ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gischer, Horst; Herz, Bernhard

Article

Nach Corona ist vor dem Green Deal: anhaltende Herausforderungen für Mittelstand und Bankensektor

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:
German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Gischer, Horst; Herz, Bernhard (2021) : Nach Corona ist vor dem Green Deal: anhaltende Herausforderungen für Mittelstand und Bankensektor, Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, ISSN 1861-1559, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 90, Iss. 3, pp. 121-148, https://doi.org/10.3790/vjh.90.3.121

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/270631

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Nach Corona ist vor dem Green Deal: Anhaltende Herausforderungen für Mittelstand und Bankensektor

HORST GISCHER UND BERNHARD HERZ*

Horst Gischer, Lehrstuhl für Monetäre Ökonomie und öffentlich-rechtliche Finanzwirtschaft, Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg, E-Mail: horst.gischer@ovgu.de
Bernhard Herz, Lehrstuhl VWL I – Geld und Internationale Wirtschaft, Universität Bayreuth, E-Mail: Bernhard.Herz@uni-bayreuth.de

Zusammenfassung: Die aktuelle Covid-19-Pandemie offenbart einmal mehr die Vulnerabilität hoch entwickelter Ökonomien in Bezug auf unerwartete exogene Schocks. Vor diesem Hintergrund analysiert der vorliegende Beitrag am Beispiel der Europäischen Union, unter welchen Voraussetzungen kleine und mittlere Unternehmen die Überwindung derartiger Krisen unterstützen können. In diesem Zusammenhang steht insbesondere die korrespondierende Struktur des Bankensektors im Fokus. Geleitet von empirischen Erkenntnissen wird zudem gezeigt, dass die jüngste Green Deal Initiative der Europäischen Kommission den ohnehin schon geschwächten ökonomischen Akteuren auch nach dem absehbaren Ende der Coronapandemie wenig Raum zur nachhaltigen Konsolidierung zubilligt.

Summary: The current Covid-19 pandemic once again reveals the vulnerability of highly developed economies to unexpected exogenous shocks. Against this background, this article builds on the example of the European Union to analyze the conditions under which small and medium-sized companies can help overcome such crises. Thereby, the focus is in particular on the corresponding structure of the banking sector. Guided by empirical findings, it is also shown that the recent Green Deal initiative of the European Commission gives the already weakened economic actors little room for sustainable consolidation even after the foreseeable end of the corona pandemic.

→ JEL codes: E61, G20, G38, L50
→ Keywords: Banking structure, Green Deal, SME, Corona pandemic

* Dieser Beitrag basiert im Wesentlichen auf den Erkenntnissen zweier Expertisen, welche die Autoren für das Institute of European Democrats (IED) erstellt haben (Gischer/Herz, 2020 bzw. Gischer/Herz, 2021).

1 Einführung

Im letzten Jahrzehnt wurde Europa von drei unvorhergesehenen großen Krisen erschüttert: der Finanzkrise (2007–2009), die ihren Ursprung im US-amerikanischen Finanzsystem hatte, der staatlichen Schulden- und Bankenkrise im Euroraum (2009–2012) und 2020–2021 der Covid-19-Pandemie. Auch der drohende Klimawandel stellt eine noch grundlegendere, wenn auch schleichendere Herausforderung für die europäische Lebensweise dar. Jeder dieser Krisen weist starke regionale Dimensionen auf. Während einige Regionen relativ widerstandsfähig sind und das Potenzial aufweisen, mit den Herausforderungen umzugehen und sich vergleichsweise schnell zu erholen, sind andere Regionen anfälliger und tun sich schwer damit, diese Erschütterungen zu verkraften. Diese Problematik regionaler Ungleichheit hat auf der öffentlichen Agenda und im Zusammenhang mit politischen Bewegungen, welche die „zurückgelassenen Standorte" vertreten, eine zunehmende Bedeutung erfahren. Regionale Ungleichheiten beziehen sich nicht nur auf Einkommen und Wohlstand, sondern auch auf zahlreiche andere Aspekte, so etwa den Zugang zu Grundversorgung, Bildung und Infrastruktur (Widuto, 2019).

Der Abbau von Ungleichheiten in regionalen sozioökonomischen Entwicklungen steht im Mittelpunkt der Europäischen Union (EU). Zu den Kernzielen der EU, wie in Art. 3 des Vertrages über die Europäische Union erfasst, gehört die Förderung einer nachhaltigen Entwicklung auf der Grundlage eines ausgewogenen Wirtschaftswachstums und der Preisstabilität, einer in hohem Maße wettbewerbsfähigen sozialen Marktwirtschaft, einem hohes Maß an Umweltschutz und Verbesserung der Umweltqualität sowie des wirtschaftlichen, sozialen und territorialen Zusammenhalts und der Solidarität zwischen den Mitgliedstaaten. Artikel 174 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union legt dar, dass sich die EU zum Ziel setzt, „die Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen und den Rückstand der am stärksten benachteiligten Gebiete zu verringern".

Die 25 Millionen kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in Europa, die das Herzstück der europäischen Wirtschaft darstellen, sind in diesem Bestreben zur Abmilderung regionaler Ungleichheiten, dem Umgang mit aktuellen Krisen und dem Aufbau regionaler Resilienz von zentraler Bedeutung. Sie stellen über 99 % der Unternehmen in der EU, beschäftigen zwei Drittel aller Arbeitnehmer, schaffen 85 % aller neuen Arbeitsplätze und generieren ca. zwei Fünftel der Wertschöpfung in der EU. Sie sind mit ihren Gemeinden vor Ort eng verbunden und ihre Wertschöpfung spielt in der Entwicklung der kommunalen Wirtschaft eine entscheidende Rolle.

KMU sind besonders qualifiziert, um auf neue Herausforderungen wie den drohenden Klimawandel einzugehen. Der neu eingeführte Green Deal der EU ruft zu innovativen Ideen für Produktionstechnologien und neue Geschäftsmodelle auf, die dezentral und vor Ort umgesetzt werden. KMU scheinen besonders qualifiziert für die Überwachung dieses Transformationsprozesses zu sein und von diesem profitieren zu können. Da sie überproportional in ländlichen Gebieten angesiedelt sind, sind sie für die Entwicklung der nichtstädtischen Gebiete und der Erhaltung der Vielfalt in Europa notwendig. KMU generieren nicht nur wirtschaftliche Vorteile und Stabilität, sondern auch zahlreiche Sozialleistungen für ihre Gemeinden vor Ort.

Dennoch sahen sich KMU in den letzten Krisen auch mehreren schwierigen Herausforderungen gegenüber. Trotz der Bemühungen der EU und ihrer Mitgliedsstaaten, die schlimmsten Folgen der Krisen durch die Auflage neuer Hilfsprogramme aufzuhalten, zeigt die aktuelle Covid-19-Krise beispielhaft auf, wie KMU üblicherweise weit stärker als große und international agierende Un-

ternehmen von den negativen Entwicklungen getroffen werden. Lokal verbundene KMU haben weniger Raum, um sich breit aufzustellen und die nachteiligen Krisenauswirkungen abzufangen. Sie verfügen nur über begrenzten Zugang zu Subventionen aus öffentlicher Hand, da sie anders als größere, international aufgestellte Unternehmen weniger sichtbar und auch politisch nicht so gut vernetzt sind. Aufgrund einer schwächeren digitalen und logistischen Infrastruktur in ländlichen Gebieten stehen ihnen weniger Möglichkeiten zur Verfügung, um mit Schocks wie der Covid-19-Pandemie umzugehen, was wiederum die Arbeitsplätze und die Wohlfahrt vor Ort gefährdet.

Ein weiterer von den KMU zu überwindender struktureller Nachteil ist ihr begrenzter Zugang zu ausreichenden Finanzmitteln in jeder Phase ihrer Entwicklung – sie könnten einfach vom Finanzsektor übersehen und unterversorgt werden. Besonders die von Großbanken angebotenen Produkte und Dienstleistungen entsprechen nicht den Erwartungen oder Bedürfnissen der KMU, sondern werden eher auf Großunternehmen zugeschnitten. Mit ihrem verhältnismäßig niedrigen Umsatz je Unternehmen sind die KMU für die Großbanken von nachrangiger Attraktivität. Da die KMU-Landschaft zudem ausgesprochen vielfältig ist, gestalten viele der größeren Banken ihre Produkte nicht zielgerichtet für Teilsegmente oder ordnen sie nicht nach den jeweiligen spezifischen Anforderungen aus. Infolgedessen können KMU noch nicht in dem Maße von digitalen Innovationen profitieren wie dies bei Privatkunden bereits der Fall ist. Aus organisatorischer Sicht werden die Front- und Back-Office-Prozesse in Banken üblicherweise aus dem Privatkunden- oder Geschäftskundenbereich übernommen und entsprechend angepasst. Während in der Vereinfachung von Krediten für KMU bereits große Fortschritte erzielt wurden, können komplizierte Anträge und Verzögerungen noch immer eine Belastung für die Mittel von KMU darstellen (Fintech OS, 2020).

Die zentrale Rolle der Finanzstrukturen für die Effizienz der Realwirtschaft und somit den realen Lebensstandards steht bereits im Mittelpunkt einer wiederkehrenden Debatte in der Wirtschaftsliteratur. Aus Sicht der Realwirtschaft wird die volkswirtschaftliche Wohlfahrt einer Nation regelmäßig durch sein Bruttoinlandsprodukt (BIP) bzw. das BIP pro Kopf bestimmt. Die gängige Wirtschaftstheorie konzentriert sich auf die Analyse der jeweiligen Epochen und Techniken der Produktion von Waren und Dienstleistungen, z. B. durch Einsatz mehr oder weniger differenzierter Wachstumsmodelle und Analysen der physischen Verteilung über lokale, regionale oder gar virtuelle Märkte. Handelsregeln, Logistik, Markteigenschaften und Faktoren der Unternehmensinvestitionen sind zentrale Forschungsthemen sowie immer wieder auftretende Schwerpunkte in politischen Diskussionen.

Spätestens seit dem letzten Jahrhundert ziehen Nationalstaaten marktorientierte, dezentrale Volkswirtschaften als organisatorischen Rahmen vor. Regierungen stellen die institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen für Privathaushalte und Unternehmen bereit, innerhalb derer diese ihre jeweiligen individuellen wirtschaftlichen Entscheidungen treffen. Unternehmensstrukturen wurden im Einklang mit den besonderen Bedürfnissen der Länder entwickelt und spiegeln diese daher wider. Privatunternehmen siedelten sich häufig in Regionen mit einer hohen Einwohneranzahl an oder wählten ihren Standort aufgrund des leichten Zugangs zu notwendigen Ressourcen. Technische Fortschritte in Transporttechnologien erweiterten den Spielraum bei der Standortwahl, und vor allem die Mobilität von Kapital und Arbeitskräften nahm in den letzten Jahrzehnten erheblich zu.

Ein wesentlicher Faktor in diesem langfristen Prozess des Wirtschaftswachstums und der Wirtschaftsentwicklung ist die Finanzinfrastruktur, mit welcher der anhaltende Trend hin zu stärkerer Spezialisierung, verbesserten Herstellungsverfahren, Produktionsdifferenzierung und Qualitätsverbesserungen von Waren und Dienstleistungen gefördert wird. Der zunehmenden Anzahl an Produktvarianten entsprechend wird die technische Organisation des Handels zwischen Anbieter und Abnehmer immer komplexer.

In einer einfachen Welt ohne Finanzprodukte ist der wirtschaftliche Austausch offensichtlich auf den sogenannten Tauschhandel beschränkt, was mit den hochspezialisierten Wirtschaftssystemen von heute inkompatibel wäre. Informations- und Transaktionskosten wären unerschwinglich, ein allgemein akzeptiertes einzelnes Austauschmedium („Geld") ist ungeheuer nützlich. Die Vorteile liegen auf der Hand: Die Austauschbeziehungen („Preise") sämtlicher Waren werden in Einheiten eines identischen Mittels angezeigt und sind leicht vergleichbar. In diesem Umfeld signalisieren Preise die jeweiligen Werte sämtlicher in einer bestimmten Wirtschaft gehandelten Güter. Rückblickend betrachtet entwickelte sich der Realgütersektor einer Volkswirtschaft vor dem Währungs- und Finanzbereich. Geld und andere Finanzprodukte tragen als solche dazu bei, Marktprozesse zu verbessern, sind jedoch eher als Instrumente denn als Selbstzweck zu gestalten. Mithin war das Finanzwesen ein wesentlicher Faktor in der Entwicklung der menschlichen Gesellschaft (vgl. Goetzmann, 2016).

Die Finanzstruktur umfasst sämtliche Institute, die durch die Übernahme der folgenden fünf Hauptaufgaben – Transformation von Risiken, Losgrößen, Fristen, Raum und Liquidität – die Verteilung von Geldern von Sparern zu Darlehensnehmern leisten. Folglich sollte die angebotsseitige Struktur den besonderen Bedürfnissen potenzieller Kunden hinreichend entsprechen. Die Verbindungen zwischen beiden Seiten des Finanzmarktes werden unter anderem vom geografischen, sozialen und wirtschaftlichen Umfeld in einem Land bestimmt.

Ein gut funktionierender Finanzsektor kann die wirtschaftliche Entwicklung sowie die diesen zugrundeliegenden wirtschaftlichen Entscheidungen und Prozesse über zahlreiche unterschiedliche Kanäle verbessern. Es ist eine einfache Tatsache, dass die Produktion eine unumstößliche Bedingung für die Versorgung ist – Unternehmen können nicht verkaufen, was noch nicht produziert wurde. Da Kosten bereits vor Beginn des Produktionsprozesses anfallen, z. B. durch den Kauf einer Anlage oder von Zwischenprodukten, müssen diese Ausgaben vorfinanziert werden. Im ersten Schritt ist der Inhaber eines Unternehmens dafür zuständig, wobei von seiner Kapitalbeteiligung erwartet wird, durch den Umsatz in der Zukunft Gewinne abzuwerfen. Allerdings ist in diesem Fall die Entwicklung des Unternehmens durch die Bereitschaft und Fähigkeit des Inhabers zur Ausstattung des Unternehmens mit den notwendigen Mitteln beschränkt.

In der Praxis bestehen zahlreiche Möglichkeiten weiterer Unternehmensinvestitionen. Da künftige Gewinne per definitionem ungewiss sind, stellt jede Finanzierungsstruktur eine Kombination aus Risikoübernahme und der Beteiligung am Entscheidungsfindungsprozess der Unternehmung dar. Einerseits stellt die Kapitalbeteiligung einen Anspruch auf die Teilhabe am Reinerlös eines Unternehmens und an der Mitsprache in der Unternehmensführung dar. Inhaber tragen als Eigenkapitalgeber das größte Risiko. Andererseits beschränkt eine Unternehmensdarlehensgeberin ihr Risiko auf die gemeinsam vereinbarten Zinszahlungen und die Tilgung des Darlehens, während sie selbst nicht an der Unternehmensführung teilhat. Um aus beiden dieser Finanzierungsansätze Gewinn zu erzielen und ihre Vorteile und Kosten auszutarieren, werden Unternehmensinvestitionen zumeist aus einer Kombination aus Eigenkapital und Schulden finanziert.

Ein differenzierter und effizienter Finanzsektor ist zur Sicherstellung eines angemessenen Zugangs zu Investmentkapital notwendig. In den meisten Industrieländern sind Banken und ähnlich Finanzinstitute, sog. „Monetäre Finanzinstitute" (MFI), wie die Europäische Zentralbank (EZB) sie bezeichnet, bevorzugte Ansprechpartner. Zudem bietet eine breite Spanne spezialisierter Experten individuelle Förderung für anspruchsvollere Probleme. Dennoch genießen große und oft international agierende Unternehmen bei der unmittelbaren Kontaktaufnahme zu potenziellen Finanzinvestoren bedeutende Vorteile. Sie sind unter anderem imstande, auf globalen Wertpapiermärkten zu agieren, wenn sie neue Aktien oder Schuldverschreibungen anbieten.

Kleine und mittlere Unternehmen sind in ihren finanziellen Auswahlmöglichkeiten weit eingeschränkter. Es ist die lokale Bankenbranche, auf die sie sich verlassen (müssen), selbst wenn das in entlegenen Gegenden schwierig ist. Intensiver Wettbewerb und massiver regulatorische Auflagen haben im letzten Jahrzehnt zunehmenden Druck auf die Bankbranche ausgeübt und den Konsolidierungsprozess in der Bankbranche der EU beschleunigt.

Das Firmenkreditgeschäft wird von einem systematischen Problem asymmetrischer Information gekennzeichnet. Währen sich der potenzielle Kreditnehmer über die Chancen und Risiken seiner geplanten Vorhaben voll und ganz im Klaren ist, hat die Kreditgeberin mit begrenzten und unklaren Kenntnissen über die Investitionen ihres Kunden umzugehen. Daher hat eine Bank eine intrinsische Motivation, fundierte, wenn auch kostenintensive Auskünfte zu erhalten, um angemessene Konditionen für einen geplanten Kreditvertrag zu kalkulieren. Diese Transaktionskosten können sehr wahrscheinlich in Hinblick auf die (geografische) Entfernung zwischen der Bank und dem Kunden sowie die Dauer der bilateralen Beziehung gesenkt werden.

Ein zentrales Thema in den wiederkehrenden Diskussionen über unterschiedliche Finanzsysteme im Allgemeinen bzw. der Rolle großer internationaler und kleinerer regionaler Banken ist vor allem die Austauschbeziehung zwischen potenziellen Skaleneffekten und der Nähe zu den Kunden vor Ort. Kleine Banken profitieren vom leichteren Zugang zu Informationen über ihre Kreditnehmer und einem häufig begrenzten Wettbewerb auf ihren Märkten. Daher basiert ihr Geschäftsmodell auf der fortgesetzten Zusammenarbeit zwischen lokalen Instituten und privaten Kunden in überschaubaren Gebieten. Im Gegensatz dazu operieren Großbanken regelmäßig im gesamten Staatsgebiet und international, wobei sie außerhalb der großen Finanzzentren nur eingeschränkt vor Ort mit Filialen vertreten sind. Ihre Zielgruppen sind Großunternehmen und wohlhabende Privathaushalte anstelle von KMU. Im Durchschnitt können Großbanken mit niedrigeren Stückkosten als ihre kleinen Wettbewerber, allerdings nur auf Grundlage großer Geschäftsvolumina, agieren.

2 Kleine und mittlere Unternehmen und regionale Wirtschaftsentwicklung

In der praktischen Wirtschaftspolitik werden zunehmend traditionelle Ansätze abgelöst, die überwiegend durch eine Anzahl an finanziellen Anreizen wie Steuervergünstigungen und Subventionen auf die Bevorzugung von Großunternehmen setzen. Stattdessen propagieren sie den systematischen Aufbau von Unternehmen und fördern das Wachstum bereits bestehender Betriebe, d. h. sie richten ihr Augenmerk auf die Entwicklung und Expansion sowohl von großen als auch kleinen Unternehmen (Edmiston, 2007).

2.1 Kleine und mittlere Unternehmen als Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung – Herausforderungen und Hemmnisse

KMU sind wichtige Arbeitgeber für neue Arbeitsplätze. In der EU beispielsweise haben sie seit 2014 ungefähr 85 % aller neuen Arbeitsplätze geschaffen (Europäische Union, 2020). Zugleich verfügen Großunternehmen über einen Vorteil bei der Arbeitsplatzqualität, da sie üblicherweise besser bezahlte, stabilere und mit einer höheren Arbeitsplatzzufriedenheit einhergehende Arbeitsstellen schaffen. Ein Haupttreiber der Schaffung von Arbeitsplätzen durch KMU besteht in ihren innovativeren Geschäftsmodellen. Während große Unternehmen mehr in F&E investieren, sind es die kleineren Betriebe, die einen höheren Innovationswert schaffen (Edmiston, 2007). Beide Unternehmensarten verfügen über bestimmte Vorteile im Innovationsprozess. Der Vorteil von Großunternehmen ist materieller Natur, z. B. besserer Zugang zu Finanzmitteln und größeren Produktionsmengen, mit denen die Fixkosten der F&E abgedeckt werden. Der Wettbewerbsvorteil von KMU liegt überwiegend in ihrem Verhalten (Vossen, 1998). Mit ihren schlanken Organisationsstrukturen vermeiden sie festgefahrene Bürokratie mit langen Befehlsketten und den damit einhergehenden Ineffizienzen und Inflexibilitäten. Als solche sind KMU innovativer, da sie sich weniger um bestehende Praktiken und Produkte kümmern müssen. Am aktivsten sind sie in stärker umkämpften Märkten tätig und sie haben größere Anreize zu Innovationen und im Wettbewerb an der Spitze zu bleiben. Durch die größere Verknüpfung von Inhaber und Geschäftsleitung erfolgt die Leitung von KMU stärker durch die Beschlüsse des Eigentümers und die persönliche Honorierung der Innovatoren fällt höher aus. Dadurch fällt ihnen die Gestaltung innovationsfreundlicher Verträge auch leichter (Edmiston, 2007).

Diese strukturellen Vorteile der KMU im Innovationsprozess spielen in vielen Bereichen des Geschäftsbetriebes eine positive Rolle. Durch ihre größere Flexibilität können sich KMU unter anderem besser und schneller an den Technologiewandel bzw. Innovationen sowie Fluktuationen auf den Märkten und neue Kundenanforderungen anpassen (Gherghina et al., 2020). Somit sind sie häufig in der Lage, die Vorteile neuer Marktchancen schneller wahrzunehmen.

Diese besonderen Eigenschaften von KMU machen sie auch zu wichtigen Treibern der regionalen Wirtschaftsentwicklung und somit des Wirtschaftswachstums von Ländern im Allgemeinen. Da sie überproportional häufig in ländlichen Gegenden ansässig sind, sind sie für die Entwicklung ländlicher Regionen und die Vielfalt Europas unerlässlich. KMU sind schon intrinsisch mit ihren Heimatregionen stärker verbunden, da sie relativ häufig lokale Ressourcen nutzen und in ihrer Region Arbeitsplätze schaffen. Die von ihnen erwirtschafteten Gewinne bleiben in der Region und stärken somit die regionale Wirtschaft und auch die Region selbst. Diese Verzahnungen können starke Multiplikatoreffekte auslösen.

Mit ihren unternehmerischen Fähigkeiten steigern KMU das regionale Wachstum. Durch die Förderung von Bildung, Wissenschaft, Forschung, Informationsentwicklung und Kommunikationstechnologien tragen sie strategisch zum Aufbau sozialen Kapitals bei (Mrva/Stachova, 2014). Durch die Generierung von mehr und besserer Produktion schaffen sie neue Arbeitsplätze, helfen beim Abbau von Armut und Ungleichheiten und verbessern die Lebensqualität. Selbst Bürger, die nicht unmittelbar mit KMU zu tun haben, profitieren durch eine Verbesserung des Wirtschaftsumfeldes. Zusammengenommen erwirtschaften KMU nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern bieten auch zahlreiche soziale und regionale Vorteile, die zur Weiterentwicklung der Wirtschaft und zur sozialen Stabilität beitragen.

Während KMU ihren Gemeinden vor Ort mehrere Vorteile bringen, sind sie zugleich von ihrem regionalen Umfeld abhängig, um positive Beiträge leisten zu können. Ein hohes Qualifikationsniveau der vor Ort zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte verbessert das Produktionsergebnis und die Innovationsstärke von KMU. Je nach ihrer Wirtschaftsbranche benötigen sie Menschen mit bestimmten Ausbildungsniveaus und -wegen. Behörden in der Region haben dafür zu sorgen, dass qualifizierte Kräfte im Laufe ihres Berufslebens Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung wahrnehmen können.

Was die regionale Wirtschaftsstruktur angeht, können Unternehmen durch externe Skaleneffekte und Verbundvorteile auch von Branchenclustern profitieren. Diesen liegen Faktoren wie die Nähe zu Lieferanten, Arbeitskräfte-Pooling, zur Verfügung stehende spezialisiertere Arbeitskräfte, gemeinsame Nutzung bestimmter Ressourceb, Wissensspillovers, kostengünstigerer Zugang zu Investitionen, ein vereinfachter Marktzutritt sowie gemeinsame Maßnahmen zur kollektiven Nutzung zugrunde. Cluster bieten Unternehmen auch oftmals eine verbesserte Infrastruktur (Herr/Nettekoven, 2017). Die Ergänzung des Sachkapitals und der Humanressourcen der Unternehmen, des sozialen Kapitals und der Netzwerke in den Regionen können die Wirtschaftsleistung der KMU weiter fördern (Cooke et al., 2005). In ländlichen Gegenden kann es allerdings an einem hinreichenden Zugang zu Waren und Arbeitskräften mangeln (North/Smallbone, 2000). Regionale Unterschiede beim Zugang zu Finanzmitteln spielen für die Entwicklung von KMU eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Derzeit sind KMU weiteren anspruchsvollen Herausforderungen ausgesetzt. Die drängendsten und heikelsten Aufgaben stehen mit der Covid-19-Krise im Zusammenhang. Auch wenn staatliche Hilfsprogramme in den EU-Mitgliedsstaaten sowie auf EU-Ebene auf den Weg gebracht wurden oder noch werden, sind KMU üblicherweise stärker als größere Wettbewerber auf die regionalen Märkte angewiesen und konzentriert. Ihnen stehen weniger Optionen zur Diversifizierung und zum Abfangen der negativen Auswirkungen einer Krise zur Verfügung. Da ihr Einfluss auf die Politik geringer ist als dies bei größeren Unternehmen der Fall ist, erhalten sie wahrscheinlich weniger Unterstützung aus öffentlicher Hand. Durch eine schwächere digitale und logistische Infrastruktur in ländlichen Gegenden haben KMU weniger Möglichkeiten, auf die Covid-19-Krise zu reagieren, was wiederum die lokalen Arbeitsplätze und die Wohlfahrt bedroht.

2.2 Kleine und mittlere Unternehmen in der EU

Es ist allgemein bekannt, dass die 25 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen der Europäischen Union eine bedeutende Wirtschaftskraft darstellen – und dass es sich bei ihnen um eine sehr heterogene Gruppe von Unternehmen handelt. Wenn man die Gruppe der KMU weiter differenziert, dann gehört die große Mehrheit von ihnen zu den Kleinstunternehmen (weniger als zehn Personen). Sie beschäftigen fast ein Drittel aller Arbeitskräfte in der EU, ihr Beschäftigungsanteil ist damit vergleichbar mit dem der großen Unternehmen.

Kleine Unternehmen (10–49 Beschäftigte) und mittlere Unternehmen (50–249 Beschäftigte) stellen ungefähr ein Fünftel bzw. ein Sechstel der gesamten Arbeitsplätze in der EU. Betrachtet man die Wertschöpfung, so generiert jede dieser drei Größenklassen ungefähr ein Fünftel der Wertschöpfung der EU (Tabelle 1).

Tabelle 1: Anzahl, Beschäftigte und Wertschöpfung von KMU und Großunternehmen in der EU, 2018

	Micro SMEs	Small SMEs	Medium-sized SMEs	All SMEs	Large enterprises	TOTAL – All enterprises
Enterprises						
Number	23,323,938	1,472,402	235,668	25,032,008	47,299	25,079,312
%	93.0%	5.9%	0.9%	99.8%	0.2%	100%
Value added						
Value in € (million)	1,610,134	1,358,496	1,388,416	4,357,046	3,367,321	7,723,625
%	20.8%	17.6%	18.0%	56.4%	43.6%	100.0%
Employment						
Number	43,527,668	29,541,260	24,670,024	97,738,952	49,045,644	146,748,592
%	29.7%	20.1%	16.8%	66.6%	33.4%	100.0%

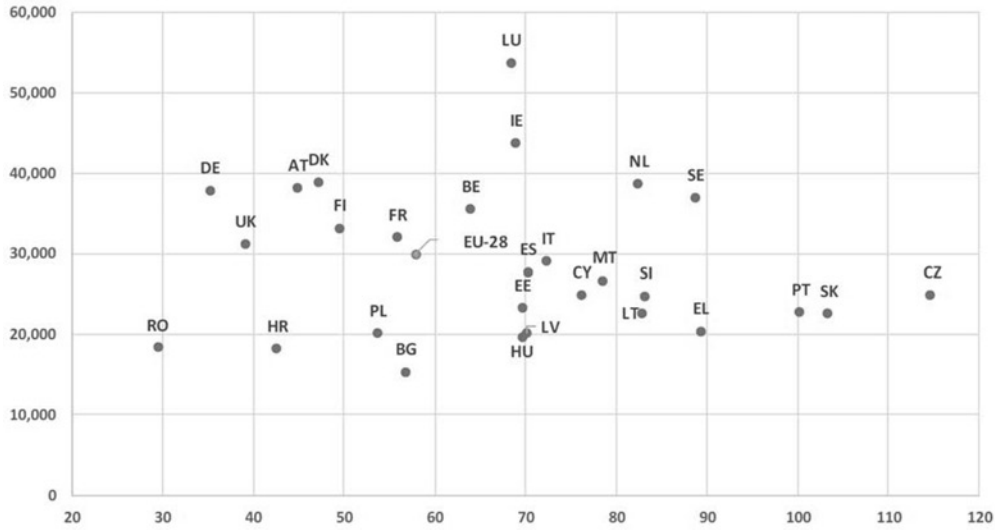
Quelle: Europäische Union (2020).

Interessanterweise bestehen nicht nur in Hinblick auf die Verbreitung von KMU insgesamt, sondern auch bezüglich der relativen Bedeutung der unterschiedlichen Größenklassen der KMU große Unterschiede in den EU-Mitgliedsstaaten. Die KMU-„Dichte“, definiert als Anzahl der KMU pro 1000 Einwohner, reicht von 30 in Rumänien und fast dem Vierfachen in der Tschechischen Republik – 115 – in der Gruppe der Länder mit niedrigem Einkommen. In den einkommenstärkeren Ländern im Norden und Westen verzeichnet Schweden dreimal so viele KMU wie Deutschland, fast 90 bzw. 35 (Abbildung 1).

Diese nationalen und regionalen Unterschiede stehen auch mit der erheblichen Heterogenität in der relativen Bedeutung der KMU-Größenklassen in den EU-Mitgliedstaaten im Zusammenhang und spiegeln diese wider. In einkommensschwachen Ländern sind eher Mikro-KMU angesiedelt, während einkommensstarke Länder eher zu einem relativ hohen Anteil an kleinen und mittleren Unternehmen neigen. Dennoch brechen mehrere EU-Mitgliedsstaaten aus diesem Muster aus, z. B. auf einer Seite Rumänien mit einem relativ hohen Anteil an großen KMU, und auf der anderen Seite die Niederlande und Frankreich mit einer relativ großen Anzahl an Kleinstunternehmen.

Abbildung 1

Anzahl der KMU und Pro-Kopf-Einkommen in den EU-Mitgliedsstaaten 2017
BNE pro Kopf (KKP) 2017



Anzahl der KMU pro 1.000 Einwohner
Quelle: Europäische Kommission (2020).

3 Lokale Banken und der europäische Bankensektor

Die EU-Mitgliedsstaaten sind im Prinzip als Marktwirtschaften mit im Allgemeinen gut funktionierenden Märkten organisiert. Doch seit spätestens den 1970er Jahren haben praktische Erfahrungen und theoretische Fortschritte offenbart, dass systematisches Marktversagen nicht ausgeschlossen werden kann. Vor allem bei Vorliegen asymmetrischer Informationen ist die markträumende Preisfunktion nicht immer gewährleistet. Derartige Situationen sind für Kreditmärkte, in denen potenzielle Kreditnehmer besser als Kreditgeber informiert sind, typisch. Daher bedrohen häufig moralisches Risiko (moral hazard) und adverse Selektion die Finanzintermediäre in Kreditverhandlungen (Stiglitz/Weiss, 1981; Greenbaum/Thakor, 2007).

Zur Reduzierung derartiger Informationsunterschiede können verschiedene Strategien angewandt werden. Ein Kreditnehmer mit einem nahezu risikofreien Investitionsvorhaben hat eine intrinsische Motivation, dem Kreditgeber jede beliebige notwendige (und erhältliche) Auskunft zu erteilen. Er signalisiert seine Kreditqualität freiwillig und zu niedrigeren Kosten als Wettbewerber mit Projekten, deren Rentabilitätserwartung schlechter ausfällt (Spence, 1973). Zugleich könnte die Bank selbst Informationen über den (neuen) Kunden einholen, um das Risiko eines potenziellen Kredits zu bewerten. Geeignetes Screening stellt heute ein wichtiges Regulierungsinstrument für institutionelle Kreditverträge dar (Art. 190 Verordnung (EU) Nr. 573/2013).

Beide Parteien eines Kreditvertrags haben ein Interesse daran, die Informationskosten so niedrig wie möglich zu halten. Kontaktpflege und Vertragsverlängerungen sind sinnvolle Instrumente, um gegenseitiges Vertrauen aufzubauen und das Verhalten des Gegenübers besser einzuschätzen. Diese Erfahrungen begründen Beziehungen, die sich für beide Seiten als vorteilhaft gestalten, sowohl für Kreditgeber als auch Kreditnehmer (Petersen/Rajan, 1994; Boot, 2000). Ein wichtiger Bestimmungsfaktor zur Generierung (positiver) Information liegt in der Unternehmensgröße. Große Unternehmen, deren Aktien an institutionellen Finanzmärkten gehandelt werden, werden häufig von Ratingagenturen bewertet, sodass Kennzahlen ihrer Kreditqualität sehr oft auf breiter Basis verfügbar sind.

Die Marktposition von KMU unterscheidet sich davon erheblich, da sie auf die Finanzinfrastruktur vor Ort angewiesen sind. In ländlichen Gebieten ist die Anzahl unabhängiger Finanzinstitute zumeist begrenzt und durch alltägliche Beobachtungen und außerberufliche Begegnungen hervorgerufene „weiche Fakten" können die Kreditentscheidungen beeinflussen. Der persönliche Kontakt zwischen dem Kreditsachbearbeiter der Bank und dem Inhaber oder Geschäftsführer eines Unternehmens fungiert als Bindeglied und als wichtige Informationsquelle. So kann der geografischen Entfernung zwischen der Bank und ihren Kunden in der formalen Bonitätsüberprüfung eine hohe Bedeutung zukommen (Greenbaum/Thakor, 2007).

Doch die Abhängigkeit eines Unternehmens von einem einzigen Kreditgeber bringt auch Nachteile mit sich. Da der Ruf als Kreditnehmer und private Auskünfte extrem schwierig zu übertragen sind, können unerwünschte Lock-in-Effekte und hohe Umstellungskosten auftreten (Klemperer, 1987). In diesen Konstellationen ist die Marktmacht des Gläubigers erheblich und die Bank könnte ihre vorherrschende Stellung ausnutzen, da ein unter wirtschaftlichem Druck stehender Kreditnehmer kaum zu einem anderen Kreditgeber wechseln kann.

Im Alltagsgeschäft überwiegen die Vorteile insgesamt zumeist die Nachteile. Eine widerstandsfähige Beziehung zwischen dem Kreditnehmer und seiner Bank reduziert auf beiden Seiten Bedenken oder Argwohn, sodass es sich häufig um eine „Win-win-Situation" handelt: Das Kreditrisiko des Kreditgebers kann verlässlicher eingeschätzt und der erforderliche Risikoaufschlag und somit auch der Zinssatz können niedriger als bei bislang unbekannten Kunden ausfallen. In kritischen Wirtschaftslagen ist die Unterstützung einer langjährigen Hausbank wahrscheinlicher, weil ihre Fachkompetenz in eine geeignete Sanierungsstrategie eingebunden werden kann. KMU vertrauen häufig (und freiwillig) auf feste Bankbeziehungen.

Die räumliche Entfernung zwischen einem Unternehmen und dessen Bank ist von grundlegender Bedeutung. In der EU der 27 als Ganzes liegen zwischen den Mitgliedsstaaten erhebliche Unterschiede in den infrastrukturellen Gegebenheiten vor. In Tabelle 2 werden einige stilisierte Fakten für die nationalen Bankensektoren zusammengefasst.

Tabelle 2: Struktur der Bankensektoren in der EU, 2018

	Anzahl Banken	Bilanzsumme (in Millionen €)	Kredite (Millionen €)	Einlagen (Millionen €)	Kapital und Reserven (Millionen €)	Beschäftigte
Höchste	1584 (GER)	8810390 (FRA)	5412610 (FRA)	4701364 (FRA)	619746 (FRA)	564935 (GER)
Median	88 (BEL)	390771(POR)	239657 (POR)	234683 (FIN)	54456 (POR)	39434 (HUN)
Niedrigste	17 (SLO)	22792 (LAT)	18128 (LAT)	15318 (LAT)	3144 (LIT)	5044 (MAL)
EU-27	5698	34311914	21037059	19641609	2801947	2296454

Quelle: European Banking Federation (2020).

Die erheblichen Unterschiede zwischen den nationalen Bankensystemen sind offensichtlich, wobei berücksichtigt werden muss, dass sich die EU aus einer Gruppe äußerst unterschiedlicher Länder zusammensetzt. Deutschland weist mehr als ein Viertel aller Kreditinstitute in der EU aus, etwa 90-mal so viele wie Slowenien. Auch bei der Anzahl der Beschäftigten bestehen ähnliche Unterschiede, die Bankbranche in Deutschland beschäftigt 110-mal so viele Mitarbeiter wie in Malta. Die Größenordnung der Finanzmittel wird von Frankreich dominiert: Die französischen Institute halten mit Abstand die höchsten Bilanzsummen, Kredite und Einlagen. Im Gegensatz dazu liegt Lettland in all diesen Kategorien auf dem letzten Platz. Die Unterschiede in den Größenordnungen sind sehr hoch, das 400-fache für Bilanzsummen, je das 300-fache für Kredite bzw. Anlagen. Die aggregierte Bilanzsumme in Lettland ist niedriger als die Bilanzsumme der drittgrößten Sparkasse in Deutschland. Und schließlich beheimatet Litauen das Bankensystem mit der niedrigsten Eigenkapitalausstattung und den niedrigsten Rücklagen. Auch hier ist Frankreich wieder Spitzenreiter. Ein anderer Aspekt springt ins Auge: Der Median ist in allen Kategorien weit vom jeweiligen Spitzenplatz entfernt und dem Letztplatzierten weit näher. Insgesamt spiegeln die Finanzbranchen der EU die jeweilige Größe der Realgüterwirtschaft wider.

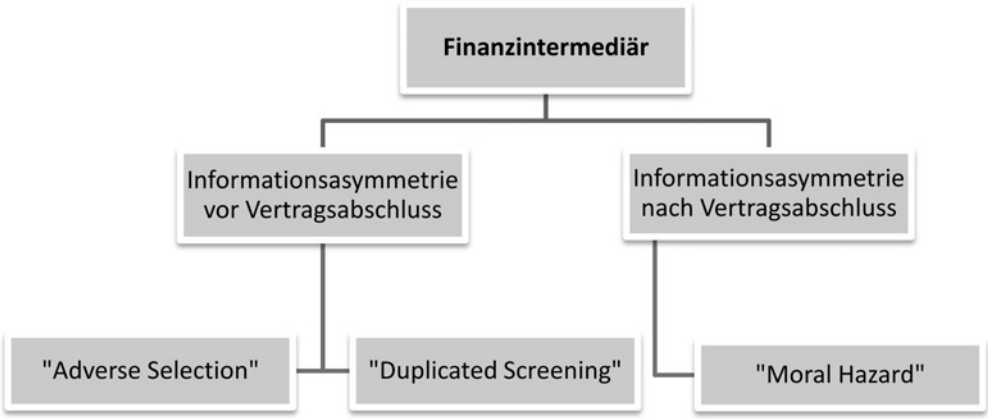
4 Ansatzpunkte für die Stärkung der KMU durch lokale Banken

Kleinen und mittleren Unternehmen stellen sich zahlreiche spezielle Herausforderungen. Ein besonderes Merkmal ist die begrenzte Anzahl der Beschäftigten. Die Führung von KMU konzentriert sich häufig auf nur wenige Personen, wobei oft nur eine einzige Person federführend ist. Dieser, als eine Art Chief Operating Officer (CEO) bzw. Geschäftsführer auftretend, ist häufig auch der Gründer und (einzige) Inhaber des Unternehmens. Damit ist er bzw. sie nicht nur für die Organisation der Produktions- und Absatzförderungsprozesse verantwortlich, sondern auch für die Sicherstellung der finanziellen Stabilität des Unternehmens. Da nicht in allen Fällen fundierte Kenntnisse in der Methodik der Unternehmensfinanzierung erwartet werden können, sind zusätzliche Erfahrung und Expertenwissen üblicherweise notwendig und hilfreich.

In einem solchen Umfeld können Finanzintermediäre eine wertvolle Rolle spielen. Zuvor wurde bereits auf die Probleme der Informationsbeschaffung, die bei der Vertragsanbahnung im Finanzwesen auftreten können, eingegangen (s. auch Abbildung 2). Im Allgemeinen sind Finanzintermediäre Experten in der Bewältigung derartiger Situationen und können daher als Vermittler zwischen den Anbietern und Nutzern von Finanzkapital agieren (Greenbaum/Thakor, 2007). Zudem bieten Banken, als eine besondere Form der Finanzintermediäre, „Inside Debt“ an, welche für KMU als Finanzmittel bevorzugt wird. Fama (1985) definiert Inside Debt als einen „contract where the debtholder gets access to information from an organization’s decision process not

Abbildung 2

Von Finanzintermediären angesprochene Informationsschwierigkeiten



Quelle: Greenbaum/Thakor (2007).

otherwise publicly available." Darüber hinaus handelt es sich bei einem typischen Bankkredit um eine zu tilgenden Verbindlichkeit, die sich vom Firmeninhaber leicht kalkulieren lässt. Selbst wenn ein Inhaber von Schuldverschreibungen Zugang zu den Entscheidungsgremien eines Unternehmens hat, so bleiben die im Laufe der Partnerschaft zwischen einem Unternehmen und seiner Bank generierten Informationen privat und können von Dritten allenfalls mit erheblichen Kosten eingeholt werden.

Eine langfristige Partnerschaft zwischen einem KMU und einer Bank ist zum Vorteil beider Parteien, da die regelmäßig bewertete und nachgewiesene Fähigkeit des Unternehmens, seinen Verbindlichkeiten nachzukommen, ein nützliches Signal für seine Kreditwürdigkeit ist. Kunden und Lieferanten des Unternehmens beobachten Verlängerungen von Kreditverträgen, sodass ihre Bereitschaft zu einer Zusammenarbeit mit dem Unternehmen steigt. Diese Auswirkungen auf den Ruf können auch zu einer Verbesserung der Marktposition beitragen, ohne dabei zusätzliche Kosten zu verursachen (Diamond, 1989).

Während die Bevorzugung von „Inside Debt" für ein KMU ein sinnvoller Schritt zu sein scheint, ist die Gewinnung eines potenziellen Kreditgebers alles andere als einfach. Es können mindestens zwei verschiedene Marktsituationen bestehen: erstens eine sehr wettbewerbsintensive Bankbranche in zentraler Lage, und zweitens wenige und eher kleine Kreditinstitute in ländlichen Gegenden. Im ersten Fall hängt eine Zusammenarbeit des Unternehmens und einer bestimmten Bank von der Wahrscheinlichkeit, einen geeigneten Kreditgeber auszuwählen, ab. Im Falle des „Inside Debt", sind weiche Fakten von ausschlaggebender Bedeutung (Berger/Udell, 2002; Berger/Black, 2011).

Bei der Abgabe verlässlicher Auskünfte zur finanziellen Leistungsfähigkeit von KMU über ihre Jahresabschlüsse oder ihren Umsatz hinaus stellen sich KMU schwierige strukturelle Probleme. Anders als bei großen, weltweit agierenden Unternehmen gibt es keine Ratings oder testierte

Jahresabschlüsse, sog. harte Fakten, die vorgelegt werden könnten. Damit verursacht ein noch unbekanntes KMU bei der Beantragung eines Geschäftskredites einer typischen Bank zunächst Anlaufkosten, die sich als versunkene Kosten herausstellen könnten. Auf Wettbewerbsmärkten sind Bankmargen eher niedrig, sodass die Finanzinstitute derartige unproduktive Ausgaben vermeiden möchten und somit bei der Kreditvergabe an KMU zurückhaltend sind.

Im zweiten Fall der abgelegeneren Gegenden ist die Bankdichte sehr oft gering. Zudem verfügen Bankmanager über Erfahrung mit den gesamtwirtschaftlichen Bedingungen an ihrem Standort und den besonderen Bedürfnissen ihrer Kunden. Vor Ort ansässige Finanzinstitute stehen mit ihrem sozialen Umfeld in engem Kontakt und sind mit zyklischen Veränderungen im Gewerbebereich vertraut. Kredite an KMU stellen für lokale Banken einen großen Geschäftsanteil dar, und Bankmanagern sind die jeweiligen soften Fakten ihrer Kreditnehmer häufig bekannt. Durch einen geringeren Wettbewerb sind die Margen attraktiv, vor allem mit ihrer Stammkundschaft.

Die zwei oben umrissenen verschiedenen Konstellationen können anhand von zwei Faktoren charakterisiert werden: Informationskosten und Transaktionskosten. Bei KMU-Krediten sind die Transaktionskosten in Stadtgebieten relativ niedrig und Informationskosten verhältnismäßig hoch; in ländlichen Gegenden ist das Gegenteil der Fall. Zur Entscheidung über die Kreditvergabe sind für die Bank die Informationskosten von weit größerer Bedeutung als die Transaktionskosten, während ein kleines oder mittleres Unternehmen regelmäßig nahegelegene Finanzintermediäre bevorzugt.

Das herkömmliche Modell zum räumlichen Wettbewerb benennt Bedingungen für eine Standortwahl (Hotelling, 1929). Der grundlegende Ansatz analysiert die optimale Koexistenz von zwei Anbietern (Banken) eines homogenen Gutes (Kredit) auf einem lokalen Markt, in dem potenzielle Kunden in unterschiedlicher Entfernung ansässig sind. Transaktionskosten sind von der gegebenen Entfernung zwischen einem Kunden und dem jeweiligen Anbieter abhängig. Kunden minimieren ihre Transaktionskosten und das duopolistische Wettbewerbsmodell liefert eine Gleichgewichtslösung mit gleichen Anteilen von Kunden für jeden der beiden Anbieter, wenn diese ihre Standorte geeignet ausgewählt haben. Eine der wichtigsten Schlussfolgerungen ist die Beziehung zwischen der Marktgröße und der Anzahl an Wettbewerbern. Bei steigenden (Fix-) Kosten oder sinkenden Bevölkerungszahlen könnte ein einzelner Anbieter, ein regionaler Monopolist, die einzige nachhaltige Konstellation darstellen.

Diese Idee kann auf einen breiteren Kontext angewendet werden (Salop, 1979; VanHoose, 2017). Ein Markt mit mehr als zwei Banken und einer bestimmten, aber begrenzten Größe und Bevölkerung kann durch eine optimale Positionierung der Standortwahl der Banken in identische Teile aufgeteilt werden. Notwendige und hinreichende Bedingungen können für Gleichgewichtspreise (Kreditzinsen) sowie mögliche Margen- und Kostenvorteile abgeleitet werden. Zusätzlich zeigt das Modell auf, wie der Markteintritt (Marktaustritt) durch extensive regulatorische Hürden beschränkt (eingeleitet) werden kann. In der Praxis werden Marktaustritte häufig als Fusionen „getarnt", was zu einer stärkeren Konzentration und einer Zunahme der durchschnittlichen räumlichen Größe des Marktgebiets einer einzelnen Bank führt. Dabei ist zu beachten, dass zugleich auch die Entfernung zwischen einem KMU und seinem Kreditgeber wächst, was steigende Transaktionskosten für den Kreditnehmer verursacht.

Empirische Erkenntnisse bekräftigen diese theoretischen Schlussfolgerungen. Es ist offensichtlich, dass KMU auf resiliente Beziehungen mit ihren Banken angewiesen sind, die wiederum mit

den besonderen Merkmalen und Bedürfnissen dieser Klientel hinreichend vertraut sind. Berger/Udell (2002) heben hervor, dass kleinere Banken in abgelegenen Gegenden in diesem Teilmarkt einen Wettbewerbsvorteil haben. De Young (2008) zufolge stellen zwei Bankengruppen die Hauptwettbewerber:

- kleinere Banken mit niedrigen Volumina, hohem Mehrwert und persönlichem Service
- größere Banken mit hohen Volumina an standardisiertem, kostengünstigem Service.

VanHoose (2017) erläutert sehr ausführlich empirische Studien zu Determinanten und Auswirkungen von Beziehungen zwischen Banken und Kunden. Er weist darauf hin, dass vorrangig kleine und mittlere Unternehmen sich sehr stark auf „Hausbanken" in Form von regional tätigen und vergleichsweise kleinen Einheiten angewiesen sind. Diese scheinen eine bestimmte Art der wirtschaftlichen Symbiose zwischen besonderen Clustern von Kreditgebern und -nehmern zu bilden.

Nicht nur in der EU, sondern auch weltweit gehören die meisten lokalen Banken entweder zur Gruppe der Sparkassen oder zur Gruppe der Genossenschaftsbanken. Auch wenn die jeweiligen nationalen rechtlichen Rahmenbedingungen erheblich voneinander abweichen, so gründeten beide Gruppen europäische und globale Vereinigungen, um ihre Ideen und ihre Interessen in der Politik und im öffentlichen Diskurs zu bündeln und zu vertreten.

Genossenschaftsbanken sind spezielle, privatrechtlich organisierte Privatkunden- und Geschäftsbanken, d. h. sie stehen im gemeinschaftlichen Eigentum ihrer Mitglieder, die zugleich auch ihre Kunden sind. Die meisten von ihnen agieren als Universalbanken, z. B. nehmen sie Einlagen von Privathaushalten oder privaten Unternehmen an und vergeben Kredite überwiegend an kleine und mittlere Unternehmen oder Hypotheken an Privatpersonen und Geschäftskunden. Ihrer Selbstdarstellung (European Association of Cooperative Banks, 2019) zufolge sind die systemrelevanten Merkmale der Genossenschaften:

- Eigentum der Mitglieder
- demokratische Führung nach dem Prinzip „ein Mensch – eine Stimme" mit einem Bottom-Up-Ansatz,
- Maximierung des Gewinns / Überschusses der Mitglieder in einer langfristigen Beziehung,
- starkes Engagement für soziale Werte,
- enge Beziehung zu ihren Kunden,
- Widerstandsfähigkeit.

Genossenschaftsbanken stehen zwar in Privatbesitz, aber folgen nicht in erster Linie dem grundlegenden Prinzip der Gewinnmaximierung. Ursprünglich stellten sie in ihren regionalen und sozialen Gemeinden starke Säulen als eine Art der Zweckgemeinschaft dar. Genossenschaften betreuen eine mehr oder weniger begrenzte Region („lokalen Markt") und bieten alle grundlegenden Finanzdienstleistungen an.

In ihrem Geschäftsmodell vertrauen Genossenschaftsbanken auf bewährte Marktpraxis, differenzierte Bankstrukturen und die Bedeutung der Bankfinanzierung für den Kreditfluss an die Realwirtschaft. Die Abbildung der spezifischen Kapitalstrukturen von Genossenschaftsbanken-

gruppen und -netzwerken ist auch bei der Erhaltung eines funktionsfähigen Wettbewerbs in nationalen als auch grenzüberschreitenden Märkten von grundlegender Bedeutung.

Im Umgang mit verschiedenen Rechtsformen und organisatorischen Strukturen optieren Genossenschaften ausdrücklich für differenzierende regulierende Maßnahmen, damit sichergestellt wird, dass einzelne Auflagen das genossenschaftliche Geschäftsmodell, seine Rechtsform oder organisatorische Gestaltung nicht benachteiligen. Ihrer Ansicht nach trägt die Vielfalt an Bankengeschäftsmodellen durch eine bessere Risikostreuung und eine größere Wahlfreiheit der Kunden zur finanziellen Stabilität bei. Die Gestaltung harmonisierter Corporate Governance-Regeln sollte diese Vielfalt nicht gefährden (European Association of Cooperative Banks, 2019).

Eine zutreffende Charakterisierung des (europäischen) Sparkassensektors gestaltet sich schwieriger. Im Gegensatz zu Genossenschaften ist hier kein umfassendes Governance-Prinzip identifizierbar. Selbst die (offizielle) Begriffsbestimmung „Sparkasse" ist weitgehend irreführend. Ganz zu Anfang entstanden Sparkassen, damit alle Bevölkerungsschichten Zugang zu Sparprodukten erhielten. Heutzutage sind sogenannte Sparkassen allerdings mehr als nur Finanzinstitute, deren Hauptzweck die Annahme von Spareinlagen und Zinszahlungen auf diese Einlagen ist.

Es handelt sich um regional tätige Banken des Privatkundengeschäfts, die in einigen Fällen weitere öffentliche Ziele verfolgen. In Deutschland zum Beispiel folgen örtliche Sparkassen einem öffentlichen Auftrag (Gemeinwohl) und unterliegen einer besonderen Unternehmensgovernance (Gischer et al., 2007). Die internationalen Vereinigungen verkörpern somit eine Mischung aus Privatkundenbanken, die gemeinsame Werte (European Savings and Retail Banking Group, 2019) zusammengefasst als „retail, regional, and responsible", verfolgen.

Sparkassen und Privatkundenbanken beschreiben sich selbst als verantwortungsbewusst geführte Institute, deren Augenmerk das Privatkundengeschäft und die regionale Präsenz ist. „Serving as a financial catalyst within local economies – small towns, big cities and everywhere in between – the savings and retail banks, no matter what size or shape, nourish the real economy made up of households and small and mediumsized businesses." (European Savings and Retail Banking Group, 2019)

Ziel der Spar- und Privatkundenbanken – ob klein, mittelgroß oder groß – mit einer Konzentration auf ihr Einzugsgebiet ist es, ihren Kunden bei der Förderung des Wachstums auf regionaler Ebene zu helfen, und zwar durch ein großes Bankennetzwerk in der gesamten Europäischen Union. Der Einsatz digitaler Mittel verbessert die Ausweitung und Vertiefung ihrer Kontakte zu Menschen, um ihnen einen besseren Zugang zum Finanzdienstleistungen zu bieten. Sparkassen und Privatkundenbanken investieren in die Gemeinden, denen sie dienen, entweder durch das Kerngeschäft oder durch ihre wegbereitende Stiftungsarbeit.

KMU als herausstechende Kunden von Sparkassen oder Privatkundenbanken und Genossenschaftsbanken sehen sich mehreren anspruchsvollen Herausforderungen gegenüber, einige ad hoc und kurzfristig, andere strukturellerer und langfristiger Natur. Derzeit hängen die drängendsten und schwierigsten Aufgaben mit der Covid-19-Pandemie zusammen. KMU trifft die Covid-19-Krise weit härter als große und international agierende Firmen, weil sie sich nicht so breit aufstellen können und tendenziell weniger öffentliche Unterstützung erhalten, besonders wenn sie in ländlichen Gebieten mit einer schwächeren digitalen und logistischen Infrastruktur angesiedelt sind.

Durch die Covid-19-Pandemie wurden wesentliche Unterschiede zwischen großen und kleineren Banken offensichtlich. Einerseits scheinen regionale Banken aufgrund ihrer reichlichen Kapitalausstattung relativ resilient gegenüber dem wirtschaftlichen Abschwung zu sein. Bei der Umsetzung der staatlichen Hilfsgelder und der Kanalisierung der Mittel an bedürftige KMU erwiesen sie sich als eine sehr hilfreiche Stütze. Andererseits offenbarte die durch die Pandemie vorangetriebene Rezession auch systematische Versäumnisse regional tätiger Banken. Aufgrund ihres begrenzten regionalen Tätigkeitsbereichs sind sie in der Diversifizierung ihres Kreditportfolios sehr eingeschränkt und könnten dazu gezwungen sein, erhebliche Klumpenrisiken einzugehen. Ernste Bedrohungen für die Widerstandskraft einer Bank könnten auftreten sowie herausragende Aufgaben für die Aufsichtsbehörden entstehen.

Langfristig bietet der drohende Klimawandel sowohl Chancen als auch Herausforderungen für die KMU in Europa. Der kürzlich von der EU eingeführte Green Deal ruft zu innovativen Ideen für Produktionstechnologien und neue Geschäftsmodelle auf. Den neuen Ansätzen zur kohlenstofffreien Energie, Mobilitäts- und Energieeffizienz ist gemein, dass sie dezentral und vor Ort umgesetzt werden. KMU bieten sich dadurch als natürliche Vorreiter bei der Umsetzung dieses Transformationsprozesses an und können von diesem profitieren. Auch wenn KMU in der Vergangenheit eine Anzahl neuer Techniken und Produkte auf den Markt gebracht haben, so erfordern diese neuen Aufgaben zusätzliche Geldmittel und innovative Finanzinstrumente, um weitere Investitionen zu ermöglichen und steigende Kosten abzudecken.

Bei den Programmen des Green Deals handelt es sich ebenfalls um ein Politikfeld, in dem lokale Banken eine große Rolle spielen. Auch hier sind ihre detaillierten Kenntnisse des regionalen Umfeldes entscheidend für eine angemessene Zuweisung von Geldern und staatlicher Hilfen. Die Bankmitarbeiter vor Ort sind gut aufgestellt, um umweltfreundliche Investitionen und ökologische Geschäftsmodelle zu begleiten. Diese regional agierenden Finanzintermediäre können durch die Senkung der Informations- und Transaktionskosten dabei helfen, begrenzte Mittel möglichst produktiv zu investieren.

5 Konkrete wirtschaftspolitische Herausforderungen in der EU

Die Wirtschaftspolitik in der EU wird derzeit sowohl von den unmittelbaren, weiterhin andauernden Bedrohungen durch die Covid-19-Pandemie als auch von den grundlegenderen, aber langsamer fortschreitenden Herausforderungen des Klimawandels beherrscht. Gleichzeitig versuchen europäische Unternehmen und Banken, die längerfristigen Auswirkungen der unkonventionellen Geldpolitik der EZB zu bewältigen. Die Politik negativer Zinsen und massiver Anleihekaufprogramme sind ihrerseits Teil des Versuchs der EZB, die Schäden aus der Großen Finanzkrise und der Staatsschulden- und Bankenkrise im Euroraum zu mindern.

Diese Schocks sind sehr unterschiedlich und entwickeln sich doch gleichzeitig. Sie treffen Haushalte, Unternehmen, Märkte und Regionen auf verschiedene Weise und unterscheiden sich im Zeitablauf. Auch die Chancen, diesen unterschiedlichen Krisen entgegenzuwirken und sie abzumildern, sind nicht gleich.

In Bezug auf die Covid-19-Pandemie gibt es jetzt – nach vielen Fehleinschätzungen und Fehlentscheidungen – Anzeichen dafür, dass die politischen Entscheidungsträger die beispiellosen Folgen der Pandemie erkannt haben. Sie scheinen sich endlich „auf der Welle“ zu bewegen

(Gortsos/Ringe, 2021). Dennoch bleiben viele Fragen offen, z. B. in Bezug auf neue Varianten des Coronavirus und die anhaltenden politischen, sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen bei Impfungen und Tests. Während die wirtschaftliche Erholung schneller zu verlaufen scheint als während früherer krisenbedingter Rezessionen, sind die endgültigen Auswirkungen der Krise und der zukünftige Weg zu einer möglicherweise „neuen" Normalität noch offen.

In Bezug auf den Klimawandel, der sich zu einer Klimakrise zu entwickeln droht, formuliert die Politik derzeit neue, ehrgeizigere Dekarbonisierungsziele – international, EU-weit, auf nationaler und regionaler Ebene. Damit einhergehend hat eine intensive Suche nach neuen Lösungsansätzen begonnen. Um die drohenden Schäden des Klimawandels abzumildern, wurde der European Green Deal ins Leben gerufen, der den Prozess zu einer klimaneutralen EU bis 2050 absichern soll. Das NextGenerationEU-Programm verbindet die Herausforderungen der COVID-19-Pandemie und des Klimawandels. Es zielt darauf ab, die unmittelbaren wirtschaftlichen und sozialen Schäden, die durch die Pandemie entstanden sind, zu beheben, um ein Europa aufzubauen, das „grüner, digitaler, widerstandsfähiger und besser für die aktuellen und kommenden Herausforderungen gerüstet sein wird" (Europäische Kommission, 2021)

Die dritte Herausforderung für europäische Unternehmen, die Folgen der unkonventionellen Geldpolitik der EZB, scheint von geringerer Dringlichkeit zu sein, da diese Politik prinzipiell einfach rückgängig gemacht werden könnte, zumindest auf technischer Ebene. Die EZB führte die unkonventionellen geldpolitischen Maßnahmen ein, um die Finanzkrisen von 2008 bis 2013 zu bekämpfen. Anfangs konnte sie die kurzfristigen Auswirkungen der Krisen mildern und war damit Teil der Lösung. Zunehmend wird sie jedoch Teil des Problems, da Negativzinsen und die enormen Ankaufprogramme die Eigenkapitalbasis der Finanzinstitute aushöhlen und so die Finanzierung europäischer Firmen, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen, gefährden. Mit der Covid-19-Pandemie hat sich die EZB noch weiter von einer Normalisierung ihrer Politik entfernt. Stattdessen ist die Geldpolitik noch expansiver und unkonventioneller geworden, mit einer Zinsperspektive des „niedriger für länger".

Diese Krisen und die wirtschaftspolitischen Reaktionen haben tiefgreifende Auswirkungen auf die europäische Wirtschaft nicht nur auf der aggregierten, sondern auch auf der regionalen Ebene. Während einige Regionen relativ widerstandsfähig sind die Herausforderungen bewältigen und sich vergleichsweise schnell erholen können, sind andere Gebiete anfälliger und haben Schwierigkeiten, diese Schocks zu verkraften. Hinter dieser großen Heterogenität verbergen sich Unterschiede in den Fähigkeiten der lokalen Unternehmen und der sie finanzierenden Banken. Die 25 Millionen KMU, die den Kern der europäischen Wirtschaft bilden, sind dabei von zentraler Bedeutung für die Bewältigung der anhaltenden Krisen und den Aufbau regionaler Widerstandsfähigkeit. Sie sind eng mit ihren lokalen Gemeinschaften verbunden, und ihre Wertschöpfung spielt eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung der regionalen Wirtschaften.

Die Covid-19-Pandemie trifft die KMU besonders, da sie überproportional in den am stärksten betroffenen Dienstleistungssektoren tätig sind. Gleichzeitig sind sie aufgrund ihrer Flexibilität von entscheidender Bedeutung für einen raschen Wiederaufbau nach der Rezession, wenn weitreichende Umstrukturierungen erforderlich sein werden. Die KMU sind auch hervorragend geeignet, um die neuen Herausforderungen des Klimawandels zu bewältigen. Der Green Deal der EU fordert innovative Ideen in Produktionstechnologien und neue Geschäftsmodelle, die dezentral und lokal umgesetzt werden sollen. Es scheint am wahrscheinlichsten, dass KMU besonders qualifiziert sind, diesen Transformationsprozess umzusetzen und davon zu profitieren. Da sie vor

allem im ländlichen Raum angesiedelt sind, sind sie auch entscheidend für die Erschließung nichturbaner Standorte und die Sicherung der Vielfalt Europas.

Um all diese Anforderungen zu meistern und wirtschaftliche Vorteile, Stabilität und sozialen Nutzen in ihren Regionen zu schaffen, ist eine angemessene Finanzierung der KMU unabdingbar. Die entscheidende Frage ist daher, wie KMU in einem wirtschaftlichen Umfeld finanziert werden können, welches die regionalen Banken, ihre natürlichen Finanzierungspartner, benachteiligt. Die Covid-19-Pandemie hinterlässt unverhältnismäßig viele KMU in schlechter wirtschaftlicher Verfassung mit Verlusten und notleidenden Krediten in den Portfolios der regionalen Banken. Noch wichtiger ist, dass die Eigenkapitalbasis lokaler Banken und damit ihre Möglichkeiten, Kredite zu vergeben, in den letzten Jahren durch die unkonventionelle Geldpolitik der EZB vielfach ausgehöhlt wurde. Mit der Politik negativer Zinsen und den massiven Ankaufprogrammen wurde die Nettozinsmarge der regionalen Banken erheblich verringert. Aufgrund ihrer eingeschränkten Möglichkeiten, in andere Geschäftsfelder zu diversifizieren, ist ihre Profitabilität und damit ihre Eigenkapitalbasis gefährdet.

In dieser Situation geht von der zentralistischen Vorgehensweise in der EU-Bankenregulierung weiterer Druck auf die regionalen Banken aus. Dieser Ansatz ist von der Vorstellung geprägt, dass sich die nationalen Finanzsektoren in Europa einem einheitlichen Modell der marktbasierten Finanzierung annähern, was mit einer weiteren Konzentration und damit höherer Marktmacht größer werdender Banken einhergehen würde. Die ausgeprägte Heterogenität der nationalen Bankensysteme in Europa wird bei dieser Sichtweise nicht berücksichtigt. Es stellt sich also die Frage, wie in diesem Umfeld eine adäquate Finanzierung für KMU sichergestellt werden kann.

6 Green-Deal-Strategie als Leitbild der EU

6.1 Grundüberlegungen

Zweifellos bilden der Klimawandel und seine Folgen für die globale Umwelt die größte Bedrohung für die Menschheit. Mit ihrem Green-Deal-Ansatz will die EU die effiziente Nutzung von Ressourcen verbessern, indem sie zu einer sauberen Kreislaufwirtschaft übergeht und sich auf die biologische Vielfalt und die Verringerung der Umweltverschmutzung fokussiert.

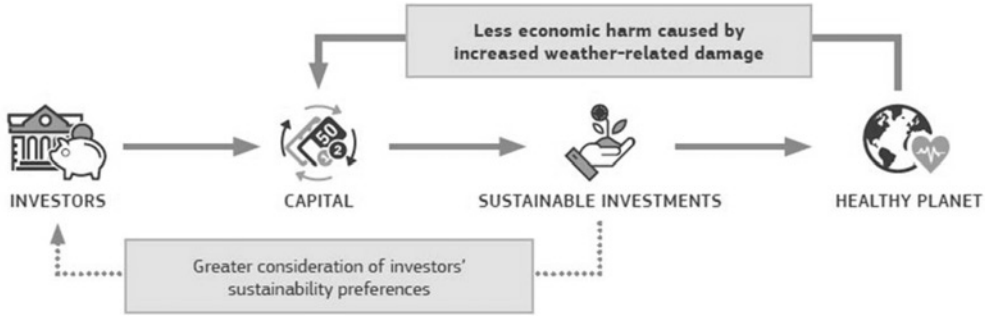
Ziel ist es, die EU bis 2050 klimaneutral zu machen. „Um diese Zielvorgabe zu erfüllen, sind Maßnahmen in allen Bereichen unserer Wirtschaft erforderlich. Dazu gehören unter anderem:

- Investitionen in umweltfreundliche Technologien
- Unterstützung der Industrie bei Innovationen
- Einführung umweltfreundlicherer, kostengünstigerer und gesünderer Formen des privaten und öffentlichen Verkehrs
- Dekarbonisierung des Energiesektors
- Erhöhung der Energieeffizienz von Gebäuden
- Zusammenarbeit mit internationalen Partnern zur Verbesserung weltweiter Umweltnormen.“ (Europäische Kommission, 2019)

Abbildung 3 stellt dar, wie Finanzsysteme aus Sicht der Europäischen Union eingebunden werden könnten, um private Unternehmensinvestitionen nachhaltiger zu machen. Nicht nur die Präfe-

Abbildung 3

Nachhaltige Investitionen und nachhaltige Finanzierung



Quelle: Europäische Kommission (2019).

renzen der Unternehmen, Umweltauflagen bei der Planung neuer Investitionen mit zu berücksichtigen, sind von Bedeutung, sondern es ist auch die Bereitschaft potentieller Kreditgeber erforderlich, einen neuen Ansatz für Unternehmensstrategien zu unterstützen.

Die traditionelle mikroökonomische Theorie diskutiert zwei Methoden, um effiziente Produktionstechnologien zu erkennen: Erstens die Maximierung des Outputs bei gegebenem Budget oder zweitens die Minimierung der gesamten Produktionskosten für ein gegebenes Outputniveau. Exogene Faktorpreise vorausgesetzt, sorgen Wettbewerbsmärkte dafür, dass es nur eine optimale Technologiewahl gibt und liefern daher Pareto-effiziente (Makro-)Allokationen.

Eines der größten Schwachpunkte dieses Ansatzes ist die Abwesenheit von externen Effekten. Einfache Lehrbuch-Modelle konzentrieren sich auf die direkten Kosten eines Unternehmens und vernachlässigen dabei Beeinträchtigungen für Gesellschaft und Umwelt. Folglich unterscheiden sich die individuellen und gesellschaftlichen Zahlungsbereitschaften, sodass Marktpreise zu niedrig sind, um die negativen externen Effekte der Unternehmensproduktion mit abzudecken. Unter Anwendung der Pigou-Steuer könnten effektive Preise die sozial ineffizienten oder unerwünschten Auswirkungen auf Märkten mit negativen externen Effekten korrigieren (Pigou, 1920; Baumol, 1972). Umweltverschmutzung ist einer der relevantesten Fälle solchen Marktversagens. Öffentliche Maßnahmen wie Regulierung sind auch ein Mittel, ineffiziente Allokationen zu vermeiden, zumindest teilweise.

In der Praxis verfolgen Unternehmen mit ihren Investitionsentscheidungen jedoch wahrscheinlich in erster Linie direkte Kostensenkungsstrategien. Regelmäßig weisen Konsumentenpräferenzen darauf hin, ökologische Aspekte miteinzubeziehen, aber Wettbewerbsdruck beschränkt die persönlichen Freiheitsgrade des einzelnen Investors. Das gilt insbesondere für mit Fremdkapital finanzierte Investitionen.

Obwohl die Green-Deal-Strategie der EU in einem ersten Schritt den Fokus auf institutionelle Kapitalmärkte legt, sind Monetäre Finanzintermediäre auch unmittelbar beteiligt. Potentielle Kreditgeber sind dazu verpflichtet, die unternehmerischen Investitionsvorhaben ihrer Kunden sorgfältig auf Einhaltung der Nachhaltigkeitsziele zu überprüfen. Vor diesem Hintergrund über-

prüfen und überwachen Banken die potentiellen Investitionsprojekte ihrer Kunden und fungieren dabei als Treiber einer breiten Anwendung der ESG-Strategie in allen lokalen Gebieten und Branchen. Der aktive Beitrag der Banken ist nahezu unabdingbar, vor allem in Ländern und Regionen mit beschränkten Infrastrukturressourcen.

Mit diesem neuen Ansatz sind zusätzliche Vorschriften verbunden, die die Situation von Regionalbanken in einem schon jetzt herausfordernden Umfeld noch anspruchsvoller gestaltet. Eine neue Herausforderung wurde in Verbindung mit dem „European Green Deal"-Programm geschaffen. Die umfangreiche Einbeziehung ökologischer Gesichtspunkte bei Unternehmensinvestitionen in immaterielle Vermögenswerte ist als „Umwelt, Soziales und Unternehmensführung/Environment, Social, and Corporate Governance (ESG)" bekannt. Die künftigen Basel-IV-Vorschriften beinhalten eine umfangreiche Taxonomie, um private Darlehensverträge mit Unternehmen vorzubereiten und zu berechnen. Dieses neuartige Vorgehen ist sehr aufwändig sowie zeitintensiv und schwächt die jeweiligen Geschäftsmodelle der kleinen und mittelständischen MFIs erheblich.

Eine gemeinsame Verkehrssprache und eine klare Definition von „nachhaltig" werden benötigt, um die grundlegenden Ziele der Strategie implementieren zu können (Busch, 2021). Daher wurde ein Standardklassifizierungssystem für nachhaltige wirtschaftliche Aktivitäten entwickelt (Europäische Union, 2020). Die Taxonomie-Verordnung beauftragt die EU-Kommission, eine Liste mit ökologisch nachhaltigen Tätigkeiten zu erstellen, indem sie mittels weiterer Vorschriften technische Screening-Kriterien für jedes Umweltziel definiert. Basierend auf einem ausführlichen Bericht einer Technical Expert Group (TEG) weist der grundlegende Entwurf des Rahmenwerks sechs Ziele aus (EU TEG, 2020):

- Klimaschutz
- Klimaadaption
- Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
- Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
- Verschmutzungsprävention und -kontrolle
- Schutz und Wiederherstellung der biologischen Vielfalt und der Ökosysteme.

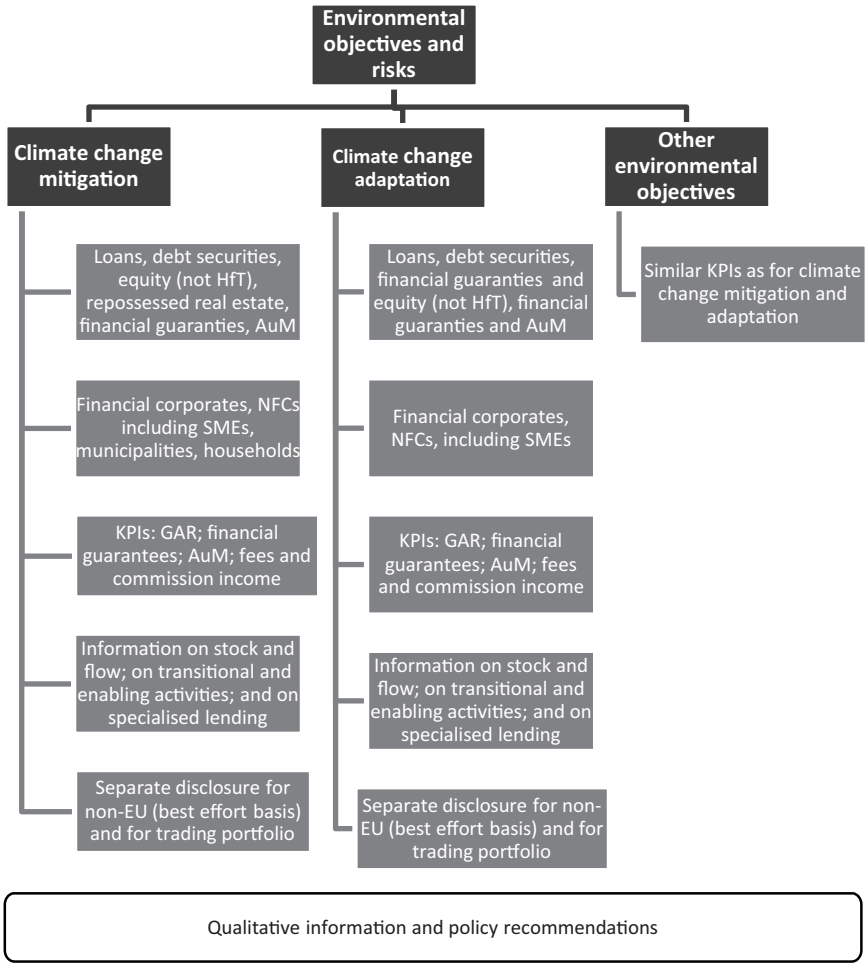
Es verwundert nicht, dass ein äußerst komplexes und vielschichtiges Problem wie „Green Finance" detaillierte Verfahren und Empfehlungen benötigt. Selbst seine grundlegendsten Vorschriften und Bestimmungen summieren sich zu hunderten Seiten auf, die gefüllt sind mit umfassenden Definitionen und Abkürzungen wie DNSH oder KPI, die Banken oder private Unternehmen beachten müssen, wenn sie zukünftig Investitionen planen. Der bereits erwähnte TEG-Bericht besteht aus etwa 60 Seiten; sein Anhang mit „Updated Methodology & Updated Technical Screening Criteria" umfasst ungefähr 600 Seiten, zusätzlich. Die sogenannten „Sustainable-Finance-TEG-Taxonomy-Tools" betreffen mehr als 20 Vorschriften, Direktiven, Richtlinien, Beschlüsse oder Empfehlungen und unterscheiden zwischen fast 600 verschiedenen Arten von privaten Investitionen.

Schließlich hat die Europäische Bankenaufsichtsbehörde (EBA) einen „Advice to the Commission on KPIs and the Methodology for Disclosure by Credit Institutions and Investment Firms under the NFRD on how and to what Extent their Activities qualify as environmentally sustainable according to the EU Taxonomy Regulation" vorgestellt. Abbildung 4 bietet einen Überblick über den Umfang der Bankenangaben, welcher geeignet und im besten Fall ausreichend ist, um deren Überein-

stimmung mit der EU-Taxonomie aufzuzeigen. Abbildung 5 bildet die ökonomischen Aktivitäten ab, für die Leistungsschwellenwerte definiert werden sollten.

Abbildung 4

Angaben von Kreditinstituten nach Artikel 8 der Taxonomie



Quelle: EBA (2021), S. 11.

Die Taxonomie bezieht noch nicht alle Wirtschaftssektoren der EU-Mitgliedstaaten ein. Sie wird zunächst nur für große Unternehmen und bestimmte Gruppen von Finanzmarktteilnehmern gelten. Die Erfahrung lehrt, dass die betroffenen Organisationen höchstwahrscheinlich Druck machen werden, die Taxonomie auf die verbleibenden Sektoren und Finanzinstitutionen auszuweiten, und dieses Ziel auch erreichen werden.

Abbildung 5

Taxonomie-Regulierung

Quelle: EU TEG (2020), S. 2.

6.2 Umstrukturierung des EU-Bankensektors

Ohne näher ins Detail zu gehen, ist es offensichtlich, dass die zusätzlichen funktionalen Verantwortungsbereiche der Banken beträchtlich sein werden, sobald das neue Konzept implementiert ist. Mindestens einige andere grundlegende Fragen müssen sowohl im politischen als auch organisatorischen Umfeld diskutiert werden. Es besteht Grund zu der Annahme, dass die Übertragung der Bankenaufsicht auf die EZB eine anhaltende Überschneidung von Aufgabenbereichen der EU-Behörden herbeiführt. Weder der „Vertrag über die Europäische Union" noch die „Satzung des Europäischen Systems der Zentralbanken und der Europäischen Zentralbank" ermächtigen die EZB ausdrücklich, neben der Schaffung eines funktionsfähigen währungspolitischen Systems, die makroökonomische Politikgestaltung zu überwachen. Rückblickend war die EZB auf dem Höhepunkt der Finanzkrise die einzige europäische Institution, die fähig und bereit war, zu handeln. Während der nachfolgenden Periode großer Staatsverschuldungsprobleme einzelner EU-Mitgliedstaaten offenbarte die anhaltende Diskussion unterschiedliche Positionen der Entscheidungsgremien, für die es fast unmöglich war, zu vernünftigen Kompromissen zu gelangen. Zur gleichen Zeit wurde der Euro gegenüber vielen anderen wichtigen Währungen abgewertet und Unsicherheiten über eine breite und anhaltende Erholung der EU-Volkswirtschaften nahmen zu.

Diese prekären Entwicklungen kamen am 25. Juli 2012 plötzlich zum Stillstand: „Within our mandate, the ECB is ready to do whatever it takes to preserve the euro. And believe me, it will be enough." (Europäische Zentralbank, 2012). Diese beiden Sätze des damaligen EZB-Präsidenten Mario Draghi bedeuteten eine grundlegende Veränderung. Daraus folgte mindestens zweierlei:

1. Die Welt, Banken und Investoren miteingeschlossen, hat auf einmal einen starken, soliden und entschlossenen Gegner wahrgenommen, der für europäische Interessen kämpft, indem er, falls notwendig, sogar zu recht außergewöhnlichen Mitteln greift.

2. Da der Rat der Europäischen Union, die Europäische Kommission und das Europäische Parlament sich nach wie vor mehr oder weniger entfremdet gezeigt haben, sah sich die EZB keinem starken Widerstand von anderen EU-Institutionen ausgesetzt.

Die EZB hat ihre dominante Rolle in wirtschaftspolitischen Diskussionen, sogar zu nicht-monetären Themen, schnell erkannt und damit begonnen, eine vollständige Umstrukturierung der europäischen Finanzsektoren zu unterstützen. Im Jahr 2014 hat die Europäische Bankenunion (EBU) zunächst damit begonnen, einen Einheitlichen Bankenaufsichtsmechanismus (Single Supervisory Mechanism, SSM) einzurichten, einhergehend mit der Übernahme der Zuständigkeit für die Aufsicht durch die EZB. Es sollte erwähnt werden, dass die rechtliche Grundlage des erweiterten Mandates, unter Berufung auf Artikel 27 (6) des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV), kontrovers diskutiert wurde. Die Doppelrolle der EZB als zentrale Instanz für die Geldpolitik und als oberste Aufsichtsbehörde des Finanzsystems ist anfällig für potentielle Interessenkonflikte.

Für die Bankenbranche haben sich die regulatorischen Rahmenbedingungen grundlegend verändert. Die reine Zahl der einflussreichen Akteure hat sich erhöht. Nun sind nicht nur nationale Aufsichtsbehörden, häufig unterstützt durch nationale Zentralbanken, zuständig, sondern auch die zentralen europäischen Institutionen, wie zum Beispiel die EZB und die EBA. Die ursprünglichen (irreführenden) Ideen eines einheitlichen Regelwerks (Single Rule Book) und fairer Wettbewerbsbedingungen (Level Playing Field) führten aufgrund der großen Heterogenität in den europäischen Bankensystemen zu vielen Problemen, insbesondere für kleinere Banken mit begrenzten Geschäftsmöglichkeiten.

Für die Banken gingen mit dem Prozess der Finalisierung der Europäischen Bankenunion zahlreiche neue Pflichten einher. Das Drei-Säulen-Modell, bestehend aus dem SSM, dem neuen Einheitlichen Abwicklungsmechanismus (Single Resolution Mechanism, SRM) und dem (noch immer ausstehenden) Europäischen Einlagensicherungssystem (European Deposit Insurance Scheme, EDIS), spiegelt den Kern der Umstrukturierung der zuvor getrennten nationalen Finanzbereichen wider. Seite an Seite mit dem aufsichtsrechtlichen Überprüfungs- und Bewertungsprozess (Supervisory Review and Evaluation Process, SREP), der selbst von fast einem Dutzend „klärender" Leitlinien organisiert wird, schreitet die Entwicklung voran, ohne dass ein Ende in Sicht ist. Derzeit wird die Zahl der einzelnen Rechtsvorschriften, die jede Bank in der Bankenunion beachten muss, auf mindestens 500 geschätzt, mit einem durchschnittlichen Umfang von jeweils 100 Seiten, was bis zu 50.000 Seiten verbindlicher Regeln ergibt.

Nun wird auch noch die geplante Einführung von Green Deal und Nachhaltiger Finanzwirtschaft hinzukommen. Sicher sind diese Themen für alle Wirtschaftsbereiche in den EU-Mitgliedstaaten von außerordentlich hoher Bedeutung. Daher müssen die EZB und die EBA mit einbezogen werden, aber der Einfluss dieser Institutionen, die streng genommen nahezu keiner direkten demokratischen Kontrolle unterliegen, lässt Zweifel aufkommen. Die hier schlaglichtartig beschriebene Struktur ist mehr oder weniger innerhalb des aktuellen Aufsichtssystems, das heißt von EZB, EBA und TEG, gestaltet worden. Ob davon auszugehen ist, dass diese Akteure überlegende Kenntnisse über die Probleme im Zusammenhang mit der Einführung des Green-Deal-Programms besitzen, ist zumindest fragwürdig.

6.3 Der Weg in die Zukunft?

Während EZB und EBA die federführenden Urheber der eingangs beschriebenen Verfahren und Bestimmungen sind, sind Banken und deren Privatkunden die letztlich betroffenen Akteure. Die neuen Regeln könnten das Geschäftsverhalten beider Gruppen verändern und darüber hinaus einen veränderten bilateralen Informationsaustausch zeitigen. Höchstwahrscheinlich sind es KMU und ihre traditionellen Finanzpartner, regional tätige Banken, die auch hier am meisten leiden werden.

Im Kampf gegen die globale Erwärmung fordert der EU Green Deal innovative technologische Ideen sowie neue Geschäftsmodelle. Neue Ansätze sollen dezentral und auf lokaler Ebene umgesetzt werden, so dass KMU natürliche Vorreiter sind, um einerseits den Transformationsprozess zu begleiten und um andererseits davon zu profitieren. Regionale Banken spielen bei diesen Herausforderungen eine wesentliche Rolle, da ihre detaillierte Kenntnis der örtlichen Gegebenheiten unerlässlich für eine angemessene Vergabe von Fördermitteln und staatlichen Hilfen ist.

Bisher beginnt die Vereinbarung eines Kreditvertrages mit einem konkreten Antrag eines Kunden. Eine laufende Beziehung vereinfacht die formalen Bedingungen, da viele relevante Informationen über den potenziellen Kreditnehmer für die Bank bereits verfügbar sind. Dennoch ist aufgrund aufsichtsrechtlicher Bestimmungen eine detaillierte Prüfungsroutine erforderlich. Eine verlässliche Offenlegung der aktuellen Geschäftszahlen des Kunden ist notwendig, um diesen Prozess zu unterstützen oder zu beschleunigen. Belastbare Sicherheiten könnten ebenfalls dazu beitragen, das Risikopotenzial eines Kredits zu reduzieren und gleichzeitig die Konditionen des Vertrags zu verbessern. Alles in allem konzentriert sich eine zeitgemäße Kreditanalyse auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers, basierend auf seinen Jahresabschlüssen und der Geschäftshistorie mit ebenjenem Kunden – so vorhanden – oder auf Interviews mit den Antragstellern.

Geradezu jede Art von Kreditscreening ist kostenintensiv. Daher gibt es einen Trade-off zwischen dem erwarteten Nutzen zusätzlicher Screenings und den zugehörigen Grenzkosten. Der Wert neuer Informationen ist vage, eine Budgetbeschränkung schränkt den Suchprozess technisch ein. So werden erfahren Kreditsachbearbeiter benötigt, um ausreichende Informationen und akzeptable Risiken bei gedeckelten Kosten zu gewährleisten. Zu beachten ist, dass Informationskosten durchaus auch sogenannte versunkene Kosten sein können, wenn etwa im Ergebnis einer spezifischen Kreditanalyse die Ablehnung des ursprünglichen Antrags steht. Technisch gesehen müssen diese Ausgaben durch die Nettogewinne der realisierten Kreditverträge gedeckt werden.

Die gesetzlichen Anforderungen an Banken könnten sich mit einer Green-Deal-Politik erheblich ändern. Künftig wird bspw. ein Kreditgeber verpflichtet sein, seine internen wirtschaftlichen Benchmarks, z. B. Rentabilität oder Risikoverteilung, einzuhalten und detaillierte Taxonomie-Vorschriften zu befolgen. Der Kreditsachbearbeiter muss weiterhin prüfen, ob der Verwendungszweck des Kredits „grün“ bzw. „nachhaltig“ im Sinne der Taxonomie ist. Kapitalanforderungen wirken als Anreizmechanismus: Je größer der Anteil „grüner“ Kredite im Portfolio einer Bank ist, desto geringer sind die Kapitalanforderungen und vice versa. Genauer: „Nicht-grüne“ Verträge evozieren im Vergleich zu „nachhaltigen“ Investitionen Kapitalaufschläge. Da zusätzliches Kapital höhere Kosten verursacht, werden folglich die Zinssätze für „nicht-nachhaltige“ Kredite höher sein als für „grüne“ Kredite.

Höchstwahrscheinlich werden auch die Screeningkosten für alle neuen Kredite im Rahmen der grünen Taxonomie steigen. Darüber hinaus steigt gleichzeitig auch die Wahrscheinlichkeit, sogenannte versunkene Kosten zu realisieren, da nicht alle Kreditantragsteller mit „nicht-grünen" Investitionsprojekten bereit oder in der Lage sein werden, weniger attraktive Verträge zu akzeptieren. Insgesamt dürfte das durchschnittliche Kreditportfolio einer Bank schrumpfen, während die Betriebskosten höchstwahrscheinlich steigen werden. Folglich könnte die Rentabilität der Banken in naher Zukunft weiter unter Druck geraten. Insbesondere für regional operierende Banken könnten sich so Probleme ergeben, da diese nur begrenzte Möglichkeiten haben, alternative Geschäftsstrategien zu verfolgen.

Kleine MFIs konzentrieren sich auf die Kreditvergabe an lokale Kunden und legen daher den Schwerpunkt eher auf Zinserträge als auf Gebühren oder Provisionserträge. Kurzfristig ist die wirtschaftliche Infrastruktur für eine regionale Bank mehr oder weniger fix. Eine grundlegende Veränderung des lokalen Umfelds benötigt Zeit und sehr oft öffentliche finanzielle Unterstützung. So braucht ein einzelnes Unternehmen positive wirtschaftliche Anreize, um in „grüne" Projekte zu investieren; das aufsichtsbedingte Feedback einer Bank kann sogar in die entgegengesetzte Richtung führen: detailliertere Offenlegung, zusätzliche Informationen zu nachhaltigkeitsbezogenen Investitionsplänen, Überprüfung des DNSH etc.

Auch hier könnten kleine und mittlere Unternehmen systematisch benachteiligt werden. Der Umstieg auf „grüne" Investitionen setzt entsprechende Fähigkeiten voraus, neue Technologien zu implementieren und unbekannte Märkte zu erschließen. Die durchschnittlichen Risiken steigen, während die zukünftigen Gewinne unsicherer werden und es den Investitionsportfolios an Diversität mangelt. Die finanziellen Reserven von KMU sind oft ebenfalls vernachlässigbar, externe Ressourcen zumeist nur bei lokalen Banken verfügbar. Sollte das Unternehmen das höhere Risiko in Kauf nehmen und sich im Wettbewerb mit neuen Konkurrenten durchsetzen, muss es dennoch einen potenziellen Kreditgeber davon überzeugen, dass die geplante Investition „grün" ist.

Auch hier stellt sich das Problem der Heterogenität, da partikulare (nationale) Interessen zu Konflikten bei der Klassifizierung von Produktionstechniken oder spezifischen Inputs führen können. So werden z. B. Erdgaskraftwerke als „grüne Unternehmen" bezeichnet, obwohl fossile Brennstoffe eingesetzt werden. Ähnliche Diskussionen existieren auch bei der Kernenergie, da keine klimaschädlichen Emissionen produziert werden, dafür aber Atommüll entsteht (Busch, 2021).

Bei der gleichzeitigen Betrachtung beider Seiten der Medaille bleibt ein Dilemma: Bei keinem der Akteure herrscht vollkommene Sicherheit darüber, dass der „Underlying", also das Investitionsprojekt, eines Kreditvertrags „grün" im Sinne der Taxonomie ist, solange die zuständige Aufsichtsbehörde dieses nicht genehmigt hat. Daher sind „Green Deal", „Sustainable Finance" und „Green Taxonomy" eher intransparente Programme mit erheblichen Risiken für Banken und private Investoren. Im Vergleich zu anderen Dimensionen eines typischen Kreditvertrags scheinen Banken keinen komparativen Vorteil bei der Überprüfung der Nachhaltigkeit einer bestimmten Investition zu haben. Ein simples Beispiel aus einem typischen Immobilienkredit: Die Regulierungsbehörden verlangen von den Banken nicht, die Stabilität der zu finanzierenden Gebäude zu überprüfen. Diese bautechnischen Berechnungen werden spezialisierten Ingenieurbüros überlassen. Analog dazu müssten diverse „amtliche Gutachterbüros" eingerichtet werden, die kreditfinanzierte „grüne" Investitionen im Vorfeld zertifizieren.

Ein wichtiger Schritt zur Umsetzung einer grundlegenden Harmonisierung ist die Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR). Obwohl damit eine Vielzahl weiterer Regelungen und Anweisungen geschaffen wird, dürften die positiven Auswirkungen überwiegen. Ohne ein EU-weites Regelwerk kann ein gewisser (nationaler) Wettbewerbsvorteil entstehen, solange sich die Standards und Regeln zwischen den Mitgliedstaaten erheblich unterscheiden. Zumindest könnte so teilweise ein höheres und konsistentes Maß an Transparenz hergestellt werden (Busch, 2021).

Insgesamt müssen die spezifischen Herausforderungen des Klimawandels für KMU und Regionalbanken, welche auf unterschiedlichen Ebenen zutage treten, adressiert werden. Der damit verbundene Strukturwandel eröffnet auf lokaler Ebene neue Chancen für KMU, lässt aber gleichzeitig einige Geschäftsmodelle obsolet werden, was Abschreibungen in den Bankbilanzen notwendig macht und zusätzlichen Kapitalbedarf schafft. Öffentliche Transformationsprogramme wie der Green Deal der EU können nur auf regionaler Ebene umgesetzt werden und sind daher auf eine adäquate Finanzinfrastruktur angewiesen, die die Mittel an KMU weiterleiten kann.

Die kommenden ESG-Verordnungen machen es für Banken erforderlich, Kreditanträge sorgfältig auf die Einhaltung der von der EU im Allgemeinen und der EZB im Besonderen festgelegten ökologischen Anforderungen zu prüfen. Auch hier sind die Vorgaben sehr detailliert, so dass die Einhaltung der Vorschriften kostenintensiv und zeitaufwendig ist. Gerade bei kleineren Krediten dürften die Großbanken den Überwachungsaufwand scheuen, da ihre komparativen Vorteile in anderen Bereichen liegen. Ohne lokale Sparkassen oder Genossenschaftsbanken stünden KMU vor zusätzlichen Hindernissen bei der Erschließung externer Finanzierungsquellen, was wiederum die Umsetzung des Green Deals erschweren würde.

Literaturverzeichnis

— Baumol, W. J. (1972): On Taxation and the Control of Externalities. American Economic Review, 62 (3), 307–322.
— Berger, A. N. und L. K. Black (2011): Bank size, lending technologies, and small business finance. Journal of Banking and Finance, 35 (3), 724–735.
— Berger, A. N. und G. F. Udell (2002): Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure. Economic Journal, 112 (477), F32–F53.
— Boot, A. W. (2000): Relationship Banking: What Do We Know? Journal of Financial Intermediation, 9 (1), 7–25.
— Busch, D. (2021): EU financial regulation in times of instability. In: C. V. Gortsos und W.-G. Ringe (Hrsg.): Financial Stability amidst the Pandemic Crisis: On Top of the Wave. Frankfurt/M., 87–150.
— Cooke, P. et al. (2005): Social capital, firm embeddedness and regional development. Regional Studies, 39 (8), 1065–1077.
— De Young, R. (2008): Safety, soundness, and the evolution of the U.S. banking industry. In: A. Thakor und A. Boot (Hrsg.): Handbook of Financial Intermediation and Banking. Amsterdam, 347–373.
— Diamond, D. W. (1989): Reputation Acquisition in Debt Markets. Journal of Political Economy, 97 (4), 828–862.
— Edmiston, K. D. (2007): The Role of Small and Large Businesses in Economic Development, http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.993821.

— Europäische Kommission (EC) (2019): A European Green Deal, https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en#actions.
— Europäische Kommission (EC) (2020): Database. Economic and Finance. National Accounts, https://ec.europa.eu/eurostat/data/database.
— Europäische Kommission (EC) (2021): EU taxonomy for sustainable activities, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/eutaxonomy-sustainable-activities_en#what.
— Europäische Union (EU) (2020): Eurostat regional yearbook – 2020 edition. Luxembourg, Publications Office of the European Union.
— Europäische Zentralbank (EZB) (2012): https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2012/html/sp120726.en.html.
— European Association of Co-operative Banks (2020): Annual Report 2019. Brussels.
— European Banking Authority (EBA) (2021): Advice to the Commission on KPIs and the Methodology for Disclosure by Credit Institutions and Investment Firms under the NFRD on how and to what Extent their Activities qualify as environmentally sustainable according to the EU Taxonomy Regulation.
— European Banking Federation (2020): Banking in Europe: EBF Dacts & Figures 2020, https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2020/11/EBF_043537-Banking-in-Europe-EBF-Facts-and-Figures-2020.pdf.
— European Savings and Retail Banking Group (2019): Banking. Serving. Thriving. Brussels.
— EU Technical Expert Group on Sustainable Finance (EU TEG) (2020): Taxonomy: Final report of the Technical Expert Group on Sustainable Finance.
— Fama, E. F. (1985): What's different about Banks? Journal of Monetary Economics, 15 (1), 29–39.
— FintechOS (2020): What's Gone Wrong with Traditional SME Banking, https://fintechos.com/what-iswrong-with-sme-banking/.
— Gherghina, S. C. et al. (2020): Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs): The Engine of Economic Growth through Investments and Innovation. Sustainability 12 (1), 347, DOI:10.3390/su12010347.
— Gischer, H. und B. Herz (2020): Cooperative Banks and Municipal Saving Banks: Which Effects do Local Banks have on SMEs?, IED Research Paper. Brussels.
— Gischer, H. und B. Herz (2021): Current Challenges for SMEs and Regional Banks in the European Union, IED Research Paper. Brussels.
— Gischer, H. et al. (2007): Germany's Three-pillar Banking System from a Corporate Governance Perspective, in: B. Gup (Hrsg.): Corporate Governance in Banking: A Global Perspective, 234–251.
— Goetzmann, W. N. (2016): Money changes everything – how finance made civilization possible. Princeton.
— Gortsos, C. V. und W.-G. Ringe (Hrsg.) (2021): Financial Stability amidst the Pandemic Crisis: On Top of the Wave. Frankfurt/M.
— Greenbaum, S. I. und A. V. Thakor (2007): Contemporary financial intermediation, 2nd ed. Amsterdam.
— Herr, H. und Z. M. Nettekoven (2018): The role of small and medium-sized enterprises in development: What can be learned from the German experience? Global Labour University Working Paper, No. 53.
— Hotelling, H. (1929): Stability in competition. Economic Journal 39 (153), 41–57.
— Klemperer, P.(1987): Markets with Consumer Switching Costs. The Quarterly Journal of Economics, 102 (2), 375–394.

— Mrva, M. und P. Stachova (2014): Regional Development and Support of SMEs – How University Project can help. Procedia – Social and Behavioral Sciences, 110, 617–626.
— North, D. und D. Smallbone (2000): The Innovativeness and Growth of Rural SMEs During the 1990s. Regional Studies, 34 (2), 145–157.
— Petersen, M./ R. Rajan (1994): The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. Journal of Finance, 49, 3–37.
— Pigou, A. C. (1920): The Economics of Welfare. New York.
— Salop, S. (1979): Monopolistic competition with outside goods. Bell Journal of Economics, 10, 141–156.
— Spence, M. (1973): Job Market Signalling. The Quarterly Journal of Economics, 87 (3), 355–374.
— Stiglitz, J. E. und A. Weiss (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review, 71 (3), 393–410.
— VanHoose, D. (2017): The Industrial Organization of Banking: Bank Behavior, Market Structure, and Regulation, 2nd ed. Berlin/Heidelberg.
— Vossen, R. W. (1998): Relative Strengths and Weaknesses of Small Firms in Innovation. International Small Business Journal, 16 (3), 88–94.
— Widuto, A. (2019): Regional inequalities in the EU, European Parliamentary Research Service (EPRS).