

### **3 Mittelstandsfinanzierung im Umbruch**

Die schwierige Ertragslage der Banken und die Neuausrichtung des Kreditgeschäfts der Kreditinstitute, die öffentliche Diskussion um die Vorschläge des Basler Komitees und die gegenwärtige konjunkturelle Schwäche haben die Finanzierung mittelständischer Unternehmen in das Licht der öffentlichen Aufmerksamkeit gerückt. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen dabei die Eigenkapitalausstattung der kleinen und mittleren Unternehmen und ihre Kreditversorgung. Politiker, Wirtschaftsverbände und Medien äußern sich meist besorgt über eine Kreditverknappung für mittelständische Unternehmen und zu niedrige Eigenkapitalquoten.

Angesichts der öffentlichen Diskussion empfiehlt es sich, eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Finanzierungssituation vorzunehmen, zukünftige und schon in Gang gekommene Änderungen zu beschreiben und ihre Ursachen zu diagnostizieren sowie die Konsequenzen für die Mittelstandsfinanzierung und die Handlungsoptionen mittelständischer Unternehmen zu untersuchen.

Dreh- und Angelpunkt der folgenden Überlegungen ist die These, dass der tief greifende Wandel auf den Finanzmärkten die traditionellen Finanzierungsmuster im Mittelstand auf den Prüfstand stellt und vor allem von kleinen und mittleren Unternehmen fordert, ihre traditionellen Finanzierungsgewohnheiten zu überprüfen und den neuen Gegebenheiten anzupassen.

Um diese These zu überprüfen, werden im ersten Abschnitt zunächst die gegenwärtigen Finanzierungsstrukturen im Mittelstand vorgestellt und ihre Einflussgrößen untersucht. Der Wandel auf den Finanzmärkten wird im zweiten Abschnitt beschrieben und seine Ursachen und Triebkräfte identifiziert. Im dritten Abschnitt werden Konsequenzen für die Mittelstandsfinanzierung erläutert und im vierten Abschnitt folgt schließlich eine Übersicht über die Handlungsoptionen, die sich für den Mittelstand unter den sich ändernden Bedingungen ergeben.

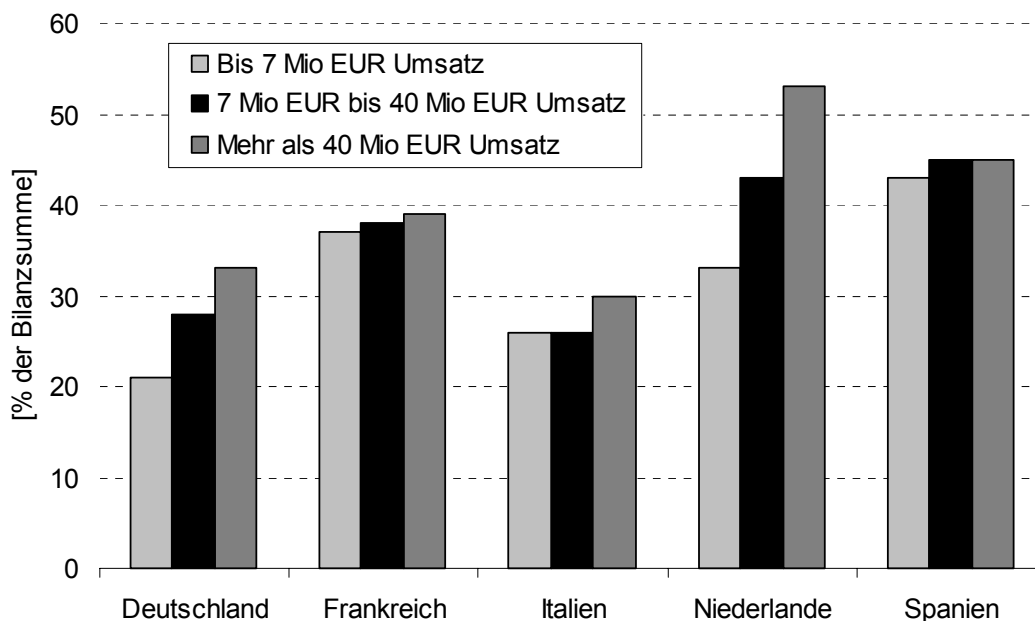
#### **3.1 Derzeitige Finanzierungsstruktur im Mittelstand**

Unter der Finanzierungsstruktur eines Unternehmens versteht man die Art und Weise, in der das Unternehmensvermögen finanziert ist. Meist dient das Verhältnis der langfristigen Mittel – vor allem des Eigenkapitals, aber auch der langfristigen Rückstellungen und der langfristigen Verbindlichkeiten – zur Bilanzsumme (vertikale Finanzierungsstruktur) oder zu den langfristigen Aktiva (horizontale Finanzierungsstruktur) als Indikator für die Nachhaltigkeit der Unternehmensfinanzierung.

Vor allem zwei Merkmale unterscheiden die Eigenkapitalausstattung deutscher Unternehmen von derjenigen in anderen europäischen Ländern: Zum einen weisen deutsche Unternehmen generell weniger Eigenkapital in der Bilanz aus, und zum anderen sind die Unterschiede bei der Eigenkapitalquote zwischen mittelständischen und großen Unternehmen hierzulande besonders ausgeprägt.

### ***Eigenkapitalquote steigt mit Unternehmensgröße stark an***

So bestätigt der Ländervergleich der harmonisierten Bilanzen der BACH-Datenbank, dass die Ausstattung mit Eigenmitteln bezogen auf die Bilanzsumme in Deutschland mit der Unternehmensgröße deutlich stärker ansteigt als in vielen anderen Ländern (siehe Grafik 3.1). Zudem haben kleinere deutsche Unternehmen die niedrigste Eigenkapitalquote der untersuchten Länder. Allerdings enthält die BACH-Datenbank ausschließlich Jahresabschlüsse von Kapitalgesellschaften, und große Unternehmen sind stark überrepräsentiert. Jedoch bestätigen auch nationale Quellen, wie z. B. die KfW-Bilanzstatistik,<sup>36</sup> tendenziell die Ergebnisse der BACH-Datenbank.



Quelle: BACH-Datenbank

**Grafik 3.1 Eigenkapitalquote des Verarbeitenden Gewerbes im europäischen Vergleich nach Umsatzgrößenklassen, 1999**

<sup>36</sup> Vgl. Plattner (2003).

**Tabelle 3.1 Eigenkapital nach Unternehmensgrößenklassen bzw. Rechtsformen in Deutschland**  
[Durchschnittlicher Anteil in % der Bilanzsumme, falls nicht anders ausgewiesen]

Jahresumsatz von ... Mio Euro	bis 1,0	1,0 bis 2,5	2,5 bis 10	10 bis 50	50 bis 250	über 250	<b>Gesamt</b>
<b>KfW (2000), Durchschnitt</b>	17,3	18,3	19,9	26,6	38,3	33,0	<b>30,3</b>
<b>KfW (2000), Median</b>	17,2	13,9	15,8	21,1	33,3	27,1	<b>17,8</b>

Unternehmen mit ... Beschäftigten	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
<b>MIND (2000), Anteil der Unternehmen mit Eigenkapital zwischen 1 % bis unter 25 %</b>	5,4	12,5	16,5	17,8	15,1	12,0
<b>Zwischen 25 % bis unter 50 %</b>	11,2	17,3	19,0	26,2	19,8	17,1
<b>Zw. 50 % bis unter 100 %</b>	48,1	45,3	43,0	37,4	49,1	45,2
<b>100 %</b>	35,3	24,9	21,5	18,7	16,0	25,7

	<b>Gesamt</b>					
<b>IKB (2000)</b>	<b>32,5</b>					

Jahresumsatz von ... Mio Euro	Weniger als 7,2	7,2 bis unter 40,4	40,4 und mehr
<b>BACH (1999)* (nur Verarbeitendes Gewerbe)</b>	21	28	33

Jahresumsatz von ... Mio Euro	weniger als 7	7 bis 40	über 40
<b>Institut der deutschen Wirtschaft (1995-1998)* (nur Kapitalgesellschaften)</b>	12	20	30

Jahresumsatz von ... Mio Euro	Weniger als 2,6	2,6 bis unter 5,1	5,1 bis unter 12,8	12,8 bis unter 51,1	51,1 und mehr
<b>Deutsche Bundesbank (1998)</b>	4,9	10,1	13,1	18,2	26,4

Rechtsform	Kapitalgesellschaften	Personengesellschaften	Einzelunternehmen	<b>Gesamt</b>
<b>Deutsche Bundesbank (1999)</b>	24,3	11,4	-10,0	<b>17,6</b>

	<b>Gesamt</b>			
<b>Deutsche Bundesbank (2000)</b>	<b>17</b>			

	<b>Gesamt</b>			
<b>DSGV (2000)</b>	<b>7</b>			

Anteil der Befragten mit Eigenkapitalquote ...	bis 10 %	bis 20 %	bis 30 %	über 30 %
<b>Rest o. A.</b>				
<b>Creditreform (2002)</b>	41,2	25,5	16,7	16,6

Anteil der Befragten mit Eigenkapitalquote von ...	10 %	10 % bis 25 %	über 25 %
<b>DtA (1997)</b>	59,3	17,7	23,1

\* Die BACH-Daten für Deutschland beruhen auf dem Berichtskreis der Deutschen Bundesbank

Quellen: KfW-Bilanzdatenbank, MIND (2000), Vogt (2001), European Commission (BACH database), Deutsche Bundesbank (2001b, 2001c), DSGV (2002), Creditreform (2002), IKB (2000), DtA (1997)

### ***Eigenkapitalquoten aus nationalen Datenbasen***

In Tabelle 3.1 sind die Ergebnisse der wichtigsten nationalen Datensammlungen für die Eigenmittelausstattung der Unternehmen in Deutschland erfasst. In allen Untersuchungen, die nach der Unternehmensgröße differenzieren und Durchschnittskennziffern wiedergeben, steigt die Eigenmittelausstattung mit der Unternehmensgröße deutlich an.

Die Differenzen in den einzelnen Berichtskreisen lassen sich vor allem auf die unterschiedliche Zusammensetzung der Samples zurückführen. Im BACH-Datensatz sind nur Kapitalgesellschaften enthalten, und größere Unternehmen dominieren. Zudem entsprechen die Daten nicht den nationalen Daten, da sie harmonisiert, d. h. international vergleichbar, sind. Das gleiche trifft auf die Zahlen des Instituts der deutschen Wirtschaft zu, die auf den BACH-Daten beruhen.

In den Bundesbank-Berichtskreisen sind zwar alle Rechtsformen, jedoch keine Dienstleister enthalten; auch hier sind große Unternehmen überproportional stark vertreten. Grund dafür ist die Erfassung der Daten im Zusammenhang mit dem 1999 eingestellten Rediskont-Geschäft der Bundesbank. Das IKB-Sample enthält vor allem größere, erfolgreiche und etablierte Mittelständler. Der MIND-Analyse liegt eine recht kleine Auswahl (1.025 Fälle) von Befragten zu Grunde, die nach branchen- und größenspezifischen Repräsentativitätskriterien geschichtet wurde; ihre Repräsentativität bezieht sie aus der Hochrechnung anhand der Umsatzsteuerstatistik. Das DtA-Sample umfasst ausschließlich Unternehmen, die mit dem Eigenkapitalhilfe-Programm der DtA gefördert wurden. Ähnlich wie beim DSGVO-Sample sind darin besonders viele kleine Unternehmen enthalten. Die Daten von Creditreform beruhen auf einer Befragung von rund 4.500 mittelständischen Unternehmen (mit nicht mehr als 500 Beschäftigten) aus allen Branchen. Im KfW-Sample ist das gesamte Spektrum des Mittelstands (Branchen, Rechtsformen, Größen) enthalten, jedoch handelt es sich ausschließlich um investierende Unternehmen, die eine KfW-Förderung erhalten haben.

#### **Box 3.1 Welche Bedeutung hat die Eigenkapitalquote für die Kreditwürdigkeitsprüfung und das Rating?**

Kreditwürdigkeitsprüfungen müssen die Rückzahlungsfähigkeit der potenziellen Kreditnehmer in der Zukunft bewerten. Als rückwärts gerichteter Indikator kann die Eigenkapitalquote hierfür nur bedingt genutzt werden.<sup>37</sup> Wichtiger wäre zu fragen, wie viel Eigenkapital das Unternehmen braucht, um auch in Zukunft seinen Zahlungsverpflichtungen gerecht zu werden. Diese Frage ist im Einzelfall sehr schwierig zu beantworten. Für bestehende Unternehmen kann die aktuelle Eigenkapitalquote als Approximation genutzt werden. Daher spielt dieser Indikator trotz seiner eingeschränkten Aussagekraft derzeit in fast allen Ratingsystemen eine zentrale Rolle.

Bei Existenzgründern kommt man mangels historischer Daten um eine Prognose nicht umhin. Neue und verbesserte Prognosemethoden erleichtern diese Aufgabe und werden in Zukunft auch bei bereits existierenden Unternehmen an Bedeutung gewinnen.

<sup>37</sup> Vgl. Struck (1996).

Die breite Streuung der Ergebnisse ist ein Beleg dafür, dass es das typische mittelständische Unternehmen nicht gibt. Im Mittelstand gibt es eine sehr große Vielfalt und äußerst breite Streuung von Unternehmenstypen und Finanzierungskulturen; dementsprechend streuen auch die von den verschiedenen Instituten veröffentlichten Werte in erheblichem Maße.

### ***Finanzierungsstruktur ist systemabhängig***

Zwar bestätigen alle Datenquellen, dass die Eigenkapitalausstattung der deutschen Unternehmen niedrig ist. Die verallgemeinernde pauschale Schlussfolgerung, dass deutsche Unternehmen – und insbesondere der Mittelstand – in Deutschland derzeit generell eine suboptimale Eigenkapitalausstattung aufwiesen, die ihre finanzielle Stabilität, ihre Investitionsbereitschaft und ihre Kreditwürdigkeit gefährden würde, lässt sich daraus allein noch nicht ableiten.

Eine internationale Vergleichsstudie der EU kommt zu dem Ergebnis, dass die Finanzierungsstruktur der Unternehmen eher vom Finanzierungssystem und den Finanzierungsgewohnheiten des Landes, in dem das Unternehmen tätig ist, geprägt ist, als von Unternehmensmerkmalen wie Größe, Wirtschaftssektor, Alter oder auch Rentabilität. Dies wird auch durch die hier vorliegenden Ergebnisse bestätigt: Hausbankprinzip, Finanzierungssystem, Insolvenzrecht, Steuersystem, Bilanzierungsvorschriften sowie das relativ hohe Gewicht der Rückstellungen und stillen Reserven in den Bilanzen haben in Deutschland im Vergleich zu anderen Ländern die Fremdmittelaufnahme erleichtert und die Notwendigkeit zum Aufbau einer starken Eigenkapitalposition in der Vergangenheit gemindert. Hinzu kommt die im internationalen Vergleich außerordentlich hohe Zahl von Einzelfirmen (siehe Anhang 3.A mit einer tiefer gehenden Analyse der einzelnen Faktoren). Im Ergebnis ist eine niedrige durchschnittliche Eigenkapitalquote in Deutschland nicht überraschend, wobei die ausgewiesene Eigenkapitalquote den Effekt vermutlich überzeichnet, weil das tatsächliche Haftkapital aus den oben genannten Gründen häufig höher als das bilanzielle Eigenkapital ist.

### ***In der Vergangenheit keine generelle Eigenkapitallücke, aber Probleme in einzelnen Unternehmenssegmenten***

Für die Vergangenheit kann eine generelle Eigenkapitallücke bei mittelständischen Unternehmen nicht unterstellt werden. Ihre Eigenmittelausstattung war auf die bisherigen institutionellen Gegebenheiten und Finanzmarktbedingungen in Deutschland „justiert“. Wenn Banken zu einer Erhöhung der Eigenmittelquote rieten, dann hätte das – so die Deutsche Bank – mehr mit dem bankinternen Streben nach einem effizienten Risikomanagement zu tun als mit einer objektiv feststellbaren Unterversorgung mit Eigenmitteln.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Vgl. Deutsche Bank (2001), S. 5.

Nicht nur eine objektive Einschätzung, sondern auch die subjektive Sicht der Betroffenen spricht für diese Tatsache: 80 % der Mittelständler hielten die Ausstattung ihres Unternehmens mit Eigenkapital für angemessen.<sup>39</sup>

**Tabelle 3.2 Einschätzung der Eigenkapitalquote**  
[% der Befragten]

Eigenkapitalquote ist ...	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
... zu hoch	5,0	6,7	4,9	3,5	2,7	<b>5,1</b>
... angemessen	81,9	78,5	82,5	81,6	80,0	<b>80,8</b>
... zu niedrig	9,7	11,8	11,7	9,6	14,5	<b>11,2</b>
Keine Angabe	3,4	3,0	1,0	5,3	2,7	<b>2,9</b>

Quelle: MIND (2000b)

Dies darf aber nicht darüber hinweg täuschen, dass bestimmte Segmente in der Unternehmenslandschaft auch bislang schon dringend einer besseren Eigenkapitalversorgung bedurften. Hierzu gehören vor allem Existenzgründer (siehe Box 3.2). Aber auch junge und innovative sowie technologie- und wachstumsorientierte Unternehmen in Zukunftsbranchen zählen dazu. Besonders schwach ist häufig auch die Eigenkapitalausstattung von Unternehmen in Krisenbranchen (wie z. B. der Bauwirtschaft).

### **Box 3.2 Die Vertrauensfunktion von Eigenkapital bei Existenzgründern**

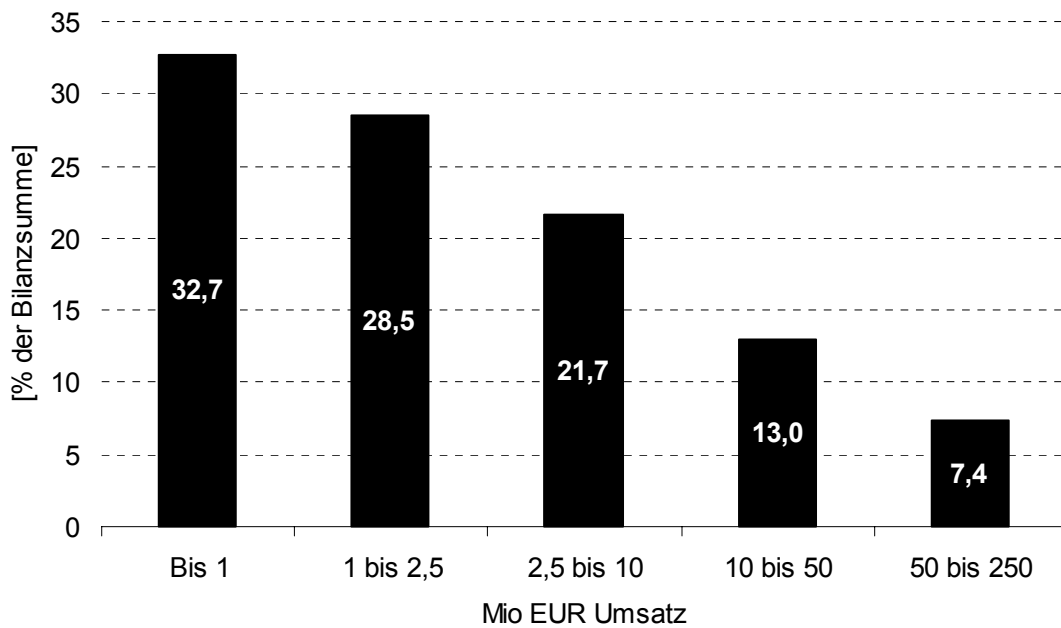
Existenzgründer stehen bei der Finanzierung vor besonderen Problemen: Sie verfügen i. d. R. über wenig eigenes Startkapital und auch die Banken und Sparkassen zeigen sich häufig bei der Kreditvergabe „zugeknüpft“.

Die Zurückhaltung der Kreditinstitute resultiert einerseits aus der Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Jungunternehmen. Im Unterschied zu bestehenden Unternehmen können Existenzgründer noch nicht auf eine erfolgreiche (und durch Bilanzen belegbare) Unternehmenshistorie verweisen, die das Vertrauen der Bank in die Rückzahlungsfähigkeit des Gründers stärken könnte. Noch problematischer ist die Situation, wenn es sich um eine innovative Geschäftsidee handelt, mit der zusätzlich auch Entwicklungs- oder Marktrisiken verbunden sind.

Auf der anderen Seite können Existenzgründer den potenziellen Financiers häufig auch keine ausreichenden Kreditsicherheiten bieten. Verpfändbares Privatvermögen ist oftmals nicht oder nicht in ausreichendem Maße verfügbar und das Anlagevermögen des Unternehmens muss erst noch geschaffen werden.

Das Eigenkapital muss aus den oben genannten Gründen bei Existenzgründern sehr viel stärker als bei vielen bestehenden Unternehmen auch eine „Vertrauensfunktion“ gegenüber den Kreditgebern wahrnehmen. Insofern wirkt sich die häufig festzustellende Eigenkapitalschwäche von Existenzgründern besonders negativ aus und erschwert die Überlebenschancen junger Unternehmen in der Frühentwicklungsphase.

<sup>39</sup> Vgl. MIND (2000b), S. 73.



Quelle: KfW-Bilanzdatenbank

**Grafik 3.2 Langfristige Verbindlichkeiten nach Umsatzgrößenklassen, 2000**

### ***Langfristige Kredite ergänzen fehlendes Eigenkapital***

Spiegelbildlich zur Eigenkapitalquote beträgt der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme auf Basis der KfW-Daten bei den kleinsten Unternehmen rund 33 %, bei großen Unternehmen dagegen nur gut 7 %. Mittelständische Unternehmen haben weniger Möglichkeiten als große Unternehmen, ihren Fremdkapitalbedarf durch den direkten Gang an den Kapitalmarkt, z. B. durch Anleihen, zu befriedigen – kleine Unternehmen faktisch keine. Sie sind in weitaus höherem Maß auf Bankkredite angewiesen. Daher beträgt der Anteil der Bankkredite an den langfristigen Verbindlichkeiten bei kleinen Unternehmen rund 75 %, bei großen nur 50 %.<sup>40</sup> Anderen Quellen zufolge beträgt der Anteil der Bank- an den Gesamtverbindlichkeiten im Mittelstand rund 90 %.<sup>41</sup> Dabei ist noch zu beachten, dass der Anteil der Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme im Mittelstand höher ist als bei großen Unternehmen.

Insgesamt ist die Kreditfinanzierung in Deutschland langfristig ausgerichtet, wie der Bankenstatistik der Bundesbank zu entnehmen ist.<sup>42</sup> Danach hatten im September 2002 über zwei

<sup>40</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (2001c).

<sup>41</sup> Vgl. Rometsch und Kolb (1999), S. 296.

<sup>42</sup> Vgl. Deutschen Bundesbank (2002c).

Drittel des Bestands der Ausleihungen (Obligo) der deutschen Kreditinstitute an inländische Unternehmen und Selbständige eine Laufzeit von mehr als fünf Jahren, ein knappes Viertel waren kurzfristige Kredite. Im Euro-Raum ist die Fristigkeitsstruktur der Bankausleihungen anders: Hier ist nur gut die Hälfte der Ausleihung langfristiger Natur und ein Drittel kurzfristig.

***Resümee: Finanzierungsstruktur des Mittelstandes in der Vergangenheit überwiegend angemessen, in der Zukunft mehr Eigenkapital notwendig***

Der Mittelstand steuert seine Eigenmittelausstattung und Fremdkapitalaufnahme im Großen und Ganzen im Einklang mit dem herrschenden institutionellen Umfeld. Die Besonderheiten des deutschen Finanzierungs-, Insolvenz- und Steuersystems haben zusammen mit dem Hausbankprinzip und den in Deutschland typischen hohen Rückstellungen und stillen Reserven dazu geführt, dass die deutschen Unternehmen eine im internationalen Vergleich niedrige Eigenkapitalquote haben. Der hohe Anteil von Einzelfirmen mit ihrer wenig trennscharfen Unterscheidung zwischen Privat- und Firmenvermögen und steuerliche Optimierungen vor allem bei dieser Rechtsform haben die großen Unterschiede der Eigenkapitalausstattung zwischen großen und kleinen Unternehmen hervorgerufen. Auch wenn es bislang schon bei einzelnen Unternehmensgruppen (z. B. Gründungen, jungen und wachstumsstarken Unternehmen sowie Krisenbranchen) Probleme gab, konnten kleinere Unternehmen in Deutschland bislang im Durchschnitt offenbar mit weniger Eigenkapital als kleinere Unternehmen im Ausland über die Runden kommen – nicht zuletzt, weil hierzulande der Zugang zu langfristigen Fremdmitteln leichter und günstiger war. Diese Befunde gelten für die Vergangenheit. In die Zukunft lassen sie sich, wie die folgenden Abschnitte zeigen werden, nicht verlängern.

Weil das Finanzierungsumfeld in Bewegung geraten ist und sich in den kommenden Jahren (auch, aber nicht nur) im Hinblick auf „Basel II“ weiter verändern wird, können die Finanzierungsstrukturen nicht so bleiben, wie sie derzeit sind: sie werden sich den geänderten Bedingungen auf den Finanzmärkten anpassen (müssen). Viele Mittelständler werden ihre Eigenkapitalposition stärken müssen. Dies gilt ebenso für Gründungen und sehr junge Unternehmen, die in besonderem Maße auf Eigenmittel angewiesen sind.

### **3.2 Veränderung der Rahmenbedingungen auf den Finanzmärkten**

Haupttriebkräfte des Wandels auf den Finanzmärkten sind die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien, die Deregulierung und Globalisierung der Märkte sowie das stärker risiko- und ertragsbewusste Verhalten von Anlegern und Aktionären. Hinzu tritt die aktuelle Ertragsschwäche der Kreditinstitute, die durch die schwache Börse und die derzeitige Konjunkturschwäche verursacht wird.



### ***Neue Technologien revolutionieren das Bankgeschäft***

Vor allem die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglichen es Banken und Sparkassen, große Datenmengen zu sammeln, schnell auszuwerten und Informationen per Mausklick zu erhalten oder zu versenden. Der Automationsgrad routinemäßiger Arbeiten, vom Geldautomaten bis hin zur standardisierten Kreditvergabe mit computergestützter Risikoeinschätzung, steigt. Gleichzeitig werden erhebliche Investitionen in Menschen und Systeme zur Beherrschung der Informationsflut nötig. Der Festlegung auf Informations- und Kommunikationssysteme folgt ein hoher Fixkostenblock, der die Kreditinstitute oft auf Jahre bindet.

### ***Globalisierung und Deregulierung fördern einheitlichen Weltfinanzmarkt***

Deregulierung befreit die Banken von alten Fesseln und erlaubt es ihnen, ihren Aktionsradius zu erweitern und neue Geschäfte zu tätigen. Gleichzeitig erleben wir auf globaler Ebene auch neue Regulierungen, z. B. „Basel II“.

Globalisierung heißt vor allem zunehmende Kapitalmarktintegration. Dazu gehört auch die Harmonisierung in Europa bis hin zur Einheitswährung. Damit entstehen liquidere, aber auch volatilere Märkte. Die Rendite- und Risikoorientierung ist mehr denn je bewegendes Element, und die Geschwindigkeit der Reaktion großer Summen auf gute und vor allem auf schlechte Performance von Unternehmen und Banken ist immens.

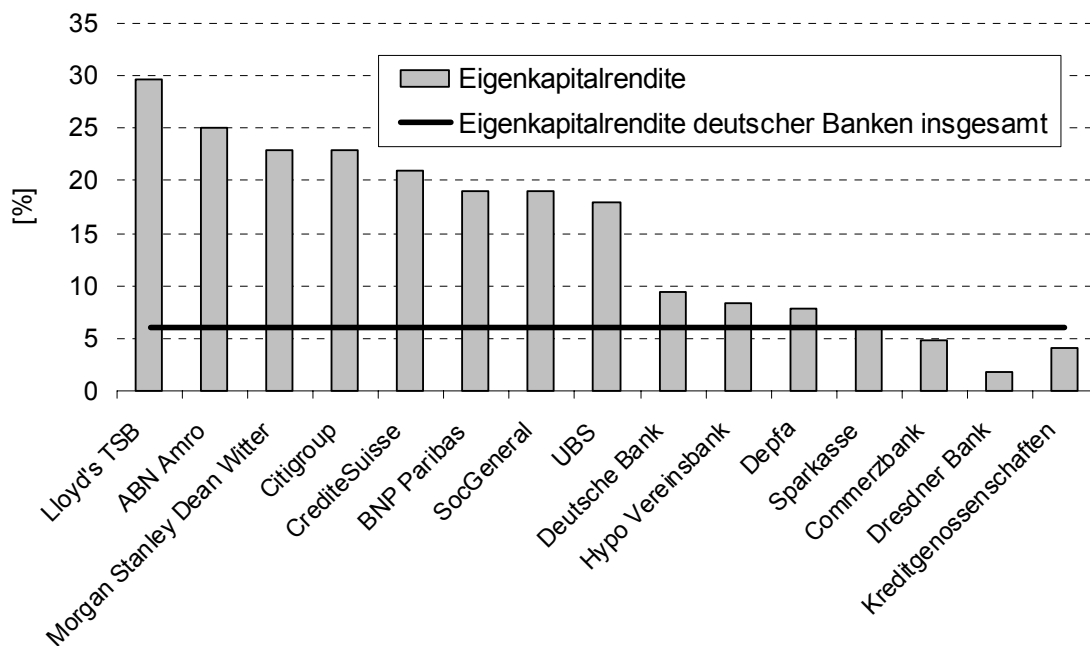
### ***„Shareholder value“ rückt in den Vordergrund***

Die erhöhte Transparenz, verbunden mit kürzeren Reaktionszeiten und gestiegenen Renditeansprüchen der Anleger, führt zur Ausprägung einer Shareholder-value-Kultur, in der Banken international intensiv um die Anleger konkurrieren. Hohe Erträge und geringe Risiken sind der Erfolgsausweis der Institute, die zu einem guten Rating führen und damit ihre Refinanzierungskosten senken. Vor diesem Hintergrund müssen auch ertragsschwache Geschäftssparten der für Deutschland typischen Universalbanken wie der Firmenkredit ihren Erfolgsbeitrag steigern. Jedes Geschäftssegment muss sich jetzt rechnen. Quersubventionierung etwa aus ertragreichen Provisionsgeschäften ist nicht nur wegen der als Folge der schwachen Börsen gesunkenen Erträge im Investmentbanking immer weniger möglich. Vor allem das Auftreten von Wettbewerbern, die auf einzelne Segmente spezialisiert sind, macht Quersubventionierung im Markt schwierig.

### ***Steigender Wettbewerbsdruck beeinflusst Bankenlandschaft und Bankenverhalten***

Die oben genannten Faktoren (Informations- und Kommunikationstechnologien, Deregulierung, Globalisierung, Anlegerverhalten) führen zu einem steigenden Wettbewerbsdruck im

Finanzsektor. Dabei war der Wettbewerbsgrad im Aktivgeschäft in Deutschland schon bisher sehr hoch. Die Bundesrepublik weist nach einer Studie des IWF das niedrigste Konzentrationsniveau aller Euro-Länder im Bankensektor auf.<sup>43</sup> Auch aus diesem Grunde erzielten die deutschen Banken und Sparkassen im internationalen Vergleich nur eine niedrige Eigenkapitalrendite (siehe Grafik 3.3) und wegen der Fragmentierung des Sektors wirtschafteten sie generell mit zu hohen Aufwands-/Ertragsrelationen.



Quelle: Oppenheim Research (2001), eigene Berechnungen

### Grafik 3.3 Eigenkapitalrendite im internationalen Vergleich, 2000

Der hohe Wettbewerbsgrad resultiert für die Kunden zwar in niedrigen Sollzinsen. Weil die Banken jedoch von den Verhältnissen auf den internationalen Kapitalmärkten gezwungen werden, ihre relativ niedrige Eigenkapitalrendite zu erhöhen und ihre Ertragskraft zu steigern, suchen sie nach Wegen, das bislang wenig profitable Kreditgeschäft – vor allem das kleinteilige Firmenkundengeschäft – gewinnträglicher zu gestalten. Dies erscheint vor dem Hintergrund steigender Wertberichtigungen und lahmender Konjunktur als ein zurzeit sehr ambitioniertes Unterfangen.

<sup>43</sup> Vgl. Belaisch et al. (2001), S. 13f.

### ***Spezifische Probleme im Sparkassen- und Genossenschaftssektor***

Nicht nur für die privaten Banken, sondern auch für die Sparkassen und die Genossenschaftsbanken birgt die Entwicklung auf den Kapital- und Kreditmärkten Herausforderungen. Nach wie vor beruht ihre Refinanzierung zu einem relativ großen Teil auf Kundeneinlagen. Immer weniger Sparer geben sich jedoch mit den niedrigen Habenzinsen traditioneller Anlageformen zufrieden. Die alternative Refinanzierung über die Kapitalmärkte, die vor allem die Landesbanken nutzen, wird als Folge des Brüsseler Landesbankenkompromisses (danach fallen Gewährträgerhaftung und Anstaltslast ab 2005 weg) teurer werden, da die Landesbanken vermutlich ihr derzeitiges gutes Rating nicht werden halten können.

Zum anderen basieren die Erträge der Sparkassen und Genossenschaftsbanken stärker als bei anderen Instituten auf dem Zinsgeschäft. Zusammen mit dem dichten Filialnetz und dem hohen Anteil kleiner Firmenkredite führt das zu einer unbefriedigenden Kosten-Erlössituation und hohen Risiken im Portfolio, die sich im zyklischen Abschwung besonders negativ bemerkbar machen.

### **3.3 Lösungen für die strukturellen Probleme des Bankensektors**

Welches sind die möglichen Auswege aus dieser Situation für private Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken? Die Institute haben z. T. unterschiedliche Wege eingeschlagen, um das Firmenkundengeschäft mit mittelständischen Unternehmen wieder attraktiver zu gestalten. Auf der Ertragsseite steht bei allen eine Erhöhung der durchschnittlichen Margen auf der Agenda (z. B. durch kosten- und risikogerechtes Pricing, Kundensegmentierung, Cross-selling). Auf der Kostenseite stehen Einsparungen bei den Bearbeitungskosten durch Spezialisierung und/oder Nutzung von Skalenvorteilen (Standardisierung/Industrialisierung) im Vordergrund. Beides wird spürbare Auswirkungen auf das Bankenverhalten und die Bankenlandschaft haben.

#### ***Von der Durchschnittskalkulation zum risikogerechten Pricing***

Alle Institutsgruppen werden stärker als bisher ihre Margen am Risiko orientieren. Die Fortschritte in der Kapitalmarkttheorie, vor allem aber im Informations- und Kommunikationsbereich ermöglichen erstmals auch die Entwicklung von praxistauglichen Rating- und Pricing-Modellen, mit denen jedes einzelne Engagement analysiert, geratet und mit einer individuellen Zinsmarge versehen werden kann. Die Kreditentscheidung und die Zinshöhe werden weniger als bisher von der subjektiven Beurteilung des Kreditbearbeiters als vielmehr von einem objektiven, intelligenten Ratingsystem und seiner Einbindung in die Risiko-Ertragssteuerung des Gesamtgeschäfts der Bank bestimmt.

Der neue Baseler Akkord, der voraussichtlich 2006 in Kraft treten wird, verstärkt die hier skizzierte Entwicklung, ist aber selbst nicht Auslöser der Entwicklung. Vielmehr vollzieht er auf regulatorischer Ebene nur die oben skizzierte betriebswirtschaftliche Rationalität der Banken nach (siehe Box 3.3). Auch der Sparkassensektor wird sich dem Wandel an den Finanzmärkten stellen müssen; der Brüsseler Landesbankenkompromiss beschleunigt die Anpassung bei Landesbanken und Sparkassen.

### **Box 3.3 Basel II**

Mit den Vorschlägen des Ausschusses für Bankenaufsicht der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich zur Modifikation der Eigenkapitalunterlegung von Kreditinstituten („Basel II“) soll das internationale Finanzsystem besser vor Erschütterungen geschützt werden. Dabei ist es Absicht der Bankenaufsicht, die Unterlegung stärker am individuellen Risikoprofil der Kreditinstitute zu orientieren und den Einsatz fortschrittlicher Risikomessmethoden durch niedrigere Eigenkapitalerfordernisse zu belohnen. Damit wird die Bedeutung von Ratings sowohl für Kreditinstitute als auch für Unternehmen enorm verstärkt.

Die Ermittlung der erforderlichen Eigenmittelunterlegung für Kredite an Unternehmen erfolgt bislang pauschal. Danach müssen die Banken derzeit 8 % des Kreditbetrages mit Eigenmitteln unterlegen. Zukünftig wird die Bonitätseinstufung eines Kreditnehmers per Rating das wesentliche Kriterium sein, nach dem die Eigenkapitalunterlegung bestimmt wird. Kreditinstitute müssen zukünftig Kredite an Unternehmen mit gutem Rating i. d. R. mit weniger, Kredite an solche mit schlechtem Rating mit mehr Eigenkapital als bisher unterlegen. Das Rating kann extern durch eine Rating-Agentur oder bankintern erfolgen.

Der Konsultationsprozess zu Basel II ist noch nicht abgeschlossen (die endgültigen Regelungen werden erst im Herbst 2003 feststehen), aber nach der vorläufigen Übereinkunft des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht vom 10. Juli 2002 wird die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen nicht benachteiligt werden. Für langfristige Kredite, die in Deutschland eine wichtige Rolle bei der Unternehmensfinanzierung spielen, konnten nachteilige Regelungen entschärft werden.

Sowohl im Standard- als auch im internen Rating-Ansatz werden Kredite an kleine und mittlere Unternehmen bis zu einer Höhe von 1 Mio EUR in einem Portfolio zusammengefasst und wie Privatkundenkredite behandelt (Retail-Bereich). Die Unterlegung mit Eigenkapital wird für diese Kredite im Standardansatz ca. 25 % niedriger sein als für große Firmenkredite, im internen Rating-Ansatz (IRB) ist die Begünstigung größer und liegt im Durchschnitt bei ca. 50 %. Insgesamt schätzt die Bundesbank, dass ca. 90 % der Mittelständler in den Retail-Bereich fallen.

Kredite im Volumen von mehr als 1 Mio EUR an Unternehmen mit weniger als 50 Mio EUR Umsatz bedürfen einer Eigenkapitalunterlegung, deren Höhe im internen Rating-Ansatz von der Unternehmensgröße und der Bonität abhängt. Je kleiner das Unternehmen, desto geringer ist bei gleicher Bonität die notwendige Eigenkapitalunterlegung. Hier wird der Eigenkapital-Minderbedarf gegenüber Krediten an große Firmenkunden auf rund 10 % beziffert. Auch diese Gruppe von Unternehmen profitiert also von den aktuellen Regelungen.

Andererseits sollen die Banken für Kredite, die nicht ins Retail-Portfolio fallen, im fortgeschrittenen IRB bei längeren Laufzeiten Risikozuschläge erheben; davon können die nationalen Finanzaufsichtsbehörden aber absehen. Das Bundesaufsichtsamt für das Finanzwesen (BAFin) hat angekündigt, Kredite an Unternehmen mit einem Jahresumsatz und einer Bilanzsumme von unter 500 Mio EUR von den Laufzeitzuschlägen freizustellen.

Ein Problem bleibt die Benachteiligung der Beteiligungsfinanzierung, die in Deutschland in der zweiten Hälfte der 90er Jahre einen Aufschwung erlebt hat. Noch immer sind sehr hohe Risikogewichte geplant. Eine Retail-Lösung analog zu Krediten ist wünschenswert.

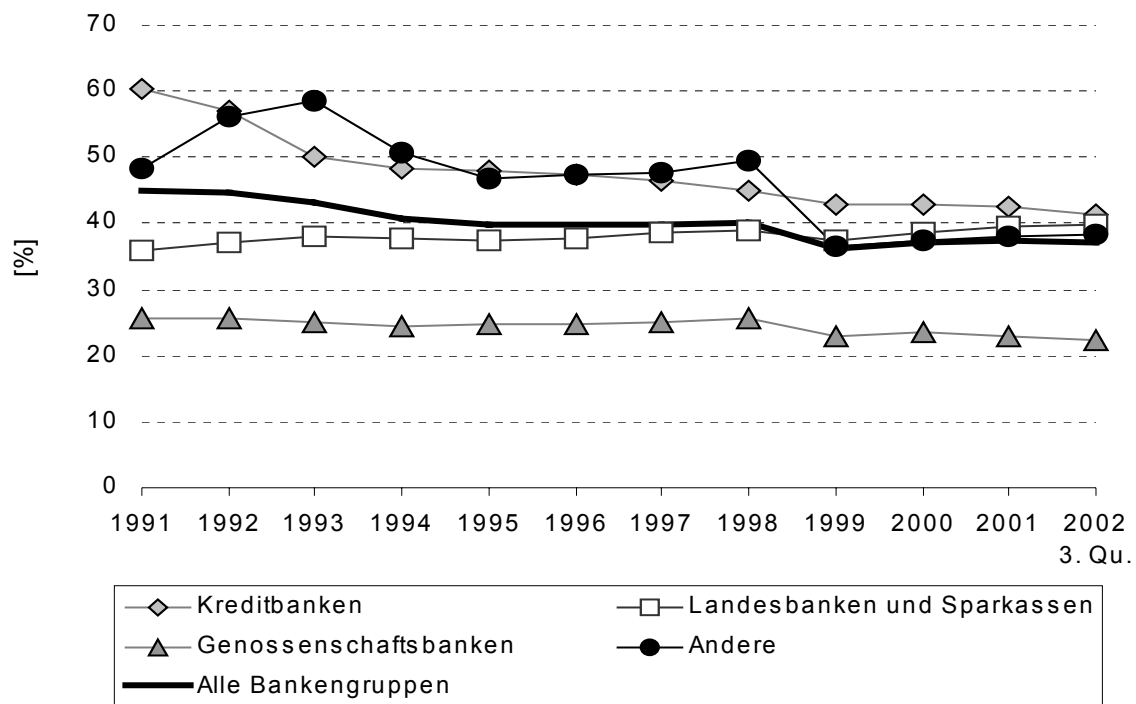
### ***Fusionsdruck, Spezialisierung und Allfinanzkonzerne***

Der Wandel an den Finanzmärkten und seine Triebkräfte werden nicht ohne Auswirkungen auf die Struktur des Bankensektors in Deutschland bleiben. Steigende Fixkosten (z. B. durch

IT-Systeme) erhöhen die mindestoptimale Betriebsgröße und damit den Konzentrationsdruck. Dies gilt insbesondere für standardisierte Finanzprodukte, wie z. B. Hypothekendarlehen und den gesamten Bereich des E-Banking sowie den Zahlungsverkehr. In Zukunft wird dies auch für einfache, standardmäßig besicherte Mittelstandskredite gelten. Die Auslagerung standardisierter Geschäftsprozesse auf spezialisierte Anbieter, die im Mengengeschäft Größenvorteile und Skaleneffekte realisieren können, ist im Hinblick auf die Prozessoptimierung eines von mehreren möglichen Zukunftsszenarien.

Ein weiteres mögliches Szenario, das zu einer Prozessoptimierung führen soll, ist die Generierung von Produktivitätsvorteilen durch eine organisatorische Umgestaltung des Kreditgeschäfts, bei der die Wertschöpfungskette in die Funktionen Produktion/Servicing, Vertrieb und Portfoliomanagement zerlegt wird.

Auch andere Antworten auf das Kostenproblem, die die oben vorgestellten Strategien ergänzen können, sind denkbar: Synergien vor allem auf der Vertriebsseite können die Entstehung von Allfinanzkonzernen begünstigen, die alle Finanzprodukte aus einer Hand anbieten.



Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen

**Grafik 3.4 Anteil der Unternehmenskredite am Kreditgeschäft mit Nichtbanken, Obligobestände (nicht-strukturbereinigte Zeitreihen)**

### ***Die Rolle der Banken ändert sich***

Der Anteil der Firmenkredite am gesamten Kreditgeschäft der Banken in Deutschland ist im letzten Jahrzehnt kräftig gesunken (von etwa 45 % auf 37 %, siehe Grafik 3.4). Der Trend geht hauptsächlich auf die Entwicklung bei den privaten Banken zurück; im Genossenschafts- und im Sparkassensektor hat es noch keine wesentliche Verschiebung gegeben.

Im selben Zeitraum hat die Verbriefung von Krediten zugenommen, in den letzten Jahren ist es auch zu ersten Verbriefungen von Mittelstandskrediten gekommen. Die Verbriefung wird zukünftig auch in der Mittelstandsfinanzierung und vor allem bei der Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen eine größere Rolle spielen.

### ***Resümee***

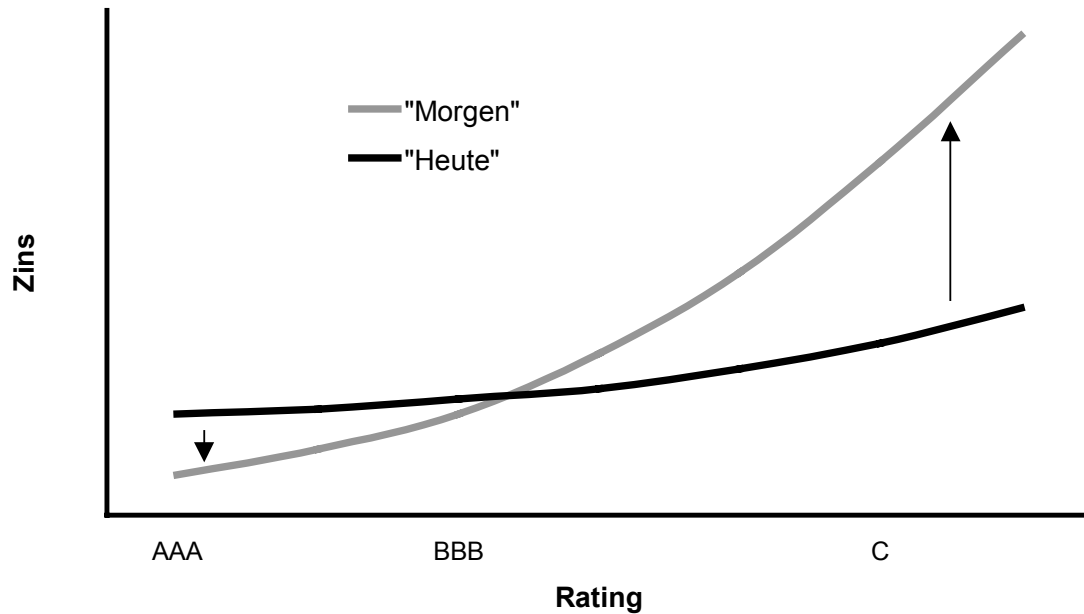
Die Finanzmärkte sind im Wandel begriffen. Angetrieben wird der Wandel von den Fortschritten in der IuK-Technologie, der Globalisierung und dem Wettbewerb um Anleger und Kunden, verschärft durch die aktuelle Ertrags- und Kostenkrise der Banken in Deutschland. „Basel II“ ist kein Auslöser für die gegenwärtigen Änderungen. Alle Bankengruppen wollen den Problemen begegnen, indem sie die Margen generell erhöhen und differenzieren, ihre Kundenkreise mit dem Ziel der Ausschöpfung von Ertragspotenzialen segmentieren und ihre standardisierungsfähigen Produkte möglichst weitgehend vereinheitlichen und bestimmte Prozesse (Servicing) gegebenenfalls auslagern. Auch Strukturänderungen im Bankensektor (z. B. funktionale Spezialisierung auf einzelne Glieder der Wertschöpfungskette) sind nicht ausgeschlossen. Schließlich werden Kreditvergabe und Kreditkonditionen stärker von Ratings und deren Einbindung in die Risikosteuerung der Gesamtbank abhängen.

### **3.4 Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung**

Wie werden sich die oben skizzierten Entwicklungen auf die Finanzierung des Mittelstands auswirken?

#### ***Trend zur Konditionenspreizung***

Mit verbesserten Methoden der Risikomessung werden die Zinsen der Kreditinstitute mehr und mehr das Einzelrisiko der Kredite und ihren Beitrag zur Risikoposition der Bank reflektieren. Unternehmen mit guter Bonität werden ihre Mittelaufnahme günstiger als bislang gestalten können, weil sie gegenüber der früheren Durchschnittskalkulation der Banken einen geringeren Risikoaufschlag zahlen müssen.



Quelle: Krämer-Eis (2001)

### Grafik 3.5 Kreditkonditionen „Heute“ und „Morgen“

Kredite an Unternehmen mit geringerer Bonität erfordern unter ökonomischen Gesichtspunkten hingegen eine höhere Risikovorsorge. Für einen erheblichen Teil des Mittelstands wird sich die Kreditaufnahme vor diesem Hintergrund und angesichts der Tatsache, dass das Firmenkundengeschäft für Banken und Sparkassen immer weniger profitabel geworden ist, wahrscheinlich verteuern. Ein Anzeichen dafür, dass diese Entwicklung bereits eingesetzt hat, könnte sein, dass viele Unternehmen – Umfragen zufolge 20 % bis 30 % – darüber klagen, dass die Kreditaufnahme in letzter Zeit schwieriger geworden sei.<sup>44</sup> Daher werden viele Mittelständler verstärkt auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten (Innenfinanzierung, Leasing, Factoring, Beteiligungskapital etc. – dazu weiter unten mehr) in Erwägung ziehen. Für die Masse der kleinen und mittleren Unternehmen wird allerdings für Investitionsfinanzierungen nach wie vor hauptsächlich die Darlehensfinanzierung durch Banken und Sparkassen in Frage kommen.

### „Access to finance“ verbessert sich ...

Die risikoadäquate Preisbildung auf den Kreditmärkten wirkt nicht nur über Preiseffekte auf die Mittelstandsfinanzierung, sondern verbessert für die Unternehmen auch den Zugang zu Kreditfinanzierungen.

<sup>44</sup> Vgl. MIND (2000b), S. 78, Schilling (o. J.), S. 13, Plattner (2002), S. 5ff, DIHK (2002).

Zu den Zeiten der Durchschnittskalkulation haben die Kreditinstitute riskantere Engagements gemieden: Sofern die Durchschnittskonditionen die Risikokosten nicht abdeckten, wurde das Kreditangebot vor allem für junge Unternehmen und für innovative Unternehmen, aber auch für Unternehmen mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten, oder solche mit geringer Eigenkapitalausstattung und ohne ausreichende Besicherungsmöglichkeiten, beschränkt.<sup>45</sup> Mit dem Übergang zu risikodifferenzierten Konditionen können nun prinzipiell auch solche Unternehmen Bankkredite erhalten, die bislang von der Kreditvergabe ausgeschlossen waren oder zu wenig Kredit erhalten haben. Ratings tragen dazu bei, die Informationsasymmetrie zwischen Kreditinstituten und Kreditnehmern abzubauen und mit Hilfe zuverlässiger Risikomessungen die Kreditrisiken besser erfassen zu können. Alles zusammen führt dazu, dass viele Unternehmen nicht mehr (oder nicht mehr so stark wie bisher) der Kreditrationierung unterliegen werden – dafür müssen sie aber einen entsprechenden Risikoaufschlag hinnehmen.

### ***... aber nicht für alle Unternehmen in gleichem Maße***

Von einer risikoadäquaten Preisbildung können im Prinzip alle Unternehmen profitieren. Dennoch kann es in bestimmten Unternehmenssegmenten dadurch zu Problemen kommen, dass die Konditionen bei verursachergerechter Umlage aller Kosten so unvorteilhaft werden, dass sie von den kreditsuchenden Unternehmen nicht mehr getragen werden können. Dies kann insbesondere dann eintreten, wenn der Kreditbetrag im Vergleich zu den Prüfungs- und Bearbeitungskosten der Bank relativ gering ist, also vor allem bei kleinen Unternehmen und Existenzgründern sowie Risikofinanzierungen. Dieses Problem lässt sich durch moderne (kostengünstige) scoring- oder ratingbasierte Risikobewertungen und sich darauf stützende Finanzierungsinstrumente alleine zwar abfedern, aber nicht prinzipiell lösen.

### ***Spektrum der Finanzierungsinstrumente wird größer***

Zu den Preis- und Zutrittseffekten auf den Kreditmärkten tritt eine Ausweitung des Spektrums an Finanzierungsinstrumenten. So ist in Deutschland in den 90er Jahren ein bedeutender Beteiligungskapitalmarkt für mittelständische Unternehmen entstanden. Der Verbriefungsmarkt befindet sich im Aufbau und könnte in mittlerer Zukunft auch großen Mittelständlern zur Verfügung stehen. Darüber hinaus können ABS (Asset-backed Securities) indirekt zur Verbesserung der Mittelstandsfinanzierung beitragen,<sup>46</sup> indem Banken ihre Kreditforderungen an kleine und mittlere Unternehmen verbriefen. Damit ändert sich auch ihre Risikoeinschätzung, da sie die Mittelstandsforderungen nicht mehr bis zur vollständigen Tilgung halten müssen.

---

<sup>45</sup> Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 97.

<sup>46</sup> Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 107.



Mit den Kreditverbriefungen, die Banken zunehmend durchführen, erhalten auch mittelständische Unternehmen einen indirekten Zugang zum Kapitalmarkt. Diese Dienstleistung wird vor allem für jene Unternehmen wichtig, die sich aufgrund ihrer geringen Größe und des niedrigen Bekanntheitsgrades nicht direkt am Kapitalmarkt refinanzieren können, also für die große Mehrheit des deutschen Mittelstands, darunter auch junge Unternehmen und Gründungen.

### ***Beteiligungsfinanzierung gewinnt an Bedeutung***

Von den möglichen alternativen Finanzierungsquellen wird vor allem die Beteiligungsfinanzierung an Bedeutung gewinnen.<sup>47</sup> Ein Börsengang kommt ohnehin nur für eine verschwindend kleine Minderheit der mittelständischen Unternehmen in Betracht. Nach den Kriterien Rendite, Kapitalvolumen und Wachstumsaussichten qualifiziert sich nur ein kleiner Teil der mittelständischen Unternehmen – nämlich einerseits größere, etablierte Mittelständler und andererseits wachstumsstarke junge innovative Unternehmen in Zukunftsbranchen für ein Going Public oder Private Equity.

Beteiligungsfinanzierung kann aber auch bedeuten: eigenkapitalähnliche Finanzierungen – die Aufnahme von stillen Gesellschaftern, Nachrangdarlehen oder andere Formen mezzanien Kapitals.

Auch auf der Angebotsseite für Beteiligungskapital ist trotz deutlicher Fortschritte in den letzten Jahren in Deutschland noch einige Entwicklungsarbeit zu leisten. Das Angebot konzentriert sich sehr stark auf technologieorientierte Gründungen und den Bereich der jungen, dynamischen Unternehmen in Wachstumsbranchen (Venture capital) sowie die großen Buy-out-Transaktionen und vernachlässigt den Bereich des soliden „klassischen“ Mittelstands.

Insgesamt ist der Beteiligungsmarkt hierzulande gemessen an der Wirtschaftskraft Deutschlands immer noch ungenügend entwickelt. Nicht nur die anhaltende Börsenschwäche und das mangelnde Vertrauen in die Ertragschancen von Zukunftstechnologien erlauben vielen Unternehmen derzeit keine adäquate Finanzierung durch Beteiligungskapital.

Neben den oben aufgeführten objektiven Faktoren spielen auch subjektive Gründe eine Rolle für die derzeit noch unzureichend ausgeprägte Beteiligungskultur in Deutschland: Beteiligungen werden nach wie vor nur von einer – wenn auch wachsenden – Minderheit der Unternehmen ernsthaft als Alternative in Betracht gezogen.<sup>48</sup> Autonomiestreben und „Herr-im-Hause“-Mentalität, Furcht vor mangelnder Kontrolle über das selbst aufgebaute Unter-

---

<sup>47</sup> Vgl. Plattner (2002), S. 33.

<sup>48</sup> Vgl. Plattner (2002), S. 34.

nehmen, Erhaltung der Unabhängigkeit und andere Gründe weisen darauf hin, dass die Finanzierungskultur in Deutschland in diesem Punkt noch in alten Traditionen verwurzelt ist.

### ***Alternative Fremdfinanzierungsinstrumente auf dem Vormarsch***

Nicht nur die Beteiligungsfinanzierung, auch alternative Kreditfinanzierungsinstrumente werden an Bedeutung gewinnen.<sup>49</sup> Ein Markt für Factoring entsteht, wenn er in Deutschland auch erst von vergleichsweise wenigen mittelständischen Unternehmen genutzt wird. Instrumente, die aufgrund hoher Mindesttransaktionsvolumina bisher ausschließlich Großunternehmen vorbehalten waren, wie z. B. Unternehmensanleihen, Commercial Papers oder Schuldscheindarlehen, werden zunehmend auch für den größeren Mittelstand erschlossen.

Ein direkter Gang an den Kapitalmarkt kommt jedoch nur für sehr wenige Unternehmen in Frage, obwohl sich die Fixkosten einer Anleiheemission durch den Fortschritt im Informations- und Kommunikations-Bereich und den Bankenwettbewerb verringern und dadurch das Mindestvolumen solcher Transaktionen sinkt. Allerdings stellt eine Unternehmensanleihe nach wie vor recht hohe Publizitätsanforderungen an das Unternehmen. Die damit verbundenen Kosten machen dieses Instrument daher vor allem für solche Unternehmen attraktiv, die bereits aus anderen Gründen diese Publizitätserfordernisse erfüllen – wie z. B. börsennotierte Unternehmen – oder in Zukunft erfüllen wollen.<sup>50</sup>

### ***Finanzmarktwandel erfordert neue Förderkonzepte: Innovationen im Förderbereich***

Von den derzeitigen Veränderungen an den Finanzmärkten ist auch der klassische Förderkredit betroffen. Die Durchleitung von Förderkrediten stößt bei vielen Kreditinstituten unter Ertragsgesichtspunkten auf Zurückhaltung, und die Anteile der Bankengruppen am Fördergeschäft haben sich deutlich zugunsten der Sparkassen und Genossenschaftsbanken entwickelt.

Auch die Förderinstitutionen sind daher gefordert, ihr Instrumentarium zu überarbeiten und an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Im Kern geht es darum, das klassische Instrument des zinsgünstigen Langfristkredits zukunftstauglich zu machen und innovative Förderansätze und -instrumente zu entwickeln.

***Globaldarlehen:*** Die meisten Banken müssen sich heute teurer refinanzieren als in der Vergangenheit. Damit das nicht zu steigenden Finanzierungskosten für den Mittelstand führt, können die Förderinstitute allen Banken und Sparkassen für das Kreditgeschäft mit dem

---

<sup>49</sup> Vgl. Plattner (2002), S. 32.

<sup>50</sup> Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 105.

Mittelstand günstige Globaldarlehen anbieten. Die Banken wandeln diese Globaldarlehen in maßgeschneiderte Einzelkredite um; Konditionen und Margen können dabei flexibel entsprechend der Bonität und der Finanzierungsbedürfnisse des Kreditnehmers gestaltet werden. Dabei müssen die Kreditinstitute die günstigen Einstandskonditionen (die ihnen die Förderinstitute bieten) an ihre mittelständischen Kunden weitergeben.

**Kreditverbriefung:** Einige Institute müssen ihr Kreditgeschäft mit dem Mittelstand wegen der Konzentration von regionalen Risiken und Branchenrisiken einschränken. Die Förderbanken können Portfolien mit Mittelstandskrediten ankaufen, um die Institute komplett von den damit verbundenen Ausfallrisiken zu entlasten. Die Portfolien werden dann in einem Pool gebündelt und am Kapitalmarkt platziert. Damit erhalten vor allem regional orientierte Sparkassen und Genossenschaftsbanken neuen Spielraum in der Kreditvergabe an kleine Unternehmen. Außerdem entsteht ein liquider Sekundärmarkt für Mittelstandskredite. Dies wirkt tendenziell dämpfend auf das Zinsniveau und kommt über diesen Weg nicht nur den verbrieften, sondern sämtlichen Mittelstandskrediten zu Gute. Mit ihren Kreditverbriefungsplattformen (PROMISE, PROVIDE) hat die KfW ein standardisiertes, kostengünstiges und wettbewerbsneutrales Instrumentarium zur Verfügung gestellt.

**Haftungsfreistellungen:** Über teilweise haftungsfreigestellte Förderdarlehen wird das Risiko der Hausbank zielgruppenspezifisch reduziert, ohne die Hausbank vollständig aus der Haftung zu entlassen. Dadurch werden ihre Bereitschaft und Möglichkeiten zur Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen gestärkt. Haftungsfreistellungen haben in den letzten Jahren als Förderinstrument deutlich an Bedeutung gewonnen.

**Eigenkapital:** Die Eigenkapitalbasis kleiner und mittlerer Unternehmen muss zukunftsfähig und nachhaltig gestärkt werden. Die Förderinstitute müssen ihre Angebote in der Eigenkapitalfinanzierung für diese Zielgruppe weiter ausbauen. Insbesondere gilt es marktgerechte Produkte zu entwickeln, die dem Bedarf des „ganz normalen“ Mittelstandes und der Gründungen besser gerecht werden als bisher und die eine stärkere Breitenwirksamkeit entfalten.

**Information und Beratung:** Weiterer Ausbau des Informations- und Beratungsangebotes (Online-Berater, Informations-, Service- und Beratungszentren). Durch die systematische Verknüpfung von Beratungs- mit Finanzierungsangeboten kann die Wirksamkeit der Förderung für bestimmte Zielgruppen nachhaltig erhöht werden (insbesondere für Existenzgründer und junge Unternehmen).

**Senkung der Kreditbearbeitungskosten:** Im kleinteiligen Kreditgeschäft sind oft nicht die Risikokosten, sondern die Bearbeitungs- oder Prozesskosten ein Problem. Kredite an kleine Geschäfts- und Firmenkunden sind für Banken und Sparkassen wegen der hohen Bearbeitungskosten wenig attraktiv und für die Unternehmen teuer. Große Geschäftsbanken können

darauf reagieren, indem sie die Komplexität ihrer Produkte reduzieren, Prozesse standardisieren sowie optimieren und schließlich die Abwicklung zentralisieren. Durch die Bündelung von Mengen lassen sich Skaleneffekte erzielen und die Stückkosten reduzieren.

Kleineren Banken und Sparkassen steht dieser Weg nicht offen, da sie die erforderlichen Geschäftsvolumina alleine nicht aufweisen. Sie stehen somit vor der Entscheidung, die Kreditbearbeitung einem Dienstleister – einer „Kreditfabrik“ – zu übertragen. Dabei sind allerdings hohe Anlaufkosten und Risiken zu berücksichtigen, und es müssen viele komplexe technische und rechtliche Fragen gelöst werden.

**Erhöhung der Fördertransparenz:** Vereinfachung der Programme und Reduzierung der Programmviefalt, z. B. durch schon begonnene Zusammenführung von Bundes- und Landesprogrammen und durch die Schaffung der Mittelstandsbank, die zu einem Förderangebot aus einer Hand führen wird.

#### **Box 3.4 Beispiele für innovative Förderprogramme**

##### ***Kapital für Arbeit – ein neuartiges KfW-Programm mit risikodifferenzierter Bankenmarge***

Im Rahmen der Hartz-Initiative hat die KfW gemeinsam mit der Bundesregierung das Programm „Kapital für Arbeit“ konzipiert. Mit diesem Programm soll Unternehmen ein Anreiz gegeben werden, neue Arbeitsplätze zu schaffen und Arbeitslose einzustellen. Es zielt darauf ab, Finanzierungshemmnisse mittelständischer Unternehmen abzubauen sowie deren Kapitalstruktur nachhaltig zu stärken.

Der Anreiz besteht in der Bereitstellung von günstigen Finanzierungsmitteln. Sie werden in einer Fremdkapital- und einer Nachrangtranche, insgesamt 100.000 EUR je eingestelltem Arbeitslosen, ausgereicht. Für die Nachrangtranche muss das Unternehmen keine Sicherheiten stellen, die Hausbank ist gegenüber der KfW von der Haftung freigestellt. Auf diese Weise bleibt der Spielraum des Unternehmens, weitere Kredite aufzunehmen, erhalten. Die Zinsfestsetzung erfolgt erstmals differenziert nach der Bonität des Unternehmens. Das erforderliche Rating wird sowohl von der Hausbank als auch von der KfW vorgenommen.

##### ***DtA-Mikrodarlehen: Fördermittel für Kleinstgründungen***

Vorhaben mit einem Darlehensvolumen bis zu 25.000 EUR lassen sich für Hausbanken oft nicht mit vertretbarem Aufwand auf ihre betriebswirtschaftlichen Erfolgsaussichten hin überprüfen. In diese Größenklasse fallen aber rund 30 % aller Gründungen mit Finanzierungsbedarf. Eine Kreditentscheidung muss also auf Basis weniger Informationen und damit eines hohen Risikos getroffen werden.

Um sicherzustellen, dass öffentliche Förderdarlehen auch diesen wichtigen Teil des Mittelstandes erreichen, hat die DtA daher vor wenigen Wochen das DtA-Mikrodarlehen eingeführt. Eine hohe Haftungsfreistellung von 80 %, ein attraktives einmaliges Bearbeitungsentgelt sowie ein schlankes Antragsverfahren erleichtert den Hausbanken die Finanzierung von Kleinstvorhaben.

#### **Neue Initiativen der Politik: Die Mittelstandsbank**

Auch die Politik reagiert auf die Probleme: Die beiden Förderbanken KfW und DtA werden 2003 zusammengelegt. Die Mittelstandsförderung wird in einer Mittelstandsbank gebündelt, die sich als ein kompetenter Partner der Wirtschaft etablieren wird. Die Entscheidung stärkt das Förderpotenzial der so erweiterten KfW-Bankengruppe. Das erhöht die Effizienz und Transparenz der Förderung und erleichtert die Neuausrichtung des Fördergeschäfts.

## **Resümee**

Mit dem Trend zur Konditionenspreizung in Abhängigkeit vom Risiko dürfte sich der Kreditzugang für solche mittelständischen Unternehmen, die bisher faktisch wenige oder überhaupt keine Kredite erhalten haben, verbessern. Hiervon werden aber nicht alle Unternehmenssegmente gleichermaßen profitieren. Insbesondere wenn der Kreditbetrag im Vergleich zu den Prüfungs- und Bearbeitungskosten der Bank relativ gering ist (also vor allem bei kleinen Unternehmen und Existenzgründern sowie Risikofinanzierungen) können hohe Kreditbearbeitungskosten den Zugang weiterhin erschweren.

Für den Mittelstand insgesamt ist zu erwarten, dass ihm neue, bislang nicht genutzte Finanzierungsinstrumente zur Verfügung stehen. Auch wenn viele Unternehmen davon erst zögerlich oder keinen Gebrauch machen, werden diese Instrumente (insbesondere die Beteiligungsfinanzierung) in Deutschland an Bedeutung gewinnen, ohne dass es insgesamt zu einer Übernahme des angelsächsischen Finanzierungssystems kommt. Die kleinen und mittleren Unternehmen müssen ihre Eigenkapitalausstattung verbessern. Auch die Förderinstitute haben begonnen, ihre Produkte, Instrumente und Vertriebskonzepte an die veränderten Bedingungen anpassen. Um die Mittelstandsfinanzierung zu sichern, ist die Weiterentwicklung bestehender und die Neuentwicklung alternativer Förderinstrumente erforderlich. Förderprodukte müssen vor allem stärker marktorientiert, flexibler und kostenattraktiver als früher sein.

### **3.5 Handlungsoptionen für den Mittelstand**

Die strukturellen Veränderungen auf den Finanzmärkten sind unumkehrbar. Weder die Wirtschaftspolitik noch die Förderinstitutionen können den Mittelstand dauerhaft vor den Konsequenzen schützen. Eine Förderung gegen die langfristigen Markttrends wäre zum Scheitern verurteilt und auch nicht finanzierbar. Erforderlich ist vielmehr, dass alle Akteure sich auf die neuen Gegebenheiten einstellen.

#### ***Rating als Chance begreifen***

Mit dem Thema Rating hat sich bisher ein knappes Drittel der Mittelständler befasst, aber einem ebenso großen Anteil ist das Thema gar nicht bekannt.<sup>51</sup> Mehr als die Hälfte der Mittelständler kennt den Unterschied zwischen externem und internem Rating nicht, und zwei Drittel haben mit ihrer Hausbank noch kein Gespräch zum Thema Rating geführt.<sup>52</sup>

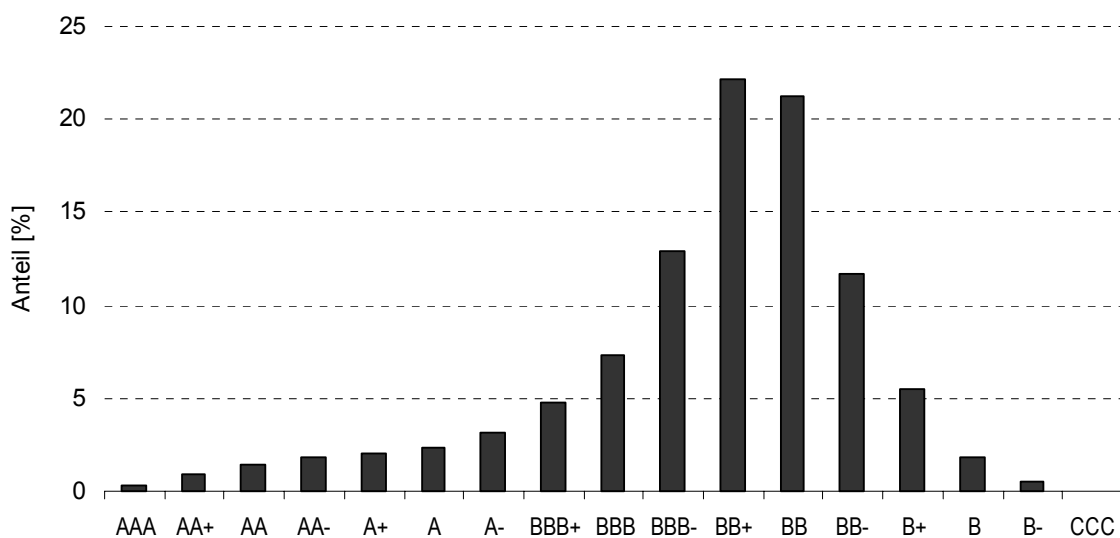
---

<sup>51</sup> Vgl. MIND (2001), S. 20.

<sup>52</sup> Vgl. Schilling o. J., S. 52.

Derzeit stehen viele Mittelständler einem Rating noch reserviert gegenüber,<sup>53</sup> und nur sehr wenige verfügen über ein externes Rating.<sup>54</sup> Immerhin steigt der Anteil derer, die ein externes Rating für die Zukunft erwägen. Kostenpflichtige externe Ratings kommen jedoch nur für solche Mittelständler in Frage, deren Mittelaufnahme eine Mindestgröße aufweist und diversifiziert genug ist, sodass sich das Rating nicht nur vorteilhaft auf die Konditionen der Bankkredite auswirkt, sondern auch die Kosten von alternativen Finanzierungsformen senkt. Für die kleinen und mittleren Unternehmen wird primär das bankinterne Rating relevant sein, das nicht kostenpflichtig ist.

Obwohl sehr gute Ratings für viele Mittelständler nur schwer erreichbar<sup>55</sup> sein dürften (siehe Grafik 3.6), sollte das Rating als Chance begriffen werden. Zwar wird dadurch Unternehmensexternen Einblick in das Unternehmen gewährt, was ungewohnt und unbequem sein kann. Andererseits kann eine gute Ratingeinstufung die Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens verbilligen und bedeutend erweitern. Insbesondere entsteht mit einem guten externen Rating die Möglichkeit, den Bankenwettbewerb zum eigenen Vorteil zu nutzen. Eine weniger gute Ratingeinstufung kann als Grundlage für die Analyse von Schwachstellen und Mängeln im Unternehmen dienen und damit die zukünftigen Entwicklungschancen deutlich verbessern.



Quelle: Taistra et al. (2001)

**Grafik 3.6 Bonitätsstruktur des Musterkreditportfolios einer mittelstandsorientierten Bank**

<sup>53</sup> Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 96.

<sup>54</sup> Vgl. Plattner (2002), S. 37.

<sup>55</sup> Vgl. Krämer-Eis (2001), S. 22.

### **Offenheit und Transparenz gegenüber der Bank**

Neben harten Fakten spielen beim Rating auch Soft-facts – die Verfügbarkeit von Informationen und die subjektive Einschätzung des Analysten über das Unternehmen – eine Rolle. Daher können gerade mittelständische Unternehmen das Resultat im Dialog mit den Kreditinstituten durch ein geeignetes Informationsmanagement beeinflussen. Dies macht eine frühzeitige Beschäftigung mit dem Instrument Rating (extern oder intern) und eine sorgfältige Vorbereitung des Gesprächs mit dem Kreditinstitut oder der Rating-Agentur notwendig. Für viele mittelständische Unternehmen – auch größere – bedeutet das, den Grad an Offenheit und Transparenz in Bezug auf ihre wirtschaftlichen Aktivitäten und Finanzen zu erhöhen,<sup>56</sup> das Rechnungswesen auszubauen und das Controlling zu verbessern – nicht wenige müssen dafür überhaupt erst einmal leistungsfähige Strukturen aufbauen.

Viele Unternehmer haben diesen Handlungsbedarf erkannt, stellt die DIHK fest. Einer neuen Studie zufolge gaben fast zwei Drittel der Befragten an, Maßnahmen zur Verbesserung der Unternehmensplanung und -kontrolle durchzuführen, die Kommunikation mit den Banken zu optimieren und ihr Eigenkapital zu erhöhen.<sup>57</sup>

Großer Wert wird auf eine zeitnahe Erfassung sowie plausible Dokumentierung und Strukturierung der Informationen gelegt. Die erforderlichen Daten müssen rechtzeitig und konsistent ermittelt werden; dies umfasst nicht nur den Jahresabschluss, sondern auch die Erhebung unterjähriger Zahlen und die Ermittlung von Planzahlen, gegebenenfalls mit Hilfe des Wirtschaftsprüfers oder des Steuerberaters. Unternehmen sollten anstreben, das Ratingergebnis mit dem Kreditinstitut zu besprechen und auch konkret nachfragen, was sie für eine Ratingverbesserung tun müssen; an dieser Stelle kann das Kreditinstitut in die Pflicht genommen und beratend tätig werden.<sup>58</sup> Das Rating ist auch eine Chance, die Unternehmensorganisation und die Unternehmensfinanzierung auf den Prüfstand zu stellen und zu verbessern.

### **Professionalisierung von strategischer Planung und Finanzmanagement**

Auch der Mittelstand wird die Unternehmensführung – und hier insbesondere die strategische Unternehmensplanung und das Finanzmanagement<sup>59</sup> – professionalisieren müssen. Finanzierungsfragen werden häufig nicht mit der erforderlichen Intensität und Professionalität

---

<sup>56</sup> Vgl. Commission of the European Communities (2001), S. 23; Kokalj/Paffenholz (2001), S. 109.

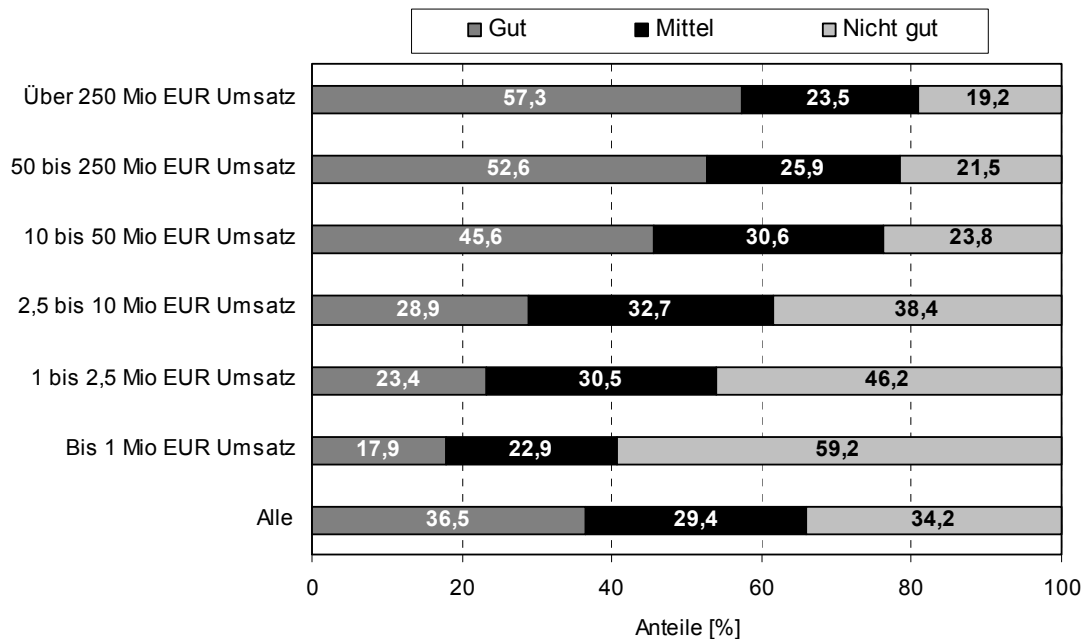
<sup>57</sup> Vgl. DIHK (2002).

<sup>58</sup> Vgl. Krämer-Eis (2001), S. 22.

<sup>59</sup> Vgl. Kokalj/Paffenholz (2001), S. 111.

behandelt. Aber immerhin fast ein Viertel der Unternehmen erstellt im voraus Budgets für Investitionen.<sup>60</sup>

Der Kenntnisstand zu einer so zentralen Frage wie „Basel II“ ist nicht immer ausreichend, die Informationen zu „Basel II“ sind im Mittelstand sehr ungleich verteilt (siehe Grafik 3.7).



Quelle: Plattner (2002)

### Grafik 3.7 Informationsstand bezüglich „Basel II“

Gut informierte und schlecht informierte Entscheider in Unternehmen halten sich mit je einem Drittel derzeit die Waage. In kleineren Unternehmen ist nur eine Minderheit gut informiert, in größeren Unternehmen jedoch die Mehrheit.<sup>61</sup>

### **Finanzierungsalternativen vorurteilsfrei abwägen**

Relevante Finanzierungsalternativen von der verstärkten Innenfinanzierung über Mezzanine-Kapital, Beteiligungen, Anleihen bis hin zu Leasing und Factoring müssen vorurteilsfrei bewertet und realisiert werden. Dabei stehen nicht allen Unternehmen die gleichen Finanzierungsalternativen offen. Kleinere Unternehmen und die Masse der Gründungen werden sich eher auf die Innenfinanzierung, die Kreditfinanzierung und gegebenenfalls auf die Hereinnahme neuer Gesellschafter konzentrieren, vor allem, wenn sie in eher traditionellen Sekto-

<sup>60</sup> Vgl. MIND (2000a), S. 25.

<sup>61</sup> Vgl. Plattner (2002), S. 35f.



ren tätig sind. Für wachstums- und technologieorientierte Unternehmen können auch Mezzanine-Finanzierungen und Beteiligungen in Form von Venture Capital bzw. auch – nach Erreichen einer Mindestgröße – die Notierung an der Börse in Frage kommen. Die etablierten und besser positionierten größeren Unternehmen werden sich über Börsengänge z. B. im Geregelteten Markt finanzieren können. Die Begebung von Anleihen ist noch immer eher den größeren etablierten Mittelständlern vorbehalten.

**Tabelle 3.3 Finanzierungsalternativen für bestimmte Unternehmenstypen**

	Innenfinanzierung	Kreditfinanzierung	Beteiligungen	Börsengang	Anleihen	Leasing	Factoring
Existenzgründungen		x	x			x	
Junge und wachstums- bzw. technologieorientierte Unternehmen	x	x	x	(x)		x	(x)
Kleinere Unternehmen	x	x	(x)			x	(x)
Mittlere Unternehmen	x	x	x		(x)	x	x
Etablierte größere Unternehmen	x	x	x	x	x	x	x

Quelle: KfW, DtA

### **Die Zukunft gestalten**

Umfrageergebnisse zeigen, dass viele Unternehmen angesichts des Wandels auf den Finanzmärkten sich schon heute auf die Erfordernisse der Zukunft einstellen.<sup>62</sup> Im Allgemeinen schenken sie Finanzierungsfragen mehr Aufmerksamkeit als bisher. Sie sehen sich verstärkt nach Alternativen zu bisher gewohnten Finanzierungsquellen und -instrumenten um und planen, auch bisher ungenutzte Instrumente einzusetzen.

Andererseits bemühen sich auch viele Unternehmen darum, den Zugang zu langfristigen Bankkrediten zu erhalten. Fast die Hälfte der Unternehmen plant, ihre Bonitätseinstufung zu verbessern, indem sie ihre Eigenkapitalquote erhöhen, mehr Transparenz anstreben oder andere zielführende Maßnahmen ergreifen.

<sup>62</sup> Vgl. DIHK (2002); Plattner (2002).

### 3.6 Fazit

Die Hauptergebnisse dieses Kapitels lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Im Durchschnitt haben kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland eine geringere Eigenkapitalquote als Unternehmen vergleichbarer Größe in anderen europäischen Ländern. Die Eigenkapitalquote steigt mit zunehmender Unternehmensgröße. Angesichts der hierzulande vorherrschenden Rahmenbedingungen war die Eigenkapitalquote für viele Unternehmen lange Zeit weitgehend angemessen. Dennoch gab es auch bislang schon Probleme in einzelnen Unternehmenssegmenten. Dazu gehören insbesondere Existenzgründungen, aber auch andere junge technologieorientierte Unternehmen in Zukunftsbranchen sowie innovative, schnell wachsende Unternehmen, aber auch Unternehmen in Krisenbranchen.

Der bereits in Gang gekommene Wandel auf den Finanzmärkten verlangt von den mittelständischen Unternehmen, ihre Eigenkapitalposition zu verbessern. Der Mittelstand in Deutschland steht vor weitreichenden Änderungen seiner Finanzierungsstruktur. Haupttriebkkräfte des Wandels auf den Finanzmärkten sind Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie, die (De-)Regulierung und Globalisierung im Finanzsektor sowie die erhöhten Renditeansprüche von Sparern und Investoren. Der hohe Wettbewerbsdruck im deutschen Bankensektor wird dadurch noch verstärkt.

Die Probleme im Bankensektor haben Auswirkungen auf alle Institutsgruppen. Alle streben eine Erhöhung und Differenzierung der Margen im Firmenkundengeschäft an. Ratings und Risikosteuerungsmodelle ermöglichen darüber hinaus eine dem jeweiligen Kreditrisiko angemessene Zinsmarge. Diese Entwicklung wird von „Basel II“ forciert, jedoch nicht verursacht. Als Konsequenz daraus unterliegen Unternehmenskredite zunehmend einer Konditionspreizung, die sich an der individuellen Bonität und der Qualität der Besicherung orientiert.

Viele Unternehmen, deren Kreditaufnahme bislang erschwert war oder die wegen ihres hohen Risikos faktisch von der Kreditvergabe ausgeschlossen waren, erhalten hierdurch leichteren Zugang zu Krediten, müssen allerdings risikogerechte Konditionen akzeptieren. Vor allem bei kleineren Kreditbeträgen können hohe Prüfungs- und Bearbeitungskosten den Zugang zu Krediten aber weiterhin beeinträchtigen (insbesondere bei Gründungen, jungen und generell bei kleinen Unternehmen). Der breiten Masse des Mittelstands, vor allem aber den größeren Mittelständlern, wird ein breiteres Spektrum von Finanzierungsinstrumenten als bislang offen stehen. Vor allem Beteiligungsfinanzierungen werden an Bedeutung gewinnen. Neben der Innenfinanzierung wird allerdings der klassische Bankkredit weiterhin das wichtigste Finanzierungsinstrument bleiben – sowohl für Gründungen als auch für bestehende

kleine und mittlere Unternehmen. Zu einer vollständigen Übernahme angelsächsischer Finanzierungskultur wird es in Deutschland in absehbarer Zeit nicht kommen.

Der Wandel auf den Finanzmärkten erfordert auch neue Förderkonzepte. Neben innovativen Ansätzen wie Globaldarlehen und Verbriefungen müssen auch etablierte Instrumente wie zinsgünstige Programmkredite und Eigenkapitalfinanzierungen weiterentwickelt und durch Beratungsangebote für bestimmte Zielgruppen ergänzt werden.

Für viele Mittelständler werden Ratings eine größere Bedeutung als bisher haben. Das Rating sollte vor allem auch als Chance begriffen werden, um Schwachstellen im Unternehmen zu erkennen und abzustellen und das Unternehmen damit insgesamt stabiler und wettbewerbsfähiger zu machen. Gefragt sind auch mehr Offenheit und Transparenz gegenüber den Banken und Sparkassen und die Professionalisierung von strategischer Planung und Finanzmanagement. Viele Unternehmen versuchen bereits heute, sich auf die Erfordernisse der Zukunft einzustellen. Viele verstehen, dass Finanzierungsfragen zunehmend wichtiger werden und widmen ihnen daher mehr Aufmerksamkeit als früher.

### Anhang 3.A Gründe für die niedrige Eigenkapitalquote deutscher mittelständischer Unternehmen

Warum ist die Eigenmittelausstattung der deutschen Unternehmen niedriger als in vielen anderen Ländern? Dafür gibt es eine Reihe von Gründen.

- In Deutschland herrscht eine enge und auf Langfristigkeit angelegte Verbindung zwischen Unternehmen und Banken („Hausbankprinzip“, siehe Tabelle 3.4). In einer solchen gewachsenen Beziehung, in der 40 % der Unternehmen die Gesamtheit ihrer Finanzgeschäfte bei nur einer Bank abwickeln<sup>63</sup> und die außerdem außerordentlich stabil ist,<sup>64</sup> erhalten Banken einen vergleichsweise guten Einblick in die Unternehmenslage, die finanziellen Verhältnisse des Unternehmens und die Qualitäten des Managements.

**Tabelle 3.4 Stabilität der Bankbeziehungen in Deutschland**

[Anteile in %]

	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
Neue Geschäftsverbindung mit einem Kreditinstitut in den letzten 12 Monaten						
<i>Ja</i>	4,4	6,7	4,9	2,6	3,6	<b>4,9</b>
<i>Nein</i>	95,6	93,3	95,1	97,4	96,4	<b>95,1</b>
Beendigung der Geschäftsverbindung mit einem Kreditinstitut in den letzten 12 Monaten						
<i>Ja</i>	2,7	4,0	3,9	7,0	4,5	<b>4,0</b>
<i>Nein</i>	97,3	96,0	96,1	93,0	95,5	<b>96,0</b>
Planung der Bankverbindung in den nächsten sechs Monaten						
<i>Eine zusätzliche Bankverbindung aufnehmen</i>	1,7	2,4	2,9	4,4	3,6	<b>2,6</b>
<i>Die Hauptverbindung wechseln</i>	2,3	1,0	0,5	0,9	0,9	<b>1,3</b>
<i>Nichts davon</i>	96,0	96,6	96,6	94,7	95,5	<b>96,1</b>

Quelle: MIND (2000b)

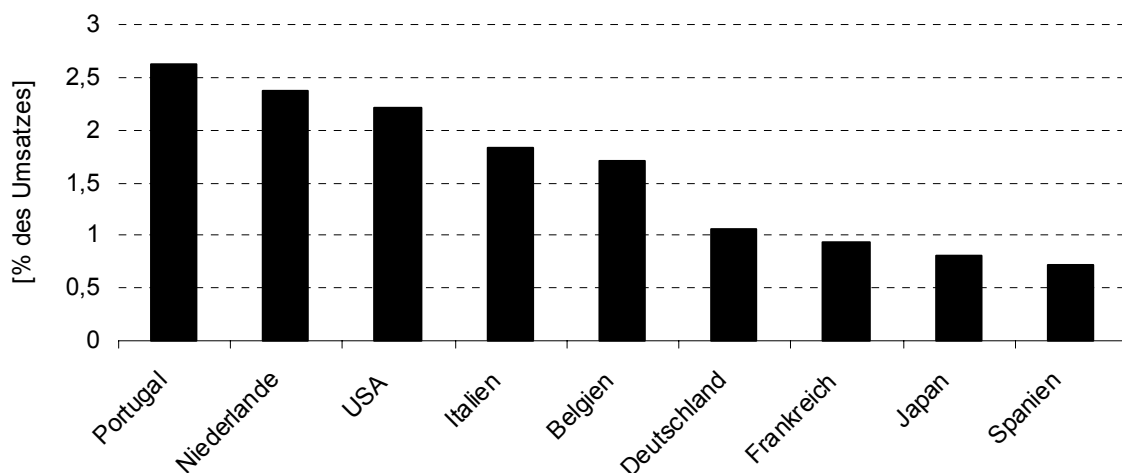
<sup>63</sup> Vgl. Harhoff/Körting (1998), Creditreform (2000).

<sup>64</sup> Vgl. MIND (2000b), S. 106.

In Ländern mit weniger engen Beziehungen zwischen Banken und Unternehmen müssen Banken Informationen über die Unternehmen entweder von spezialisierten Anbietern kaufen oder sich mit weniger Informationen begnügen. Im ersten Fall verteuert dies die Kredite, im zweiten Fall besitzen die Unternehmen einen Informationsvorsprung, den sie zu Lasten der Kreditgeber nutzen können. In der Theorie führt der erste Fall zu einer Kreditverteuerung, der zweite zu einer Kreditrationierung. Diese Gegebenheiten sind typisch für kapitalmarktbasierende Finanzsysteme, z. B. in den angelsächsischen Ländern.

Die Hausbankbeziehung gestattet Banken in Deutschland spezifische Informationsvorteile in Bezug auf ihre Kunden, die zu größerer Sicherheit bei der Bonitätseinstufung und der Kreditvergabe führen. Für den Mittelstand führt das Hausbankprinzip dazu, dass der Zugang zu Bankkrediten leichter und günstiger ist als in anderen Ländern. Der Eigenkapitalquote, die in stärker kapitalmarktorientierten Finanzmarktssystemen und in solchen ohne Hausbankbeziehung den Kreditgebern wichtige Indizien für die Unternehmenssolvenz signalisiert, kommt in Deutschland eine geringere Bedeutung zu.<sup>65</sup>

Eine gewachsene Hausbankbeziehung besteht naturgemäß noch nicht für Neugründungen. Auch ist hier die Informationsbasis wegen der fehlenden Unternehmenshistorie noch nicht vorhanden. Jedoch kann eine gute Unternehmensplanung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vor der eigentlichen Gründung die Basis für eine zukünftig enge Beziehung zwischen Bank und Gründer darstellen.



Quelle: Juncker/Rühle (2002)

**Grafik 3.8 Zinsaufwendungen des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Ländern, 1999**

<sup>65</sup> Vgl. Friderichs et al. (1999), S. 67.

- Die Aufnahme von Fremdkapital wird für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland durch den dank geringerer Konzentration scharfen Wettbewerb zwischen den Banken, den großen öffentlich-rechtlichen Sektor sowie entwickelte öffentliche Förderinstrumente und die vergleichsweise guten Besicherungsmöglichkeiten erleichtert.<sup>66</sup>
- Das deutsche Insolvenzrecht hat viele Jahre den Gläubigerschutz in den Mittelpunkt gestellt. Mit der Insolvenzrechtsreform von 1999 ist dieses Prinzip zwar geschwächt, jedoch nicht grundsätzlich fallen gelassen worden.<sup>67</sup> Die Kreditausreichungsbereitschaft der Banken profitiert – im Vergleich zu anderen Ländern – vom Gläubigerschutz, weil die Sicherheiten ihren Verlust im Schadensfall mindern.
- Steuerlich wurde die Ausschüttung von Gewinnen lange Zeit begünstigt, während ihre Thesaurierung für die Unternehmen nachteilig war. Kreditzinsen sind steuerlich voll absetzbar. Dies schafft einen Anreiz zur Fremdkapitalaufnahme.
- Einzelunternehmen und Personengesellschaften, die in Deutschland überwiegen, ist es erlaubt, einen Teil des Betriebsvermögens z. B. aus steuerlichen Gründen als Privatvermögen auszuweisen. So schreibt die Bundesbank: „Vielfach liegt es im Gestaltungsbe- reich der Eigentümer, ob Vermögensgegenstände der privaten oder der betrieblichen Sphäre zugeordnet werden.“<sup>68</sup> Vor dem Hintergrund ihrer unbeschränkten Haftung be- stehen steuerliche Anreize, Vermögensgegenstände dem Privatvermögen und Verbind- lichkeiten dem Firmenvermögen zuzuordnen. Die bei Einzelunternehmen bilanziell aus- gewiesene Eigenkapitalquote unterschätzt sowohl das wirtschaftliche als auch das haf- tende Eigenkapital.
- Deutsche Unternehmen verfügen in beträchtlichem Maße über langfristige Rückstellun- gen,<sup>69</sup> wie sie in anderen europäischen Ländern nicht gegeben sind. Dies gilt nicht nur für große, sondern (auf niedrigerem Niveau) auch für kleine und mittlere Unternehmen (sie- he Grafik 3.9). Langfristige Rückstellungen haben für die Unternehmensfinanzierung ei- nen ähnlichen Charakter wie Eigenkapital.

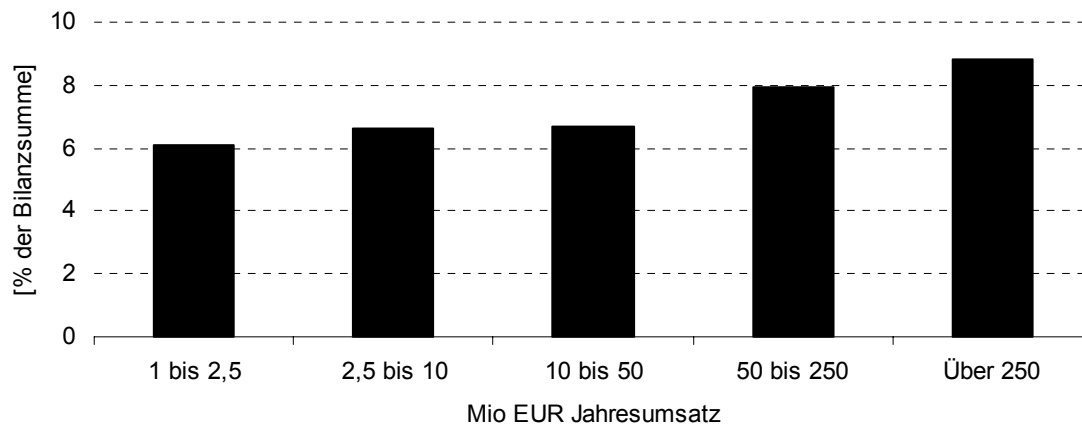
---

<sup>66</sup> Dies sind die Faktoren, die nach einer EU-Studie die Fremdmittelaufnahme begünstigen. Vgl. Commission of the European Communities (2001), S. 7.

<sup>67</sup> Vgl. Kranzusch und Günterberg (2001), S. 5.

<sup>68</sup> Deutsche Bundesbank (2001b), S. 59f.

<sup>69</sup> Vgl. Plattner (2001), S. 37, MIND (2001b), S. 23.



Quelle: KfW-Bilanzdatenbank

### Grafik 3.9 Rückstellungen nach Umsatzgrößenklassen, 1994 bis 1998

- Steuersystem und Bilanzierungsregeln haben die Bildung stiller Reserven begünstigt. So berechnet das DIW eine durchschnittliche Eigenkapitalquote der deutschen Unternehmen im Jahr 1995 von rund 40 % unter Einschluss der stillen Reserven bei Betriebsgrundstücken.<sup>70</sup> Die Berechnung erfolgte auf der Grundlage der Gewerbesteuer- und Einheitswertstatistik. Im selben Jahr weisen die Unternehmensbilanzen im KfW-Sample nur 26 %, im Sample der Bundesbank sogar nur 18 % Eigenkapital aus.<sup>71</sup> Ein weiteres Indiz für einen hohen Bestand an stillen Reserven ist, dass ein Viertel der mittelständischen Unternehmen in einem Zeitraum von drei Jahren stille Reserven zur Unternehmensfinanzierung einsetzen konnte (siehe Tabelle 3.5). Unabhängig von den einzelnen Werten ist zu vermuten, dass die stillen Reserven in Deutschland im internationalen Vergleich hoch sind und dadurch das zur Verfügung stehende Haftkapital in Deutschland tatsächlich höher ist, als es in der Eigenkapitalquote zum Ausdruck kommt.

**Tabelle 3.5 „Stille Reserven“ in den letzten drei Jahren zur Finanzierung genutzt?**  
[Anteile in %]

	Unternehmen mit ... Beschäftigten					Gesamt
	1 bis 4	5 bis 9	10 bis 19	20 bis 49	50 und mehr	
Ja	22,8	23,9	27,7	25,4	20,0	<b>24,1</b>
Nein	77,2	76,1	72,3	74,6	80,0	<b>75,9</b>

Quelle: MIND (2000b)

<sup>70</sup> Vgl. Bach und Bartholmai (2001), S. 769.

<sup>71</sup> Vgl. Plattner (2001), S. 42, Deutsche Bundesbank (1996), S. 45.

**Literatur zu Kapitel 3**

Bach, S. und B. Bartholmai (2001), Vermögenswert der Unternehmen – Besitz und Beteiligungen privater Haushalte, DIW-Wochenbericht 48/2001.

Belaisch, A., L. Kodres, J. Levy and A. Ubide (2001), Euro-Area Banking at the Crossroads, IMF Working Paper WP/01/28, March.

Detken, A. und P. Ott-Laubach (2002), Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, Wirtschaftsdienst, Heft 10.

Deutsche Bundesbank: Zeitreihendatenbank.

Deutsche Bank (2001), Ratingreport Deutschland, Was der Mittelstand über Basel II denkt.

Deutsche Bundesbank (1996), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse westdeutscher Unternehmen im Jahre 1995, Monatsbericht November, S. 33-57.

Deutsche Bundesbank (2001a), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2000, Monatsbericht September, S. 15-50.

Deutsche Bundesbank (2001b), Erträge und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen nach Rechtsformen, Monatsbericht Dezember, S. 45-77.

Deutsche Bundesbank (2001c), Verhältniszahlen aus Jahresabschlüssen west- und ostdeutscher Unternehmen für 1998, Statistische Sonderveröffentlichung 6.

Deutsche Bundesbank (2002a), Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2001, Monatsbericht September, S. 17-48.

Deutsche Bundesbank (2002b), Zur Entwicklung der Bankkredite an den privaten Sektor, Monatsbericht Oktober, S. 31-48.

Deutsche Bundesbank (2002c), Bankenstatistik, Dezember.

DIHK (2002), Mittelstandsfinanzierung in schwierigem Umfeld, Ergebnisse einer Umfrage zu Unternehmensfinanzierung.

DSGV (2002), Diagnose Mittelstand, Jetzt Weichen stellen!

European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, BACH database.



- Europäische Kommission (2000), Das europäische Beobachtungsnetz für KMU, 6. Bericht, Kurzfassung.
- European Commission (2001), Enterprises' access to finance, Commission Staff Working Paper SEC 1667.
- Friderichs, H, B. Paraque and A. Sauvé (1999), Structures of corporate finance in Germany and France: a comparative analysis for west German and French incorporated enterprises with special reference to institutional factors, in: Sauvé, A. and M. Scheuer (eds.), Corporate Governance in Germany and France, A Joint Research Project of the Deutsche Bundesbank and the Banque de France, Frankfurt am Main.
- Harhoff, D. and T. Körting (1998), Lending Relationships in Germany, Empirical Evidence from Survey Data, Journal of Banking and Finance, pp. 1317-1354.
- Juncker, K. und J. Rühle (2002), Firmenkredite: Mit Basel II zu besseren Margen, bank und markt, Ausgabe 02/2002.
- KfW-Bilanzdatenbank.
- Kokalj, L. und G. Paffenholz (2001), Zukunftsperspektiven der Mittelstandsfinanzierung, Jahrbuch zur Mittelstandsforschung, Wiesbaden, S. 79-118.
- Krämer-Eis, H. (2001), Rating: Herausforderung für Kreditinstitute und Unternehmen, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 26, S. 24-32
- Kranzusch, P. und B. Günterberg (2001), Erste Auswirkungen der Insolvenzrechtsreform 1999 auf mittelständische Unternehmen – Eine Feldstudie, IfM Bonn, IfM-Materialien Nr. 150.
- MIND (1999 und 2001), MIND Finance (2000a) sowie MIND Finance Tabellenband (2000b).
- Oppenheim Research (2001), Sparkassen und Landesbanken im Wandel – Der Countdown läuft ... , August.
- Plattner, D. (2001), Entwicklungen der Jahresabschlüsse mittelständischer Unternehmen in den Jahren 1994-1998, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 23, S. 30-44.
- Plattner, D. (2002), Unternehmensfinanzierung im Umbruch – Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarkt Wandel und Basel II, gemeinsame Unternehmensbefragung von KfW und 20 Wirtschaftsverbänden.

- Plattner, D. (2003), Mittelstandsfinanzierung im Wandel – Finanzierungsstruktur und Ertragslage mittelständischer Unternehmen 1998-2000, KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik (erscheint demnächst).
- Rometsch, S. und C. Kolb (1999), Das Comeback der Industrieanleihe – Verdrängen Corporate Bonds den syndizierten Kredit?, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Heft 6, S. 296-298.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2001/2002, Wiesbaden.
- Schilling, Volker (o.J.), Abschlußbericht zur Umfrage „Finanzierungsbedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen“, Betriebswirtschaftliches Forschungszentrum für Fragen der mittelständischen Wirtschaft an der Universität Bayreuth.
- Schmitz, F. (2002), Zukunft der Bankenfinanzierung für den Mittelstand in Europa, in: Europäische Wirtschafts- und Währungsunion und KMU – Auswirkungen, Perspektiven, Handlungsbedarfe, Berlin.
- Struck, J. (1996), Engpass Eigenkapital, Wissenschaftliche Reihe der DtA (Hrsg.), Bonn.
- Taistra, G., C. Tiskens und M. Schmidtchen (2001), Basel II – Auswirkungen auf typische Mittelstandsportfolien, Die Bank Nr. 7/2001.
- Creditreform (2000), Wirtschaftslage Mittelstand, Frühjahr 2000, Neuss.
- Creditreform (2002), Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand, Herbst 2002, Neuss.
- Vogt, C. (2001), Ertragszuwachs im Jahr 2000 – Rückhalt für die aktuelle Konjunkturschwäche, UnternehmerThemen, IKB Mitteilungen Nr. 3.

# **MittelstandsMonitor 2003**

Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen

**Veröffentlicht am 10. Februar 2003**