

# Positionspapier

**KfW und Basel II – Sachstand, Entwicklungen, Konsequenzen**

Schenefeld, den 21.06.2004

Unternehmensberater (VBV) **WOLFRAM MÜLLER**

Dipl. Betriebswirt (FH)  
Dipl. Handelslehrer  
Dipl. Volkswirt

Blankeneser Chaussee 90  
22869 Schenefeld  
Telefon: 040 / 81 04 50  
Telefax: 040 / 81 78 68  
[mueller@ub-wm.de](mailto:mueller@ub-wm.de)

[www.ub-wm.de](http://www.ub-wm.de)

## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Vorbemerkung</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>Hintergründe und Grundlagen des Umbruchs</b>	<b>2</b>
2.1	Das Konzept des Shareholder Value	2
2.2	Maximierung des Marktwerts des Eigenkapitals als oberstes Ziel	3
2.3	Strukturwandel der Eigentumsverhältnisse	4
2.4	Dominanz des Finanzkapitals über das produktive Kapital	4
<b>3</b>	<b>Sachstand Basel II</b>	<b>5</b>
3.1	Vorbemerkung	5
3.2	Wesentliche Kritikpunkte	6
3.2.1	Das Regelwerk ist zu komplex	6
3.2.2	Wettbewerbsverzerrung durch Benachteiligung kleiner und mittlerer Banken	6
3.2.3	Wettbewerbsverzerrung durch Benachteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU)	6
3.2.4	Kredit-Rating steht im Gegensatz zur Wettbewerbsordnung	7
3.2.5	Alternativen zur Kreditfinanzierung werden massiv eingeschränkt	8
3.2.6	Grundsätzlich prozyklische Wirkung einer Umsetzung des Regelwerks	8
3.3	Zur weiteren Entwicklung	9
3.3.1	Hochrangige Kritiker mit vielfältigster Kritik	9
3.3.2	Fazit und Ausblick	9
<b>4</b>	<b>Eckdaten zur Finanzierungssituation</b>	<b>10</b>
4.1	Massiver Rückgang der Kreditneuzusagen	10
4.2	Finanzierungsbedingungen und Fördermittel	10
4.2.1	Zunehmend schwierigere Finanzierungsbedingungen	10
4.2.2	Hoher Stellenwert von Fördermitteln bei Finanzierungen	11

<b>5</b>	<b>Förderkredit: woher - wohin</b>	<b>11</b>
5.1	Zu den Hintergründen der Entstehung	11
5.2	Vom Erfolgs- zum Auslaufmodell: Flaschenhals Hausbankprinzip	12
<b>6</b>	<b>Rolle der KfW beim Umbruch der Finanzierungsbedingungen</b>	<b>13</b>
6.1	Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung	13
6.1.1	Kreditgeschäft unter der Herrschaft des Shareholder Value	14
6.1.2	KfW betreibt Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung	14
6.1.3	KfW-Programme PROMISE UND PROVIDE	16
6.1.4	Globaldarlehen der KfW	17
6.1.5	Neue Gruppierung der Förderkredite der KfW	17
6.2	Kapitalmarktgeschäft statt Förderung von KMU	18
<b>7</b>	<b>Konsequenzen</b>	<b>19</b>
7.1	Ausgangspunkt von Schlussfolgerungen und Maßnahmen	19
7.2	Finanzierungsalternativen herstellen	20
7.2.1	Eigenfinanzierung fördern und stärken	20
7.2.2	Beteiligungskapital massiv fördern	20
7.2.3	Förderkredit verbessern	20
7.3	Soziale Marktwirtschaft verteidigen	21
7.3.1	Managerhaftung einführen	21
7.3.2	Kultur der Selbständigkeit und Verantwortlichkeit durchsetzen	22

## 1 Vorbemerkung

Seit Beginn der neunziger Jahre befinden sich die Finanzmärkte und als deren Teilbereich die Kreditwirtschaft erkennbar im größten Umbruch seit der Weltwirtschaftskrise 1929 und dem Bankenkrach von 1931. Sowohl dieser Prozess, als auch die daraus resultierenden gravierenden Auswirkungen wurden lange ignoriert oder unterschätzt. Mit der anhaltenden Finanzierungs Krise im Mittelstand und deren Auswirkungen auf maßgeblich von Klein und Mittelständischen Unternehmen (KMU) getragenen Volkswirtschaften wie in Deutschland und Frankreich sind diese unübersehbar.

An der Oberfläche vollzieht sich der Umbruch mit dem als Strukturwandel in der Kreditwirtschaft bezeichneten Rückzug der Banken aus dem Kreditgeschäft und den Bestrebungen zur Änderung des bankenaufsichtlichen Regelwerks. Der von den Anglo- Amerikanern ausgegangene Vorstoß zur Revision des Baseler Akkords von 1988 (Basel I) ist dabei offensichtlich maßgeblich auch politisch motiviert. Davon abgesehen haben beide Entwicklungen gemeinsame Hintergründe und Grundlagen.

## 2 Hintergründe und Grundlagen des Umbruchs

### 2.1 Das Konzept des Shareholder Value

Bestimmender Faktor für den Umbruch an den Finanzmärkten ist die von deren maßgeblichen Akteuren seit den achtziger Jahren systematisch und erfolgreich betriebene Durchsetzung des sogenannten Shareholder Value Konzepts. Mit dessen vollständiger Etablierung Anfang der neunziger Jahre ist der Begriff des Shareholder Value, als zunächst einer von mehreren Messgrößen des Unternehmenserfolges, zu der absoluten Maßeinheit und obersten Zielstellung wirtschaftlichen Handelns entartet.

Das Konzept des Shareholder Value, zu Deutsch „Aktionärswert“ oder „Wert für den Aktionär“ (Kurswert der Aktie x Summe der Anteile), stellt die Vermehrung des Aktienwertes ins Zentrum wirtschaftlichen Handelns. Es reduziert die vielen Facetten des Unternehmenserfolges auf die Aktienrendite als einzig entscheidender Messgröße. Der Kurswert wurde zum absoluten Maß aller Dinge erhoben.

Nur diese Kennzahl spiegelt nach den Vorstellungen der Propagandisten des Shareholder Value den Wertzuwachs eines Unternehmens und den Unterschied zwischen rentablen und unrentablen Geschäften wider.

In der Totalität seiner Praktizierung hat das Shareholder Value Konzept inzwischen den Stellenwert eines nicht hinterfragbaren universellen Glaubensbekenntnisses, zu dem sich bekennt, wer als Manager seinen Job behalten und Karriere machen will.

In der Realität führte dieser Ansatz nicht nur bei Worldcom, Enron, Infineon, XEROX, Balsam, Parmalat etc. über fortgesetzte Kursmanipulationen, die u.a. durch Bilanzfälschungen größten Stils und bis zu 90% frei erfundenen Umsätzen durch die Manager systematisch betrieben wurden, zu den größten Unternehmenszusammenbrüchen der Geschichte.

## **2.2 Maximierung des Marktwerts des Eigenkapitals als oberstes Ziel**

Treibende Kraft der Durchsetzung und Praktizierung des Shareholder Value Konzepts sind institutionelle Anleger, die weitgehend die im anglo-amerikanischen übliche Eigenfinanzierung von Unternehmen über Börsen dominieren. Für deutsche Unternehmen ist diese im internationalen Vergleich noch von geringerer Bedeutung.

Insbesondere im Mittelstand ist die bestehende Finanzierungskultur geprägt durch die Fremdfinanzierung über langfristige Kredite. Kreditgeber und Unternehmen bilden dabei faktisch eine Risikogemeinschaft, welche im Hinblick auf die Verzinsung des eingesetzten produktiven Kapitals auf dauerhaft positive Unternehmensentwicklungen ausgerichtet und angewiesen ist.

Mit der Durchsetzung und Praktizierung des Shareholder Value Konzepts als vorherrschendem Prinzip vollzieht sich in den westlich orientierten Volkswirtschaften ein fundamentaler Umbruch der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Grundlagen, Wertorientierungen und Ausrichtungen mit tiefgreifenden globalen Auswirkungen.

Denn das Agieren institutioneller Anleger zielt in der Regel eben nicht mehr auf eine Risikogemeinschaft zur Realisierung dauerhaft positiver Unternehmensentwicklungen, sondern auf einen schnellen und möglichst hohen sogenannten total return (Kursgewinne, Dividende, Bezugsrechte). Maßgeblich für ein Engagement ist ein hohes Kurs-Cash-flow-Verhältnis (Aktienkurs/Cash-flow je Aktie). Nimmt die Cash-flow-Rendite im Verhältnis zu den Gesamtinvestitionen ab, verschlechtert sich die Aussicht auf einen schnellen und hohen total return, erfolgen Desinvestitionen. Jedes Investment erfolgt unter der kurzfristigen „Exit Option“.

Die Flexibilität, mit der weltweit investiert und desinvestiert werden kann, wird aufgrund der rasanten Entwicklungen im Bereich der Informations- und Kommunikationssysteme ständig größer. Die daraus resultierende extreme Beschleunigung der Bewegungen auf den internationalen Kapital- und Finanzmärkten befördert in einem sich selbst verstärkenden Prozess damit Macht und Einfluss der am schnellen und spekulativen Gewinn orientierten Shareholder, bzw. den diese vertretenden institutionellen Anleger.

In der Konsequenz dieses Prozesses wurde die Maximierung des Marktwerts des von den Shareholdern gestellten Eigenkapitals als oberstes Ziel und finaler Zweck wirtschaftlichen Handelns durchgesetzt. Die Praxis des daraus abgeleiteten sogenannten „Total Value Management“ bedingt eine konsequente Ausrichtung der Unternehmen auf kurz- und mittelfristig rentable Geschäftsfelder.

Der Rückzug der Banken aus der Kreditfinanzierung ist hierfür lediglich ein exemplarisches Beispiel unter vielen. Für die KMU ist genau dies allerdings die unmittelbare Konfrontation mit den Auswirkungen der totalen Durchsetzung des Shareholder Value Konzepts.

### **2.3 Strukturwandel der Eigentumsverhältnisse**

Die Auswirkungen dieses Prozesses auf die Strukturen unserer Gesellschaft sind fundamental. Als eine der Folgen dieser an Dividenden und Kurswerten orientierten kurzsichtigen Unternehmenssteuerung geraten Fragen einer dauerhaft positiven Unternehmensentwicklung aus dem Blickfeld. Mit der Begrenzung des Fokus auf kurzfristig rentable Geschäftsfelder anstelle strategischer Orientierung an langfristigen Ressourcen gehen in den so geführten Unternehmen schließlich auch Kernkompetenzen verloren.

Hintergrund und Grundlage dieser mit der Durchsetzung des Shareholder Value Konzepts verbundenen Entwicklungen ist der Strukturwandel der Eigentumsverhältnisse im Bereich der Großunternehmen.

In den von Managern geführten hergebrachten Kapitalgesellschaften bestand eine weitgehende Trennung von zumeist individuellem Eigentum (Individuen, Familien) und Kontrolle. An die Stelle individueller Eigentümer (Individuen, Familien) sind nunmehr durch Beteiligungen ineinander verflochtene Netzwerke von Institutionen und Organisationen getreten, in denen sich bürokratische Herrschaft und Herrschaft durch Eigentum verbinden. Dabei vertreten die angestellten Manager bedingt durch vielschichtige Beteiligungsverhältnisse gegenüber einem anderen Unternehmen die Position des Eigentümers, und werden selbst wiederum von anderen, ebenfalls die Position eines Eigentümers vertretenden angestellten Managern kontrolliert.

Das im Bereich der KMU auch in Kapitalgesellschaften vorherrschende individuelle Eigentum ist im Bereich der Großunternehmen faktisch nicht mehr anzutreffen. Zugespitzt formuliert treffen dort in allen Konstellationen Sicht- und Denkweisen und Interessenlagen von Angestellten aufeinander, deren im Fall des Scheiterns fällige Abfindungszahlungen oft bereits bei Kontraktabschluss festgelegt werden. Ein persönliches unternehmerisches Risiko wie für Unternehmer im Bereich der KMU üblich, wird von diesen angestellten Managern auch dann nicht getragen, wenn sie die Position eines Eigentümers vertreten.

### **2.4 Dominanz des Finanzkapitals über das produktive Kapital**

Zur Erinnerung: in Deutschland sind 98% der Unternehmen KMU. Diese stellen 2/3 der Arbeits- und 80% der Ausbildungsplätze, tätigen 45% aller Investitionen und 47% aller Umsätze. Die verbleibenden 2% der Großunternehmen tätigen 55% aller Investitionen, erzielen 53% aller Umsätze und stellen knapp 30% der Arbeitsplätze sowie 20% der Ausbildungsplätze. Gleichwohl sind mit der Durchsetzung des Shareholder

Value Konzepts die Sicht- und Denkweisen und Interessen der zumeist angestellten Vorstände und Aufsichtsräte großer Kapitalgesellschaften zum dominierenden, allgemein verbindlichen Maßstab in Wirtschaft und Gesellschaft avanciert. Das findet u.a. in der inzwischen totalen Dominanz des Finanzkapitals über das produktive Kapital seinen Ausdruck.

Während Unternehmer im Bereich der KMU meist die langfristige Verzinsung des eingesetzten produktiven Kapitals und damit eine mittel- und langfristig positive Unternehmensentwicklung anstreben, sind die angestellten Manager maßgeblich an einem kurzfristigem Return on Investment (ROI) des eingesetzten Finanzkapitals, mit durchschlagend positiver Wirkung auf die Aktienrendite und den Marktwert des Eigenkapitals als maßgeblicher Bezugsgröße und Element des eigenen Einkommens, des Wohlwollens des Aufsichtsrates und der Aktionäre und eigener Karrieren orientiert.

Das produktive Kapital ist als notwendiger Faktor bei der Vermehrung des Finanzkapitals nur noch in soweit und so lange relevant, als die Aussicht auf einen schnellen und hohen total return gesichert erscheint. Soweit irgend möglich werden real Wert schöpfende Prozesse vermieden oder übersprungen. Zu beobachten war dies im großen Stil zuletzt bei der jetzt sogenannten IT- und Biotech-Blase, bei der die Maximierung des Marktwerts des eingesetzten Eigenkapitals weitestgehend über das Spekulieren auf und den Glauben an einen schnellen und hohen total return erfolgte.

Auch nach dem Crash ist der Glaube an das Shareholder Value Konzept ungebrochen. Ganz im Gegenteil: die Dominanz des Finanzkapitals über das produktive Kapital wird mit der Entwicklung und angestrebten Etablierung eines geänderten bankenaufsichtsrechtlichen Regelwerks (Basel II) oder deren teilweiser vorweggenommener Einführung durch die sogenannten Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MAK) systematisch untermauert und gefestigt.

### **3 Sachstand Basel II**

#### **3.1 Vorbemerkung**

Seit Mai 1999 werden die Auseinandersetzungen um die Revision und Neufassung des nach wie vor gültigen Baseler Akkords von 1988 (Basel I) geführt. Auch das nach der massiven Kritik am 2. Konsultationspapier vom Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht am 29.04.2003 vorgelegte 3. Konsultationspapier weist gravierendste Mängel auf. Diese sind seither im Sachzusammenhang der Ergebnisse der 3. Quantitativen Impact Studie (QIS 3) Gegenstand der Auseinandersetzung. Ein umsetzbarer Konsens ist zwischen den Beteiligten bislang nicht erzielt worden. Das gilt insbesondere auch für die grundlegenden Kritikpunkte:

## 3.2 Wesentliche Kritikpunkte

### 3.2.1 Das Regelwerk ist zu komplex

Das Regelwerk ist für eine durchgängige Umsetzung durch Banken und nationale Aufsichtsbehörden nach Umfang (z. Z. rund 300 Seiten) und insbesondere der inhaltlichen Ausgestaltung zu komplex. Das Risiko „versehentlicher Nichteinhaltung“ ist hoch. Es stellt sich deshalb die Frage nach dem Sinn eines Regelwerks, bei dem die „versehentliche Nichteinhaltung“ vorhersehbar eher die Regel denn die Ausnahme sein wird.

### 3.2.2 Wettbewerbsverzerrung durch Benachteiligung kleiner und mittlerer Banken

Die wesentliche Rechtfertigung des unter dem Begriff Basel II geplanten Regelwerks ist die nachhaltige Erhöhung der Stabilität der internationalen und nationalen Finanzmärkte. Dies soll im Wesentlichen dadurch erreicht werden, dass die Kreditrisiken der Banken nicht mehr einheitlich mit 8%, sondern in Abhängigkeit von den Risiken (Bonität der Schuldner) mit Eigenkapital unterlegt werden. In der Theorie soll die Ermittlung der Risiken durch sogenannte „Interne und Externe Ratings“ entweder nach dem sogenannten

„*Standardansatz*“, den  
„*Basisansatz*“ oder den  
„*Fortgeschrittenen Ansatz*“ ermittelt werden.

In der Praxis werden in der Regel jedoch nur Großbanken in der Lage sein, auf dieser Grundlage eine sogenannte risikoadjustierte Eigenkapitalunterlegung zu realisieren, denn Basel II sieht für Retail-Kredite (bis 1,0 Mio. €) ein sogenanntes Granularitätskriterium vor, das die Erleichterungen nur dann gelten lässt, wenn mit dem Kredit nicht mehr als 0,2% des gesamten Kreditvolumens an den betreffenden Gläubiger vergeben wird. Viele Banken und Sparkassen werden diese Grenze jedoch überschreiten. Diese Benachteiligung für den Mittelstand wichtiger kleiner und mittlerer Banken stellt eine gravierende Wettbewerbsverzerrung dar. Die diskutierte nur noch optionale Anwendung des Kriteriums könnte dies entschärfen aber nicht beseitigen.

### 3.2.3 Wettbewerbsverzerrung durch Benachteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU)

Für kleinere Institute – Sparkassen, Volksbanken, aber auch kleine Investmentbanken – ist die Umsetzung der Regeln, etwa die Einführung eines Ratingsystems, sehr aufwendig. Diese müssen sich für eines der drei vorstehend genannten Verfahren zur Beurteilung der Bonität entscheiden. In der Regel werden sie deshalb auf Standardlösungen zurückgreifen, und müssen dann auch gute Risiken mit mehr Eigenkapital unterlegen als größere Wettbewerber, und deshalb natürlich auch höhere Zinsen verlangen. Neben der damit verbundenen Wettbewerbsverzerrung wird es deshalb für die maßgeblich auf diese Institute angewiesenen mittelständischen Unternehmen in der Praxis kaum eine Besserstellung bedeuten, wenn diese tatsächlich als

„gutes“ Risiko eingestuft werden sollten. Folge: Eine weitere Wettbewerbsverzerrung bei der Finanzierung zum Nachteil der KMU.

Ob die Zulassung eines sicherlich sinnvollen „partial use“ dieses Problem grundlegend lösen kann (d. h. z.B. der Anwendung des „Fortgeschrittenen Ansatzes“ in einigen Geschäftsfeldern und gleichzeitiger Anwendung des „Standardansatzes“ in den sonstigen Bereichen), erscheint aufgrund des immensen Aufwands als wenig wahrscheinlich. Auch die bereits angesprochene vom BDS / DGV begrüßte Retailportfolio-Regelung, nach der bei Unternehmenskrediten von bis zu 1,0 Mio. € die Regeln für Privatkunden Anwendung finden und niedrigere Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung der Banken bestehen, kann dieses Problem bestenfalls mildern.

### **3.2.4 Kredit-Rating steht im Gegensatz zur Wettbewerbsordnung**

Die Vorstellung, durch eine wie auch immer geartete Ratingpraxis ein Mehr an Sicherheit zu bekommen, in dem sämtliche Unternehmen durch dasselbe Raster nach Schema F geschickt und abgefertigt werden, steht im fundamentalen Gegensatz zur Wettbewerbsordnung unserer Leistungsgesellschaft. Der Wettbewerb ist darin das Mittel, mit dem gute Lösungen herausgefunden und durchgesetzt werden. Die Theorie, diese Ergebnisse über Ratingprozesse durch eine Art Zentrale unternehmensfremder Entscheidungsträger vorwegnehmen zu wollen, ist äußerst fragwürdig und schränkt in der Konsequenz die Vielfalt des Unternehmertums massiv ein.

Die auch im Hinblick auf ein noch immer mögliches Scheitern von Basel II per Rundschreiben am 20.12.2002 vom Präsidenten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFin), Jochen Sanio, erlassenen so genannten „Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute (MaK)“ verstärken u.a. mit der absurden strikten Trennung und Isolierung von Markt (Firmenkundenbetreuer) und Marktfolge (Backoffice in dem nach Kreuzchen auf schematisierten Fragebögen über Finanzierungsanträge entscheiden wird) diese negative Entwicklung.

Die wirtschaftliche Entwicklung, die auf innovative Konzepte und Strategien angewiesen ist, wird stranguliert, wenn an die Stelle des Hausbankprinzips, in dem KMU mit einer lokalen Bank eine Risikogemeinschaft bildeten und in gemeinsamer Verantwortung Erfolg versprechende, aber deshalb oftmals notwendigerweise risikoreichere Vorhaben realisieren konnten, ein fiktives Sicherheitsbedürfnis gesetzt wird, das offenbar davon ausgeht, dass markt- und kundenferne Ratingagenturen und Ratingabteilungen die besseren Unternehmer sind.

Der Zwang zum Rating wird dabei als „Chance“ einer transparenteren Unternehmensführung gepriesen. Diese bleibt in der Regel Selbstzweck, wenn viele Unternehmen weder ihr Rating-Ergebnis nachvollziehen können, noch die dann finanzierungsrelevanten Entscheidungskriterien für die Unternehmer durchgängig transparent und eindeutig sind. Im Übrigen bedarf es definitiv keiner Änderung des bankenaufsichtlichen Regelwerks, um den Mittelstand zur Einführung von Controlling-Systemen zu veranlassen.

Die offenbar in allen Gesellschaftsordnungen immer wiederkehrenden absurden Vorstellungen von einer obersten Kontrollinstanz, die alles prüft, weiß, kontrolliert und

einen Stempel setzt, war und bleibt letztlich zum Scheitern verurteilt. Die Konsequenzen derartiger Fehlentwicklungen treffen in der Regel jedoch die Gesellschaft insgesamt.

Wenn in Folge von Basel II und MaK etc. der Sachverstand von Banken, gepaart mit dem Vertrauen von Geldanlegern, Finanzierungen nicht mehr bereitstellen kann, weil es dem Sicherheitsbedürfnis von Ratingsystemen nicht entspricht, wird die Zahl verantwortungsbereiter Selbständiger ab-, und die der angestellten und beamteten Berater und Kontrolleure zunehmen. Dies fördert und erzwingt weiter ausufernde Bürokratien und schwächt massiv die Leistungsfähigkeit unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Die dringend notwendige Besserung der desaströsen Zustände im Bereich der Staatsfinanzen, der sozialen Sicherungssysteme und des Arbeitsmarktes wird unter derartigen Rahmenbedingungen nicht möglich sein.

### **3.2.5 Alternativen zur Kreditfinanzierung werden massiv eingeschränkt**

Das Regelwerk schränkt Alternativen zur Kreditfinanzierung massiv ein. Nach Berechnungen des Europäischen Verbands der Beteiligungs- und Wagniskapitalgesellschaften (EVCA) werden nach in Kraft treten der auch in diesen Bereichen vorgesehenen risikoadjustierten Eigenkapitalunterlegung dem Private-Equity-Markt voraussichtlich 5 bis 10 Mrd. € entzogen. Private-Equity ist der aus dem amerikanischen stammende Oberbegriff für alle Eigenkapital-Anlageformen, Venture Capital etc..

Auch Leasing, derzeit für KMU immer noch Rettungsanker, wenn es im Kreditgespräch bei der Bank heißt „leider nichts zu machen“, wird davon nicht verschont bleiben. Wie jeder Kreditnehmer werden auch Leasingunternehmen künftig bei ihrer Refinanzierung anhand des angewendeten Ratingsystems klassifiziert. Das Ergebnis dieser Bewertung wird dabei maßgeblich von der Bonität der Leasingnehmer und von der Fähigkeit des Leasingunternehmens abhängen, die Risiken zu steuern. Deshalb werden sich Leasingunternehmen „riskantere“ Verträge genauso wenig leisten, wie die Banken „riskantere“ Schuldner. Die daraus resultierenden Konsequenzen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung müssen als sehr ernst beurteilt werden.

### **3.2.6 Grundsätzlich prozyklische Wirkung einer Umsetzung des Regelwerks**

Wie der BDS / DGV schon seit mehreren Jahren, sieht jetzt auch das Institute for International Finance (IIF), dem die 300 größten Banken der Welt angeschlossen sind, und dessen Vorsitz zur Zeit Josef Ackermann (Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank) innehat, die Gefahr, dass Basel II prozyklisch wirkt. Denn nach den vorliegenden Regeln wird die Kreditvergabe der Banken in wirtschaftlich schwachen Phasen deutlich eingeschränkt, und so der Abschwung weiter verstärkt, während in Boomphasen die Kreditschleusen geöffnet werden mit der Folge einer Überhitzung der Konjunktur. Ein wie auch immer geartetes wirksames Gegensteuern nationaler oder internationaler Wirtschaftspolitik ist dann faktisch nicht mehr möglich.

### **3.3 Zur weiteren Entwicklung**

Die Auseinandersetzungen um die Revision von Basel I halten an. Zu den Kritikern zählen inzwischen auch namhafte Adressen aus dem Kreis der Initiatoren bzw. bisherigen Befürworter eines neuen Baseler Akkords. Kritiker und Kritikpunkte sind vielfältig, die angedrohten Konsequenzen sind eindeutig.

#### **3.3.1 Hochrangige Kritiker mit vielfältigster Kritik**

Kernpunkt der Kritik sind dabei Volumen und Kompliziertheit der bisherigen Ansätze. Wie in Punkt 3.2.1 dargelegt, ist das Regelwerk nach Umfang und insbesondere der inhaltlichen Ausgestaltung derart komplex, dass dessen durchgängige Anwendung durch Banken und nationale Aufsichtsbehörden als nicht realisierbar angesehen wird, und auch bei diesbezüglich hohem Aufwand eine „versehentliche Nichteinhaltung“ eher die Regel denn die Ausnahme sein dürfte.

Aus diesen Gründen hält der Zentrale Kreditausschuss (ZKA) der 3 deutschen Bankenverbände eine Umsetzung für „viel zu teuer“.

Der US-Comptroller of the Currency (US Währungsaufsicht) „will das Regelwerk nicht anwenden, wenn es nicht drastisch vereinfacht wird“.

Auch der britische Bankenverband, der internationale Verband der Wertpapierindustrie (SIA), die amerikanische Finanzmarktaufsicht für die im Inland tätigen Kreditinstitute, und das Institute for International Finance (IIF), haben diesen Aspekt bereits Ende August 2003 massiv kritisiert.

Die angemahnten drastischen Vereinfachungen sind bislang jedoch nicht in Sicht.

Die bevölkerungsreichsten Staaten der Welt, China und Indien, haben inzwischen erklärt, dass sie das Regelwerk Basel II nicht umsetzen werden. Die mit einem Basel II vorgeblich angestrebte Stabilisierung der internationalen Finanzmärkte wird allein deshalb verfehlt werden, und zwar selbst dann, wenn die Gestaltung des Regelwerks dies wider Erwarten theoretisch bewirken können sollte.

#### **3.3.2 Fazit und Ausblick**

Sowohl die für Mitte 2004 geplante Veröffentlichung der neuen Eigenkapitalvereinbarung, als damit auch das für 2006 geplante Inkrafttreten von Basel II erscheinen deshalb nach wie vor als fraglich.

Damit wäre jedoch der am Sachstand von Basel II orientierte Richtlinienentwurf von EU-Binnenmarktkommissar Frits Bolkestein, mit dem im Kern eine Übernahme des Regelwerks in europäisches Recht erfolgen soll, keineswegs vom Tisch. Auch wenn kein neuer Akkord im Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht zu Stande kommt, soll

nach den Intentionen von Herrn Bolkestein sein maßgeblich an den Interessen der Großbanken ausgerichteter Richtlinienentwurf in Brüssel beschlossen werden.

Sofern hier nicht massiv wirksam interveniert wird, besteht die Gefahr einer an Basel II orientierten Änderung des europäischen Rechts auch bei einem Scheitern von Basel II.

## 4 Eckdaten zur Finanzierungssituation

### 4.1 Massiver Rückgang der Kreditneuzusagen

Die Ende 2002 von der KfW vorgelegte Untersuchung zur Entwicklung der Kreditneuzusagen hatte ergeben.

<b>Einwicklung der Kreditneuzusagen</b>	
• Private Kreditbanken	- 16%
• Genossenschaftsbanken	- 4%
• Sparkassen	+ 2%
• <b>Durchschnittliche :Entwicklung</b>	<b>- 7%</b>

Nach den vorliegenden Informationen hat sich diese Entwicklung binnen Jahresfrist verstetigt. Allerdings weisen inzwischen auch die Sparkassen derzeit keine Zuwächse bei den Kreditneuzusagen mehr aus. Insbesondere die Situation der Mittelstandsfinanzierung ist desaströs und ein wesentlicher Faktor der anhaltenden Krise.

### 4.2 Finanzierungsbedingungen und Fördermittel

Ende 2003 hat die KfW in Zusammenarbeit mit 24 Fach- und Regionalverbänden unter rund 4.600 Unternehmen aller Größenklassen, Branchen und Regionen eine Befragung zur Finanzierungssituation durchgeführt. Die zentralen Aussagen der am 10.03.2004 vorgelegten Resultate sind nachfolgend zusammengefasst.

#### 4.2.1 Zunehmend schwierigere Finanzierungsbedingungen

Die Kernaussagen zu den Finanzierungsbedingungen sind:

- Rund 43% der Unternehmen hatten 2003 mit schwierigeren Finanzierungsbedingungen zu kämpfen.
- 12% der Unternehmen, vor allem Kleinunternehmen, Handwerker und ostdeutsche KMU, wurden Kreditanträge abgelehnt.  
Hauptgrund der Ablehnung: geänderte Geschäftspolitik der Banken.
- Auch die Bereitschaft zur Zahlung höherer Zinsen und zur Stellung eingeforderter Sicherheiten konnte Kreditablehnungen in der Regel nicht verhindern.
- Für kleinere Unternehmen mit in der Regel kleineren Kreditvolumina gelten die Transaktionskosten aus Sicht der Banken (u.a. auch für Risikoanalyse etc.) als zu hoch und die Rentabilität des Kreditgeschäfts als niedrig und uninteressant.

#### **4.2.2 Hoher Stellenwert von Fördermitteln bei Finanzierungen**

Etwa 30% der Unternehmen (aller Größenklassen) realisieren Finanzierungen unter dem Einsatz von Fördermitteln (Förderkredite, Zuschüsse, Zulagen, Bürgschaften etc.). Fördermittel sind für die Investitionsfinanzierung der Unternehmen somit von erheblicher Bedeutung:

## **5 Förderkredit: woher - wohin**

### **5.1 Zu den Hintergründen der Entstehung**

Maßgeblich für die Entwicklung und Etablierung des Förderkredits ist die 1956 erfolgte Abschaffung der Steuerfreiheit der im Unternehmen belassenen Gewinne. Bundeskanzler Adenauer hatte gegen den Widerstand von Ludwig Erhard die mit Nachdruck vertretene Position der Banken übernommen, nach der es Unternehmen nicht weiter überlassen werden sollte, sich selbst zu finanzieren, da dies die originäre Aufgabe der Banken sei.

Mit der daraufhin etablierten steuerrechtlichen „Bestrafung“ der Gewinnthesaurierung und betriebswirtschaftlich angemessener Eigenkapitalausstattung wurde den Banken über Jahrzehnte die Grundlage für das Kreditgeschäft garantiert. Die in der Entwicklung daraus entstandene und heute beklagte Eigenkapitalschwäche und Kreditlastigkeit, insbesondere Kleiner und Mittlerer Unternehmen, ist somit politisch gewollt und verursacht, und von allen bis heute amtierenden Bundesregierungen zu verantwor-

ten. In der Praxis erwies sich sehr schnell, dass die Finanzierung der KMU für die Großbanken weniger attraktiv ist und deren Finanzierungserfordernisse keineswegs in dem gebotenen quantitativen und qualitativen Umfang zum Kanon der „originären Aufgaben der Banken“ gezählt wurden. Die mit der Abschaffung der Steuerfreiheit geänderten Finanzierungsbedingungen behinderten vielfach Existenz und Entwicklung der KMU und wirkten sich in der Folge auch nachteilig auf das Wirtschaftswachstum aus.

Die Kompensation dieser durch die Abschaffung der Steuerfreiheit maßgeblich mit verursachten Finanzierungsprobleme wurde so zu einer wesentlichen Aufgabe der Mittelsstandsförderung. Wichtigstes Instrument hierbei wurde der Förderkredit, der unter Einsatz von Teilen des ERP-Sondervermögens entstand.

Der Ausgleich unternehmensgrößenbedingter Nachteile bei der Finanzierung erfolgte in Deutschland über mehr als 4 Jahrzehnte mit diesem Instrument über günstige Zinsen, Laufzeiten, tilgungsfreie Jahre und Haftungsfreistellungen als eine direkte Förderung der KMU.

## **5.2 Vom Erfolgs- zum Auslaufmodell: Flaschenhals Hausbankprinzip**

Das für die Ausreichung der sehr erfolgreich eingesetzten Produkte der inzwischen aufgelösten Deutschen Ausgleichsbank DtA und der KfW maßgebliche Hausbankprinzip erweist sich angesichts des als „Strukturwandel in der Kreditwirtschaft“ verminderten Rückzugs der börsennotierten Banken aus dem Kreditgeschäft, sowie der Auswirkungen der diversen Ansätze zur Änderung des bankenaufsichtlichen Regelwerks (Revision von Basel I, Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute MaK etc.) längst als „Flaschenhals“.

Die Durchreichung der Förderkredite erscheint den Banken als weitgehend unattraktiv. Allein die DtA hat deshalb im vorletzten Geschäftsjahr 2,6 Mrd. € an Förderkrediten (1/3) weniger ausgereicht als zuvor.

Bis 2003 ging die Ausreichung der beiden wichtigsten Programme ERP-Eigenkapitalhilfe und ERP-Existenzgründungsdarlehen, um 3,2 Mrd. € zurück.

Nach der rückwirkend zum 01.01.2003 erfolgten Übernahme der DtA durch die KfW werden die Förderprodukte für Existenzgründung und Mittelstand nunmehr unter der Bezeichnung „KfW-Mittelstandsbank“ angeboten. Die ausgereichten Fördermittel werden seither auch für die Jahre vor 2003 in neuer Form zusammengefasst. Die dazu veröffentlichten und so in den Medien wiedergegebenen Zahlen vermitteln den Eindruck einer relativ stabilen Entwicklung der Mittelstandsförderung

Dies ist u.a. darauf zurückzuführen, dass in der zumeist von den Medien verwandten Zahl der Kreditfinanzierungen durch die „KfW-Mittelstandsbank“ auch die an Banken ausgereichten Globaldarlehen mit einbezogen werden. Nimmt man die in den Kreditneuzusagen enthaltenen Globaldarlehen aus der Betrachtung heraus, so ergibt sich ein völlig anderes Bild.

<b>KfW-Mittelstandsbank</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Kreditfinanzierungen	11.308,3 Mio. €	9.461,8 Mio. €	9.013,0 Mio. €
Davon Globaldarlehen	1.480,6 Mio. €	2.360,2 Mio. €	3.211,2 Mio. €
<b>Förderkredite</b>	<b>9.827,7 Mio. €</b>	<b>7.101,3 Mio. €</b>	<b>5.801,8 Mio. €</b>

Das Volumen der ausgereichten Förderkredite ist im vergangenen Jahr somit um 4.025,9 Mio. € oder rund 41% niedriger als noch im Jahr 2001. Dieser Trend ist ungebrochen. Allein im 1. Quartal 2004 ist das Volumen der ausgereichten Fördermittel um 13% gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen.

Auch die Anzahl der Ausreichungen aus den Förderkrediten ist rückläufig. Diese liegt 2003 mit 46.223 um –15,3% unter dem Vorjahr.

## **6 Rolle der KfW beim Umbruch der Finanzierungsbedingungen**

### **6.1 Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung**

Das Geschäft der Banken ist in Deutschland durchschnittlich durch folgende Eckdaten gekennzeichnet:

<b>Geschäftsbereiche</b>	<b>Anteil am Gesamtgeschäft</b>	<b>Anteil am Ertrag</b>
Kreditgeschäft	ca. 48%	ca. 8%
Kapitalmarktgeschäft	ca. 52%	ca. 92%

Das Kreditgeschäft gilt jedoch nach dem Urteil der Ratingagenturen als „ertragschwach“ und „risikobehaftet“. Allein der hohe Anteil am Gesamtgeschäft führt seit ca. 8 bis 9 Jahren für die Banken zu Nachteilen bei den Ratings und wirkt sich über das daran orientierte Verhalten der institutionellen Anleger u.a. negativ auf den Shareholder Value aus.

### 6.1.1 Kreditgeschäft unter der Herrschaft des Shareholder Value

Die negativen Auswirkungen der Beurteilung des Kreditgeschäfts durch die Ratingagenturen war Auslöser und Ausgangspunkt für den sogenannten Strukturwandel in der Kreditwirtschaft. Trotz der von den Banken allein mit dem Verweis auf Basel II inzwischen flächendeckend durchgesetzten höheren Margen hat sich an dieser Beurteilung nichts geändert. Anlässlich der Jahrestagung des RKW Nord am 21.06.2001 in Kiel hat sich der Chefvolkswirt der Deutschen Bank, Prof. Norbert Walter, dazu öffentlich wie folgt geäußert:

Angesichts der Anforderungen der Finanzmärkte müsse die Umsatzrendite auch im Kreditgeschäft mindestens 20% bis 25% betragen. Deshalb würden die Zinsen am Risiko ausgerichtet, die Kreditlaufzeiten reduziert, d.h. jeder Kredit mit mehr als 12 Monate Laufzeit sei künftig ein langfristiger Kredit. Soweit die vorgegebenen Umsatzrenditen mit den durchgesetzten Margen erreicht werden können, würde es auch künftig eine Kreditversorgung geben. Im Übrigen sei ein Verbot des Zinswuchers auch im Hinblick auf die globalisierten Finanzmärkte nicht mehr zeitgemäß.

Seither ist eine konsequente Verfolgung und Durchsetzung dieser Zielstellungen zu beobachten. Seine Schranken finden diese Bestrebungen allerdings derzeit noch an den weiterhin bestehenden Zinsobergrenzen.

Die radikale Ausrichtung der großen Kapitalgesellschaften, insbesondere auch der Banken, auf den Shareholder Value als maßgeblichem Unternehmensziel spricht deshalb für eine anhaltende Fortsetzung des als Strukturwandel in der Kreditwirtschaft bezeichneten Rückzugs der Banken aus dem Kreditgeschäft.

### 6.1.2 KfW betreibt Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung

Mit den in Deutschland maßgeblich vom Vorstandssprecher der KfW, Hans Reich, initiierten und seit 2001 von der KfW realisierten Instrumenten ist die KfW seit etwa 4 Jahren zunehmend darauf ausgerichtet, das Kreditgeschäft für die Banken attraktiver zu gestalten. Erreicht werden soll dies durch gezielte Entlastungen und Verbesserungen der Refinanzierungsbedingungen der Banken.

Zum einen werden den Banken hierzu mit den sogenannten Globaldarlehen durch die KfW relativ günstige direkte Refinanzierungen angeboten.

Bei der zum anderen von der KfW angebotenen Kreditverbriefung geht es im Kern darum, dass von Banken vergebene Kredite in Wertpapiere verwandelt und am Kapitalmarkt verkauft werden. Dazu werden Einzelkredite zu einem Kreditportfolio (durchschnittlich ca. 0,5 – 2,5 Mrd. €) gebündelt und an eigens dafür gegründete Zweckgesellschaften verkauft. Solange es diese aufgrund des Scheiterns der sogenannten Verbriefungsbank nicht gibt, tritt die KfW als Käufer auf. Zur Refinanzierung emittiert diese dann sogenannte ABS-Wertpapiere. ABS oder zu Neudeutsch „Asset-

Backed Securities“ - analog übersetzt - „durch Vermögenswerte gestützte / gegebene Sicherheiten“. Die bezogen auf das eingesetzte Kapital bestehenden Zins- und Tilgungsansprüche der Investoren (bis zur Veräußerung am Kapitalmarkt also der KfW bzw. künftig einer Zweckgesellschaft) werden ausschließlich aus den aus diesem Kreditportfolio gegebenen Zahlungsansprüchen gedeckt. Sie sind durch die Kredite also besichert – zu Neudeutsch „asset backed“.

Im Gegensatz zum tatsächlichen An- und Verkauf von ganzen Forderungspools (dem sogenannten True Sale) werden bei der von der KfW praktizierten sogenannten „synthetischen Kreditverbriefung“ lediglich die Ausfallrisiken eines zuvor festgelegten Kreditportfolios einer Bank ausplatziert. Hierbei werden aus der Zusammenfassung der mit dem Kreditportfolio verbundenen Ausfallrisiken durch Ratingagenturen Pakete mit höheren und niedrigeren Ausfallrisiken gebündelt und in Tranchen unterteilt. Das Rating der jeweiligen Tranche wird der an dieser Verbriefung interessierten Bank durch die Ratingagentur mitgeteilt. Dieses Rating ist dann die Grundlage für den mit möglichen Investoren am Markt auszuhandelnden Preis und deren Nachfrage nach den jeweiligen Tranchen.

Nach diesem Konzept werden also für eine zuvor verhandelte feste Verzinsung von der jeweiligen Bank lediglich die Risiken aus einem Kreditportfolio weitergegeben. Das in Klassen von Risiken aufgeteilte, von der KfW übernommene Kreditausfallrisiko wird soweit möglich, an institutionelle Investoren und Versicherungsgesellschaften getrennt verkauft. Die Klasse mit dem höchsten Ausfallrisiko wird an die Ursprungsbank zurückgegeben.

Durch die Veräußerung und Verbriefung von Kreditrisiken und künftig auch Kreditforderungen werden die bisher dafür gebundenen Eigenkapitalanteile der Bank frei. Zusammengefasst heißt dies, dass mit den ABS im Kern Eigenkapitalentlastungen für die Bank realisiert werden. Damit werden noch vor Kredittilgung ohne Eigenkapitalerhöhung zusätzliche Refinanzierungen und Kreditvergaben ermöglicht. Aus dem „langfristigen Investment“ in Kredite wird so ganz nach der Logik des Shareholder Value Konzepts in Teilen ein kurzfristiger ROI (Return On Investment).

Für die Mittelstandsförderung heißt dies:

An die Stelle der bei Förderkrediten erfolgenden direkten Förderung der KMU tritt bei diesem Ansatz nunmehr die direkte Förderung der Refinanzierungsbedingungen der Banken.

Diese soll sich dann, so die Vorstellung, mittelbar auch auf die Finanzierung der KMU durch die Banken auswirken.

Für die Mittelstandsförderung stellt dieser Ansatz einen Paradigmenwechsel dar, wie er grundlegender kaum sein kann, und dessen Auswirkungen auf die Strukturen der wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse, und hier insbesondere den Mittelstand, gravierend sein werden.

Sowohl durch Globaldarlehen als auch mit ABS soll die Rentabilität von gewöhnlichen Bankkrediten für die Banken verbessert werden. Sofern dies gelingt, werden allerdings Förderkredite für die Banken in der Relation dazu noch unattraktiver. Der für Förderkredite ohnehin schon enge Flaschenhals Hausbank wird sich tendenziell weiter verengen.

### **6.1.3 KfW-Programme PROMISE UND PROVIDE**

Für die Realisierung des Konzepts der Kreditverbriefung werden von der KfW die Programme PROMISE (Promotional Mittelstand Loan Securisation) sowie PROVIDE (Provide-Residential Mortgage Securisation) eingesetzt.

Über das 2000 aufgelegte Programm PROMISE (etwa „Beförderung (von) Mittelstand(s)-Kredit Verbriefungen“) können Banken Risiken aus sogenannten Mittelstandskrediten“ am Kapitalmarkt platzieren.

Mit dem 2001 aufgelegten Programm PROVIDE (etwa „Wohnungsbaukreditverbriefung) können Banken auf ebenso standardisierte Weise sich von Risiken aus Wohnungsbaukrediten entlasten. Beide Programme ermöglichen Banken eine Reduzierung der Risiko- und Eigenkapitalbindung.

Die vorliegenden Zahlen der „Mittelstandsförderung“ nach diesem Ansatz sprechen für sich. Das Volumen der Programme PROMISE (15,08 Mrd. €) und PROVIDE (33,17 Mrd. €) beträgt mit Stand vom 31.12.2003 insgesamt 48,25 Mrd. €. Die daraus nicht unerhebliche Entlastung der Banken wird aufgrund begrenzter Vermarktungserfolge noch in großem Umfang von der KfW getragen.

Sowohl institutionelle als auch rechtliche Maßnahmen sollen die fundamentalen Probleme dieses Ansatzes lösen. Aktuellstes Projekt hierzu ist nach dem Scheitern der „Verbriefungsbank“ die im Juli 2003 von 13 Banken unter maßgeblicher Mitwirkung der KfW mit einem „Letter of Intend“ angeschobene „True Sale Initiative (TSI)“

Daran beteiligt sind: Bayerische Landesbank, Citigroup, Commerzbank, Deka Bank, Deutsche Bank, Dresdner Bank, DZ Bank, Eurohyp, HSH Nordbank, HVB Group, KfW Bankengruppe, Landesbank Hessen-Thüringen und WestLB)

Die TSI soll zur Entwicklung eines deutschen Verbriefungsmarktes führen.

Am 30.04.2004 wurde von den beteiligten Instituten hierzu die Gründung einer „True Sale International GmbH“ beschlossen. Das Stammkapital soll nach notarieller Gründung voraussichtlich 1,95 Mio. € betragen. Die sogenannte Verbriefungsplattform soll dabei aus 3 gemeinnützigen Stiftungen mit Sitz in Frankfurt am Main bestehen, welche in den jeweils für eine einzelne Transaktion zu errichtenden Verbriefungszweckgesellschaften (sogenanntes „deutsches SPV“ = Spezial Purpose Vehicle) die Rolle des Gesellschafters einnehmen. Diese Verbriefungszweckgesellschaften sollen dann die ABS-Wertpapiere aus True Sale Verbriefungen emittieren.

Im Vorfeld hierzu wurden bereits Änderungen des Gewerbesteuer- und Umsatzsteuerrechts mit dem Finanzministerium ausgehandelt. Zur Verrechtlichung des Vorha-

bens wird voraussichtlich nach der Sommerpause ein Verbriefungsgesetz in den Bundestag eingebracht werden. Die damit suggerierte „Staatsnähe“ soll letztlich auch bislang fehlendes Vertrauen privater Anleger befördern.

Gegenwärtig bestehen trotz des mit 48,25 Mrd. € bereits erheblichen Volumens erfolgter Verbriefungen allerdings noch so viele ungelöste Fragen und Probleme, dass auch ein Scheitern nach wie vor nicht ausgeschlossen werden kann.

#### **6.1.4 Globaldarlehen der KfW**

In der Relation zu den Verbriefungen aus PROMISE und PROVIDE nimmt sich das Volumen ausgereichter Globaldarlehen fast bescheiden aus. Bisher wurden von der KfW an 11 Banken 14 Globaldarlehen im Volumen von insgesamt 8 Mrd. € vergeben. Die jeweilige Laufzeit beträgt maximal 10 Jahre.

Die daraus möglichen Kreditausreichungen an Unternehmen erfolgen mit einer Laufzeit von in der Regel bis zu 8 Jahren in der Regel ab einem Kreditvolumen von 2,5 Mio. €. In sehr wenigen Einzelfällen auch ab 0,5 Mio. € und darunter. Die Finanzierungserfordernisse der überwiegenden Mehrheit der KMU liegen in der Regel unterhalb dieser Grenzen und werden aus Globaldarlehen nicht abgedeckt.

#### **6.1.5 Neue Gruppierung der Förderkredite der KfW**

Dem seit 2001 mit steigender Tendenz kumulierten Volumen von Verbriefungen und Globaldarlehen von per 31.12.2003 insgesamt 56,3 Mrd. € stehen in diesem Zeitraum in sinkender Tendenz jetzt unter dem Logo „KfW-Mittelstandsbank“ subsumierte Förderkredite, Mezzanine- und Beteiligungsfinanzierungen von insgesamt 25,9 Mrd. € gegenüber.

Der mit der strategischen Neuausrichtung bereits bewirkte Umbruch in der Mittelstandsförderung ist offensichtlich.

Dessen ungeachtet soll dem verkündeten Anspruch nach eine zum 01.03.2004 erfolgte Neustrukturierung der Förderkredite in die Produktfamilien Unternehmerkapital und Unternehmerkredit über mehr Transparenz deren Ausreichung befördern. Die Ernsthaftigkeit dieser Zielstellung muss allerdings fraglich erscheinen, wenn dem Vernehmen nach gleichzeitig ca. 200 insbesondere in der Produktvermarktung versierte Mitarbeiter der ehemaligen DtA zur Entlassung anstehen.

Davon abgesehen ist es grundsätzlich zu begrüßen, dass mit der Gruppierung der Förderkredite in die Bereiche Unternehmerkapital und Unternehmerkredit Nachrangfinanzierungen im Programmauftritt der sogenannten KfW-Mittelstandsbank deutlich mehr Gewicht erhalten. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass bei Existenzgründungen viele Projekte nur durch die Bereitstellung der eigenkapitalähnlichen Mittel des ERP-Eigenkapitalhilfe-Darlehens (EKH) realisierbar waren. Auch für die Realisierbarkeit von Investitionen bestehender Unternehmen ist die Bereitstellung von Mezzanine-Kapital von wachsender Bedeutung.

Die Richtliniengestaltung so wichtiger Produkte, wie z.B. dem EKH Nachfolger ERP-Kapital für Gründung und dem Kapital für Arbeit und Investitionen, ist jedoch deutlich unattraktiver als bisher oder hat wie bei dem neuen ERP-Kapital für Wachstum die Ausreichung deutlich behindernde Mängel.

Exemplarische Beispiele derartiger Mängel sind:

- Bei dem ERP-Kapital für Gründung entstehen aufgrund einer um 5 Jahre verkürzten Laufzeit und um 3 auf 7 Jahre reduzierter Tilgungsfreiheit statt einer bisher gleichmäßigen Kapitaldienstbelastung mit kontinuierlicher Reduzierung ab dem 7. Jahr, vom 8. bis zum 10. Jahr Belastungsspitzen, die vielfach zu Problemen führen werden. Insbesondere bei Bauinvestitionen ist mit 15 Jahren Laufzeit eine Kapitallücke vorprogrammiert.
- Bei dem Programm Kapital für Arbeit und Investitionen sind an die Stelle der bisher flexiblen Gestaltung, u.a. der Verwendungsmöglichkeiten, strikte Richtlinienvorgaben getreten, u.a. mit einer Begrenzung der anteiligen Betriebsmittelfinanzierung auf nur 20% der aus anrechenbaren Investitionen zu ermittelnden Bemessungsgrundlage.
- Eine weitere Absurdität: für die Fremdkapitaltranche wird eine bankübliche Besicherung gefordert und zugleich jedoch die Einbindung von Bürgschaften der Bürgschaftsbanken ausgeschlossen, was in vielen Fällen eine Nutzung dieser Förderkredite verhindern wird.

Ausgehend von diesen Beispielen stellt sich die Frage, wie sich die unattraktiveren Gestaltungen von Produktrichtlinien auf die Nutzung von Förderkrediten auswirken werden. Es erscheint vor diesem Hintergrund jedenfalls äußerst fraglich, dass allein die Gliederung in 2 Produktfamilien die rückläufige Ausreichung von Förderkrediten stoppen oder gar umkehren kann.

Auch die geänderte Praxis der Bearbeitung von Förderkreditanträgen wird die rückläufige Entwicklung eher verstärken. Mängel oder Fehler der von den Banken weitergeleiteten Förderkreditanträge wurden stets mit geringstem Aufwand telefonisch oder per Fax zwischen der jeweiligen Bank und der KfW / DtA geklärt. Neuerdings werden selbst bei kleinen Formfehlern die kompletten Antragsunterlagen an die Hausbank mit einer Fristsetzung für die Wiedervorlage (5 bis 7 Tage) zurückgereicht.

## **6.2 Kapitalmarktgeschäft statt Förderung von KMU**

Der Eindruck ist unzweideutig:

Mit dem mit Nachdruck vorangetriebenen Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung orientiert sich die KfW konsequent auf die Belange von Großunternehmen

(Globaldarlehen) und widmet sich mit der Präferenz auf die Verbriefungsprodukte verstärkt dem Kapitalmarktgeschäft.

Die direkte Förderung von KMU gerät zunehmend aus dem Fokus.

## **7 Konsequenzen**

### **7.1 Ausgangspunkt von Schlussfolgerungen und Maßnahmen**

Ausgangspunkt und Grundlage möglicher Schlussfolgerungen und Maßnahmen müssen stets die maßgeblichen Ursachenzusammenhänge und Entwicklungslinien sein. Hierzu wurde vorstehend festgestellt:

1. Maßgebliche Ursache des Umbruchs auch in der Finanzwirtschaft ist die totale Unterordnung der westlich orientierten Volkswirtschaften unter das Shareholder Value Konzept. Die Maximierung des Marktwerts des von den Shareholdern gestellten Eigenkapitals, nunmehr oberstes Ziel und finaler Zweck wirtschaftlichen Handelns, hat auch im Bankensektor die konsequente Ausrichtung auf kurz- und mittelfristig rentabel erscheinende Geschäftsfelder zur Folge. Das Kreditgeschäft mit KMU zählt auf absehbare Zeit weitestgehend nicht dazu.
2. Angesichts des aus diesen Zusammenhängen erfolgenden Rückzugs der Banken aus dem Kreditgeschäft mit KMU wird die Absurdität der zur Kreditfinanzierung zwingenden Gestaltung des Steuerrechts offenkundig. Die entsprechend den damaligen Interessen der Banken seit 1956 mittels des Steuerrechts verursachte Eigenkapitalschwäche und Kreditlastigkeit ist politisch gewollt. Insoweit die Finanzierungskrise daraus mit resultiert, kann dieser auch nur politisch entgegengewirkt werden. Der Umbruch im Bankensektor erzwingt die Wiederherstellung einer angemessenen Eigenfinanzierungsfähigkeit, insbesondere der KMU. Die Bedeutung dieses Sachverhalts wird bislang von der Politik entweder nicht erkannt oder konsequent ignoriert.
3. Die Fähigkeit zur Eigenfinanzierung avanciert gleichwohl zur unverzichtbaren Existenzbedingung von KMU. Hierbei wirken sich auch die mit dem Regelwerk für ein Basel II sich ändernden Kreditzugangsvoraussetzungen, sowie die danach künftig prozyklisch erfolgende Kreditvergabe aus. Die Eigenfinanzierung gewinnt aber auch deshalb an Bedeutung, weil Alternativen zur Kreditfinanzierung wie Beteiligungskapital (Private-Equity) und Leasing durch die anstehenden Änderungen des bankenaufsichtlichen Regelwerks massiv eingeschränkt werden.

4. Im Sachzusammenhang dieser Faktoren wird der Paradigmenwechsel in der Mittelstandsförderung mit hoher Intensität vollzogen. Sowohl die Ausrichtung der sogenannten KfW-Mittelstandsbank, als auch die aktuellen Gestaltungen der Förderkredite verstärken deren Entwicklung zum Auslaufmodell. Auch bei entsprechenden Einflussnahmen auf den KfW-Mittelstandsrat oder den Vorstand der KfW scheint hier bestenfalls eine Abmilderung der Entwicklung des Förderkredits zum Auslaufmodell möglich.
  
5. Ob, wie und in welcher Form sich die Verbesserung der Finanzierungsbedingungen der Banken tatsächlich als Mittelstandsförderung auswirken wird, ist völlig offen. Sicher ist: eine Verwendungsbindung der über ABS und Globaldarlehen den Banken erschlossenen Mittel wird es auch künftig nicht geben.

Vor diesen Hintergründen sind wirksame Alternativen unabdingbar.

## **7.2 Finanzierungsalternativen herstellen**

### **7.2.1 Eigenfinanzierung fördern und stärken**

Die sofortige Wiedereinführung der Steuerfreiheit nicht aus dem Unternehmen entnommener Gewinne ist das Gebot der Stunde einer wirksamen Mittelstandsförderung. Gegebenenfalls müsste im Hinblick auf die Situation der öffentlichen Haushalte hier eine stufenweise Einführung erfolgen, indem dies z.B. zunächst für KMU bis 10 Mio. € Umsatz realisiert wird.

### **7.2.2 Beteiligungskapital massiv fördern**

Des Weiteren müssen alle Ansätze zur Generierung von Beteiligungskapital nachdrücklich vorangetrieben und massiv gefördert werden. Hierzu gehört z.B. der Ansatz des sogenannten Beteiligungskapitals für den breiten Mittelstand oder das im BDS vorgeschlagene Konzept eines KMU-Beteiligungskapitalfonds. Eine Lösung der akuten Finanzierungskrise können diese allein gleichwohl nicht bewirken.

### **7.2.3 Förderkredit verbessern**

Auch bei sofortiger Realisierung der vorgenannten Maßnahmen gilt:

Auf absehbare Zeit ist der Förderkredit für die Mittelstandsfinanzierung unverzichtbar. Deshalb bedarf es der Durchsetzung einer für KMU und Banken attraktiven Gestaltung der Förderkredite sowie der Bearbeitungspraxis bei der KfW.

### **7.3 Soziale Marktwirtschaft verteidigen**

Das aus den Erfahrungen der wirtschaftlichen und politischen Katastrophen des 19. und 20. Jahrhunderts von Ludwig Erhard, Walter Eucken und Alfred Müller-Armack entwickelte Konzept der sozialen Marktwirtschaft ist das Fundament des sogenannten Wirtschaftswunders und wirtschaftlicher Prosperität sowie politischer Stabilität Deutschlands und Europas. Maßgebliches Element und wesentlicher Träger dieser Erfolgsgeschichte sind die derzeit noch 3,2 Mio. selbständigen mittelständischen Unternehmer.

An die Stelle des selbständigen, für sein Tun und Lassen verantwortlichen und haftenden Unternehmers sind im Bereich der großen Kapitalgesellschaften mit der Durchsetzung des Shareholder Value Konzepts ineinander verflochtene Netzwerke von Institutionen / Organisationen getreten, in denen sich bürokratische Herrschaft und Herrschaft durch Eigentum verbinden. Dabei vertreten die angestellten Manager gegenüber einem anderen Unternehmen die Position des Eigentümers, und werden selbst wiederum von anderen, ebenfalls die Position eines Eigentümers vertretenden angestellten Managern kontrolliert.

In der Ausrichtung aller Handlungen dieser Angestellten auf die permanente kurzfristige Maximierung des Marktwerts des von den Shareholdern gestellten Eigenkapitals hat sich bei diesen „gesellschaftlichen Eliten“ eine Unkultur individueller und kollektiver Verantwortungslosigkeit, getragen von als Selbstbedienung mit System auftretender Habgier und verbreitetem Größenwahn, breitgemacht.

In der Totalität dieser Entwicklung ist ausgehend vom „Vorbild“ dieser „gesellschaftlichen Eliten“ in der Gesellschaft ein Normen- und Werteverfall bislang nicht gekanntes Ausmaßes zu beobachten, der einem inneren Zersetzungsprozess gleichkommt. Gleichzeitig gerät der für die wirtschaftliche und politische Stabilität maßgebliche selbständige Mittelstand angesichts der akuten Finanzierungskrise zunehmend in existenzielle Bedrohung. Anzahl und Volumen der aus der Finanzierungskrise resultierenden Einbrüche in der vom Mittelstand getragenen Wertschöpfungskette bewirken längst einen gefährlichen Dominoeffekt. Immer größere Teile des selbständigen Mittelstands sind von Verlust ihrer Existenz und schleichender „Proletarisierung“ bedroht. Die absehbaren Folgen für den Mittelstand und die wirtschaftliche und politische Stabilität Deutschlands müssen als sehr ernst beurteilt werden.

Diesen Prozessen muss mit allem Nachdruck, insbesondere auch mit den nachfolgend aufgeführten Maßnahmen, entgegengetreten werden.

#### **7.3.1 Managerhaftung einführen**

Manager der großen AGs und GmbHs dürfen nicht länger persönlich risikolos mit fremdem Geld auf fremde Kosten Unternehmen führen. Der in diesen Bereichen verbreiteten Unkultur individueller und kollektiver Verantwortungslosigkeit muss durch die Einführung persönlicher Haftung der Manager entgegengewirkt werden. Ähnlich wie seit kurzem auch in den USA, sollten sie mit eigenem Vermögen für das, was sie tun und lassen und in der Bilanz unterschreiben, persönlich haften.

Dies entspräche dann der eigentlich selbstverständlichen handelsrechtlichen Grundregel, dass derjenige, der mit seiner Unterschrift die Richtigkeit einer Bilanz bestätigt, auch eine persönliche Haftung dafür übernommen hat. Neben den oben angesprochen gesellschaftlichen Fehlentwicklungen ist es im übrigen durch nichts begründbar, dass ein mittelständischer Inhaberunternehmer nicht nur für seine Bilanz, sondern auch für Steuern, Sozialversicherungen, Abfindungen, Krankheitskosten, Umweltverträglichkeit und Produktfunktionen mit seinem persönlichen Vermögen haftet, ein angestellter Manager, der oft ein vielfaches Einkommen erzielt, weiterhin von jeglicher persönlicher Haftung frei bleiben sollte.

### **7.3.2 Kultur der Selbständigkeit und Verantwortlichkeit durchsetzen**

Unbeschadet der Bedeutung der KMU für Beschäftigung, Bruttoinlandsprodukt, Steueraufkommen etc. dominieren die Ausrichtung, Strukturen und Entwicklungen der großen Kapitalgesellschaften die gesellschaftliche Entwicklung. Deren Strukturen sind mit der Durchsetzung des Shareholder Value Konzepts wie erwähnt geprägt durch ineinander verflochtene Netzwerke von Institutionen und Organisationen, in denen sich von angestellten Managern ausgeübte bürokratische Herrschaft und Herrschaft durch Eigentum verbinden. Derartige Strukturen haben, wie derzeit akut zu beobachten, generell die inhärente Tendenz individuelle und kollektive Verantwortlichkeit soweit wie möglich einzuschränken oder soweit möglich auszuschließen.

Dauerhafte wirtschaftliche und politische Stabilität einer Gesellschaft kann es jedoch nur auf Grundlage individueller und kollektiver Verantwortlichkeit in den wesentlichen gesellschaftlichen Gliederungen und Elementen geben, zu denen ganz maßgeblich und prägend die in der Gesellschaft agierenden Unternehmen gehören.

Individuelle und gesellschaftliche Verantwortlichkeit sind elementare Existenzbedingungen selbständiger Unternehmer, ohne die ein dauerhaftes Bestehen im Wettbewerb nicht möglich ist. Wirtschaftliche und politische Stabilität hängen wesentlich mit davon ab, ob und in wie weit diese in den wirtschaftlichen Existenzbedingungen begründeten Werthaltungen und Normen Eingang in die Institutionen (Medien, Bildungswesen, Kultur, Parteien, Verfassungsorgane etc.) der Gesellschaft haben und in diesen zum Tragen kommt.

Gegen die derzeit vorherrschende Ausrichtung der Gesellschaft an den Sicht- und Denkweisen und Interessenlagen von angestellten Managern und der Unkultur individueller und kollektiver Verantwortungslosigkeit muss deshalb wieder eine Kultur der Selbständigkeit und damit der Verantwortlichkeit durchgesetzt werden.