

MITTELSTAND

Banken krepeln die Kreditvergabe um. Kleinen Firmen droht eine Revolution

Blick aufs Rückgrat der Ökonomie

Laptop und Nadelstreifen zählen künftig zur Montur des Handwerkers. Wer Geld braucht, muss an seinem professionellen Auftritt arbeiten.

■ von: STEFAN DEGES

Von wegen, die New Economy ist tot. Die goldenen Tage stehen noch bevor. Zwei von drei mittelständischen Unternehmen wollen kräftig in neue Informationstechnologien investieren, sobald sich der wirtschaftliche Aufschwung deutlicher zu erkennen gibt. Jeder dritte Unternehmer hat nach einer Studie der DZ Bank seinen Etat für IT-Investitionen im laufenden Jahr bereits aufgestockt. „Ich rechne mit einem sehr starken Wachstum in unserer Branche“, sagt Bernd Kirschner, Geschäftsführer der schwäbischen Softwareschmiede Denzhorn aus Ulm, die mittelständische Firmen mit Planungsprogrammen ausrüstet. Schließlich müssten die Unternehmen schnellstmöglich ihre Buchhaltung und Organisation professionalisieren, wenn sie eine neue Kostenwelle vermeiden wollen.

Es ist das Gespenst namens „Basel II“, das den Mittelstand umtreibt, gleichzeitig aber auch die Hoffnung auf eine Technologieoffensive nährt. Basel II ist ein zunächst für das Geldgewerbe gedachtes Regelwerk, das nach fünfeinhalbjährigem Feilschen unter renommierten Bankkontrolleuren an diesem Wochenende endlich fertig werden könnte und für das die EU-Kommission bereits wenige Tage später einen Richtlinienentwurf vorlegen möchte. Es ist aber auch ein

Regelwerk, das für viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) eine Zäsur bedeutet. „Jetzt ist Schluss mit dem Einheitsbrei, der keinen Unterschied zwischen gut und schlecht geführten Unternehmen macht“, freut sich Kirschner. Wer sich anstrengt, kommt künftig zu deutlich günstigeren Konditionen an Geld.

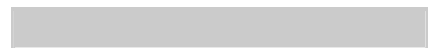
140 verschiedene Kriterien

„Die Sachbearbeiter der Banken können nicht mehr – wie früher oft geschehen – aus dem Bauch heraus über die Kreditfähigkeit ihrer Kunden entscheiden“, sagt Norbert Irsch, Chefvolkswirt der KfW-Bankengruppe. Stattdessen müssen sich die KMUs in Deutschland einem ausführlichen Gesundheitscheck unterziehen, um ihre Geschäfte weiterhin über Bankkredite finanzieren zu können. Bis zu 140 Kriterien umfasst der Prüfungskatalog für das so genannte bankinterne Rating.

Als Erstes kommen die harten Fakten in die Röntgenröhre: Ein Banken-PC bewertet Erlöse und Finanzierungsstruktur des Unternehmens. Hier beginnen zumeist die Nöte der Entrepreneurere schon. „Die schwache Eigenkapitalausstattung ist das Hauptproblem des Mittelstandes“, sagt KfW-Ökonom Irsch. Wer keine Sicherheiten bietet, zahlt drauf oder er muss sich nach einer anderen Finanzierungsform umsehen. Mittelfristige Folge: Die



RÖNTGENAUFNAHME:
Banken-PCs analysieren die Strukturen des Mittelstandes.
Foto: Thinkstock



Betriebe werden gezwungen, ein finanzielles Polster für schlechtere Phasen anzulegen. „Das Rating wird die Tendenz verstärken, dass die Eigenkapitalquote zunimmt“, vermutet Irsch.

Noch ist es aber nicht so weit. Aktuell ist Angst vor Basel II das dominierende Gefühl in der Unternehmerschaft. Viele Selbstständige reden von diesem Brief, den ein bekannter Unternehmer von seiner Hausbank erhalten haben soll und in dem es heißt: „Leider müssen wir unsere Zusammenarbeit zum Jahresende beenden.“ Das alles im Juni 2004, obwohl die neuen Eigenkapitalregeln frühestens Ende 2006 in Kraft treten werden?

Die Banken haben bereits seit einiger Zeit die Daumenschrauben angezogen. Mit Verweis auf Basel II verweigern sie häufiger Kredite, oder sie treiben zumindest die Konditionen in die Höhe. „Basel II ist ein Katalysator“, sagt Norbert Irsch. „Die Institute spüren schon lange den Wettbewerbsdruck. Sie mussten die Kreditrisiken besser einschätzen, um die Kosten zu senken. Das alles geschieht jetzt etwas schneller.“

Und es kommt dem Mittelstand denkbar ungelegen. „Die Verunsicherung ist ohnehin gewaltig“, sagt Michael Bretz von der Informationsdienst Creditreform. Angesichts der chaotischen Reformdebatte in Berlin würden weder Personal- noch Investitionsentscheidungen verschoben. Das lange Hickhack um den Meisterbrief, die Drohung mit der Ausbildungsplatzabgabe oder die Forderungen nach einer höheren Mindeststeuer für Unternehmen, immer sind die KMUs im besonderen Maße betroffen. „Worauf soll sich der Mittelstand denn überhaupt einstellen?“, fragt Bertz.

Auch die Konjunktur hält nicht, was Wirtschaftsminister Clement versprochen hat. Zwar sorgt der Export bei den industrienahen Firmen für zusätzliche Aufträge. Die meisten KMUs sind jedoch im Einzelhandel oder als Dienstleister tätig und daher vom inländischen Konsum abhängig. Dort hält man sich leider zurück – auch was das Begleichen offener Rechnungen betrifft. Die Kombination aus „schwacher Konjunktur, mangelndem Eigenkapital und miserabler Zahlungsmoral treibt viele kleine Firmen in den Liquiditätsengpass“, lautet das Fazit einer Studie der Euler Hermes Kreditversicherung. In der aktuellen Insolvenzstatistik für das erste Halbjahr 2004 klingt das so: keine spürbare Verbesserung zum Vorjahr. Geht es so weiter, stehen bis zum Jahresende erneut 40 000 Pleiten auf dem Papier.

Besonders hart getroffen sind die Kleinunternehmen mit höchstens fünf Angestellten. Sie machen 72 Prozent aller Insolvenzen aus – auch in absoluten Zahlen ein historischer Höchstwert. Dabei sind es gerade die überschaubaren Betriebe, die in den vergangenen Jahren dem Arbeitsmarkt positive Impulse verliehen haben. Zusätzliche sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze wurden überwiegend in jungen Firmen mit weniger als 50 Beschäftigten geschaffen.

Genau diesen Firmen wird auch Basel II am stärksten zusetzen. „Einige wird das Regelwerk in die Pleite stürzen“, meint Denzhorn-Geschäftsführer Bernd Kirschner. Andere stehen vor einer kulturellen Revolution. „Es reicht nicht mehr aus, vierteljährlich, wenn das Konto in den roten Zahlen ist, eine Rechnung zu schreiben“, sagt Kirschner. Der zusätzliche Verwaltungsaufwand dürfte selbst die Erleichterungen durch Wolfgang Clements Bürokratieabbau noch übertreffen.

Präsentationen ohne Notebook gehören auch für Handwerker endgültig der Vergangenheit an. Denn die Bank prüft vor einer Kreditvergabe nicht nur die harten Fakten. Auch das Management wird einem Belastungs-EKG unterzogen. Wie ist das Unternehmen organisiert? Welches Marktpotenzial besitzen die wichtigsten Produkte? Vermittelt der Geschäftsführer einen professionellen Eindruck? Besitzt die Firma ein nachvollziehbares Qualitätsmanagement? Bei all diesen Fragen kann und muss der Mittelständler Punkte sammeln. Sogar die Beziehungen zu Lieferanten und die mögliche Abhängigkeit von einzelnen Kunden gehören in die Planung.

Schweigen heißt Risiko

Das trifft nicht beim gesamten Mittelstand auf Gegenliebe. „Nicht alle können mit der geforderten Offenheit umgehen. Sie sind es gewohnt, ihre Geschäftsbücher unter Verschluss zu halten“, sagt KfW-Chefvolkswirt Irsch. Doch für die Banken heißt Schweigen Risiko. Und höhere Risiken bedeuten schlechtere Konditionen.

Sein Glück einfach bei einem anderen Geldhaus zu versuchen dürfte das Problem auch nicht beseitigen. Gerade erst hat sich das Kreditgewerbe auf einheitliche Standards für das Ratingverfahren verständigt. Die Banken wollen vergleichbare Kriterien zugrunde legen. Durch regelmäßige Veröffentlichung der Zinssätze soll zudem der Zusammenhang zwischen Bonität und Kreditkosten für mittelständische Unternehmen ablesbar werden.

Die Vorzüge eines solchen gezielten Blicks auf das so genannte Rückgrat der Volkswirtschaft liegen auf der Hand: Der Unternehmer profitiert von der engen Kooperation mit seiner Hausbank. Er kann gemeinsam mit dem Banker erörtern, wie ein möglicherweise schlechtes Rating zustande gekommen ist und was er machen muss, damit der Computer künftig eine bessere Note ausspuckt. Im günstigsten Fall, so schätzen Experten, könnte das interne Rating die Zinslast eines Mittelständlers um ein Viertel senken.

Für Bernd Kirschner ist die professionelle Planungsrechnung indes nur ein Übergangsphänomen. „Der Businessplan, wie ihn heute Existenzgründer vorlegen müssen, wird bald die Regel für alle Firmen sein“, glaubt und hofft der Software-Unternehmer. Um die Geschäfte ihrer Kunden noch besser zu verstehen, könnten die Banken künftig weitere Marktanalysen oder Informationen über die Marketingstrategie verlangen – noch bevor Basel II in Kraft treten wird.