

Rödl, Helmut

**Article**

## Zwischen Konjunktur und Konkurs: Zur Wirtschafts- und Finanzlage des Mittelstandes in Deutschland

Leasing - Wissenschaft & Praxis

**Provided in Cooperation with:**

Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

*Suggested Citation:* Rödl, Helmut (2005) : Zwischen Konjunktur und Konkurs: Zur Wirtschafts- und Finanzlage des Mittelstandes in Deutschland, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 3, Iss. 1, pp. 3-18

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/60281>

**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.*

# Zwischen Konjunktur und Konkurs – Zur Wirtschafts- und Finanzlage des Mittelstandes in Deutschland<sup>◇</sup>

Prof. Dr. Helmut Rödl<sup>#</sup>

---

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
1. Zwischen Hoffen und Bangen	4
2. Mittelstand in schwierigem Fahrwasser	5
3. Insolvenzen und kein Ende	8
4. Im Brennpunkt: Finanzierung und Eigenkapitalausstattung	10
5. Basel II und seine Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung	12
6. Neue Finanzierungswege für den Mittelstand sind gefragt	16

---

<sup>◇</sup> Festvortrag gehalten anlässlich der Jahreshauptversammlung des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln.

<sup>#</sup> Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform.

## 1. Zwischen Hoffen und Bangen

Wir befinden uns in einer merkwürdigen konjunkturellen Phase, in einer Stimmung zwischen Hoffen und Bangen: Die Konjunktursignale können widersprüchlicher nicht ausfallen: So rechnet der DIHK im kommenden Jahr mit einem Aufschwung. Gleichzeitig äußern die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Herbstgutachten die Befürchtung, dass der Lebensstandard der Deutschen sinken werde, falls die Regierung keine radikalen Reformen durchsetzen werde. Der Ifo-Geschäftsklima-Index steigt im Oktober zum sechsten Mal in Folge, gleichzeitig warnt das Ifo-Institut davor, dies als einen Beleg für einen nachhaltigen Aufschwung zu interpretieren, dafür sei die Lage selbst einfach noch sehr schlecht.

Tatsächlich ist die Lage der deutschen Wirtschaft schwierig. Doch langsam löst sich die Verunsicherung bei Unternehmen und Verbrauchern und die Chancen für einen Mini-Aufschwung stehen so gut wie lange nicht. Bundesbankpräsident Ernst Welteke bestätigt diese Einschätzung: „Die Konjunkturinformationen sind im Augenblick so flatterig, wie sie nur am unteren Wendepunkt sein können.“ Deutschland werde jetzt den Konjunkturaufschwung sehen, wenn auch einen moderaten. Im Herbstgutachten halten die sechs Wirtschaftsforschungsinstitute an der Einschätzung eines leichten Anstiegs der gesamtwirtschaftlichen Produktion im zweiten Halbjahr fest.

Der Konjunkturmotor zündelt, doch um den Motor in Gang zu bringen ist ein Durchsetzen von radikalen Wirtschaftsreformen unabdingbar. Noch immer lähmt die unverhältnismäßig hohe Belastung des Faktors Arbeit die Wirtschaftskraft der Unternehmen, erdrückt eine unnötige Bürokratie jegliche positive Konjunkturimpulse und raubt ein undurchsichtiges Steuersystem auch dem besten Steuerfachmann den letzten Nerv.

Die ersten Reformansätze weisen zwar in die richtige Richtung, bilden aber nur den berühmten Tropfen auf den heißen Stein – der große Durchbruch ist damit aber noch lange nicht erreicht. Ein Scheitern der Agenda 2010 oder eine halbherzige, gar verschobene Steuerreform würde die schwachen Funken sofort im Keim ersticken. Um den Motor in Schwung zu bringen, müssen weitreichende Reformen wie eine Vereinfachung des Steuersystems, eine Deregulierung des Arbeitsmark-

tes und mehr Eigenverantwortung des Einzelnen durchgesetzt werden. Hoffen wir also bangend auf ein Einsehen der Politiker.

## **2. Mittelstand in schwierigem Fahrwasser**

Mittlerweile sind die Ausmaße dieser über Jahrzehnte verfehlten Politik so weit fortgeschritten, dass selbst die Politiker ihre Köpfe nicht mehr in den Sand stecken können und etliche – bereits seit Jahren bekannte – ökonomische „neue“ Erkenntnisse gewonnen haben. Sie überbieten sich geradezu in ihrer Reformfreudigkeit und feilschen auf dem Bazar der Steuergeschenke um die Gunst der Wähler. Leider kamen die Akteure bislang noch nicht zum Geschäftsabschluss.

Auch der Mittelstand wird umgarnt, bislang jedoch mit wenig verlockenden Angeboten. Lediglich Großunternehmen können auf die Kooperationsbereitschaft der Politiker bauen. Bestes Beispiel: Die Versicherer, die mit einer kürzlich zugesagten Steuergesetzesänderung ihre Beteiligungsverluste wieder von der Steuer absetzen dürfen. Kleine und mittelständische Unternehmen warten vergebens auf solches Entgegenkommen. Dabei leiden mittelständische Betriebe wie kaum eine andere Unternehmensgruppe unter Staatsregulierungen, Konjunkturschwäche und einer über mehrere Jahre verfehlten Steuer- und Finanzpolitik.

Fakt ist: Den jahrelangen Worten der Politiker folgen nur bescheidene Taten, lediglich das deklamatorische Wohlwollen für den Mittelstand ist unverändert überreich vorhanden.

Das vordergründige Bild einer von Großkonzernen geprägten Wirtschaft trügt. Mehr als 99 Prozent der umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen hierzulande sind Klein- und Mittelbetriebe, die knapp die Hälfte des Gesamtumsatzes und der Investitionen der Wirtschaft auf sich vereinen. Heute arbeiten mehr als zwei Drittel aller Erwerbstätigen in Klein- und Mittelbetrieben. Der Mittelstand hat sich zu einer festen volkswirtschaftlichen Größe entwickelt, doch diese Tatsache bleibt vielen verborgen, da dem zuwenig profilierten Mittelstand ein einheitliches Sprachrohr fehlt.

Wie sehr der wirtschaftliche Erfolg mittelständischer Unternehmen von einer guten Wirtschaftspolitik abhängt, zeigt ein Blick ins Saarland. Entgegen dem Trend brachte es das Land durch eine unternehmerfreundliche Wirtschaftspolitik, etwa durch Senkung der Gewerbesteuer oder Abschaffung tausender investitionshemmender Bestimmungen, auf ein Wirtschaftswachstum von immerhin durchschnittlich 1,8 Prozent in den letzten drei Jahren.

Die aktuell im Herbst 2003 durchgeführte Mittelstandskonjunktur-Analyse von Creditreform, bei der bundesweit über 4.000 Unternehmen nach der Einschätzung der derzeitigen Wirtschaftslage befragt wurden, zeigt: Die Konjunkturwerte im deutschen Mittelstand zeigen leicht nach oben, aber unsere langjährige Erfahrung, immerhin untersuchen wir bereits seit 1972 regelmäßig die Wirtschafts- und Konjunkturlage des Mittelstandes, sagt uns, ein echter Aufschwung ist noch nicht in Sicht.

Schlaglichtartig lässt sich die derzeitige Situation wie folgt darstellen:

Aus dem deutschen Mittelstand kommen erste positive Konjunktursignale: So hat sich die Geschäftslage im Vergleich zum Vorjahr leicht verbessert: Jeder vierte Mittelständler (22,7 Prozent) schätzt die Geschäftslage gut und jeder Fünfte (17,7 Prozent) schlecht ein. Um das konjunkturelle Hoch aus dem Jahr 2000 wieder zu erreichen, müsste die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage um 20 Prozentpunkte steigen. Sie sehen, meine Herren, vor uns liegt noch ein weiter Weg.

Auch die Umsätze haben in Deutschland angezogen. In den vergangenen sechs Monaten registrierte gut ein Viertel (23,3 Prozent) der Unternehmen gestiegene, aber 36 Prozent gesunkene Umsätze. Die Erwartungen für den weiteren Konjunkturverlauf haben sich etwas verbessert. Nur noch jeder vierte Betrieb befürchtet in den nächsten Monaten Umsatzrückgänge. Fast genau soviel erwarten Umsatzsteigerungen.

Aus dem deutschen Mittelstand kommen zwar immer noch keine positiven Beschäftigungsimpulse, aber der überwiegende Teil (56,2 Prozent) hält an seinem Personalbestand fest. 17,1 Prozent der Befragten haben im letzten halben Jahr Personal eingestellt und 26,3 Prozent mussten Mitarbeiter entlassen.

Die Investitionsbereitschaft in Deutschland hat sich etwas verbessert. Jeder Dritte wird in LKWs, Maschinen oder Betriebsgebäude investieren. Im Vorjahreszeitraum war es lediglich jeder Vierte. Doch von den goldenen Zeiten, in denen der Mittelstand Investitionsmotor Deutschlands war, sind weit entfernt: Vor drei Jahren investierten noch mehr als zwei Drittel der Mittelständler.

Das Finanzierungsproblem des Mittelstands ist unverändert virulent: Die Ertragslage bleibt angespannt, die Forderungsausfälle sind hoch und die Eigenkapitalausstattung der Betriebe hat sich nur unwesentlich zum Besseren gewendet.

Die Ergebnisse zusammenfassend hat sich die Mittelstandskonjunktur zwar leicht verbessert, doch noch handelt es sich um vereinzelt positive Konjunkturindikatoren, die sich zudem auf recht niedrigem Niveau befinden. Von einer Trendwende kann erst gesprochen werden, wenn sich die Umfrageergebnisse auch im nächsten Jahr verbessern. Unser Fazit: Erholung ja – Aufschwung nein.

Die Konjunkturforscher sind, wie ich bereits erwähnt habe, im Zwiespalt, blicken sie auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr, können sie nur ernüchert sein. Blicken sie nach vorne, so können sie mit einigem guten Willen, Anzeichen für einen leichten Aufschwung erkennen – oder jedenfalls Anzeichen dafür, dass der konjunkturelle Tiefpunkt nun mehr durchschritten sein könnte. Ich bin optimistisch und habe Hoffnung für die Gesamtkonjunktur! Wir sind am Boden angelangt, da gibt es nur zwei Möglichkeiten: Entweder wir bleiben unten liegen oder wir stehen auf.

Die Stimmung bessert sich. Die Lage könnte besser sein. So bleibt die Tatsache: Deutschlands Mittelstand kann zurzeit nicht als Konjunkturlokomotive dienen. Hinzu kommt: Um die Stabilität, um die Subsistenz einer größeren Anzahl von Firmen ist es nicht zum Besten bestellt. Vielen Unternehmen geht das Geld aus.

### 3. Insolvenzen und kein Ende

Es ist wenig überraschend, dass die deutsche Wirtschaft von Jahr zu Jahr mit neuen Rekorden konfrontiert wird, leider nicht bei den Auftragseingängen oder beim Wachstum des Bruttoinlandsproduktes, sondern bei den Insolvenzen und deren Folgen. Auch für 2003 steht ein neuer Pleiterekord bevor – und zwar in einem Ausmaß, das wir nicht mehr mit der Vokabel „Spreu vom Weizen trennen“ bezeichnen können. Wir erleben zurzeit radikale Einschnitte in die deutsche Unternehmenslandschaft.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen fast vervierfacht. Im Jahr 1992 standen wir bei knapp 11.000 Unternehmensinsolvenzverfahren. Für das laufende Jahr rechnen wir mit einem Anstieg der Firmenpleiten auf fast 42.000 Fälle. Innerhalb von elf Jahren wird sich die Gesamtzahl der Unternehmenspleiten also fast vervierfachen, das zeigt überdeutlich, wie es um die Widerstandsfähigkeit der mittelständischen Unternehmen bisweilen bestellt ist.

Bei den Megapleiten (Holzmann, Kirch, Babcock) wird der Abgang zelebriert. Der Mittelstand stirbt still und leise und dabei trägt er die Hauptlast der Insolvenzen. Unsere Analysen zeigen, dass gerade kleinere Firmen mit wenigen Mitarbeitern und auch niedrigeren Umsätzen stark von Insolvenzen bedroht sind. Dies gilt besonders für junge Firmen, die schon oft am Anfang ihrer unternehmerischen Tätigkeit scheitern. In den letzten Monaten allerdings sind verstärkt auch ältere, größere Betriebe von Insolvenzen betroffen.

Insolvenzstatistiken sind seelenlos. Die Unternehmensheimgänge sind es nicht. Vielleicht kennt der eine oder andere von Ihnen die schwäbische Baufirma ZEMENTOL? Unter dem Titel „Gemütlich in die Pleite“ schildert die ZEIT das Schicksal der 1952 gegründeten Firma, früher Marktführer in Deutschland auf dem Gebiet der Bauwerkabdichtungen gegen Grundwasser. ZEMENTOL spiegelt die Erfolgsgeschichte der Wiederaufbaujahre wieder, auch das traurige Ende des Unternehmens ist beispielhaft: Der Inhaber musste verkaufen, weil kein Nachfolger in Sicht war. Ende der Ära. Die Firma fiel in die Hände von Leuten, die vom Baufach offenbar nichts verstanden und nur am Gewinn interessiert waren. Im März dieses Jahres meldete ZEMENTOL Insolvenz an. Die Firma ist pleite. Ende

August wird der Betrieb eingestellt. Das Schicksal vieler Mitarbeiter ist ungewiss. Ein Beispiel für viele!

Es bleibt nüchtern festzustellen: Deutschland befindet sich am Ende des europäischen Wachstumszuges, aber vorne im Pleitenranking.

Was sind die Gründe für diese dramatische Entwicklung bei den Unternehmen?

Da ist die immer noch flauere Konjunktur im Mittelstand: Eine schwache Konsumneigung, rückläufige Investitionen führen zu weniger Absatz. Sinkende Umsätze bei hohen Fixkosten zu rückläufigen Erträgen, nicht nur bis zum Nullpunkt, sondern auch in die roten Zahlen.

Nehmen wir ein Beispiel und nehmen wir einen Wirtschaftsbereich, der nicht im Brennpunkt regelmäßiger Analysen steht: die Friseure. Ein Betriebsvergleich im nordrhein-westfälischen Friseurhandwerk ergab: Von den untersuchten Betrieben erzielte mehr als die Hälfte Umsätze von nur 100.000 Euro oder weniger. Diese Betriebe mussten in 2002 hohe Verluste hinnehmen. Die Kosten lagen um 18,4 Prozent über den Erlösen. Die Unternehmen schlossen das Geschäftsjahr 2002 mit einem Minus von 12.000 Euro ab. Bei den größeren Friseurbetrieben überstiegen die Kosten den Umsatz um 6,4 Prozent. Das erschreckende Fazit: Aus betriebswirtschaftlicher Sicht hat sich der Einsatz nicht gelohnt. Den Bäckern geht es nicht viel besser. So mancher Bäckermeister verdient seine Brötchen nicht mehr.

Die verhältnismäßig hohe Anzahl an Großpleiten im vergangenen Jahr, wie Holzmann oder Babcock Borsig, hat auch ihre Wirkung auf die Kleinen. Im Sog ihrer Verfahren werfen Lieferanten oder Subunternehmer das Handtuch. Vielfach gibt es Dominoeffekte, der Kunde geht Pleite und mit ihm der Lieferant.

Wie geht es weiter mit der Stabilität des Mittelstands in Deutschland? Stützt ein Konjunkturaufschwung dem Pleitegeier die Flügel? Die zu erwartenden Wachstumsraten des BIP für 2004 liegen bei unter zwei Prozentpunkten: Das ist zum Leben zu wenig, zum Sterben leider nicht zu viel. Der Aufschwung müsste stärker und nachhaltiger sein, um sowohl bei der Unternehmensstabilität als auch bei der Arbeitslosigkeit eine deutliche Trendwende herbeizuführen.



Die Mittelständler sind gehandicapt durch schwache Erträge, hohe Ausfallrisiken bei den Außenständen und eine viel zu knappe Eigenkapitaldecke. Da genügt ein Mini-Aufschwung nicht, um sie bestandsfester zu machen.

#### **4. Im Brennpunkt: Finanzierung und Eigenkapitalausstattung**

Für den Mittelstand gibt es vor allem im Bereich der Finanzierung eine Häufung von existentiellen Risiken:

- eine zu schmale Eigenkapitalbasis. Gerade kleine und mittlere Unternehmen leiden permanent unter einer zu geringen Eigenkapitalausstattung;
- eine chronische Mittelknappheit, die zu ständigen Kreditüberziehungen führt;
- die Überschätzung des Zahlungsverhaltens der Kunden mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände und Forderungsverluste;
- den Dominoeffekt.

Seit Jahren stellen wir eine teilweise dramatische Schwächung der Finanzlage und damit einhergehend der Stabilität mittelständischer Unternehmen fest. Die Eigenkapitalmittel aller deutschen Unternehmen liegen – gemessen an der Bilanzsumme – aktuell bei durchschnittlich rund 17 Prozent (1965 waren es noch gut 30 Prozent). Im deutschen Mittelstand liegt die durchschnittliche Eigenkapitalquote deutlich darunter, bei ungefähr acht Prozent. Verglichen mit dem Ausland ist das ein weit unterdurchschnittlicher Wert. In Frankreich verfügen sowohl Mittelständler als auch Großunternehmen über eine Eigenkapitalquote von mehr als 30 Prozent. Ähnlich ist es in Holland. Und in den USA kommen die Unternehmen sogar auf eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von über 50 Prozent.

Das Beispiel Frankreich ist für die Bewertung der deutschen Eigenkapitalsituation von besonderem Interesse. Im Jahre 1985 lag die durchschnittliche Eigenmittelquote französischer Unternehmen (Kapitalgesellschaften des Verarbeitenden Gewerbes) nach einem Bericht der Deutschen Bundesbank um fünf Prozentpunkte unter dem Vergleichswert deutscher Unternehmen. Ausgelöst durch eine Reduzie-

rung der Ertragssteuern für einbehaltene Gewinne haben die französischen Unternehmen Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre ihre Eigenmittelausstattung kontinuierlich zu Lasten der Verbindlichkeiten ausgebaut.

In Deutschland hingegen ist die Kapitalstruktur zunächst gleich geblieben, später aber zu Lasten des Eigenkapitals verschlechtert worden. Dies gilt insbesondere für kleine und mittlere Betriebe.

FAZIT: Während die französischen Betriebe beim Eigenkapital zulegen, haben die deutschen abgebaut. Eine Entwicklung, die sich nachhaltig in der Stabilität der Unternehmen bemerkbar macht: So ist in Frankreich die Zahl der Firmeninsolvenzen in den letzten fünf Jahren rückläufig, die Pleiten in Deutschland nehmen wie gesehen zu.

Die anhaltend hohe Belastung der deutschen Unternehmen mit Steuern und Abgaben bei wachsendem Kostendruck und schwacher Ertragskraft erschwert die Bildung einer ausreichenden Eigenkapitalbasis in den meisten Betrieben. Eine niedrige Eigenkapitalquote bedeutet ein erhöhtes Insolvenzrisiko, da dem Unternehmen in konjunkturell schwächeren oder auftragsarmen Zeiten der notwendige finanzielle Puffer fehlt, um die Schwächephase auszugleichen. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist eine unzureichende Unternehmensfinanzierung in Deutschland die Insolvenzursache Nummer 1!

Bemerkenswert erscheint in diesem Zusammenhang ein Vorstoß des saarländischen Wirtschaftsministers Hanspeter Georgi, der vorschlägt, dass Unternehmen, die ihre Gewinne nicht ausschütten, sondern für Investitionen im Unternehmen behalten, darauf so lange keine Körperschaftsteuer zahlen müssen, bis eine Eigenkapitalquote von 25 Prozent erreicht ist. Hoffentlich bekommt dieser pragmatische Vorschlag eine Chance, der Finanzmiese in Deutschland zu begegnen, die da lautet: Je kleiner ein Unternehmen, desto geringer seine Ausstattung mit Eigenkapital.

Diese Ergebnisse werden im jüngsten Monatsbericht (Oktober 2003) der Bundesbank bestätigt: Bei den kleinen und mittleren Unternehmen lag 2001 das Jahresergebnis vor Gewinnsteuern um gut drei Prozent unter dem Niveau des Jahres 1994. Dagegen konnten größere Unternehmen ihre Bruttogewinne von 1994 bis

2001 um rund 64 Prozent ausweiten. Dementsprechend lag die durchschnittliche Eigenmittelquote der KMU's nur noch bei 7,5 Prozent. Gemessen an der Bilanzsumme erreichte sie nicht einmal ein Drittel des Vergleichswertes der großen Unternehmen (25 Prozent). Die Bundesbank gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass diese Berechnungen sogar noch relativ positiv ausfallen, da die insolventen KMU's in der Bilanzstatistik nicht erfasst wurden.

## **5. Basel II und seine Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung**

Wo das Eigenkapital gering ist, ist der Kapitalbedarf bei Banken und Lieferanten hoch. Dies gilt vor allem für den Mittelständler. Angesichts der schwachen Konjunktur ist die Kreditvergabe der Banken im gewerblichen Bereich zunehmend von Zurückhaltung, ja von Vorsicht geprägt. Untersuchungen zeigen, dass vor allem die Geschäftsbanken, die klassischen Versorger des Mittelstandes, sich immer mehr zurückziehen. Von einem Credit-Crunch kann man wohl nicht sprechen. Aber für eine Reihe von Betrieben wird es eng.

Verschärft wird die Situation von Risikominimierung, Rentabilitätsbetrachtung und nicht zuletzt steigender Konkurrenz im Zeichen der Globalisierung im Bankwesen durch Vorgaben, die unter dem Stichwort Basel II konkrete Gestalt annehmen. Bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich in Basel agiert seit 1975 der Ausschuss für Bankenaufsicht. Seine Aufgabe ist es, für eine Stabilisierung des Bankensystems zu sorgen. Diesem Ziel dient unter anderem die im Basler Akkord festgeschriebene Eigenkapital-Unterlegung von Krediten. Bisher müssen Banken bei der Vergabe eines Kredits an Unternehmen 8 Prozent des Kreditbetrages unterlegen, d.h. bei einem Kredit von 1 Million Euro sind dies 80.000 Euro, gleichgültig ob der Kredit an DaimlerChrysler oder den Bäcker um die Ecke geht.

Die Neuregelungen durch Basel II umfassen eine höhere Eigenkapitalunterlegung für risikoreichere Kreditportfolios und die Bewertung des Kreditrisikos durch interne und externe Ratings. Das Eigenkapital der Bank muss dem Risiko des Kredits entsprechen: Schwächere Kreditnehmer erfordern ein höheres Eigenkapital, bei stärkeren Kreditnehmern muss weniger Eigenkapital unterlegt werden. Eine Spreizung der Kreditkosten, eine Auslese im Prozess der Kreditvergabe durch Banken, besonders bei den Mittelständlern, ist die viel befürchtete Folge.

Aufgrund dieser Sorge wurden die Bestimmungen von Basel II für KMU's abgeändert. Mit dem dritten Konsultationspapier des Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht gibt es einige Nachbesserungen. So werden etwa Kredite an kleine und mittelständische Unternehmen, deren Höhe den Betrag von einer Million Euro nicht überschreiten, dem so genannten Retailportfolio, also dem Privatkundensegment, zugeordnet. Das hat den Vorteil, dass solche Kredite von einer niedrigeren Eigenkapitalunterlegung in diesem Segment profitieren würden. Bei einem Standardansatz entspräche das einer Senkung der Eigenkapitalbelastung für diese Kredite von 8 auf 6 Prozent. Nach Aussagen der Deutschen Bundesbank könnten von dieser neuen Regelung über 90 Prozent der deutschen Unternehmen profitieren. Als weitere Maßnahme sind im dritten Konsultationspapier Risikoabschläge für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 50 Millionen Euro sowie Erleichterungen bei den Laufzeitzuschlägen beschlossen worden.

Nicht nur die kleinen und mittleren Unternehmen, auch die Bankvertreter, insbesondere die der US-Finanzindustrie, haben noch Korrekturbedarf. Nach ihrem Wunsch sollen nun die Eigenkapitalanforderungen der Banken gelockert und allein auf die „unerwarteten Verluste“ und nicht wie bisher vorgesehen auf die „erwarteten Verluste“ beschränkt werden. Die „erwarteten Verluste“ sollen Banken mit Hilfe einer Formel aufgrund historischer Daten schätzen und durch Wertberichtigungen decken. Um zu gewährleisten, dass die Banken ausreichend Wertberichtigungen vornehmen, sollen diese mit den tatsächlichen Verlusten verglichen werden. Sind die Verluste größer als die Wertberichtigungen, wirkt sich das kapitalmindernd aus – sind die Verluste kleiner als die Wertberichtigungen, wirkt sich das – zumindest in begrenztem Umfang – kapitalerhöhend aus. Im Austausch für das Entgegenkommen bleibt die derzeit gültige Kapitaldefinition bestehen. Bis die endgültigen Fragen abschließend geklärt sein werden, wird Basel II wohl nicht wie ursprünglich geplant Anfang 2007, sondern später in Kraft treten.

Basel hin, Basel her – der Mittelstand hat einen schweren Stand. 20 bis 30 Prozent der Mittelständler sind in schlechter Finanzverfassung. Und wenn der Aufschwung kommt? Dann nehmen die Pleiten zu, weil den Unternehmen Geld zur Finanzierung des Wachstums fehlt.

Und wie die Modelle auch ausschauen werden, Eines bleibt: Die Bonität des Unternehmens bestimmt die Risikoprämie, den Wertberichtigungsbedarf und das Eigenkapital der Bank. Das bedeutet für den Mittelstand: Gute Bonität, gute Konditionen, keine Restriktionen. Mäßige oder schlechte Bonität: höhere Zinsen, eingeschränkter Kreditrahmen.

Mit einiger Verwunderung hören die Betriebe die Botschaft: Im Durchschnitt werde Basel II nicht zu einer Verteuerung der Kredite führen. Soweit so gut! Aber was passiert mit den vielen Mittelständlern aus strukturschwachen Regionen oder Branchen aus dem Bau, dem Einzelhandel? Hier wird die Bank mehr Eigenkapital brauchen, hier werden sich die Zinsen erhöhen oder das Kreditvolumen reduzieren.

Basel II wird auch Auswirkungen auf die Leasing-Branche haben: Leasing-Gesellschaften sind auf die Refinanzierungsmittel der Banken angewiesen. Auch hier wird es größeren Leasing-Unternehmen leichter fallen, ein effizientes Risikomanagement sowie Dokumentationsnachweise und Portfolioanalysen zur Verfügung zu stellen, um ein besseres Rating und somit günstigere Kreditkonditionen zu bekommen. Und die Vertragskonditionen werden sich im Gegenzug stärker als bisher an der Risikoklasse des Kunden und der Verwertbarkeit der Objekte orientieren.

Offensive ist angesagt. Denn in dem nicht nur durch Basel II immer wichtiger werdenden Rating-Prozess liegt auch eine Chance. Unternehmen, die sich rechtzeitig und aktiv auf die veränderten finanziellen Rahmenbedingungen vorbereiten, werden langfristig profitieren. Die Bonität wird in Zukunft immer stärker über die Höhe der Kreditkonditionen entscheiden. Unternehmen mit geringem Risiko können sich also preisgünstig refinanzieren. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen sie als Vorbereitung für Bankengespräche und Rating-Prozesse ihre Eigenkapitalposition stärken und mehr Transparenz zeigen. Eine gute Bonität sollte, ob mit oder ohne Basel II, ein Grundsatz jedes Unternehmers sein, um sich mit einem finanziellen Puffer vor Insolvenz besser schützen zu können.

Neben der Stärkung der Eigenschaften und mehr Transparenz sind Planung und Controlling unerlässliche Faktoren. Firmenchefs müssen die wirtschaftliche Lage und Position des Unternehmens überprüfen, Schwachstellen rechtzeitig analysie-

ren und verbessern. Um eine optimale Vorbereitung zu erreichen, müssen auf der anderen Seite Banken sagen, wie die Rating-Einstufung zustande kommt. Nach heutigem Erkenntnisstand fließen harte Faktoren wie Jahresabschluss und relevante Kennzahlen zu etwa 60 Prozent in die Bewertungen mit ein, weiche Faktoren wie Planung, Nachfolgeregelung oder Kundenbeziehungen sowie Branchenbonität bestimmen den Rest.

Vorbereitungen für Unternehmen:

- Aufbereitung und Analyse des Jahresabschlusses sowie eine Optimierung der relevanten Kennzahlen;
- eine rechtzeitige Geschäftsentwicklungs-, Finanz- und Investitionsplanung (Unterjährige Berichte) verfassen;
- die Prüfung der Lieferanten- und Kundenbeziehungen und dort bestehende Ausfallrisiken ist für die Liquiditätsentwicklung ein wesentlicher Bestandteil;
- die Regelung der Unternehmensnachfolge auf der ersten und zweiten Führungsebene muss frühzeitig geklärt werden. In vielen mittelständischen Unternehmen ist dies noch viel zu selten der Fall und kann in die Insolvenz führen.

Dies sind nur einige Beispiele. Doch damit ist bereits ein Teil der Hausaufgaben erledigt, die zur Vorbereitung der Kreditgespräche getroffen werden müssen. Entscheidend für die Kreditvergabe ist es, eine überzeugende Präsentation der eigenen Bonität gegenüber der Bank oder gegenüber einer Rating-Agentur zu erreichen.

Auch die Banken befinden sich in schwierigem Fahrwasser und die Bestimmungen von Basel II haben in erster Linie die Sicherung des Bankensystems als Ziel und nicht die systematische Zerstörung mittelständischer Unternehmen. Banken müssen zukünftig, ob sie wollen oder nicht, strengere Maßstäbe bei der Prüfung der Kreditvergabe im Hinblick auf Sicherheiten oder Eigenkapitalunterlegung anlegen. Die Bank ist nicht mehr so frei wie sie es früher einmal war. Hier wird ein zu-

sätzliches Korsett angelegt, das sich aus aufsichtsrechtlichen Bestimmungen und Verpflichtungen zu mehr Publizität gegenüber den Prüfinstanzen ergibt.

Halten wir fest: Die Lösung dieses Problems, meine Damen und Herren, kann nicht in einer Konfrontation, sie muss vielmehr in einer Kooperation zwischen Unternehmen und Banken liegen. Ebenso gilt es, Basel II durchaus als Chance zu sehen und alternative Finanzierungsformen wie Leasing und Factoring anstelle eines Bankkredits in Betracht zu ziehen.

## **6. Neue Finanzierungswege für den Mittelstand sind gefragt**

Wir haben über die schwierige Finanzlage des Mittelstandes gesprochen. Das Heil ist nicht immer in neuen Förderkonstruktionen zu suchen, sondern in einer weiteren Senkung der Steuersätze in der Spitze unter 40 Prozent. Eine Steuerreform muss außerdem rechtsformneutral sein. Der Unternehmer muss die Freizeit haben, das Schicksal seines Unternehmens selbst in der Hand zu behalten, um mit seinem Vermögen gerade zu stehen.

Es muss die Aussicht auf ausreichende Gewinne haben, dann kann Eigenkapital gebildet werden und dann steht auch Wagniskapital bereit. Das Vorziehen der dritten Stufe der Steuerreform ist ein erster Ansatz. Die Diskussion darüber ist schwer zu verstehen!

Zumindest hat die Bundesregierung die Idee für die Dienstwagenbesteuerung fallen gelassen sowie die Pläne, die Leasingraten in die Gewerbesteuer mit einzubeziehen, zumindest teilweise ad acta gelegt. Denn bisher sind Großunternehmen davon nicht ausgenommen. Bei ihnen sollen Leasingraten zumindest anteilig in die Bemessungsgrundlage mit einfließen. Nur ein weiteres Beispiel für inkonsequentes Reform-Wirrwarr.

Um die Finanzierungssituation der kleinen und mittelständischen Unternehmen nachhaltig zu verbessern, müssen neben den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen auch alternative Finanzierungsformen wie Leasing oder Factoring sowie Beteiligungs- und Mezzaninkapital mehr in den Mittelpunkt rücken.

Insbesondere Leasing hat in Deutschland bereits einen hohen Stellenwert erreicht: Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) beläuft sich die Leasing-Quote bei den ausschließlich Fremdfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen bereits auf rund 50 Prozent. Eine Studie von Siemens Financial Services bestätigt: Leasing hat sich in Deutschland bereits fest etabliert und gehört seit langem zum Standardrepertoire bei größeren mittelständischen Unternehmen. Deutschlands Finanz-Entscheider sehen Leasing und Factoring als die alternativen Finanzierungsinstrumente der Zukunft. Über die Hälfte der Befragten (53 Prozent) schätzt, dass die zukünftige Bedeutung des Finanzierungsinstrumentes Leasing noch wichtiger werden wird.

Die Geschäftszahlen scheinen diesen Trend zu bestätigen: Trotz Konjunkturflaute sieht es so aus, dass die Neugeschäftsleistung im Leasing im Geschäftsjahr 2003, knapp das Vorjahresniveau erreichen wird.

Die Vorteile von Leasing liegen klar auf der Hand:

- Bei der Investitionsfinanzierung stellt Leasing die\_\_\_ Finanzierungsalternative zum Bankkredit dar.
- Noch bietet Leasing Steuer-Vorteile: Bisher ist die Leasing-Rate bei der Gewerbesteuer als monatlich fallende Betriebsausgabe voll abzugsfähig (Hoffen wir, meine sehr verehrten Damen und Herren, dass es dabei bleibt!).
- Leasing verhilft auf der Ausgabenseite zu mehr Liquidität: Der Leasing-Nehmer kann seine anfallende Leasing-Rate mit dem durch das Leasing-Objekt erwirtschafteten Gewinn begleichen („Pay-as-you-earn“ – Effekt).

Angesichts der schwierigen finanziellen Situation vieler mittelständischer Unternehmer müssen neue Wege gesucht werden. Leasing ist eine Finanzierungsalternative, die vor allem Mittelständler in Betracht ziehen müssen. Sie können etwa eine schwächere Bonität durch Güter von hoher Wertstabilität ausgleichen. Bei der Kundenbeurteilung können die Leasinggeber maßgeblich die Wertentwicklung der vorfinanzierten Objekte in die Bonitätsprüfung mit einbeziehen. Ein Vorteil zum Bankkredit. So lassen sich im Einzelfall auch bei Risiken Geschäfte tätigen, die bei Banken nicht möglich gewesen wären. Leasing kann die wichtige Finanzierungs-



funktion des Bankkredits nicht ersetzen, aber sinnvoll ergänzen und so dazu beitragen die finanzielle Lage im deutschen Mittelstand deutlich zu verbessern.