

Die Kredit- und Kapitalversorgung der KMU aus volkswirtschaftlicher Sicht

24. November 2003 Nummer 43/2 4. Jahrgang

dossierpolitik

Die Kredit- und Kapitalversorgung der KMU aus volkswirtschaftlicher Sicht

Die tagespolitische Hektik und Aufgeregtheit neigt dazu, das Thema der gesamtwirtschaftlichen Kredit- und Kapitalversorgung hauptsächlich an negativen Einzelbeispielen abzuhandeln. Die volkswirtschaftliche Optik kommt dabei zu kurz.

Unternehmensfinanzierung und Bankkredit in der Marktwirtschaft

In der marktwirtschaftlichen Ordnung ist es zunächst Aufgabe des Unternehmens selbst, sich genügend Eigenkapital zu beschaffen bzw. zu erarbeiten, um vor allem auch schwierige Konjunkturphasen zu überstehen. Die zentralen Aufgaben des unternehmerischen Finanzmanagements sind die Liquiditätssicherung und die Risikosteuerung. Beide Aufgaben müssen im Zusammenhang betrachtet und auf das übergeordnete Ziel der Sicherung der Existenz eines Unternehmens durch Optimierung dessen Unternehmenswertes gerichtet werden. Diese Aufgaben sind eigentliche Führungsaufgaben, die nicht delegiert werden können.

Es trifft zu, dass in den letzten Jahren die Eigenkapitalbeschaffung für viele KMU schwieriger geworden ist, weil ihnen unter anderem der Zugang zum Kapitalmarkt erschwert oder überhaupt verwehrt ist. Damit hat sich ein schon länger anhaltender Trend fortgesetzt. Die Eigenkapitalausstattung von Schweizer Unternehmen beträgt im Durchschnitt 34 Prozent, was im internationalen Vergleich im Mittelfeld liegt. Die langfristige Bankenfinanzierung fungiert deshalb häufig als Eigenkapitalersatz. Finanzierungsschwierigkeiten treten im Alltag häufig im umgekehrten Verhältnis zur Unternehmensgrösse auf: je kleiner das Unternehmen, desto häufiger die Finanzierungsschwierigkeiten. Dabei muss man allerdings mit Verallgemeinerungen aufpassen, weil es das idealtypische KMU nicht gibt. Jede KMU-Finanzierung ist deshalb auch individuell. Behauptungen über eine generelle Kreditklemme bzw. eine Kreditrationierung in der Schweiz sind deshalb mit Vorsicht zu geniessen.

Es mag zweckmässig sein, an dieser Stelle kurz die wesentlichen Funktionen, welche die Banken als Finanzintermediäre in einer arbeitsteiligen modernen Volkswirtschaft erfüllen, kurz in Erinnerung zu rufen. Vier Aufgaben sind für das Kreditgeschäft zentral:

- die Informationsaufgabe,
- die Volumentransformation,
- die Fristentransformation und
- Risikotransformation.

Ausgehend von der Theorie der Finanzintermediation und der Informationsökonomie bestehen die Kernaufga-

ben der Banken im Kreditgeschäft darin, die Transaktionskosten zu senken, Informationsasymmetrien zwischen den Marktteilnehmern auszugleichen, damit diese ihrer individuellen Risikoneigung und Tragfähigkeit entsprechend Risiken übernehmen, abgeben oder umstrukturieren können. Daraus ergibt sich nicht nur der volkswirtschaftliche Leistungsauftrag von Banken als finanzielle Vermittler, die Intermediationsfunktionen möglichst effizient, d.h. zu den geringstmöglichen Kosten zu erfüllen. Es ergibt sich auch der Bezug zur volkswirtschaftlichen Verantwortung der Banken. Erfüllen die Banken diesen Leistungsauftrag, so rechtfertigen sie ihre Existenz; gelingt ihnen dies nicht, d.h. sind andere Mechanismen der Finanzintermediation (z.B. Finanzmärkte) effizienter, so haben Banken in diesem Bereich keine Aufgabe (Bernet). Von daher ist auch der bekannte Ausspruch von Bill Gates zu verstehen: „Banking is necessary, banks are not.“

Es gibt plausible Gründe, die für einen funktionierenden Kreditmarkt in der Schweiz sprechen: zum einen die im internationalen Vergleich eher tiefe Zinsmarge, zum andern die hohe Wettbewerbsintensität im Bankwesen. Damit steht nicht im Widerspruch, dass einzelne Firmen Schwierigkeiten beim Zugang zu Bankkrediten haben können. Eine gesunde Volkswirtschaft ist auf eine tragfähige Finanzintermediation angewiesen. Das gilt gerade für die Schweiz, wo die Finanzierung mit Bankkrediten zu den zentralen Finanzierungsquellen der KMU gehört. Das heisst allerdings nicht, dass Banken dazu da sind, unrentable Risikofinanzierungen zu gewähren. Es gibt kein Grundrecht auf Kredit. In einer Marktwirtschaft müssen unterschiedliche Risiken ihren Niederschlag im Zins finden. Risikogerechte Kreditkonditionen bilden die Basis für ein gesundes Kreditgeschäft.

Zur Kreditpolitik der Banken

Die Kreditpolitik der Banken wird in schwierigen konjunkturellen Zeiten regelmässig zu einem Diskussionsthema. Das ist auch heute der Fall. Die zweijährige Konjunkturfalte, hohe Insolvenzzahlen und die daraus folgenden Abschreibungen auf dem Kreditbestand haben Spuren in ihren Büchern hinterlassen. Die Banken, die früher mit einem grosszügigen Kreditvergabeverhalten um Marktanteile wetteiferten, sind auf einmal vorsichtiger geworden.

Während die Schweizerische Nationalbank den Geldmarkt grosszügig alimentiert, bleiben die Zinsen für die Kreditnehmer unverändert oder steigen wegen erhöhter Bonitätsrisiken noch. Dieses Anpassungsverhalten wird vielerorts nicht verstanden, vor allem, wenn das Anpassungstempo der Kreditzinsen im Zinszyklus variiert, d.h. die Anpassung der Kreditzinsen in Zinssenkungsphasen schwächer ausfällt als in Zinserhöhungsphasen.

Verlief die Kreditexpansion bis 1994 relativ parallel mit dem Wachstum des nominalen Bruttoinlandprodukts, so hat sich dieser Zusammenhang inzwischen stark gelockert. Der Korrelationskoeffizient fiel entsprechend von 0,8 Prozent für die Periode 1987 bis 1994 auf seither noch 0,1 Prozent (Credit Suisse). Diese Entkoppelung hängt mit vielerlei Faktoren zusammen:

- dem tief greifenden Strukturwandel in den 90er-Jahren,
- günstigen Kapitalmarktkonditionen im Zeichen der New Economy bis 2000,
- hohen Verlusten und Abschreibungen der Banken im Zusammenhang mit der Immobilienkrise,
- dem Vordringen des Dienstleistungssektors,
- einer effizienteren Methode zur Bewirtschaftung des Umlauf- und Anlagevermögens usw.

Seit 2000 ging die Kreditgewährung der Banken an inländische nicht finanzielle, private Unternehmen, die ein knappes Drittel des inländischen Kredits ausmacht, zurück. In einer Konjunkturlaute ist ein solcher Rückgang als Reflex einer verringerten Kreditnachfrage normal. Im Vergleich mit früheren Perioden wirtschaftlicher Abkühlung fiel die Verlangsamung der Kreditexpansion stärker aus. Dabei gibt es Indizien dafür, dass für einzelne Kreditnehmergruppen sowie für einzelne Bankengruppen ein auch im historischen Vergleich ungewöhnlich geringes Kreditwachstum zu beobachten ist.

Versucht man die Kreditentwicklung zu erklären, so stösst man nicht nur auf erhebliche Datenschwierigkeiten, sondern auch auf das bekannte Identifikationsproblem. So dämpfte etwa die fortdauernde Korrektur an den Aktienmärkten sowohl auf der Anbieterseite als auch bei den kreditsuchenden Unternehmen das Nettovermögen. Eine gesunkene Bonität auf Seiten der kreditsuchenden Unternehmen drückt sich in verschlechterten Kreditkonditionen aus. Zudem beeinflusst die Tertiärisierung der Wirtschaft die Kreditallokation, indem tendenziell die Nachfrage nach Bankkrediten zurückgeht.

Es ist deshalb kaum zu quantifizieren, inwieweit die Kreditschwäche auf die Kreditnachfrage und inwieweit sie auf das Kreditangebot – etwa eine veränderte Risikowahrnehmung der Banken – zurückzuführen ist. Zur Klärung

der Frage, ob eine allgemeine Kreditrestriktion vorliegt, müsste eine empirisch geschätzte Kreditnachfragefunktion mit den tatsächlichen Beobachtungen verglichen werden. Kann dann ein Nachfragemodell den beobachtbaren Rückgang nicht erklären, so wäre dies ein Anzeichen für angebotsseitige Störungen im Kreditvergabeprozess. Eine derartige ökonomische Untersuchung ist mir für die Schweiz nicht bekannt, weshalb man mit Aussagen, es läge eine Kreditklemme oder ein „credit crunch“ vor, vorsichtig sein sollte. Dabei soll eine Situation verstanden werden, in der das Angebot der Banken an Krediten niedriger ist, als aufgrund der herrschenden Zinssätze und der Wirtschaftlichkeit der Investitionsprojekte zu erwarten wäre. Mit anderen Worten: Unternehmen erhalten trotz guter Bonität keine Kredite mehr, weil es den Banken an Liquidität fehlt. Das Kreditwachstum wäre dann angebotsseitig beschränkt. Davon kann in der Schweiz nicht gesprochen werden. Es ist deshalb auch nicht zulässig, den Banken pauschal eine unzureichende Kreditbereitstellung für die KMU vorzuwerfen.

Exkurs: Basel II

Die in der öffentlichen Diskussion häufig genannten neuen Basler Eigenkapitalvorschriften (Basel II) dürften das Kreditgeschehen wohl nur insoweit beeinflusst haben, als sie das Ertrags- und Risikobewusstsein der Banken geschärft haben. Damit ist die ohnehin vorhandene Tendenz zu einer verstärkten Differenzierung in den Vergabekonditionen gefördert worden. In diesem Zusammenhang wird häufig vergessen, dass Banken ihre Ausleihungen im Interesse der Stabilität des Bankensystems und der Sicherheit der Kundeneinlagen schon seit langem mit Eigenmitteln zu unterlegen haben. Statt jedoch Kredite wie bisher mit pauschal acht Prozent Eigenkapital sind sie neu entsprechend der Bonität der Kreditnehmer zu unterlegen.

Auf Einzelheiten zu Basel II kann hier nicht weiter eingegangen werden. Für KMU wichtig sind die Erleichterung der Kreditvergabe bis zu einer Million (Retail-Kredite) im Standardansatz und der Verzicht auf Langzeitzuschläge.¹ Insgesamt sprechen plausible Gründe dafür, dass dank des relativ frühen Übergangs der Schweizer Banken zu einer risikogerechten Kreditpreisgestaltung und der im Durchschnitt gleich bleibenden Eigenkapitalunterlegung die Auswirkungen von Basel II auf das Schweizer Kreditgeschäft eher gering sein dürften. Dies hängt auch damit zusammen, dass die Eigenkapitalkosten der Kredite für die Banken durch Basel II aufgrund der im Durchschnitt etwa

¹ Die Einstufung als „Retail“ bedeutet, dass diese Kredite nur mit sechs Prozent statt bisher acht Prozent unterlegt werden müssen.

gleich bleibenden Eigenkapitalunterlegung sich nicht erhöhen. Dabei ist unterstellt, dass die Eidgenössische Bankkommission nicht noch ein „Eigentor“ schießt und die Eigenkapitalvorschriften über Basel II in einem „Swiss Finish“ verschärft.

Beziehungen Bank–Kreditnehmer

Es braucht zwischen Kreditnehmer und Bank eine wechselseitige, offene und vertrauensvolle Kommunikation. Erfreulicherweise besteht diesbezüglich ein gutes Klima bzw. eine funktionierende Zusammenarbeit, wie eine neue Studie des seco zusammen mit den Wirtschaftsdachverbänden zeigt.²

Unternehmen müssen sich damit abfinden, dass das Rating zu einem nicht mehr wegzudenkenden Kreditwerkzeug wird. Dazu gehört ein Bündel von unerlässlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Hierin liegt für die Unternehmen auch eine Chance, betriebswirtschaftliche Hausaufgaben anzupacken bzw. das Geschäftsmodell zu optimieren, um in den Genuss günstigerer Kreditkonditionen zu gelangen. Dabei geht es nicht um revolutionäre Entwicklungen, sondern eher um handfeste Massnahmen zur Sicherung und Verbesserung der Gewinne und des Eigenkapitals. Ein gutes Rating zu erhalten ist keine Frage der Unternehmensgrösse. Entscheidend sind vielmehr die Qualität der Führung, eine aussichtsreiche Strategie und geordnete Finanzen.

Die Banken müssen die Bedeutung der einzelnen quantitativen und qualitativen Faktoren, die in der Kreditprüfung eine Rolle spielen, noch besser offen legen und auch verständlicher kommunizieren. Dabei muss der Erfassung der weichen Faktoren wie Führungskompetenz, Geschäftskonzept, Informationspolitik, Nachfolgeregelung usw. besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, weil den Banken häufig vorgeworfen wird, diese zugunsten von Ertrags- und Liquiditätszahlen zu vernachlässigen. Ebenso muss über Basel II, wenn es einmal endgültig steht, orientiert werden. Durch Transparenz, Offenheit und gegenseitiges Vertrauen lassen sich Informationsasymmetrien, die zwischen Unternehmen und Banken bestehen, abbauen.

Alternative Finanzierungsformen – Tendenzen und Perspektiven

Der Bankkredit wird für die KMU auch in Zukunft eine wichtige Finanzierungsquelle darstellen. Unabhängig von

Basel II zeichnen sich aber in der Unternehmensfinanzierung strukturelle Veränderungen ab, in deren Sog der Bankkredit relativ zu anderen Finanzierungsformen tendenziell an Bedeutung einbüßen könnte. Auf dem Vormarsch befinden sich alternative Finanzierungsformen wie:

- Leasing,
- Factoring,
- mezzanine Finanzierung,
- mittelständische Beteiligungsgesellschaften,
- Verbriefung von Forderungen.

Leasing erfreut sich steigender Beliebtheit, weil diese Finanzierungsform vor allem für den wachsenden Dienstleistungssektor Vorteile bietet. Als „off-balance-sheet“-Finanzierung lassen sich Bilanzkennzahlen und die Aussendarstellung des Unternehmens verbessern. Zudem werden liquide Mittel, die sonst für die Finanzierung eines Objekts eingesetzt worden wären, gespart. Factoring, d.h. der Verkauf von Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft, kann für KMU eine alternative Finanzierungsquelle darstellen. Mezzanine Finanzierungsformen verbinden in hybrider Form Eigen- und Fremdkapitalelemente, wobei die entscheidende Frage ist, in welchem Ausmass Kontroll- und Informationsrechte abgegeben werden sollen. Über mittelständische Beteiligungsgesellschaften lassen sich sowohl Risiko- als auch längerfristiges Fremdkapital zu günstigeren Zinsen am Kapitalmarkt beschaffen. Zwar sträuben sich noch viele KMU gegen solche Beteiligungen, weil damit der Verlust an Entscheidungsbefugnissen und sensiblen unternehmensinternen Daten befürchtet wird. Dem stehen – neben dem Zufluss von Eigenkapital – jedoch zusätzliche Beratungskompetenz und oft auch der Zugang zum Netzwerk des Investors gegenüber. In diesem Zusammenhang sei auch vermerkt, dass die kürzliche Evaluation des Gesetzes über die Risikokapitalgesellschaften – trotz des jüngsten Einbruchs der Investitionen im Risikokapitalmarkt – zur Feststellung gelangte, dass für gute Projekte in der Schweiz nach wie vor genügend Risikokapital vorhanden ist.

In diese Reihe von alternativen Finanzierungsformen gehört auch die Verbriefung von Forderungen. Bei „true sale“-Verbriefungen veräussern Banken bestehende Kreditforderungen an eine Zweckgesellschaft, die diesen Ankauf durch die Begebung von Anteilen, so genannten Asset Backed Securities (ABS) finanziert. Dadurch erlangen KMU einen indirekten Zugang zum Kapitalmarkt. Basel II schafft im Übrigen erstmals international harmonisierte Regelungen für ABS.

² Fasano, M./Gfeller, Th: Herausforderungen im Dialog zwischen KMU und Banken. Eine repräsentative Befragung des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco) in Zusammenarbeit mit Schweizer Wirtschaftsdachverbänden, 2003.

Eigenkapitalversorgung der KMU als wirtschaftspolitisches Ziel

Das Innovationspotenzial der KMU ist aus volkswirtschaftlichem Interesse voll auszuschöpfen. Wachstumsreiche Investitionen zur Realisierung von Produkt- und Prozessinnovationen oder Unternehmensgründungen sollten nicht an Finanzierungsproblemen scheitern. Es besteht deshalb sicher Einigkeit darüber, die Eigenkapitalbildung der KMU nachhaltig zu stärken und zu verbessern. Dies geschieht am besten mit einer marktwirtschaftlichen Doppelstrategie: eigenen Anstrengungen und wirtschaftspolitischen Anreizen, insbesondere einer eigenkapitalfreundlichen Steuerpolitik.

Die Umfrage des seco zusammen mit den Wirtschaftsverbänden hat gezeigt, dass die Zusammenarbeit zwischen Banken und Unternehmen in der Kreditfinanzierung funktioniert. Sie ist aber verbesserungsfähig, vor allem was die unterschiedliche Einschätzung der Informationen anbetrifft, die für einen positiven Kreditdialog notwendig sind. Erwünscht wäre es sicher auch, wenn die Banken nicht nur als Kreditgeber tätig sind, sondern situativ ebenfalls vermehrt als Risiko- und Eigenkapitalpromotoren für stark wachsende Kleinbetriebe und erfolgreiche Mittelbetriebe aktiv werden könnten.³ Wenn die KMU mit Blick auf Basel II sich intensiv mit den zukünftigen externen oder internen Rating-Anforderungen auseinandersetzen und gleichzeitig bei ihrer langfristigen Finanzierungsstrategie auch alternative Finanzierungsformen wie Leasing, Factoring, Mezzanine usw. in Betracht ziehen, so werden die Chancen für die KMU insgesamt eher überwiegen. Wenn Basel II letztlich ein Finanzsystem stützt, das stabiler, weniger prozyklisch, wachstumsfreundlicher und belastbarer in Krisenzeiten ist, so liegt das im Interesse der ganzen Volkswirtschaft.

Unternehmen müssen und sollen sich zunächst aus eigener Kraft behaupten. Sie verdienen, wie der Deutsche Sachverständigenrat überzeugend begründet hat, nicht a priori schon eine Förderung, nur weil sie klein sind. Unternehmen – auch KMU – sind keine Zootiere, die sich züchten lassen. Sie müssen sich in der freien Wildbahn durchgesetzt haben. Es trifft zwar zu, dass neue Unternehmen im Vergleich zu den bestehenden mit höheren Kosten, insbesondere höheren Finanzierungs- und Informationskosten, konfrontiert sind. Diese höheren Kosten haben aber

eine wichtige Funktion, indem sie den wettbewerblichen Auslese- und Innovationsprozess intensivieren. Leistungsfähige und innovative Gründer dürften unter guten Rahmenbedingungen diese Hemmnisse bewältigen und sich durchsetzen. Die selektive staatliche Begünstigung einiger Betriebe würde die übrigen Marktneulinge und die etablierten Unternehmen diskriminieren.

Eine wirkungsvolle staatliche Politik, die der volkswirtschaftlichen Bedeutung der KMU gerecht werden will, führt nicht über den Weg punktuell fördernder Interventionen und spezieller staatlicher Förderungsprogramme. Gefragt ist vielmehr ein Ordnungsrahmen, der keine Wettbewerbsverzerrungen zugunsten bzw. zulasten spezifischer Unternehmensformen verursacht, sondern allen Unternehmen optimale Entfaltungsmöglichkeiten eröffnet. Nur eine wachstums- und innovationsorientierte Wirtschaftspolitik ermöglicht Ertragsverbesserungen und stärkt damit die Finanzkraft der Unternehmen, vor allem der KMU.

Literatur:

Halter, Frank: Kreditvergabe und Bankenrating in der Schweiz, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen (Internationales Gewerbearchiv), 2. Heft 2003, S. 95ff

Jäger, Franz (Hrsg.): Die volkswirtschaftliche Verantwortung der Banken, Chur/Zürich, 1999

Fasano, M./Gfeller, Th.: Herausforderungen im Dialog zwischen KMU und Banken. Eine repräsentative Befragung des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco) in Zusammenarbeit mit Schweizer Wirtschaftsverbänden, 2003

Kreditmarkt Schweiz – Wirtschaftszweige und KMU im Fokus, Economic Briefing Nr 33, Hrsg. Credit Suisse 2003

Kreditgeschäft im Wandel. KMU im Brennpunkt von Rating, Pricing und Basel II, Hrsg. UBS 2003

Lohnheiss, H.: Die stille Revolution in der Finanzierung. Basel II: Eine Chance für die Unternehmen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, 3. Juni 2002

³ **Anmerkung:** Während die Banken in einigen Ländern Europas mit einem Marktanteil zwischen 35 und 52 Prozent zu den wichtigsten Promotoren des Wagniskapitalmarktes gehören (Deutschland, Spanien, Italien), halten die Banken in der Schweiz mit 15 Prozent einen vergleichsweise bescheidenen Finanzierungsanteil (Private Equity und Venture Capital Association).

Rückfragen:

rudolf.walser@economiesuisse.ch