren und Zweigstellen (45.000). Davon entfallen alleine 19.000 auf die Sparkassen. Die Tendenz, Bankfilialen und Zweigstellen abzubauen, um somit einen Teil der hohen Personalkosten einzusparen, steigt insbesondere bei den Geschäftsbanken. Unternehmens-Konzepte, die i.d.R. in der Diskussion um Beteiligungen, Übernahmen etc. veröffentlicht werden, weisen diese Tendenz nach, teilweise wird die Ausdünnung der Beratung in der Fläche bereits praktiziert (Beispiel: Deutsche Bank/Bank 24). Es ist davon auszugehen, dass die Geschäftsbanken ihr Beratungsangebot in den nächsten Jahren dem Faktor von UK anpassen werden.

Die Folgen für KMU (und Privatkunden) sind, dass das in Deutschland weit verbreitete Hausbankprinzip nicht mehr trägt. Beratungsleistungen, die für Unternehmer kleinerer Unternehmen oft überlebenswichtig sind, werden nicht mehr angeboten. "Die Bank an Ihrer Seite", verschwindet.

In der Stellungnahme des Bundesverbandes deutscher Banken vom 7. November gegenüber der Enquete Kommission wird eine zunehmende Bedeutung der Eigenmittelfinanzierung für alle mittelständischen Unternehmen und neuer Finanzierungsprodukte für größere Unternehmen konstatiert. Die KfW modifiziert diese Aussage¹³ und weist darauf hin, dass dies nur für größere Mittelständler zutrifft. Die KfW sieht eine weiterhin bedenkliche Entwicklung der Eigenmittelfinanzierung bei kleineren Unternehmen (Eigenkapitalabnahme von 30 % auf 18%). Die Bedeutung des Bankkredits hat für diese KMU zugenommen, während sie für größere KMU abgenommen hat. Der Marktanteil der Förderprogramme der KfW der privaten Banken sank aber von 51 % (1995) auf 35 % (3/2000). Auch der Venture Capital Markt bietet hier kaum eine Alternative, da er auf junge, wachstumsstarke Unternehmen fokussiert ist.

2.7 Der Cruickshank-Report

Eine vergleichende Untersuchung des britischen Finanzmarktes¹⁴ zur Versorgung in der Fläche und zur Gebührenstruktur der Geschäftsbanken zeigt deutlich die Auswirkungen einer Kreditwirtschaft mit einem hohen Konzentrationsgrad (68 % Anteile privates Girogeschäft, 86% ! Anteile Firmenkundengeschäft bei nur vier großen Banken) auf.

Insbesondere für den Bereich der Mittelstandsfinanzierung hält der Cruickshank-Bericht eine eingehende Überprüfung durch die Kartellbehörde für notwendig, weil hier der Verdacht einer komplexen Monopolsituation besteht.

¹² KfW, die Globalisierung der Finanzmärkte und die Folgen für den deutschen Mittelstand

¹³ KfW, Schreiben vom 14. 12. 2000

¹⁴ Don Cruickshank, Competition in UK banking, a report to the Cancellor of the Exchequer, 03/2000

Angesichts dieser hohen Marktkonzentration im Bereich der Mittelstandsfinanzierung zeigt der Bericht beim Finanzdienstleistungsangebot Marktverfälogungen in Form von überhöhten Preisen und einem schlechten Service auf.

Das immer schlechter werdende Service-Angebot ist bedingt durch den anhaltenden Trend einer Zurückschneidung der Bankfilialnetze insbesondere in strukturschwachen Regionen. Dies ist für die Deckung der Finanzierungsbedürfnisse mittelständischer Unternehmen nicht tragbar.

Die direkte "face-to face" Beziehung, auf die KMU angewiesen sind, ist rückläufig oder findet nicht statt¹⁵. Die Bank of England sieht hier eine Grenzmarke, bis zu der die traditionelle Bankfiliale durch technikbasierte Vertriebsformen ersetzt werden kann.

Angesichts dieser finanzwirtschaftlichen Versorgungsschwächen wird eine umfassende Reform des Aufsichts- und Regulierungssystems für den Bankensektor in England gefordert mit dem Ziel, die bestehenden Privilegien der Banken hinsichtlich der Wettbewerbsgesetzgebung abzuschaffen und eine verschärfte Wettbewerbsüberwachung vorzunehmen.

Somit sind die im Zuge der Globalisierung liberalisierten und deregulierten britischen Finanzsysteme in ihrer Wirksamkeit in Frage gestellt.

2.8 Die Rolle der Sparkassen

In der aktuellen Diskussion der EU mit den öffentlich-rechtlichen Landesbanken und des Sparkassensektors in Deutschland wird argumentiert, dass der öffentlich-rechtliche Auftrag und damit auch ihre Rechtsform nicht mehr zu rechtfertigen seien. Allein der Wettbewerb solle in einem modernen, privatwirtschaftlich orientierten Bankensystem für eine hinreichende Versorgung mit Finanzdienstleistungen sorgen.

Die praktische Erfahrung mit derartigen Bankensystemen (USA/UK) zeigt, dass diese These umstritten ist, was auch der v. g. Cruickshank-Report wie die regelmäßigen Berichte der Bank of England bestätigen.

Nicht grundlos stellt die Bank of England Deregulierungsmaßnahmen im Bereich der Credit Unions in Aussicht; d. h. in UK operierende regionale Institute, die sich auf die kreditwirtschaftliche Versorgung der Bürger vor Ort konzentrieren. Ziel ist es, die Geschäftsausübung gerade für KU zu erleichtern und die Expansion zu fördern. Die wachsende Bedeutung dieser regionalen Institute in letzter Zeit ist ein Beleg für die zunehmenden Lücken in der Versorgung mit Finanzdienstleistungen durch den traditionellen, privaten Bankensektor in UK.

Im Kern handelt es sich um den Ausbau eines Verbundes, der den deutschen Sparkassen mit ihrem öffentlich-rechtlichen Auftrag ähnlich ist.

Durch das Bestehen der Sparkassenorganisation ist die Situation hinsichtlich Versorgung und Beratung in Deutschland anders. Neben der Aufgabenorientierung der öffentlich-rechtlichen Institute sichert das Regionalprinzip der Sparkassen den Zugang zu Finanzdienstleistungen in allen Regionen und für alle Bevölkerungsschichten.

Für Deutschland ist festzustellen:

¹⁵ Bank of England, a seventh report, January 2000

Das Geschäftsvolumen der privaten Geschäftsbanken in Deutschland beträgt 25 %, der genossenschaftlichen Banken 14 %, der Sparkassenorganisation 37 % (andere: 24 %).

Die Marktanteile der Sparkassen beim gewerblichen Mittelstand betragen ca. 40 %. Bei Betrieben mit einem Umsatz bis zu einer Million DM beträgt der Anteil fast 50 %, beim Handwerk gut 60 %. Fast jede zweite Existenzgründung wird von den Sparkassen mitfinanziert. Somit sind die Sparkassen vor allem die Hausbanken des Mittelstandes/KMU.

Durch das ihrem Auftrag entsprechenden Regionalprinzip stellen sie ein Netz von 19.000 Geschäftsstellen. In Orten unter 1.000 Einwohnern existiert eine Geschäftsstelle nur noch durch die Institute der Sparkassen und/oder Genossenschaftsbanken. Nur in jedem 20. Ort von 1.000 bis 2.500 Einwohnern hat eine private Bank eine Niederlassung. Dies zeigt, dass ohne die Sparkassen und Genossenschaftsbanken - wie in UK - auch in Deutschland das Problem einer regionalen Unterversorgung mit den negativen Folgen für die wirtschaftliche Entwicklungsfähigkeit vorhanden wäre.

Die Aufgabenorientierung und das Regionalprinzip, das die Geschäftstätigkeit der Sparkassen geographisch auf das Gebiet ihres Gewährsträgers, d. h. der Stadt, der Gemeinde oder den Kreis, beschränkt, erklärt das starke Eigeninteresse der Sparkassen an einer innovativen, erfolgreichen lokalen Wirtschaft. Im Kern handelt es sich hierbei um eine öffentliche (staatliche) Regulierung im Bereich des Bankensektors um ein flächendeckendes Finanzdienstleistungsangebot von hoher Qualität abzusichern.

Die bisher guten Geschäftsbeziehungen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken zu KMU und Existenzgründern haben sich insbesondere in der Unterstützung durch die Vermittlung öffentlicher Förderkredite inklusive der europäischen Mittelvergabe durch die KMU-Programme, niedergeschlagen. So wurden z. B. Mittelstands- und Existenzgründungskredite zu über 50 % durch die Sparkassen und Genossenschaftsbanken vermittelt.

Vergleiche:

1998: Vermittlung von 13 Milliarden DM öffentlicher Fördergelder an 60.000 Unternehmen. Im Zeitraum von 1991 bis 1998 verdoppelte sich der Anteil der Sparkassen an den von der KfW herausgegebenen Kredite von 20 % auf 37 %

Im selben Zeitraum fuhren die privaten Geschäftsbanken ihren Anteil von 32 % auf 15 % zurück.

Auch an der Existenzgründungsberatung und –finanzierung haben die Sparkassen einen entscheidenden Anteil. Dies schließt die Beratung bei der Unternehmensnachfolge mit ein. Neben der Vermittlung von öffentlichen Fördergeldern legt die Sparkassenorganisation eigene Sonderkreditprogramme für Existenzgründer und junge Unternehmen auf. Spezialinstitute wie die KfW oder die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) arbeiten eng mit den Sparkassen zusammen.

Darüber hinaus ist die Sparkassenorganisation neben den Spezialinstituten KfW und DtA der Motor der Diskussion zur Neuorientierung und Weiterentwicklung der finanzwirtschaftlichen Angebote für KMU und Existenzgründer.

Die Neuausrichtung des Finanzgeschäfts für Mittelstand und KMU umfasst neben der Begleitung mittelständischer Firmen an die Börse (Going public) Beteiligungsformen, die Übernahme und der Handel mit Risiken, wie auch eine differenziertere Ausgestaltung der Margen – entsprechend der Risikoerwartung.

Dennoch ist zu vermuten, dass die aufgrund von Basel II veränderten Rahmenbedingungen für die Kreditwirtschaft auch bei den Sparkassen und somit für ihre Klientel zu Veränderungen

und höheren Kreditkosten führen werden. Es ist die Frage, ob die Sparkassen mit Anpassungen ihrer internen Strukturen diese Kosten auffangen können. Es wird allerdings erwartet, dass die Sparkassenorganisation aufgrund ihrer guten regionalen Kenntnisse der Märkte insbesondere im Bereich der sog. "sonstigen Risiken" zu realistischeren Einschätzungen kommt und somit nicht zu einer – wie teilweise in England - Überteuerung der Kredite beiträgt.

2.9 Wagniskapital/Beteiligungskapitalmarkt für Existenzgründungen und Innovationen

Wagniskapital, Venture Capital, ist in USA die attraktivste, lange weit verbreitete Form der Kreditbeschaffung für junge Unternehmen. Venture Capital ist ein Instrument des Kapitalmarktes mit hohem Risiko aber auch möglichem hohem Erfolg. Ein Teil der aufstrebenden Unternehmen des Neuen Marktes haben ihren Erfolg durch den Einsatz von Venture Capital gesichert.

Der Wagniskapitalmarkt hat bis Mitte der 80iger Jahre in Deutschland keine große Rolle gespielt. In den letzten drei Jahren hat er sich auch in Deutschland zu einer attraktiven Form der Kreditbeschaffung auch für KMU und vor allem Existenzgründer entwickelt.

Bei den deutschen Beteiligungsgesellschaften kam es in den letzten drei Jahren zu einem Gründungsboom. Gleichzeitig ist ein verstärktes Interesse ausländischer Investoren zu beobachten. Derzeit bilden in Deutschland rund 250 Beteiligungsgesellschaften (darunter alleine 70 der Sparkassen) den Kern des Wagnis-Kapitalmarktes. Ende 1998 verfügte der formelle Beteiligungskapitalmarkt über ein Fondsvolumen von ca. 18 Mrd. DM¹⁶, davon waren 10,5 Mrd. investiert.

Die Expansion dieses Marktes darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Potenzial des Wagniskapitalmarktes in Deutschland noch gering ist, der britische Markt ist z. B. neun mal so groß.

Die Finanzierungsquellen der Beteiligungsgesellschaften sind überwiegend die Kreditinstitute aber mit abnehmender Tendenz. 1999 steuerten die Banken nur noch knapp 44 % der neuen Fondsmittel bei, der Anteil der Versicherungen fiel auf 12%, die ausländischen Pensionsfonds und öffentlichen Kapitalgeber steigerten ihre Anteile auf 18% bzw. auf 7%¹⁷.

Wagniskapital kann für unterschiedliche Wachstumsstufen von Unternehmen eingesetzt werden. In Europa wird – im Gegensatz zum amerikanischen Venture Capital Modell - neben der Frühphasenfinanzierung, Unternehmensgründung und Markteinführung Wagniskapital auch für die Beteiligung an Expansionsvorhaben, Übernahmen, Restrukturierungsprojekten wie auch die Vorbereitung auf den Börsengang eingesetzt. Interessant sind die sog. "Buy-out"-Finanzierungen, die z. B. für Nachfolgeregelungen in Familienunternehmen oder bei Managementproblemen in Frage kommen. Der Anteil dieser Wagnis-Finanzierungen lag 1999 bei ca. 20 %.

Ein großer Teil Wagniskapital fließt in junge, technologisch innovative KMU, die den "Start up" erfolgreich durchlaufen haben und die ein hinreichend großes Wachstum in Aussicht stellen. Es ist auf bestimmte Entwicklungsphasen begrenzt und allein auf den langfristigen Wertzuwachs ausgerichtet.

Da Finanzierungsprobleme innovativer Unternehmen optimal mit Eigenkapital gelöst werden können, ist die langfristige Kapitalzufuhr zur Entwicklung und Etablierung des Unternehmens

¹⁶ KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik, 1999

¹⁷ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Oktober 2000

ein richtiger Ansatz. Sie entlastet das Unternehmen von laufendem Liquiditätsentzug durch Zins-, Tilgungs- und anderen Verbindlichkeiten. Gewinne aus Wagniskapital, z. B. durch erfolgreiche Börsenplatzierung des Unternehmens, sind langfristig zu erwarten, wenn das Unternehmen erfolgreich ist.

Das besondere Ertrags- und Risikoprofil beschränkt den Kreis potenzieller Kapitalgeber auf Einrichtungen oder Personen, die in der Lage sind, hohe Risiken zu übernehmen und mögliche Kapitalverluste zu tragen. Die Zunahme ausländischer Beteiligungen auf dem deutschen Wagnismarkt deutet auf eine zunehmende internationale Verflechtung auch als Folge von Globalisierung hin. Verstärkt hat sich in den letzten Jahren auch die öffentliche Hand auf diesem Markt engagiert und angesichts des großen Bedarfes an Wagniskapital ist es wünschenswert, wenn dieses Engagement ausgeweitet wird.

Ein interessantes Segment im Bereich des Wagniskapitals gerade für junge Unternehmen, ist der Einsatz sog. "Business Angels". Es handelt sich um Personen mit Management Erfahrung, die Eigenkapital und Know How zur Verfügung stellen und als Ratgeber auftreten.

Angesichts des verstärkten globalen Wettbewerbs und vor allem auch der zunehmenden strukturellen Veränderungsnotwendigkeiten der Wirtschaft werden mittelständische Unternehmen künftig verstärkt Beteiligungskapital/Wagniskapital nachfragen. Gerade Wachstumsmöglichkeiten, die durch Innovationen erreicht werden können, sind über die klassischen Bankkredite nicht mehr finanzierbar.

Allerdings stehen die kleineren KMU auch bei Wagnis Kapital (Beteiligungskapital) vor dem Problem, diese Art von Finanzierung derzeit nicht zu erhalten. Nach Einschätzung u. a. auch der KfW ist die Beteiligungsfinanzierung nur für ca. 5 % der deutschen KMU erreichbar, da der Wagnis Kapital Markt stark auf junge, wachstumsstarke Unternehmen ausgerichtet ist, die kurzfristig an die Börse gebracht werden können. Die Sorge um die Zukunft der Mittelstandsfinanzierung ist somit nicht unbegründet.

3. Handlungsmöglichkeiten und Empfehlungen:

Internationale Ebene:

(Ist in der AG abzustimmen, da die Empfehlungen für die Finanzmärkte im allgemeinen auch die KMU betreffen).

- Reform der internationalen Finanzsysteme
Wechselkursregelungen
Maßnahmen zur Eindämmung von rein spekulativen Finanztransaktionen und moral hazard
Reform der Bretton-Woods-Organisationen IWF und Weltbank
Frühwarnsysteme hinsichtlich finanzwirtschaftlicher Instabilität für Staaten und Regionen
- Unterstützung zur Verbesserung der nationalen Finanzsysteme in Entwicklungs- und Schwellenländern
Die Stabilität der nationalen Finanzsysteme ist eine notwendige Voraussetzung für wirtschaftliche und soziale Entwicklung. Sie sind Voraussetzung für die Einführung und Entwicklung von Finanzdienstleistungen für entwicklungspolitisch wichtige Zielgruppen wie KMU.
- Stärkere Beeinflussung der wirtschaftlichen Globalisierungsprozesse:

Auf multilateraler Ebene sind die Regeln der Welthandelsordnung (GATT/WTO) weiter zu entwickeln. Auch im Sinne einer internationalen, entwicklungspolitischen Zusammenarbeit sind die weitere Diskussion um diskriminierungsfreie Regeln für weltweite Investitionen und weltweiten Wettbewerb, die Anwendung der ILO-Konvention über internationale Arbeitsbedingungen. Datensicherheit und Steuerflucht sind weitere Themen, die vordringlich international abgestimmt werden müssen.

- Kein Ausschluß von KMU und Mikroprojekten von den intern. Kreditmärkten. Die zu erwartenden höheren Kosten sollten von Spezialinstituten der öffentlichen Hand (z. B. KfW und DTA, auch Weltbank) kompensiert werden.
- Verbesserter Zugang zum Kreditmarkt für KMU in den EL.
Über entsprechende Kreditmarktregeln, die es KMU ermöglichen, ihre Betriebe zu erhalten oder zu erweitern, ist aktive Strukturpolitik möglich. Das gleiche gilt für die Fortführung bzw. Ausweitung der Kleinkreditprogramme zur Armutsbekämpfung
- Erhalt bzw. Ausweitung der Finanzierungsprogramme/ für den Aufbau von KMU durch Frauen/Unterstützung der Länder beim Aufbau von "gendersensible budgets"
- Fortführung der FZ und EZ der Förderbanken KfW und der GTZ ihrer Kleinkreditprogramme wie
Armutsbekämpfung
Strukturprogramme
Einfachwohnhausbau
Umweltkreditlinien etc.
hier ist darauf zu achten, dass die Budgets nicht verringert werden. Für den Haushalt 2001 ist der Ansatz verringert.
- Straffung der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit in Deutschland
Unter organisatorischen wie auch wirkungspolitischen Gesichtspunkten erscheint es sinnvoll, die staatlichen Institute zusammenzuführen. Zudem sind die Untersuchungen, verstärkt auf europäischer Ebene im Bereich der FZ und EZ zusammenzuarbeiten, voranzubringen. Hintergrund dieser Straffung von Organisation ist die Erreichung von verbesserter Effizienz und Transparenz.
- Fortführung der Mittelstandsförderung für MOEL (Mittel- und Osteuropäischen Länder).

National:

- Beibehaltung der Mittelstandsprogramme der Bundesregierung. Zu empfehlen ist die schnelle weitere Spezialisierung der Mittelstandsförderung durch die KfW (Verbriefungsprogramme, Verkauf von Risiken, dadurch Freiwerden von Geldern, die neu zur Verfügung stehen etc.)
- Fortführung und Spezialisierung von Existenzgründungsprogrammen, Bereitstellung von Wagniskapital, Begleitung und Beratung der KMU und Existenzgründer
- Exportfinanzierungsprogramme für KMU in IL
 - Ausweitung der Rahmenkreditprogramme bei ausländischen Partnerbanken -
 - Beratung und Unterstützung der KMU für die internationale Ausweitung ihrer Geschäftsfelder –

- Straffung und Bündelung der Förderrichtlinien für Existenzgründungs-, Innovations- und andere Finanzierungen.
Hier ist vor allem Aufklärungsarbeit zu leisten und stärker zu vernetzen. Wo finde ich was? sollte für die Benutzer wesentlich besser aufbereitet werden. Nur wer ausreichend selbst informiert ist, ist nicht ausschließlich auf die oft spärlichen Informationen, die er durch sein Kreditinstitut erhält, angewiesen. Hierzu gehören auch spezielle Beratungsleistungen und Unterstützung bei der Umstrukturierung bestehender KMU → Hilfen für den Zugang zu IK-Techniken und neuen Managementprogrammen.
- Weitere Beobachtung der Steuergesetzgebung für den Mittelstand: Es ist im Jahresrhythmus zu überprüfen, welche Wirkung durch die Steuerreform bei KMU erzeugt wird.
- Umsetzung des Beschlusses des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht im zweiten Konsultationspapier von 12/2000. Die Verankerung interner Ratings und die damit verbundene stärkere Differenzierung der Kreditrisiken ist insbesondere bei KMU insofern anzuwenden, als die Kosten für KMU kalkulierbar bleiben müssen.
- Erhaltung der Sparkassenorganisation mit ihrem öffentlich-rechtlichen Auftrag. Die Diskussion um die Umstrukturierung der Sparkassen hin zu einer langfristig, konkurrenzfähigen Organisation gemäß ihrem öffentlich-rechtlichen Auftrag ist unter Einschluß auch der Aspekte → der Gewährleistungsträgerschaft wie der → Möglichkeiten einer Eigenkapitalaufstockung für die Sparkassen zu führen.
- Senkung der bürokratischen Kosten, die insbesondere KMU betreffen.
Im Mittel ist jeder deutsche Arbeitsplatz durch die bürokratischen Anforderungen des Staates und seiner Organe mit Kosten von rund DM 3.600,-- belastet¹⁸.
Kleinunternehmen, die etwa 80 % der deutschen KMU ausmachen, liegt die durchschnittliche Belastung bei fast DM 7000,-- ! (Zum Vergleich: DM 300,-- bei Großunternehmen).
- Privatisierung für Teilbereiche staatlicher und kommunaler Beteiligungen:
Die Öffnung der z. B. Telekommunikations- und Postmärkte, der Energiemärkte hat gezeigt, welche Dynamik sich für viele private Dienstleister aus diesen Liberalisierungen ergeben hat. Es stehen noch eine Vielzahl von Möglichkeiten der Marktöffnung an. Hier ist in Abstimmung mit der Eu weiterer Handlungsbedarf notwendig. Die Tendenz, dass Kommunen durch den Eintritt in neue Geschäftsfelder sich zusätzliche Einnahmen erschließen, ist nicht abnehmend, im Gegenteil. Trotz des Gebotes der Wettbewerbsgleichheit werden weiterhin sog. öffentliche Unternehmen installiert, die in der Regel in Wettbewerb mit privaten Unternehmen treten, aber einen anderen, vor allem finanziellen Hintergrund haben. Dies bedeutet eine eindeutige Wettbewerbsverzerrung zuungunsten der Wirtschaft, vor allem sind hiervon KMU besonders betroffen. Hier ist seitens der Politik dringender Handlungsbedarf zu empfehlen um eine entsprechende Umorientierung zu erreichen.

Ronnenberg, den 4. Januar 2001

¹⁸ IfM Bonn