

Die Mittelstandsfinanzierung gezielt ausrichten

Ein Diskussionsbeitrag für ein mittelstands-
freundliches Finanzierungsumfeld

Empfehlungen
Hintergründe



ARBEITSKREIS MITTELSTAND

Herausgegeben vom
Wirtschafts- und sozialpolitischen Forschungs- und
Beratungszentrum der Friedrich-Ebert-Stiftung
Abt. Wirtschaftspolitik
Godesberger Allee 149, D-53170 Bonn
<http://www.fes.de/wirtschaftspolitik/>
Umschlag: Pellens Kommunikationsdesign Bonn
Druck: Thenée Druck Bonn
Juli 2003
ISBN 3-89892-192-1

Die Mittelstandsfinanzierung gezielt ausrichten

Ein Diskussionsbeitrag für ein
mittelstandsfreundliches Finanzierungsumfeld

Empfehlungen
Hintergründe

Inhalt

Vorwort	1
Empfehlungen für ein mittelstandsfreundliches Finanzierungsumfeld	2
Die Zahlungsmoral stärken	3
Basel II verstehen lernen	4
Die Unternehmensnachfolge unterstützen	6
Den Unternehmen im Insolvenzfall helfen	7

Anhang

Basel II und die Folgen für den Mittelstand

Vorwort

Der Arbeitskreis Mittelstand in der Friedrich-Ebert-Stiftung hat es sich zur Aufgabe gemacht, bei jedem seiner Treffen einen Problembereich der mittelständischen Wirtschaft in das Zentrum der Diskussion zu stellen und politikfähige Lösungsvorschläge zu erarbeiten.

Die Finanzierungsprobleme des Mittelstands waren Thema der dritten Sitzung des Arbeitskreises. Rund vierzig Teilnehmer aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Verbänden diskutierten am 21. Mai 2003 in der Landesvertretung von Schleswig-Holstein Möglichkeiten, den Mittelstand aus der Finanzierungskrise zu führen. Die wissenschaftliche Vorbereitung und Begleitung des Themas erfolgte durch das Institut für Wirtschafts- und Politikforschung Richter & Schorn, Köln¹.

In gewohnt knapper Form werden in der vorliegenden Publikation die Ergebnisse und Empfehlungen des Arbeitskreises zusammengefasst. Die zum Teil sehr komplizierte und technische Materie im Zusammenhang mit der Diskussion zum Thema Basel II hat uns bewogen, ein tiefergehendes Arbeitspapier mit interessanten Aspekten für die Diskussion in den Anhang zu stellen. Dieses Arbeitspapier wurde mit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) abgestimmt.

Die pauschale Sorge, dass die durch Basel II geänderten Eigenkapitalanforderun-

gen an die finanzierenden Banken Kredite an Unternehmen allgemein verteuern und damit zu einer strukturellen Benachteiligung kleiner und mittlerer Unternehmungen führen würden, wurde allerdings nicht von allen Mitgliedern des Arbeitskreises Mittelstand geteilt.

Festzuhalten bleibt jedoch, dass die traditionell geringe Eigenkapitalquote deutscher kleiner und mittelständischer Unternehmen für die Unternehmensfinanzierung ein Kernproblem darstellt, das durch die Regelungen von Basel II eher noch zunehmen wird. Auch hier muss die rahmensetzende Aufgabe von Politik stärker wahrgenommen werden, um die Weichen zu stellen für eine im europäischen Kontext vergleichbar hohe Eigenkapitalausstattung deutscher kleiner und mittelständischer Unternehmen.

Obwohl es sich bei dem vorliegenden Thema um einen Bereich handelt, der sehr stark die Geschäftspraktiken von Banken und Unternehmungen berührt, ergeben sich aus der Diskussion genügend Ansätze für Reformen, bei denen der Gesetzgeber erster und wichtigster Ansprechpartner ist.

Nach den steuerpolitischen Vorschlägen in der ersten Ausgabe dieser Reihe will der Arbeitskreis Mittelstand mit den vorliegenden Empfehlungen für eine mittelstandsfreundliche Finanzierungspolitik einen weiteren Beitrag zur Lösung der Hauptprobleme des deutschen Mittelstands leisten.

¹ <http://www.iwp-koeln.org>

Empfehlungen für ein mittelstandsfreundliches Finanzierungsumfeld

... auf einen Blick

Die Zahlungsmoral stärken

1. Das im Jahr 2000 eingeführte *Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen* sollte wieder aufgehoben werden.
2. Es sollte ein *Schuldnerverzeichnis* öffentlicher Auftraggeber eingerichtet werden, um moralischen Druck auszuüben.

Basel II verstehen lernen

3. Banken sollten sowohl die Entscheidung über einen Kreditantrag als auch das dieser zu Grunde liegende Ratingergebnis dem Kunden gegenüber transparent begründen.
4. Die Anstrengungen, Unternehmen über die Regelungen von Basel II sowie die darin enthaltenen Zusammenhänge verständlich zu informieren, sollten – auch von staatlicher Seite – intensiviert werden.
5. Das Instrument der *Haftungsfreistellung* sollte weiter entwickelt werden.
6. Das Kleinunternehmerförderungsgesetz (der sog. „Small Business Act“) sollte im Hinblick auf das Rating von Kleinstunternehmen und somit deren Möglichkeiten, eine Finanzierung zu erhalten, untersucht werden.

Die Unternehmensnachfolge unterstützen

7. Im Rahmen der *Unternehmensnachfolge* sollte überlegt werden, die Erbschaftsteuer über mehrere Jahre zu mindern, wenn das Unternehmen fortgeführt wird. Hierdurch ließe sich eine Substanzverringering des Unternehmens verhindern.
8. Der *Mitunternehmererlass* in seiner ursprünglichen Form von vor 1999 sollte wieder eingeführt werden.

Den Unternehmen im Insolvenzfall helfen

9. Die von der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) ins Leben gerufenen *Runden Tische* sollten auch nach der Fusion mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) fortgeführt werden.
10. Durch eine *Öffnungsklausel* im § 613a BGB sollte festgeschrieben werden, dass bei der Übernahme eines insolventen Unternehmens die Fortführung bzw. Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse im Rahmen einer Betriebsvereinbarung von Arbeitgeber und Betriebsrat neu auszuhandeln sind.

Die Zahlungsmoral stärken

Aufgrund der in KMU vorherrschenden dünnen Kapitaldecke ist zur Finanzierung von Investitionen und konjunkturellen Schwankungen die Sicherung einkalkulierter Zahlungen besonders wichtig. Es zeigt sich aber, dass insbesondere kleine Unternehmen einen hohen Bestand an offenen Forderungen zu beklagen haben.

Die Summierung der Zahlungsverzögerungen stellt die meisten KMU mittlerweile vor ernsthafte Probleme. Im Rahmen einer Unternehmensbefragung des IfM Bonn² gaben 77,4 % der befragten KMU an, dass ihnen durch verspätete Zahlungseingänge Liquiditätsschwierigkeiten entstanden sind. Unternehmen des Handwerks und des Baugewerbes sind am stärksten von diesem Problem betroffen. Fast 90 % von ihnen berichtet der Zahlungsverzug erhebliche wirtschaftliche Probleme.

Gründe für Zahlungsverzug sind zum einen mangelnde Zahlungsmoral sowie zum anderen Aufwand und Erfolgsaussichten bei der Durchsetzung von Forderungen.

Um die Situation für kleine und mittlere Unternehmen zu verbessern, hat der Gesetzgeber das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen im Mai 2000 eingeführt.

Eine der wichtigsten Regelungen darin ist die automatische in Verzugsetzung von Forderungen 30 Tage nach Fälligkeitseintritt (Rechnungsdatum), ohne dass die Forderung vorher gemahnt werden muss. Des Weiteren wurde der Zinssatz für Verzugszinsen deutlich heraufgesetzt. Dieser liegt nun fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz der Bundesbank und kann für Forderungen aus dem Geschäftsverkehr von Unternehmen zusätzlich um drei Prozent erhöht werden. Die dritte

wichtige Neuerung ist die Möglichkeit, bei Mängeln in der Leistung einen bis um das Dreifache höheren Betrag der Endzahlung einzubehalten als für die Mängelbeseitigung notwendig ist. Zum Ausgleich dieser Regelung hat der Gesetzgeber dem Auftragnehmer die Möglichkeit eingeräumt, einen unabhängigen Gutachter zur Mängelfeststellung bzw. -bewertung hinzuzuziehen.

Diese Regelungen, mit deren Hilfe die Problematik des Zahlungsverzugs für mittelständische Unternehmen reduziert werden sollte, haben in der Praxis die Situation vieler kleiner und mittlerer Unternehmen nicht verbessert sondern teilweise sogar verschlechtert.

Einer der Hauptkritikpunkte ist der deutlich erhöhte Zinssatz für Verzugszinsen. Mittelständische Unternehmen scheuen sich davor, ihren Kunden die erhöhten Zinsen in Rechnung zu stellen aus Angst, sie als Auftraggeber zu verlieren, während sie auf der anderen Seite von ihren Lieferanten, die häufig über eine starke Marktposition verfügen, hohe Zinsforderungen akzeptieren müssen.

In der Praxis zeigt sich, dass für kleine und mittlere Unternehmen des Handwerks und des Baugewerbes vor allem die Möglichkeit des Auftraggebers, einen großen Teil der Rechnungssumme bei Mängleinrede zurückzuhalten, ein erhebliches Problem ist. Gerade öffentliche Auftraggeber scheinen – Erfahrungsberichten zur Folge – die Mängleinrede als Möglichkeit der Zahlungsverzögerung zu nutzen. Einen Beweis für die bestandenen Mängel muss der Auftraggeber nicht erbringen. Der Auftragnehmer hat zwar nach der Neuregelung die Möglichkeit, einen unabhängigen Gutachter zu beauftragen. Vor

² Kokalj/Paffenholz/Schröder: Zahlungsverzug und Forderungsmanagement in mittelständischen Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 86 NF, 2000

dieser Möglichkeit schrecken viele mittelständische Unternehmen aber aufgrund der damit verbundenen Kosten und Verfahrensdauer häufig zurück.

Die Unwirksamkeit bzw. Kontraproduktivität der gesetzlichen Änderung im Schuldrecht lässt die Forderung zu, die Änderungen wieder rückgängig zu machen.

Sinnvoller erscheint es in diesem Zusammenhang, auf eine Verbesserung der äußerst geringen Zahlungsbereitschaft der öffentlichen Auftraggeber hinzuwirken. Moralischer Druck könnte durch ein öffentliches Schuldnerverzeichnis ausgeübt werden, in dem – beispielsweise im Internet – die von Unternehmen gemeldeten säumigen Forderungen für einzelne Auftraggeber summiert aufgelistet und publik gemacht werden. Bei der Einrichtung einer Informationsquelle muss selbstverständlich den Aspekten des Datenschutzes Rechnung getragen werden.

Basel II verstehen lernen

Sowohl in der Politik als auch in der Wirtschaft herrscht seit Aufnahme der Verhandlungen zur „Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung“ (Basel II) eine große Unsicherheit über die Auswirkungen auf die Finanzierungskonditionen für deutsche Unternehmen. Insbesondere ist eine große Besorgnis um die Liquidität und somit das Überleben kleiner und mittelständischer Unternehmen entstanden.

Begründet wird diese Sorge damit, dass geänderte Eigenkapitalanforderungen an die finanzierenden Banken Kredite für bzw. Beteiligungen an Unternehmen verteuern würden. Dies wurde jedoch so pauschal von den Mitgliedern des Arbeitskreises nicht bestätigt. Vielmehr ergibt sich aus mehreren Gründen ein differenzierteres Bild:

Erstens ist der oft behauptete Zusammenhang zwischen Eigenkapitalunterlegung und Eigenkapitalrendite der Bank kritisch zu

hinterfragen. Die Baseler Eigenkapitalvereinbarung – sowohl die alte als auch die neue – regeln in erster Linie, wie viel Eigenkapital eine Bank prozentual ausweisen muss, um ein Finanzierungsengagement eingehen zu können oder anders ausgedrückt, wie hoch bei gegebenem Eigenkapital der Betrag sein darf, den die Bank in Kredite und Beteiligungen insgesamt investieren darf. Geht man bei einem Kredit davon aus, dass die Zinssätze, die eine Bank auf der einen Seite an ihre Gläubiger (z.B. Sparbuchkunden) zahlt und die dieselbe von ihren Kreditnehmern auf der anderen Seite verlangt, sich nicht ändern, dann sinkt mit Zunahme der verlangten Eigenkapitalquote die Eigenkapitalrendite, die die Bank ihren Anteilseignern bieten kann. Um die alte Eigenkapitalrendite wieder zu erreichen, müsste die Bank also die Zinsen für Kredite erhöhen. Allerdings ist der Zins, den die Bank an ihre eigenen Gläubiger entrichten muss, keineswegs unabhängig von ihrer Eigenkapitalquote. Je weniger Eigenkapital eine Bank vorweisen kann, desto riskanter werden Einlagen bei bzw. Kredite an die betreffende Bank, wodurch sich die Kapitalkosten der Bank wiederum erhöhen, so dass die Gewinne infolge geringerer Eigenkapitalanforderungen gegebenenfalls so wieder geschmälert werden. Ob sich die Kapitalkosten der Bank tatsächlich erhöhen, hängt von den Erwartungen ihrer Geldgeber auf Grundlage der erhältlichen und verarbeiteten Informationen ab. Die Auswirkungen geänderter Eigenkapitalanforderungen auf die Unternehmenskredite können somit in der Praxis a priori nicht genau bestimmt werden.

Zweitens haben sich die Regelungen im Laufe des Konsultationsprozesses mehrfach geändert. Nach Maßgabe des ersten Entwurfs war tatsächlich – unter der Annahme, dass höhere Eigenkapitalanforderungen Kredite verteuern würden – eine Verschlechterung der Finanzierungskonditionen für KMU zu befürchten. Nicht zuletzt auf Betreiben der

deutschen Seite wurden jedoch zwischenzeitlich erhebliche Verbesserungen vorgenommen: Nach dem aktuellen Entwurf können Banken Kredite an kleine Unternehmen als „Retailkredite“ behandeln, die mit deutlich weniger Eigenkapital unterlegt werden müssen als die großer Unternehmen. Außerdem wurde ein sogenanntes „Mittelstandssegment“ neu eingeführt, womit ein abrupter Anstieg der Finanzierungskosten vermieden wird. Die Entlastung nimmt dabei mit zunehmenden Umsatz ab, bis diese schließlich bei Unternehmen mit 50 Mio. € und mehr Umsatz entfällt. Durch diese Änderungen werden KMU nicht nur gegenüber großen Unternehmen besser gestellt, auch gegenüber den bisherigen Regelungen bietet sich für viele KMU die Chance für eine Verbesserung der Kreditfinanzierungskonditionen zumindest im Hinblick auf Basel II.

Im Gegensatz zur Kreditfinanzierung ist bei durch Banken eingegangene Beteiligungen prinzipiell mit höheren Eigenkapitalanforderungen zu rechnen. Prinzipiell können die Banken zwischen zwei Ansätzen zur Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung wählen. Der Ansatz, der auf eine differenzierte Berücksichtigung der Risiken auf der Grundlage der eigenen Beurteilung des Instituts abzielt (der sog. IRB-Ansatz), führt bei Beteiligungen zu höheren Anforderungen als der Ansatz, der nur eine grobe Kategorisierung der Risiken vorsieht (der sog. Standardansatz) und die bisherige günstige Behandlung von Beteiligungen fortschreibt. Dies stößt insofern auf Unverständnis, weil der Baseler Ausschuss zum IRB-Ansatz feststellt, dass „das Potenzial für risikosensitivere Eigenkapitalanforderungen enorm [ist]“.

Betrachtet man – einmal abgesehen von der Beteiligungsfinanzierung – die Fakten, lässt sich das in der Öffentlichkeit aufgebaute Schreckensszenario nur schwer nachvollziehen. In der Diskussion des Arbeitskreises hat sich abgezeichnet, dass das Problem

nicht die Vorschriften zur Eigenkapitalunterlegung bei einem gegebenen Risiko sind, sondern eher die Ermittlung des Risikos für ein Unternehmen, das sogenannte „Rating“. Basel II sieht vor, die Eigenkapitalunterlegung auf Basis des Kreditrisikos zu bestimmen. Je größer dabei das Risiko eines Kreditausfalls und des damit verbundenen Verlusts ist, umso höher ist die Eigenkapitalanforderung.

Das Rating ist keine neue Erfindung von Basel II, sondern wird von Banken schon länger angewendet. Große Unternehmen werden bereits seit Jahren von Rating-Agenturen (z.B. Standard & Poor's, Moody's oder Fitch) bewertet. Bei kleineren Unternehmen beschleunigt Basel II allenfalls die Entwicklung hin zu risikoadjustierten Zinssätzen, ist jedoch nicht Grund für die Nutzung von Ratingverfahren generell. Vielmehr haben Banken gerade im Hinblick auf die steigende Zahl der Insolvenzen ein eigenes Interesse an nachweislich guten Schuldnern bzw. an risikogerechten Zinsmargen.

Dass aber auch gute Schuldner nur noch mit Schwierigkeiten einen Kredit erhalten, ist nicht in Basel II begründet. Nach Ansicht vieler Mittelständler nutzen Banken Basel II bzw. das Rating als Vorwand für eine restriktivere Geschäftspolitik, indem mit dem Hinweis auf ein vermeintlich hohes Risiko der Kredit verweigert bzw. der Zins erhöht wird. Unbestritten ist, dass Mittelständler nach wie vor ein erhebliches Defizit bei der eigenen Informationspolitik gegenüber der Bank aufweisen und oftmals auch nicht über ein professionelles Controlling verfügen. Auch Kleinstunternehmen ohne Buchführung und Jahresabschlüsse, deren Kreis durch das Kleinunternehmerförderungsgesetz weiter ausgedehnt werden soll, müssen in Zukunft verstärkt Rechenschaftspflichten gegenüber ihrer Bank beachten.

Die im Arbeitskreis vorgetragene Kritik bezieht sich vor allem darauf, dass die zurzeit durchgeführten Ratings nicht transparent sind

und es häufig selbst sachkundigen Unternehmen nicht möglich sei, eine verbindliche Auskunft eines kompetenten Ansprechpartners zum Rating zu erhalten, die über die übliche Pressearbeit der Bank hinausgeht. Ohne diese Information jedoch wird beim Unternehmer bereits bei der Erarbeitung der Unterlagen zum Rating eine große Unsicherheit verursacht. Dies gilt dann auch für die Entscheidung über einen Kreditantrag. Der Unternehmer kann die Kriterien für eine ihm zugeordnete Bonität nicht nachvollziehen. Dieses Problem nimmt mit steigender Bedeutung der weichen Faktoren (z.B. Unternehmensführung, Strategie) in einem Unternehmen zu, da diese zwar Eingang in das Rating finden sollen, was aber letztendlich nur über eine Beurteilung des Mitarbeiters möglich ist. Obwohl zukünftig die Beurteilungen nach der Neuen Eigenkapitalvereinbarung objektiv nachprüfbar sein müssen, scheinen diese nicht selten nach Gefühl vorgenommen zu sein.

Fehlen dem Unternehmer außerdem auch noch Kenntnisse über aufsichtsrechtliche Bestimmungen wie z.B. Basel II, ist er nicht in der Lage zu erkennen, sofern er überhaupt einen Kredit erhält, inwieweit die Bank diese Bestimmungen als Vorwand für eine Zinserhöhung nutzt. Es wurde im Arbeitskreis zur Kenntnis genommen, dass Banken bereits über ihre Öffentlichkeitsarbeit versuchen, Unternehmen mit Basel II vertraut zu machen. Um noch mehr Transparenz über die zum Teil sehr komplizierten Regelungen zu schaffen, könnten gegebenenfalls staatliche Institutionen diese Bemühungen noch stärker unterstützen.

Die Forderung, dass Banken ihr Ratingverfahren offen legen sollen, wurde im Arbeitskreis kritisch diskutiert. Zum einen ist der Aufbau von Rating-Systemen mit erheblichen Kosten verbunden, zum anderen wird befürchtet, dass Kunden versuchen könnten, das System zu unterlaufen. Um dennoch eine

gewisse Transparenz und somit Sicherheit für den Unternehmer zu schaffen, wäre eine von der Bank zumindest klar definierte Anforderung an die einzureichenden Unterlagen sinnvoll. Darüber hinaus könnte eine verpflichtende Erläuterung über eine getroffene Entscheidung hilfreich sein.

Im Kontext zu den Möglichkeiten, Banken hinsichtlich der Eigenkapitalanforderungen zu entlasten, steht das Thema der *Haftungsfreistellungen*. Diese können auf der einen Seite Unternehmen unter bestimmten Umständen für einen begrenzten Zeitraum dringend benötigte Liquidität verschaffen. Da Haftungsfreistellungen aber auf der anderen Seite Beihilfen sind, dürfen sie nicht uneingeschränkt gewährt werden. Daher ist es erforderlich, die Umstände deutlich abzugrenzen, unter denen ein Unternehmen eine solche Unterstützung erhält.

Die Unternehmensnachfolge unterstützen

Fehlende Regelungen zur Unternehmensnachfolge sind seit einigen Jahren ein bekanntes Problem. Das IfM Bonn geht davon aus, dass im Zeitraum von 1999 bis 2004 ungefähr 380.000 Familienunternehmen einen Nachfolger für die Geschäftsführung suchen.

Betrifft die Problematik der Unternehmensnachfolge bisher in erster Linie Familienunternehmen, in denen der Unternehmer in Kürze in den Ruhestand gehen wollte, sehen sich in letzter Zeit auch immer häufiger Unternehmer mit dieser Problemstellung konfrontiert, die eigentlich noch weit vom Rentenalter entfernt sind.

Im Rahmen des Ratings von Unternehmen nimmt die Bewertung der Zukunftsfähigkeit einen hohen Stellenwert ein. Für die Bewertung der Zukunftsfähigkeit z.B. bei einem bankinternen Rating durch einen Kreditanalytiker spielt die Qualität der Nachfolgeregelung daher eine große Rolle. Ungelöste Nachfol-

geregelungen gelten dabei als Risikofaktor und können zu einer schlechteren Bewertung führen.

Mit der Einrichtung von Beratungsstellen zum Thema Unternehmensnachfolge hat der Staat frühzeitig auf die Problematik der Unternehmensnachfolge reagiert und unterstützt so die betroffenen Familienunternehmen bei der Nachfolgesuche. Wichtig ist es, diese Beratung auszudehnen und mittelständische Unternehmen im Rahmen des anstehenden Ratings stärker für die Problematik der Unternehmensnachfolge zu sensibilisieren.

Eine optimale Unterstützung von staatlicher Seite sollte sich allerdings nicht nur auf Beratungsleistungen beschränken, sondern sollte vor allem in einer möglichst geringen Steuerbelastung des Unternehmensnachfolgers liegen. Der Unternehmensnachfolger ist Existenzgründer und sollte auch eine entsprechende Förderung erhalten.

Die größte steuerliche Belastung stellt im Rahmen der Unternehmensübergabe die *Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer* dar. Auf der einen Seite ermöglichen diese Steuern eine Belastung nach der vermutlich höheren Leistungsfähigkeit des vom Erblasser oder Schenker Begünstigten – also dem Unternehmensnachfolger –, da er die Erbschaftssteuer tragen muss. Auf der anderen Seite ist aber zu bedenken, dass die Besteuerung die Substanz des Unternehmens angreift und die Liquidität schwächt.

Den Unternehmen im Insolvenzfall helfen

Seit 1990 weist die Zahl der stetig steigenden Unternehmensinsolvenzen auf zunehmende Probleme der Unternehmen hin, Finanzierungsengpässe bzw. -krisen zu lösen. Gerade unter Berücksichtigung der aufgeführten Finanzierungsschwierigkeiten mittelständischer Unternehmen gewinnt das Insolvenzverfahren eine besondere Bedeu-

tung, da es eine Möglichkeit zur Sanierung insolventer Unternehmen und zur Rettung vorhandener Arbeitsplätze bieten kann. Zudem eröffnet es dem mit seinem Privatvermögen haftenden insolventen Einzelunternehmer im Rahmen einer Entschuldung die Option einer zweiten wirtschaftlichen Chance.

Ein Hauptproblem für kleinere und mittlere Unternehmen war bis 1999 die Ablehnung vieler Insolvenzanträge wegen zu geringer Masse³. Durch den Ausschluss vom gerichtlichen Insolvenzverfahren hatten KMU kaum eine Möglichkeit, an den Sanierungsverfahren zu partizipieren. Dieses veranlasste den Gesetzgeber 1999 zu einer Insolvenzrechtsreform mit dem Ziel, die zum Insolvenzverfahren zugelassenen Fälle zu erhöhen. Mit der Reform wurde zum einen die Verfahrenseröffnung vereinfacht, zum anderen wurde für die mit ihrem Privatvermögen voll haftenden Einzelunternehmer die Restschuldenbefreiung verbessert und neue Instrumente für die Sanierung speziell kleiner Unternehmen eingerichtet.

Die Insolvenzrechtsreform hat durch das Absenken der Verfahrenskosten zu einem Anstieg der Eröffnungszahlen des gerichtlichen Insolvenzverfahrens geführt. Gleichzeitig zeigen aktuelle Zahlen, dass sich die Chancen verbessert haben, Anträge im Gerichtsverfahren nicht nur zu eröffnen, sondern auch abzuwickeln.

Entscheidend ist jedoch die Frage, ob die Insolvenzrechtsreform dahingehend gewirkt hat, dass KMU bessere Chancen für eine Sanierung gegeben werden.

Das wichtigste Instrument zur Krisenlösung sollte nach den Plänen des Gesetzgebers der Insolvenzplan werden, der sowohl die Eigensanierung, die Schließung oder den Verkauf des Unternehmens vorsehen kann. Die Nutzung dieses Sanierungsinstrumentes

³ Der Anteil der mangels Masse abgelehnten, d.h. nicht eröffneten Verfahren, stieg bis Ende der 90er Jahre auf über 70 % der beantragten Insolvenzfälle.

blieb bisher allerdings weit hinter den Erwartungen zurück. Ursachen hierfür sind neben der Problematik der Besteuerung von Sanierungsgewinnen auch die *zu hohen bürokratischen Anforderungen*.

Auch das Instrument der Eigenverwaltung ist bisher nur in sehr geringem Umfang - lediglich in 1,7 % der eröffneten Verfahren - zum Einsatz gekommen.

Die Eigenverwaltung bietet sich an, wenn das Humankapital des Unternehmers die wichtigste Grundlage für den Betriebsablauf und die Einkommenserzielung darstellt, was z.B. bei Freiberuflern der Fall ist.

Auch wenn sich die Situation durch die Möglichkeiten der Sanierung mit Hilfe des Insolvenzplans oder durch Eigenverwaltung für insolvente Unternehmen verbessert hat, liegt das Hauptproblem der Sanierung nach wie vor in der äußerst geringen Bereitschaft der Gläubiger, sich auf eine außergerichtliche Einigung einzulassen. Von Seiten der Insolvenzverwalter wird in diesem Zusammenhang bemängelt, dass gerade Banken, Sparkassen und öffentliche Institutionen häufig wenig Bereitschaft zeigen, auf Teile ihrer Forderungen zu verzichten.

Als ein probates Mittel zur Lösung der Blockadehaltung von Gläubigern haben die Runden Tische der DtA beigetragen. Bei diesen Runden Tischen setzen sich unter Leitung eines Projektbetreuers alle Gläubiger an einen Tisch und diskutieren auf Basis einer Ursachenanalyse Chancen und Möglichkeiten. Durch diese offene Gesprächsführung fällt es einzelnen Gläubigern deutlich schwerer, ihre Blockadehaltung aufrecht zu erhalten. Auch wenn die Runden Tische aufgrund der hohen Zahl der Insolvenzen kein flächendeckendes Allheilmittel sein können, sollte sichergestellt werden, dass sie auch nach dem Zusammenschluss von DtA und KfW zur Mittelstandsbank fortgeführt bzw. ausgebaut werden.

Ein weiteres Problem für die Sanierung insolventer Unternehmen stellt der § 613a BGB dar. Dieser regelt, dass bei der Übernahme eines Betriebes oder eines Betriebsteils die Arbeitsverhältnisse der dortigen Beschäftigten übernommen werden müssen und für einen Zeitraum von einem Jahr nicht geändert werden dürfen.

Einem Investor wird so die Möglichkeit genommen, durch eine einvernehmliche Anpassung der Arbeitsverträge die Kosten zu reduzieren, um das Überleben des Unternehmens sicherzustellen.

Daher wäre eine Lockerung des § 613a BGB sinnvoll, durch die geregelt wird, dass bei der Übernahme eines insolventen Betriebes durch einen Investor die Fortführung bzw. Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse im Rahmen einer Betriebsvereinbarung von Arbeitgeber und Betriebsrat neu auszuhandeln sind. Dieses ist nach geltendem Recht zwar bereits möglich, hängt aber allein von der Bereitschaft des Betriebsrates bzw. der Gewerkschaftsvertreter ab. Bei der Ausgestaltung der Öffnungsklausel muss allerdings sichergestellt werden, dass sie nicht missbräuchlich genutzt werden kann, z.B. durch absichtlich herbeigeführte Unternehmensinsolvenzen und anschließende Scheinsanierung mit dem Zweck, bestehende Arbeitsverträge aufzulösen.

Die Empfehlung zur Reform der Erbschaftssteuer, die vom Arbeitskreis Mittelstand der Friedrich-Ebert-Stiftung⁴ bereits im Rahmen der steuerpolitischen Diskussion vertreten wurde, lautete dementsprechend, insbesondere für langfristig fortgeführte Unternehmen substanzschonende Alternativen zu bedenken, z.B. durch eine Minderung der Steuerschuld über mehrere Jahre (z.B. 10 Jahre), sofern das Unternehmen fortgeführt wird.

⁴ Schorn/Richter: Die Steuerpolitik durchforsten, Schriften zum Arbeitskreis Mittelstand der Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.), 1/2003

Ein weiteres Problem stellt der *Mitunternehmererlass* dar. Die Unternehmensnachfolge wird häufig im Rahmen einer Mitunternehmerschaft eingeleitet. Der bisherige Inhaber überträgt hierbei seinem Nachfolger Anteile am Unternehmen. Diese Übertragung ist nach derzeitigem Recht zum Buchwert möglich, also ohne Aufdeckung stiller Reserven. Allerdings ist die Buchwertübertragung je nach Fallkonstellation an so genannte Behaltefristen gebunden. Werden in einer Mitunternehmerschaft einzelne Wirtschaftsgüter übertragen, dürfen diese vom Übernehmer innerhalb von drei Jahren (nach Abgabe der Steuererklärung des Übertragenden) nicht

veräußert werden. Anderenfalls werden die „entstrickten“ stillen Reserven nachträglich beim Übertragenden versteuert und alle Bescheide rückwirkend geändert.

Daher wird vorgeschlagen, sofern die Besteuerung der stillen Reserven bei Realisation gesichert ist, die Behaltefristen zu streichen mit dem Ziel, Umstrukturierungsmaßnahmen steuerneutral durchführen zu können.

Für die weiteren steuerpolitischen Implikationen des Mitunternehmererlasses im Rahmen der Unternehmensnachfolge sei auf die Veröffentlichung des Arbeitskreises zum Thema Steuerpolitik hingewiesen.

Anhang

Basel II und die Folgen für den Mittelstand Informationen zur Diskussion

Working Paper des Instituts für Wirtschafts- und Politikforschung Richter & Schorn
erstellt für den Arbeitskreis Mittelstand in der Friedrich-Ebert-Stiftung

Stand: Juli 2003

Inhalt

1.	Einleitung	1
2.	Wahl des Ansatzes zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderung	3
3.	Unternehmensgröße	6
4.	Art der Finanzierung.....	9
5.	Anerkennung von Sicherheiten	11
6.	Verbriefungen.....	13

1. Einleitung

Die zum Teil sehr komplizierte und technische Materie im Zusammenhang mit der Diskussion zum Thema Basel II hat uns bewogen, das vorliegende tiefgehende Arbeitspapier mit interessanten Aspekten für die Diskussion aufzubereiten.

Die Regelungen von Basel II werden hier systematisch erläutert, um eine Diskussionsgrundlage zu schaffen. Dabei beschränkt sich die Fragestellung auf die politischen Möglichkeiten zur Schaffung eines mittelstandsfreundlichen Finanzierungsumfelds. Daher wurden die Fragen, die sich zur Mittelstandsfinanzierung ergeben, in erster Linie aus dem Blickwinkel des politischen bzw. administrativen Entscheiders gesehen.

Das vorliegende Arbeitspapier wurde mit der *Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht* (BaFin) abgestimmt.

Hinter dem Schlagwort Basel II verbirgt sich die Neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung, die ein umfangreiches sowie kompliziertes Werk darstellt und voraussichtlich ab 2007 die erforderliche Unterlegung von Krediten und Investitionen von Banken mit Eigenkapital regeln soll. Herausgeber dieses Regelwerks ist der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, dem die Vertreter der Bankenaufsichtsbehörden und der Zentralbanken von Deutschland, Frankreich, Spanien, Großbritannien, Italien, Luxemburg, Belgien, den Niederlanden, Schweden, der Schweiz, Japan, Kanada und den USA angehören. Er tagt in der Regel im Dreimonatsturnus bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), die ihren Sitz im schweizerischen Basel hat und sich in Dienst und Besitz von Zentralbanken befindet.⁵

Insgesamt besteht der neue Akkord aus drei Säulen:

1. Mindesteigenkapitalanforderungen
2. Bankaufsichtlicher Überprüfungsprozess
3. Erweiterte Offenlegung

⁵ Ausführliche Informationen zum Baseler Ausschuss und zur BIZ sind unter <http://www.bis.org> verfügbar.

Die mit Abstand umfangreichste und am meisten diskutierte Säule ist dabei die Erste. Die zweite und dritte Säule sollen die Bemühungen um eine angemessene Eigenkapitalausstattung der Banken unterstützen. Zeigt sich im Rahmen der bankaufsichtlichen Überprüfung, dass die Einhaltung der Eigenkapitalanforderungen gefährdet ist, soll die Behörde *angemessene aufsichtsrechtliche Maßnahmen* ergreifen.

Die beiden letzten Säulen werden hier nicht weiter behandelt. Ebenso können in dem gegebenen Rahmen nicht alle Aspekte der ersten Säule erörtert werden. So wird z.B. auch auf die Darstellung des operationellen Risikos (*die Gefahr von unmittelbaren oder mittelbaren Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren, Menschen und Systemen oder von externen Ereignissen eintreten*), das ebenfalls mit Eigenkapital zukünftig unterlegt werden soll, verzichtet. Diese Unterlage beschränkt sich im Hinblick auf Basel II auf die wichtigsten Mechanismen der ersten Säule, die einen engen Bezug zum Finanzierungsumfeld von KMU haben.

Nach der zurzeit bestehenden Eigenkapitalvereinbarung („Basel I“) müssen Kredite an Unternehmen mit 8 % Eigenkapital unterlegt werden. D.h., für einen Kredit in Höhe von 1 Mio. € muss die kreditgebende Bank (von Sonderfällen abgesehen) 80.000 € Eigenkapital nachweisen. Die daraus resultierenden Opportunitätskosten fließen in die Kalkulation der Kreditzinsen der Bank mit ein. Je höher diese Eigenkapitalanforderungen sind, umso teurer werden Kredite. Dieser oft behauptete Zusammenhang zwischen Eigenkapitalunterlegung und Eigenkapitalrendite der Bank sollte allerdings kritisch hinterfragt werden. Geht man bei einem Kredit davon aus, dass die Zinssätze, die eine Bank auf der einen Seite an ihre Gläubiger (z.B. Sparsbuchkunden) zahlt und die dieselbe von ihren Kreditnehmern auf der anderen Seite verlangt, sich nicht ändern, dann sinkt mit Zunahme der verlangten Eigenkapitalquote die Eigenkapitalrendite, die die Bank ihren Anteilseignern bieten kann. Um die alte Eigenkapitalrendite wieder zu erreichen, müsste die Bank also die Zinsen für Kredite erhöhen. Allerdings ist der Zins, den die Bank an ihre eigenen Gläubiger entrichten muss, keineswegs unabhängig von ihrer Eigenkapitalquote. Je weniger Eigenkapital eine Bank vorweisen kann, desto riskanter werden Einlagen bei bzw. Kredite an die betreffende Bank, wodurch sich die Kapitalkosten der Bank wiederum erhöhen, so dass die Gewinne infolge geringerer Eigenkapitalanforderungen gegebenenfalls so wieder geschmälert werden. Ob sich die Kapitalkosten der Bank tatsächlich erhöhen, hängt von den Erwartungen ihrer Geldgeber auf Grundlage der erhältlichen und verarbeiteten Informationen ab. Die Auswirkungen geänderter Eigenkapitalanforderungen auf die Unternehmenskredite können somit in der Praxis a priori nicht genau bestimmt werden. Es kann jedoch zumindest tendenziell mit einem Ansteigen der Kreditzinsen bei zunehmenden Eigenkapitalanforderungen gerechnet werden, zumal die Kreditinstitute die Höhe derselben als Einflussgröße für den Kreditzins nennen.

Die neue Vereinbarung sieht nun vor, dass die Eigenkapitalanforderung an die Bonität des Kapitalnehmers angepasst wird, also ein „schlechter“ Schuldner – voraussichtlich – einen höheren Zins zahlen muss als einer mit guter Bonität. Diese Einstufung der Unternehmen erfolgt über das sog. „Rating“. Im Grundsatz wird dies von Banken, Politik und Wirtschaft auch begrüßt, da so die Eigenkapitalanforderungen stärker am Risiko orientiert sind und u.U. ein Anstoß gegeben wird, die Quersubventionierung schwächerer Unternehmen

durch profitable Unternehmen in den Kreditkonditionen abzubauen. Für gesunde Unternehmen können sich also die Finanzierungsbedingungen verbessern. Der Baseler Ausschuss verfolgt das Ziel, die Unternehmen im Durchschnitt nicht höher als mit der bisherigen Regelung zu belasten. Jedoch ergaben die ersten Untersuchungen über die Auswirkungen der neuen Vereinbarung auf Basis des zweiten Konsultationspapiers (also des zweiten Entwurfs der Neuen Eigenkapitalvereinbarung) steigende Eigenkapitalanforderungen für KMU.⁶ Vor allem daraus dürfte wohl die unerwartet heftige öffentliche Kritik resultieren. Auf der Grundlage der Wirkungsstudien⁷ und der eingegangenen Stellungnahmen wurde mittlerweile das dritte Konsultationspapier veröffentlicht. Außerdem liegen seit Anfang Mai die Ergebnisse der dritten Wirkungsstudie⁸ vor, die auf eine im Vergleich zum zweiten Konsultationspapier deutliche Verbesserung der Bedingungen für KMU hoffen lassen.

Obwohl dies in der Öffentlichkeit nicht so wahrgenommen wird, hängt die tatsächliche Belastung der Unternehmen von einer Reihe von Faktoren und einzelnen Ausgestaltungen von Regelungen in der Vereinbarung ab. Es zeigt sich außerdem, dass die Konditionen für ein Unternehmen nicht nur von seiner Bonität, sondern auch davon abhängen werden, wie die jeweilige Bank mit den Regelungen des neuen Akkords umgehen wird. Im Folgenden sind die einzelnen Einflussfaktoren in Bezug auf Unternehmen⁹ gemäß des aktuellen dritten Konsultationspapiers erläutert.

2. Wahl des Ansatzes zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderung

Banken müssen sich nach einer Übergangsfrist für einen Ansatz zur Berechnung des erforderlichen Eigenkapitals entscheiden. Die Verwendung mehrerer Ansätze („Cherry Picking“) ist abgesehen von bestimmten z.T. nachstehend erwähnten Ausnahmen nicht erlaubt. Unterschieden wird zwischen dem Standardansatz und dem auf bankinternen Ratings basierenden Ansatz (Internal Ratings-Based Approach, IRB-Ansatz).

Standardansatz

Beim Standardansatz beurteilt eine externe Rating-Agentur die Bonität des Unternehmens und stuft es in vorgegebene Kategorien ein. Je nach Kategorie erhält das Unternehmen eine Risikogewichtung, die mit der auch schon heute verwendeten Eigenkapitalunterlegung von 8 %¹⁰ multipliziert wird. Bei einer Risikogewichtung von 100 % ändert sich für das Unternehmen im Vergleich zu heute nichts.

Der Baseler Ausschuss spricht nicht von einem Rating des Unternehmens, sondern von einem Rating der jeweiligen Forderungen, wobei die Kreditwürdigkeit des Unternehmens nur ein - wenn auch sehr wesentlicher - Faktor ist. Die Ermittlung des Ratings ist Sache der

⁶ Vgl. Taistra/Tiskens/Schmidtchen, M.: Basel II - Auswirkungen auf typische Mittelstandsportfolien, Die Bank 7/2001, S. 514-519 sowie Quantitative Impact Study 2 (QIS2), Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht, Nov. 2001

⁷ QIS2, QIS2.5, Jun. 2002

⁸ QIS3, Mai 2003

⁹ Auf die Darstellung der Regelungen zur Finanzierung von Staaten und Banken wird zur Vereinfachung verzichtet.

¹⁰ Die nationale Aufsichtsbehörde kann für ungeratete Forderungen ein höheres Risikogewicht festlegen, wovon die deutsche Aufsicht jedoch bisher absieht.

Tabelle 1: Rating und Risikogewichtung im Standardansatz

Rating	AAA bis AA-	A+ bis A-	BBB+ bis BB-	unter BB-	nicht geratet
Risikogewichtung	20 %	50 %	100 %	150 %	100 %

Rating-Agenturen, die sich allerdings ihr Verfahren von der Aufsichtsbehörde zertifizieren lassen müssen. Nicht vorgeschrieben ist, dass die Agenturen ihre Verfahren für den Unternehmer transparent machen müssen.

IRB-Ansatz

Beim IRB-Ansatz nehmen die Banken das Rating selbst vor. Dazu hat der Ausschuss abstrakte Mindestanforderungen an die Rating-Systeme einschließlich der Schätzung der Risikoparameter sowie konkrete Formeln¹¹ zur Berechnung der Eigenkapitalanforderungen vorgegeben. Die Ermittlung der Eigenkapitalanforderung für eine Forderung an ein Unternehmen hängt von drei¹² Größen ab:

- Ausfallwahrscheinlichkeit (PD - Probability of Default)
- (geschätzter) Verlust bei Ausfall (LGD - Loss given Default)
- Restlaufzeit (M - Maturity)

Bei Anwendung des IRB-Ansatzes können Banken zwischen dem Basisansatz und dem fortgeschrittenen Ansatz wählen. Um generell einen der beiden IRB-Ansätze verwenden zu können, müssen die Banken die vom Ausschuss definierten Voraussetzungen erfüllen, wobei jedoch bereits die Anforderungen im Basisansatz an die Qualität der Messverfahren und Datenbestände sehr hoch sind. So muss u.a. bezüglich der verwendeten Daten die Länge der zugrunde liegenden Beobachtungsperiode grundsätzlich mindestens fünf Jahre betragen. Dennoch haben sich die deutschen Banken prinzipiell für den IRB-Ansatz entschieden.

PD

Im Gegensatz zum LGD müssen Banken bei Verwendung des IRB-Ansatzes diese Größe auch im Basisansatz selbst schätzen. Faktisch ist PD wahrscheinlich die Größe, die in der Regel als Ratingergebnis in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden wird. Zur Ermittlung von PD hat der Ausschuss Standards definiert, deren Erfüllung die Bank der nationalen Aufsichtsbehörde nachweisen muss. Dennoch verbleibt der Bank bei der Schätzung ein wei-

¹¹ Auf die Darstellung der komplexen Formel zur Berechnung wird aus Gründen der Übersichtlichkeit und Verständlichkeit verzichtet. Wichtig für eine Diskussion sind vor allem die Variablen, die in der Formel verwendet werden.

¹² Auf Basis der ermittelten Eigenkapitalanforderung müssen die Banken abschließend die jeweiligen Aktiva gemäß deren Risiko gewichten. Dazu wird noch zusätzlich die Größe „Erwartete Höhe einer Forderung zum Zeitpunkt des Ausfalls“ (EAD - Exposure at Default) benötigt. Bei Bilanzpositionen ist dies der Buchwert, bei außerbilanziellen Geschäften wird ein Umrechnungsfaktor angewendet. Auf die Darstellung im Text wird zur Vereinfachung verzichtet.

ter Spielraum zur Beurteilung von Daten und Informationen. So kann etwa die Beurteilung der sogenannten weichen Faktoren (z.B. Unternehmensführung, Strategie, Branche) und deren Gewichtung im Verhältnis zu den harten Faktoren (z.B. Controlling, Qualifikation, Nachfolgeregelung, Einhaltung von Absprachen, Bilanzanalyse, Alter der Kundenbeziehung, Kundenstruktur) je nach Bank erheblich voneinander abweichen.

Die Bank muss der Aufsichtsbehörde gegenüber die verwendeten Verfahren sowie Wertungen dokumentieren und deren erwünschte Vorhersagekraft nachweisen. Im Gegensatz dazu sieht der Ausschuss aber keine Transparenzpflichten gegenüber dem Kunden vor. Ohne eine solche Transparenz wird es für Unternehmen schwierig sein, die gegebenenfalls erforderlichen Anpassungen in der Geschäfts-, Finanzierungs- und Kommunikationspolitik vorzunehmen.

Im Zusammenhang mit der Schätzung der PD kommt dem von der Bank verwendeten Modell sowie den Mitarbeitern, die mit diesem arbeiten müssen, eine erhebliche Bedeutung zu. Gerade im Hinblick auf qualitative Faktoren, die nur über eine Beurteilung des Mitarbeiters Eingang in die Berechnung finden können, ist eine entsprechende Qualifikation der Mitarbeiter unerlässlich.

Die Studie der KfW¹³ hat gezeigt, dass eine zunehmende Zahl von Unternehmen, Schwierigkeiten haben, einen Bankkredit zu erhalten. Dabei spielten - so die Unternehmen - die Anforderungen an die Transparenz des Geschäfts und Dokumentation des Vorhabens eine wesentliche Rolle. Es wäre aber sicherlich falsch, die Gründe für diese erhöhten Anforderungen nur bei Basel II zu suchen. Banken gestalten aufgrund der Unternehmensentwicklungen der letzten Jahre die Kreditvergabe aus eigenem Interesse restriktiver. Daher können diese auch nicht jede Ablehnung mit Basel II rechtfertigen. Bei einer kooperativen Beziehung zwischen Unternehmen und Bank, in der sowohl das Unternehmen als auch die Bank sich öffnen, kann der neue Akkord in der aktuell geplanten Fassung zumindest in Bezug auf das Rating des Unternehmens kein Hinderungsgrund für eine Kreditvergabe an KMU sein, wie auch aus Tabelle 2 weiter unten hervorgeht.

LGD

Diese Größe wird im Basisansatz durch den Ausschuss vorgegeben:

- 45 % bei vorrangigen Forderungen ohne Besicherung
- 75 % bei nachrangigen Forderungen ohne Besicherung

Dabei gilt, je höher der LGD ist, mit umso mehr Eigenkapital muss der Kredit unterlegt werden.

Der Begriff „Nachrangigkeit“ kann von der nationalen Aufsichtsbehörde weiter gefasst werden, wovon allerdings die deutsche Aufsicht voraussichtlich keinen Gebrauch machen wird.

Bei Anwendung des fortgeschrittenen Ansatzes verwenden die Banken eigene Schätzungen zur Bestimmung der LGD-Werte. Allerdings sind die Voraussetzungen für eine Er-

¹³ Unternehmensfinanzierung in schwierigen Fahrwasser, Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, KfW, 2003

laubnis durch die Aufsichtsbehörde hier anspruchsvoller. U.a. müssen sich die den LGD-Schätzungen zugrunde gelegten Daten auf einen Mindestzeitraum von sieben Jahren (grundsätzlich fünf Jahre bei Retailkrediten) beziehen.

Restlaufzeit

Es wird angenommen, dass mit einer höheren Restlaufzeit auch ein größeres Risiko einhergeht. Die Restlaufzeit wird anhand einer Formel errechnet, wobei sich allerdings dieser Wert nur zwischen 1 und 5 Jahren bewegen kann. Als „Basislaufzeit“ wurde 2,5 Jahre gewählt. Ist der Wert für die errechnete Restlaufzeit kleiner, fällt die Eigenkapitalanforderung geringer aus, liegt der Wert über 2,5 Jahren, wird die Eigenkapitalanforderung nach oben angepasst.

Durch eine solche Restlaufzeitanpassung werden langfristige Kredite teurer. Eine Erleichterung für langfristige Kreditfinanzierungen wurde jedoch durch die Schaffung eines nationalen Wahlrechts ermöglicht: Die nationale Aufsicht kann zwischen einer „expliziten“ Laufzeitanpassung (d.h., es werden wie oben beschrieben Zu- oder Abschläge auf die berechnete Eigenkapitalanforderung vorgenommen) und einer „impliziten“ Laufzeitanpassung (d.h., die Restlaufzeit wird einheitlich mit 2,5 Jahren angesetzt) wählen. Aufgrund der in Deutschland vorherrschenden langfristigen Fremdkapitalstruktur hat die deutsche Aufsicht angekündigt, sich für die implizite Methode zu entscheiden, wodurch Kredite infolge unterschiedlicher Laufzeiten weder teurer noch billiger werden.

Dies gilt für die Anwendung sowohl des Basisansatzes als auch des fortgeschrittenen Ansatzes, wobei allerdings im fortgeschrittenen Ansatz für Unternehmen mit 500 Mio. € Jahresumsatz oder 500 Mio. € Bilanzsumme eine explizite Laufzeitanpassung vorgenommen werden muss.

Obwohl damit für die meisten deutschen Unternehmen eine weitere Verteuerung von Krediten ausgeschlossen ist, wird kritisch angemerkt, dass so Unternehmen in Ländern, in denen kurzfristige Finanzierungsstrukturen vorherrschen, einen Wettbewerbsvorteil erlangen würden, da sich die Aufsicht in diesen Länder wahrscheinlich für die explizite Methode entscheiden wird.

3. Unternehmensgröße

Der Grund, warum die in den jüngsten Wirkungsstudien ausgewiesene Belastung von KMU deutlich gesunken ist, liegt in der vor allem von deutscher Seite befürworteten Ausweitung des Retailsegments auf kleine Unternehmen und Einführung eines Mittelstandssegments für mittlere Unternehmen.

Der Begriff „Retail“ wurde bisher vor allem in Zusammenhang mit kleinteiligen und weitgehend standardisierten Krediten verwendet, die in erster Linie an Privatpersonen vergeben werden. Aufgrund des hohen Diversifikationsgrads (viele kleine Kredite, deren gleichzeitiger Ausfall wenig wahrscheinlich ist) werden solche Kredite hinsichtlich der Eigenkapitalanforderungen entlastet. Diese Entlastung soll nun auch auf Kredite an kleine Unternehmen angewendet werden.

Standardansatz

Der Ausschuss hat für die Zuordnung von kleinen Unternehmen zum Retailsegment die wie folgt formulierten Bedingungen festgelegt:

- *Kreditnehmerkriterium: Kreditnehmer ist eine natürliche Person oder mehrere natürliche Personen oder Kleinunternehmen;*
- *Produktkriterium: Der Kredit entspricht einer der folgenden Gruppen: [...] und Kredite an sowie Kreditlinien für kleine Unternehmen.*
- *Granularitätskriterium: Die Aufsichtsbehörde muss überzeugt sein, dass das für aufsichtliche Zwecke gebildete Retailportfolio so angemessen diversifiziert ist und deshalb die Risiken so weit reduziert sind, dass das Risikogewicht von 75 % angewandt werden kann. Eine Möglichkeit, diese Anforderung zu erfüllen, könnte darin bestehen, ein zahlenmäßiges Limit zu setzen, wonach die zusammengefassten Kredite an einen einzelnen Schuldner 0,2 % des gesamten für aufsichtliche Zwecke gebildeten Retailportfolios nicht übersteigen dürfen.*
- *Niedriges Volumen der einzelnen Kredite. Der höchste Wert für die zusammengefassten Retailkredite an einen Kreditnehmer darf die absolute Höhe von 1 Mio. € nicht übersteigen.*

Kredite, die Unternehmen im Retailsegment zuzuordnen sind, können mit einer Risikogewichtung (s. Tabelle 1) von 75 % eingestuft werden und würden somit zwischen Unternehmen mit einer Bonität von A- und BBB+ liegen.

IRB-Ansatz

Retailsegment

Obwohl die Bedingungen für die Einordnung eines Unternehmens ins Retailsegment bei Anwendung des IRB-Ansatzes in wesentlichen Punkten denen im Standardansatz entspricht, hat der Ausschuss hier eine andere Formulierung gewählt:

- *Art des Kreditnehmers oder geringe Höhe des einzelnen Kredits*
 - [...]
 - Kredite an kleine Unternehmen, die wie Retailgeschäfte behandelt werden, können dem Retailportfolio zugeordnet werden, wenn das Gesamtengagement einer Bankengruppe an das einzelne Kleinunternehmen geringer als eine Million Euro ist. Kredite an Kleinunternehmen, die an eine Einzelperson herausgelegt werden oder von dieser garantiert werden, unterliegen der gleichen Gesamtengagementgrenze.
- *Große Anzahl von Krediten*
 - *Der einzelne Kredit muss Teil einer großen Menge von Krediten sein, die von der Bank gleichartig gesteuert werden. Die Aufsichtsinstanzen können eine Mindestanzahl von Krediten für einen solchen Pool vorgeben, damit sie wie Retailkredite behandelt werden können.*
 - *Kredite an kleine Unternehmen unterhalb einer Million Euro können wie Retailkredite behandelt werden, wenn sie im bankinternen Risikomanagementsystem über einen längeren Zeitraum einheitlich und in gleicher Weise wie andere Retailkredite behandelt werden. Dies macht es erforderlich, dass solche Kredite ähnlich wie andere Retailkredite vergeben werden. Darüber hinaus dürfen solche Kredite nicht wie Kredite an Unternehmen auf individueller Basis behandelt werden, sondern für Zwecke der Risikobeurteilung und -quantifizierung wie Teile eines Portfolios oder*

Forderungspools mit gleichen Risikocharakteristika. Dies schließt jedoch nicht aus, dass Retailkredite in einzelnen Phasen des Risikomanagementprozesses individuell behandelt werden können. Die Tatsache, dass ein einzelner Kredit individuell beurteilt wird, schließt für sich genommen nicht die Zuordnung zum Retailgeschäft aus.

Zur Abgrenzung der Art des Kreditnehmers und der Höhe des einzelnen Kredits vermerkt der Ausschuss darüber hinaus: *Es wird erwartet, dass die Aufsichtsinstanzen die praktische Umsetzung solcher Höchstgrenzen flexibel handhaben, so dass die Banken nicht gezwungen sind, umfangreiche neue Informationssysteme zu entwickeln, um den aufsichtsrechtlichen Anforderungen perfekt zu entsprechen. Trotzdem ist aber darauf zu achten, dass diese Flexibilität (und damit das Volumen der Kredite, die diese Schwellenwerte übersteigen und trotzdem nicht als Verstöße angesehen werden) nicht missbraucht wird.* Die Einzelheiten zur Abgrenzung sind zurzeit noch offen. In der Diskussion wurde schon einmal als Kriterium der Unternehmensgröße eine Jahresumsatzgrenze in Höhe von 5 Mio. € genannt.¹⁴ Eventuell wird auch die Europäische Kommission eine stärkere Harmonisierung hier anstreben, als sie der Baseler Ausschuss vorsieht.

Die Entlastung wird dann durch Modifikation der Formel zur Ermittlung der Eigenkapitalanforderung erreicht (s. Tabelle 2).

Mittelstandssegment

Für Unternehmen, die die Voraussetzungen für das Retailsegment nicht erfüllen, wird mit dem neu geschaffenen Mittelstandssegment ein abrupter Anstieg der Eigenkapitalanforderungen vermieden. Erreicht wird dies durch eine Ergänzung der Formel zur Berechnung der Eigenkapitalanforderung. Diese Ergänzung ist so berechnet, dass Unternehmen mit einem Jahresumsatz¹⁵ von 5 Mio. € bis 50 Mio. € entlastet werden, wobei die Entlastung mit zunehmenden Umsatz abnimmt bis diese schließlich bei 50 Mio. € entfällt (s. Tabelle 2).

Tabelle 2: IRB-Risikogewichte (Annahmen: LGD = 45 %; Restlaufzeit = 2,5 Jahre)

PD	Unternehmen mit 50 Mio. € Umsatz	Unternehmen mit 5 Mio. € Umsatz	Unternehmen im Retailsegment
0,10 %	30,19 %	23,91 %	12,54 %
0,50 %	72,00 %	57,57 %	36,86 %
1,00 %	97,44 %	77,91 %	52,90 %
2,00 %	125,77 %	99,99 %	69,20 %
5,00 %	178,27 %	141,41 %	88,56 %
10,00 %	250,22 %	204,50 %	117,95 %

¹⁴ Vgl. Taistra: Basel II - aktueller Stand und Auswirkungen auf die Mittelstandsfinanzierung, Arbeitspapier der KfW, 02/2003

¹⁵ Im nationalen Ermessen können die Aufsichtsinstanzen den Banken vorsichtshalber einräumen, bei der Berechnung der KMU-Schwelle und der Größenanpassung den Jahresumsatz durch die Bilanzsumme zu ersetzen. Die Bilanzsumme sollte nur dann verwendet werden, wenn der Jahresumsatz kein sinnvoller Indikator für die Unternehmensgröße ist.

Für Unternehmen, die weniger als 5 Mio. € Umsatz ausweisen, wird die Eigenkapitalanforderung aus Vereinfachungsgründen dennoch mit diesem Betrag ermittelt, sofern das Unternehmen sich nicht ohnehin für das Retailsegment qualifiziert.

Ein Risikogewicht von 100 % bedeutet, dass eine Finanzierung wie zurzeit mit 8 % Eigenkapital unterlegt werden muss. Dementsprechend bliebe bei einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 2 % die Belastung für ein Unternehmen mit 5 Mio. € Umsatz im Vergleich zur alten Regelung in etwa gleich, während sie bei einem größeren Unternehmen steigen und bei einem kleinen Unternehmen im Retailsegment sinken würde.

4. Art der Finanzierung

Besondere Kreditfinanzierungen

Standardansatz

Wie schon im Vorangegangenen ersichtlich war, werden nicht alle Kredite gleich behandelt. Im Standardansatz ist die eventuell unterschiedliche Behandlung von Realkrediten für Unternehmen von Bedeutung. Während durch Wohnimmobilien besicherte Kredite ein Risikogewicht von nur 35 % erhalten, beträgt dieser Wert bei durch gewerbliche Immobilien besicherte Forderungen 100 %, was jedoch von der Nationalen Aufsicht gemildert werden kann, wovon die deutsche Aufsichtsbehörde wohl auch Gebrauch machen wird.

IRB-Ansatz

Im IRB-Ansatz können für Unternehmen u.U. die in fünf Unterklassen eingeteilten Spezialfinanzierungen von Interesse sein:

- Projektfinanzierung
- Objektfinanzierung
- Rohstoffhandelsfinanzierung
- Finanzierung von Mietimmobilien
- Hochvolatile gewerbliche Realkredite

Allerdings sind davon nur Unternehmen betroffen, deren Geschäft im Wesentlichen in den genannten Finanzierungen besteht bzw. die primär die Rückzahlung aus den Einkünften der finanzierten Objekte leisten. Wann ein gewerblicher Realkredit hochvolatil ist, bestimmt die nationale Bankenaufsicht.¹⁶ Für diese hochvolatilen Finanzierungen bestehen höhere Eigenkapitalanforderungen.

Beteiligungen

Die neue Eigenkapitalvereinbarung wird aber nicht nur Kredite erfassen, sondern auch Beteiligungen, die von Banken eingegangen werden. Dies ist auch deshalb von großer Bedeutung, da die Stärkung der Eigenkapitalbasis in den Unternehmen wiederum die Aussich-

¹⁶ Nach der deutschen Aufsichtsbehörde fallen voraussichtlich solche darunter, die (a) nicht in Übereinstimmung mit BS/00/90 oder mit den Mindestanforderungen für Sicherheiten bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen im IRB-Basisansatz stehen, und (b) bei denen die Höhe oder der Zeitpunkt der Rückzahlung bei der Vergabe des Kredits unsicher oder hochvolatil ist, weil die Rückzahlung von zukünftigen, unsicheren Cash Flows abhängt (z.B. Beteiligung an Mieterträgen oder Verkaufserlösen).

ten auf ein gutes Rating verbessert. Da auch Banken Beteiligungskapital zur Verfügung stellen, haben die Bestimmungen über die Behandlung von Beteiligungsfinanzierungen eine multiplizierende Wirkung.

Standardansatz

Für Beteiligungsfinanzierungen (z.B. Venture Capital, Private Equity) bei nicht gerateten Unternehmen bleibt die Eigenkapitalunterlegung bei 8 %. Die nationale Aufsicht kann diesen Wert auch auf 12 % oder höher festlegen, wovon die deutsche Seite jedoch absehen will.

IRB-Ansatz

Während die Behandlung im Standardansatz eine Fortschreibung der gegenwärtigen Eigenkapitalunterlegung erlaubt, kann die Wahl des IRB-Ansatzes zu einer erheblichen Mehrbelastung führen. Generell stehen Banken, die sich für den IRB-Ansatz entschieden haben, zwei Verfahren für die Ermittlung der Eigenkapitalanforderungen zur Verfügung.

- Marktansatz: Hierbei wird nochmals zwischen einer einfachen und einer auf bankinternen Marktrisikomodellen basierenden Methode unterschieden. In jedem Fall beträgt jedoch die Eigenkapitalanforderung je nach Beteiligung und Methode 16 %, 24 % oder 32 %, ist also mindestens doppelt so hoch wie im Standardansatz.¹⁷
- PD-/LGD-Ansatz: Diese Methode ist weitgehend identisch mit dem IRB-Basisansatz.

Allerdings belastet auch der PD-/LGD-Ansatz die Beteiligungen stärker als dies im Standardansatz der Fall ist. Statt 45 % wie für unbesicherte vorrangige Forderungen im Basisverfahren wird ein LGD-Wert von 90 % festgelegt, was eine deutliche Mehrbelastung zur Folge hat. Außerdem besteht hier nicht im Gegensatz zur Kreditfinanzierung die Möglichkeit der impliziten Laufzeitanpassung. Vielmehr wird für alle Beteiligungsfinanzierungen die explizite Laufzeitanpassung mit einer Restlaufzeit von 5 Jahren vorgeschrieben, wodurch eine weitere erhebliche Erhöhung der Eigenkapitalanforderung um bis zu 79 %¹⁸ (gegenüber der impliziten Laufzeitanpassung mit einer Restlaufzeit von 2,5 Jahren) bedingt ist. Obwohl die ermittelte Eigenkapitalanforderung durch diese Modifikationen bereits nach oben verschoben ist, wird zusätzlich noch nach unten eine Grenze von 8 % eingeführt, die jedoch wiederum nur auf frei handelbare Beteiligungen, die darüber hinaus bestimmte Voraussetzungen erfüllen, angewendet werden darf. Für alle anderen frei handelbaren Beteiligungen bzw. alle sonstigen Beteiligungen gilt eine Untergrenze von 16 % bzw. 24 %.¹⁹

Eine Milderung dieser restriktiven Anforderungen wird durch Regelungen ermöglicht, deren Anwendung nach nationalem Ermessen erfolgt. Die Deutsche Aufsicht hat sich dabei für die Anwendung dieser - nachstehend angeführten - Regelungen ausgesprochen:

- Beteiligungen, die im Rahmen geeigneter staatlicher Förderprogramme eingegangen wurden, können bis zu einer Höhe von 10 % des Eigenkapitals der Bank nach dem Standardansatz unterlegt werden.

¹⁷ Da dieses Verfahren voraussichtlich nicht von den deutschen Banken genutzt werden wird, wird auf die weitere Darstellung verzichtet.

¹⁸ Vgl. Taistra: Basel II, a.a.O.

¹⁹ Der Wert kann nochmals um den Faktor 1,5 erhöht werden, wenn die Bank nicht über ausreichende Informationen zum Unternehmen verfügt.

- Ebenfalls nach dem Standardansatz können unwesentliche Unternehmensanteile beurteilt werden. Beteiligungen sind wesentlich, wenn deren Gesamtwert insgesamt mehr als 10 % (bzw. 5 % bei weniger als 10 Unternehmen im Beteiligungsportfolio) des Eigenkapitals der Bank („Materialitätsgrenze“) beträgt. Geringere Werte für diese Grenzen können zwar bestimmt werden, die deutsche Seite hat aber davon Abstand genommen.
- Bestimmte bestehende Beteiligungen können für einen Zeitraum von 10 Jahren (Bestandsschutz) nach Inkrafttreten nach dem Standardansatz unterlegt werden. Die deutsche Aufsicht will diese Regelung für alle Aktien/Beteiligungen des Anlagebuchs anwenden, die zum Zeitpunkt der Verabschiedung von Basel II im Bestand sind.

Es ist strittig, inwieweit diese restriktive Behandlung von Beteiligungen gerechtfertigt ist. Dementsprechend wird auch die Angleichung der Regeln für Beteiligungskapital an die für Kreditfinanzierungen (dazu gehört auch die Einführung einer Retailregelung für Beteiligungen) gefordert. Unverständlich ist insbesondere die unterschiedliche Beurteilung von Beteiligungen je nach Anwendung des Standard- oder IRB-Ansatzes.

5. Anerkennung von Sicherheiten²⁰

Nicht alle Sicherheiten werden in jedem Fall anerkannt. Ob eine Sicherheit Anerkennung findet, hängt vom gewählten Ansatz und der nationalen Aufsichtsbehörde ab.

Standardansatz

Im Standardansatz wird unterschieden zwischen einem einfachen und umfassenden Ansatz. Im einfachen Ansatz werden anerkannt:²¹

- Bareinlagen bei der kreditgebenden Bank, einschließlich Einlagenzertifikaten oder vergleichbarer Instrumente, die von der kreditgebenden Bank emittiert wurden
- Gold
- Schuldverschreibungen mit Rating (unter definierten Mindestanforderungen)
- Schuldverschreibungen ohne Rating (unter definierten Mindestanforderungen)
- Aktien, die einem Hauptindex angehören
- Unternehmungen für die gemeinsame Investition in übertragbare Wertpapiere (engl. UCITS) und Investmentfonds, wenn der Anteilspreis täglich veröffentlicht wird und der UCITS/Investmentfonds beschränkt ist auf Anlagen in die hier genannten Instrumente

Zusätzlich anerkannt werden beim umfassenden Ansatz:

- Aktien, die nicht einem Hauptindex angehören, aber an einer anerkannten Börse notiert sind
- UCITS/Investmentfonds, die solche Aktien beinhalten

Ähnlich wie beim Rating des eigentlichen Kredits wird der Sicherheit ein Risikogewicht - nicht unter 20 % - zugeordnet, wobei allerdings Ausnahmen (z.B. bei Bareinlagen) gemacht werden, in denen das Risikogewicht 0 % beträgt, die Sicherheit also mit dem vollen Betrag

²⁰ Die anderen Techniken zur Kreditrisikominderung - bilanzielles Netting, Garantien und Kreditderivate - werden hier nicht mehr behandelt.

²¹ Immobilien werden - wie oben erläutert - gesondert behandelt.

von dem eigentlichen Kredit abgezogen wird. Die Berechnung im umfassenden Ansatz erfolgt auf Grundlage von mathematischen Formeln.

IRB-Ansatz

Hier wird bezüglich der anererkennungsfähigen Sicherheiten zwischen Banken, die den IRB-Basisansatz verwenden und denen, die den fortgeschrittenen Ansatz nutzen, unterschieden.

Im IRB-Basisansatz werden zusätzlich zu den im Standardansatz anerkannten Sicherheiten Forderungsabtretungen, bestimmte Immobilien sowie andere Sicherheiten, die von der nationalen Aufsichtsbehörde festgelegt werden können, berücksichtigt. Im Falle Deutschlands sind dies:

- Finanzielle Sicherheiten, die nicht für den IRB-Basisansatz anerkannt sind
- Edelmetalle (außer Gold, welches bereits im Standardansatz anerkannt ist)
- Waren, soweit ein liquider Sekundärmarkt existiert, auf dem die Preise durch unabhängige Dritte gestellt und veröffentlicht werden (z.B. börsengehandelte Waren)
- Autos, Schiffe und Flugzeuge, soweit ein liquider Sekundärmarkt existiert, auf dem die Preise durch unabhängige Dritte gestellt und veröffentlicht werden (z.B. „Schwackeliste“)

Im Gegensatz zu den Banken, die den Standardansatz bzw. IRB-Basisansatz verwenden, unterliegen die Institute, die die Anforderungen des fortgeschrittenen IRB-Ansatzes erfüllen, nicht diesen Einschränkungen. Es können grundsätzlich alle Sicherheiten zu einer Minderung der Eigenkapitalanforderung dienen, sofern die Bank die Werthaltigkeit nachweisen kann. Ferner muss sie insbesondere die Existenz eines liquiden Sekundärmarktes sowie etablierter, öffentlich verfügbarer Marktpreise für das Sicherungsgut nachweisen.

Wie schon oben erwähnt, zeigt sich auch bei der Anerkennung von Sicherheiten, dass die Kosten für einen Kredit nicht allein vom Unternehmen abhängen. Neben den aufsichtsrechtlichen Regelungen, die überhaupt nicht beeinflussbar sind, spielt auch die Entscheidung bzw. Kompetenz der Bank eine wesentliche Rolle für die Belastung der Unternehmen.

6. Verbriefungen

Die neue Eigenkapitalvereinbarung enthält analog zu anderen Positionen wie Kredite und Forderungen einen eigenen Abschnitt über die Behandlung von Verbriefungen. Unterschieden wird zwischen der traditionellen Verbriefung (auch „True Sale“ genannt) und der synthetischen Verbriefung.

Das Grundprinzip in aller Kürze: Bei der traditionellen Verbriefung werden Forderungen, bei Banken sind dies die Kredite, an eine rechtlich eigenständige Zweckgesellschaft (Special Purpose Entity - SPE) verkauft. Die SPE wiederum platziert auf Basis des gekauften Forderungsbestands Wertpapiere, die sog. „Asset Backed Securities“, am Kapitalmarkt. Dabei übernehmen die Investoren das Ausfallrisiko. Bei einer synthetischen Verbriefung verkauft die Bank nicht die Forderungen, sondern zahlt an die SPE eine Prämie, wofür diese der Bank bei einem Ausfall der zugrunde gelegten Forderungen die Höhe des Ausfalls ersetzt.

Die SPE finanziert sich hier ebenfalls über die Emission von Wertpapieren. Dadurch wird wie bei einer traditionellen Verbriefung auch das Kreditrisiko der Bank gemindert.

Die Tilgung von Kreditrisiken ist es auch, was den Bezug zu Basel II herstellt. Denn der Sinn von Eigenkapitalunterlegung ist der, dass Kredite zu einem bestimmten Prozentsatz (= Risiko) ausfallen können und damit die Bank ohne unterlegtes Eigenkapital eventuell selbst Verbindlichkeiten gegenüber Anlegern nicht mehr einhalten kann. Bestehen keine solchen Risiken, ist auch keine Eigenkapitalunterlegung erforderlich.

Wann jedoch tatsächlich das Kreditrisiko bei der Bank ausgeschaltet ist, hängt von der konkreten Ausgestaltung der Verbriefungstransaktion ab. Instrumente dafür sind z.B. eine Rückkaufoption („Clean-up-Call“) oder Selbstbeteiligung am Ausfall („First Loss“) durch die Bank. Basel II legt hierzu fest, unter welchen Umständen der Risikotransfer anerkannt wird und wie eventuelle bei der Bank verbleibende Restrisiken mit Eigenkapital zu unterlegen sind.

Außerdem legt der neue Akkord die Eigenkapitalanforderungen fest, die aus dem Kauf solcher Asset Backed Securities für eine Bank resultieren. Ähnlich wie bei Krediten, die die Bank selbst vergibt, müssen diese Positionen mit Eigenkapital unterlegt werden. Allerdings gelten für Engagements in Verbriefungen andere Eigenkapitalanforderungen als für Kredite direkt. In diesem Zusammenhang stellt die KfW fest, dass die geplanten Regelungen, wie sie im dritten Konsultationspapier formuliert sind, Verbriefungen noch sehr restriktiv handhaben.²²

²² Vgl. Taistra: Basel II, a.a.O.

Arbeitskreis Mittelstand in der Friedrich-Ebert-Stiftung

Mit dem Arbeitskreis Mittelstand stellt die Friedrich-Ebert-Stiftung ein Forum bereit, das sich mit den Belangen und Interessen der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland befaßt.

Der Arbeitskreis beabsichtigt, wichtige grundlegende und zukunftsorientierte mittelständische Unternehmen betreffende Fragestellungen im Vorfeld politischer Entscheidungen aufzugreifen und zu diskutieren. Dabei sollen Lösungsansätze erarbeitet werden, die Innovations- und Investitionsfähigkeit mittelständischer Unternehmungen sozialverträglich zu erhalten und zu stärken.

Gemeinsam mit Unternehmern, Mittelstandsvertretern, Politikern, Wissenschaftlern und Verwaltungsexperten werden Lösungswege für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen, unter denen mittelständische Unternehmen agieren, erarbeitet und politikfähige Handlungsalternativen entworfen.

Damit leistet der Arbeitskreis einen Beitrag zur

- Gestaltung eines dauerhaften Dialogs zwischen Vertretern von Wirtschaft, Wissenschaft sowie Politik und Verwaltung zu wirtschaftspolitischen Fragestellungen
- Stärkung der ökonomischen Kompetenz in politischen Entscheidungsprozessen und zur Verbreiterung der Basis für unternehmerisches Denken
- Entwicklung von zukunftsorientierten und konkreten Lösungsvorschlägen für drängende Probleme mittelständischer Unternehmen.

Zur Bearbeitung einzelner Themen steht das gesamte Maßnahmenspektrum wissenschaftlicher Politikberatung - Erstellung von Gutachten, Analysen, Thesenpapieren, Durchführung von Fachtagungen, Expertenhearings, Hintergrundgespräche etc. - zur Verfügung.

Der Arbeitskreis gibt sich die zu bearbeitenden Themen selbst vor. Er sieht sich als offenes Forum, das sich unabhängig von anderen Gremien mit Mittelstandsfragen beschäftigt. Neumitglieder, die sich mit den Aufgaben und Zielen des Arbeitskreises identifizieren, sind jederzeit willkommen.

Weitere Informationen zu dem Arbeitskreis erhalten Sie unter:

<http://www.fes.de/wirtschaftspolitik>

Dort können Sie auch die Publikation „**Die Steuerpolitik durchforsten – Ein Diskussionsbeitrag zu einer mittelstandsfreundlichen Steuerpolitik**“, Bonn, März 2003, herunterladen.

Helmut Weber
Wirtschafts- und sozialpolitisches
Forschungs- und Beratungszentrum
Abteilung Wirtschaftspolitik
Godesberger Allee 149
53175 Bonn

Tel.: 0228-883-219/223
Fax: 0228-883-299
Mail: Helmut.Weber@fes.de