

Kein Drama, doch ein beachtliches Schauspiel

AUSWIRKUNGEN VON BASEL II Laut William McDonough, dem Vorsitzenden des Basler Ausschusses, wird nirgendwo so viel über die neuen Eigenkapitalrichtlinien gestritten wie in Deutschland. In der Tat wird die Diskussion im Ausland im wesentlichen unter Banken geführt - den eigentlich »Betroffenen«. Nur bei uns sind die Kreditkonditionen für Unternehmen zentrales Thema und werden in allen Facetten öffentlich erörtert. Bei alledem geht unter, dass die Neuerungen bereits in vollem Gange sind.

Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn betrachtet alle konzernunabhängigen Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten und einem Umsatz von höchstens 50 Mio. Euro als Mittelstand. Demnach ▶ zählen über 99 % aller Unternehmen zum Mittelstand ▶ beschäftigt der Mittelstand 79 % aller Arbeitnehmer ▶ erbringt der Mittelstand rund 46 % der Bruttoinvestitionen und rund 57 % der Bruttowertschöpfung.

Die Schwellenwerte der Mittelstandsdefinition der Europäischen Union liegen vergleichbar. Beide Definitionen sind sehr eng. Daher gibt es Stimmen, die auch größere Unternehmen mit Umsätzen bis zu 100 Mio. Euro oder darüber hinzurechnen wollen. Andere nehmen »Mittelstand« als

Synonym für Familienunternehmen, was zumeist auch zutrifft. Indessen gibt es Fallbeispiele wie die Würth-Gruppe in Künzelsau mit Umsätzen von über 5 Mrd. Euro und über 30.000 Mitarbeitern, die beim besten Willen »outstanding« sind. Doch wie auch immer man »Mittelstand« definiert: Er ist der Inbegriff unserer Wirtschaft. Schon deshalb sind seine Besonderheiten bei der Ausgestaltung von Basel II zu beachten.

Die jüngsten Beschlüsse binden die Eigenkapitalunterlegung der Banken an die Bonität des Schuldners und bedeuten für diesen zweierlei ▶ Die Kreditkonditionen hängen von der Bonität des Schuldners ab ▶ Die Bonität wird durch Rating beurteilt, also nach möglichst objektiven Maßstäben.

Dies sind eigentlich Selbstverständlichkeiten. Nicht jedoch bei uns: Die starke Zersplitterung der Bankenlandschaft und der staatlich subventionierte Marktauftritt der öffentlich rechtlichen Institute haben lange verhindert, verschiedene Kreditrisiken auch mit verschiedenen Zinssätzen zu versehen. Vielmehr gab es den Einheitskredit mit denselben Konditionen für alle.

Basel II zwingt die Banken nun, Kreditrisiken in der Unternehmensfinanzierung differenziert zu kalkulieren. Die Konditionen orientieren sich künftig an der objektiv ermittelten Bonität des Unternehmens. Das gewohnte Bild mehr oder minder einheitlicher Margen weicht einer risikoorientierten Margengestaltung. Für Unternehmen mit

hohen Risiken werden sich die Konditionen verschlechtern, für Schuldner mit guter Bonität verbessern. Es wird also nicht mehr so sein, dass - grob gesagt - 2/3 der Betriebe zu teure Kreditkosten zahlen, um schlechte Risiken zu subventionieren. Allerdings unterstellt ein an objektiven Maßstäben orientiertes Rating bei mittelständischen Unternehmen systembedingt oft höhere Risiken, speziell wegen der »weichen Faktoren« wie ▶ die Qualität der häufig inhabergeführten Geschäftsleitung ▶ die Folgen des Ausfalls des Gesellschafter-Geschäftsführers ▶ den typischerweise geringen Diversifizierungsgrad.

Bei der bisherigen Bonitätsbeurteilung durch die Bank wurden diese größenbedingten Spezifika vom Kreditsachbearbeiter individuell gewürdigt und oft durch sein »Bauchgefühl« kompensiert. Hier halfen bisweilen auch gute persönliche Kontakte zwischen Unternehmen und Bank. Der Sache gedient hat dies nicht immer: Gelegentlich haben sich Unternehmer und Banker so lange gegenseitig auf die Schulter geklopft, bis die Insolvenz beide überraschte.

Bei dem von Basel II vorgesehenen Rating dominieren Zahlen und Fakten, so dass subjektive Urteile kaum mehr greifen. Viele Mittelständler, die bei der traditionellen, meist bilanzorientierten Kreditwürdigkeitsprüfung als gutes Risiko gelten, werden sich bei stärkerer Gewichtung qualitativer Aspekte verschlechtern, und zwar nicht nur bei bankinternen Ratings. Nach Aussage von Marktbeobachtern ist für mittelständische Unternehmen wegen der weichen Faktoren auch ein sehr gutes externes Rating kaum erreichbar. Davon ist der ganze Mittelstand im Euroland betroffen, weshalb die Frage noch immer offen ist, warum die Diskussion gerade bei uns so hitzig ist. Die Antwort liegt in diesen beiden Punkten:

- ▶ Die Eigenkapitalausstattung des deutschen Mittelstands ist verglichen mit den angelsächsischen Ländern chronisch zu niedrig. Diese Kapitallücke wird in erster Linie durch Bankkredite gedeckt
- ▶ Die Politik des »Einheitskredits« führte per Saldo zur Subventionierung der Kreditkonditionen für den Mittelstand, jedenfalls bei schlechteren Risiken.

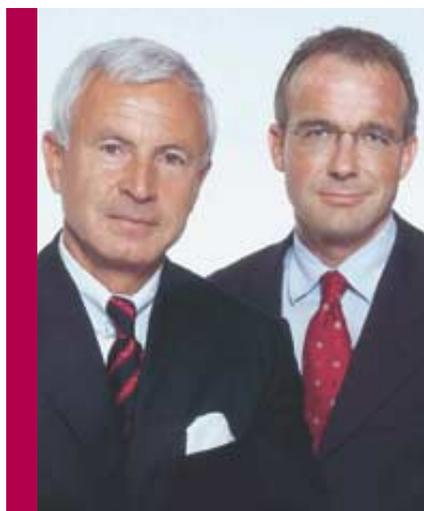
Daher wird Basel II die Unternehmensfinanzierung gerade im Mittelstand stark beeinflussen. Die deutsche Seite hat deshalb früh gemeinsam mit Italien Vorschläge unterbreitet, wie gewürdigt werden

kann, dass die Bonität mittelständischer Unternehmen weniger von konjunkturellen Schwankungen betroffen ist und der Ausfall eines kleinen Mittelständlers die Bank wegen unterschiedlicher Portfolio-Wirkungen weniger trifft als der eines großen Firmenkunden. Ein weiteres Kernanliegen Deutschlands war die Frage der Laufzeitanpassungen mit Blick auf die bei uns vorherrschende Langfristigkeitskultur, die zur Sicherung der Finanzmarktstabilität einen wichtigen Beitrag leistet.

Die deutschen Argumente haben den Basler Ausschuss für Bankenaufsicht nicht unbeeindruckt gelassen, so dass er im Juli beschloss, dem Mittelstand in drei Bereichen entgegenzukommen:

- ▶ Kredite bis zu 1 Mio. Euro können wie Privatkreditkredite behandelt werden, für die wegen besserer Risikostreuung geringere Eigenkapital-Anforderungen gelten.
- ▶ Unternehmen mit weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz dürfen von Banken als weniger risikoreich eingestuft werden, als es ihrem Rating entspricht.
- ▶ Unternehmen, deren konsolidierte Bilanzsumme und deren Umsatzerlöse weniger als 500 Mio. Euro betragen, müssen keinen Zuschlag auf langfristige Kredite zahlen, wenn die deutsche Finanzaufsicht, wie angekündigt, hierauf verzichtet.

Zu den voraussichtlichen Auswirkungen von Basel II auf die Kreditkonditionen des Mittelstands gibt es eine empirische Studie der Universität Mannheim aus dem Mai. Diese kommt anhand der realen Kreditdaten von drei großen Kreditinstituten



Prof. Dr. Mark Binz u. Dr. Martin Sorg

und über 1.000 mittelständischen Unternehmen zu folgenden Ergebnissen:

- ▶ Basel II führt im Mittelstand zu einer durchschnittlichen Kreditzinserhöhung von 2,45 %-Punkten. Hauptsächlich betroffen sind kleinere Unternehmen, die um etwa 20 % darüber liegen, während größere Mittelständler entsprechend günstiger fahren.
- ▶ Etwa ein Viertel der Mittelständler fallen in die schlechtesten Rating-Klassen 5 und 6, die jedenfalls im Neugeschäft keine Bankkredite mehr erhalten dürften. Rechnet man diese Unternehmen aus der Untersuchung heraus, reduziert sich die durchschnittliche Kreditzinserhöhung auf 1,41 %-Punkte.

Die Studie weist bereits darauf hin, dass die zuletzt bei Krediten an mittelständische Unternehmen vorgesehene geringere Eigenkapitalunterlegung eine deutlich niedrigere durchschnittliche Kreditzinserhöhung bedeutet: Diese reduziert sich auf 1,08 %-Punkte bzw. - ohne Unternehmen der Rating-Klassen 5 und 6 - auf 0,39 %-Punkte. Werden zudem die weiteren Ergebnisse der Sitzung im Juli berücksichtigt, findet sich möglicherweise sogar die Auffassung des Basler Ausschusses bestätigt, dass sich die Kreditkonditionen des Mittelstands durch Basel II - im Schnitt - nicht verschlechtern.

Neuorientierung der Banken Basel II ist aber nur die Spitze des Eisbergs. Viele Banken, zumal Privatbanken, haben ihre Kredite an den Mittelstand schon jetzt wegen zu geringer Margen und hoher Forderungsausfälle deutlich eingeschränkt. Nur so ist zu erklären, dass die Folgen von Basel II, die eigentlich erst ab 2006 bevorstehen, schon heute massiv spürbar sind.

Für Banken ist Basel II nur der Aufhänger für einen grundlegenden Wandel in der Beziehung von Kreditnehmer und Bank hin zu einer Neuausrichtung als Profitcenter-Geschäft. Dies ist nur folgerichtig und längst überfällig. Doch diese Entwicklung wird von den Banken zum Teil immer noch bestritten oder schönegeredet. Die KfW hat jüngst mit der Feststellung abgewiegelt, dass es keine Anzeichen für eine willkürliche Reduktion des Kreditangebots im Sinne einer Kreditverweigerung gebe. Tatsächlich geht es ja auch nicht um Willkür, sondern um eine bewusste Änderung der Kreditpolitik!

Ratings werden jedoch nicht nur durch Basel II zum maßgeblichen Ausdruck für die Kreditwürdigkeit, den Umfang des Kre-

ditrahmens und die Kreditkonditionen. Der Mittelstand muss sich also fragen, wieviel ihn ein Bankkredit kostet und ob er überhaupt noch Gelder in bisheriger Größenordnung erhält, zumal bei schlechten Risiken. Dies bedeutet auch, dass alternative Finanzierungsformen in den Mittelpunkt rücken. Und dass es klug ist, sich aktiv um gute Ratings zu bemühen.

Alternative Finanzierungsformen Hinwendung zu anderen Finanzierungsformen heißt, Abhängigkeit von Banken zu reduzieren. Hier geht es primär um die Hebung der Eigenkapitalquote. Fremdkapital, gleich welcher Art, kann eine angemessene Eigenkapitalausstattung auf Dauer nicht ersetzen. Gleichwohl dürfte die Bereitschaft zur Zuführung von Eigenkapital aus dem Privatvermögen der Gesellschafter gering bleiben. Allenfalls nimmt die Tendenz ab, Eigenkapital auszugliedern, etwa im Rahmen einer Betriebsaufspaltung oder durch eigenkapitalersetzende Darlehen. Solche Konstruktionen führen im Krisenfall ohnehin nicht zum gewünschten Ergebnis.

Die jüngste Unternehmenssteuerreform hat die Gewinnthesaurierung als Instrument zur Eigenkapitalbindung bei Kapitalgesellschaften interessanter gemacht. Dass einbehaltene Gewinne dort niedriger besteuert werden als Gewinnausschüttungen, verfehlt seine Wirkung nicht. Gewinnrücklagen haben bei den Banken aber nicht ganz dieselbe Qualität wie gezeichnetes Kapital, da per einfachem Gesellschafterbeschluss jederzeit über sie verfügt werden kann.

Der Trend zur Börseneinführung wurde durch die nun schon zwei Jahre andauernde Baisse jäh gestoppt. Sie kommt, schon wegen der Kosten, ohnehin nur für größere Mittelständler in Betracht. Börsengänge verändern zudem den Charakter von Unternehmen, da sie sich fortan als Aktiengesellschaft organisieren, mit zahllosen anderen Gesellschafter leben und die Börsenspieleregeln beachten müssen. Manches Unternehmen zieht sich deshalb sogar wieder von der Börse zurück.

Die Aufnahme einer Beteiligungsgesellschaft ist ein interessanter Kompromiss. Der Charme liegt darin, dass man einen erfahrenen Partner bekommt, von dem man sich - via Exit - bei Bedarf wieder trennen kann. In der auf Zeit ausgerichteten Beteiligungsstruktur liegt aber auch der größte

Nachteil dieser Finanzierungsart, da sich die Beteiligungsgesellschaft im Zweifel gerade dann verabschiedet, wenn das Eigenkapital am dringendsten benötigt wird. Außerdem erwarten Beteiligungsgesellschaften eine deutlich höhere Rendite als Kreditgeber, weshalb Beteiligungskapital besonders teuer ist.

Im Hinblick auf Fremdkapital wird der Kapitalmarkt auch für den Mittelstand an Bedeutung gewinnen. Der Weg geht vom klassischen Kredit hin zur Unternehmensanleihe (»Corporate Bonds«). Für Unternehmen mit mittlerer und schlechterer Bonität gibt es mit »Junk Bonds« (vorneher: »High Yield Bonds«) sogar ein eigenes Marktsegment. Durch Anleihen lässt sich zwar die Bilanzoptik nicht verbessern, aber sie bieten aus Unternehmenssicht dennoch



Vorteile. Anleihen erfüllen zunächst durch die endfällige Tilgung gerade bei längeren Laufzeiten die wichtige, liquiditätssichernde Funktion geduldigen Kapitals.

Da Anleihen in der Regel ohne Sicherheiten begeben werden, bleiben Spielräume für Bankkredite. Schließlich ermöglichen Anleihen eine Streuung des Gläubigerkreises weit über die bisherigen Finanzierungspartner hinaus. Sie sind jedoch gestaltungsaufwendig und teuer und stehen - wie Börsengänge - nur größeren Mittelständlern zu Gebote. So finden sich kaum Anleihen unter 50 Mio. Euro am Markt, während der Kapitalbedarf der meisten mittelständischen Unternehmen weitaus geringer ist.

Das Gros des Mittelstands bleibt daher, was Alternativen zum Bankkredit bei der Fremdfinanzierung angeht, Größenbedingt auf Leasing und Factoring verwiesen. Zwei

Instrumente zur Bilanzstrukturgestaltung, welche die Bankenabhängigkeit verringern und die Eigenkapitalquote erhöhen. Durch Factoring wird zudem eine Liquiditätsverbesserung erzielt. Allerdings lässt sich die Bonitätsbeurteilung durch Leasing und Factoring in der Regel nicht positiv beeinflussen, da die hieraus resultierenden Verpflichtungen wie Kredite behandelt werden. Etwas anderes gilt bei Factoring dann, wenn der Erwerber beim Forderungsverkauf auch das Ausfallrisiko übernimmt.

Vor diesem Hintergrund dürfte »Mezzanine« als flexible Brücke zwischen Eigen- und Fremdkapital an Bedeutung gewinnen. Eine typische »Mezzanine«-Finanzierung sieht folgendermaßen aus:

- ▶ Regelmäßig leisten muss das Unternehmen einen marktabhängigen Zins, beispielsweise Euribor plus X %.
- ▶ Dazu kommt ein Jahreszins, der kumuliert erst am Ende der Laufzeit fällig ist.
- ▶ Dazu kommt ein Eigenkapital-»Kicker«, eine Beteiligung am Wertzuwachs des Unternehmens.

Für das mittelständische Unternehmen hat »Mezzanine« folgende Vorteile:

- ▶ Die Verbindlichkeit ist im Insolvenzfall gegenüber anderen Gläubigern nachrangig zu bedienen, hat also Eigenkapital-Qualität. Hierdurch wird die Bilanzstruktur und damit die Bonität verbessert.
- ▶ Anteilsverhältnisse werden nicht verändert. Die Altgesellschafter behalten die volle Kontrolle über ihr Unternehmen.
- ▶ »Mezzanine« ist rechtsformunabhängig und damit unkompliziert realisierbar.
- ▶ Das Unternehmen erhält Liquidität, ohne Sicherheiten stellen zu müssen, so dass der Kreditspielraum nicht eingeengt wird.

Diesen Vorteilen stehen zwei Nachteile gegenüber ▶ »Mezzanine«-Kapitalgeber erwarten wegen ihres höheren Risikos eine Rendite von 15 % und mehr. »Mezzanine« sind deshalb sehr teuer ▶ Der »Mezzanine«-Geber will in der Regel auf Sicht wieder aussteigen und seinen Wertzuwachs realisieren. Die Altgesellschafter müssen ihn dann entweder auszahlen oder bereit sein, Anteile abzugeben, etwa über einen Börsengang.

Handlungsbedarf: Rating-Strategie Die Möglichkeiten, auf die veränderten Rahmenbedingungen beim klassischen Bankkredit zu reagieren, sind also so lange begrenzt, bis der deutsche Kapitalmarkt auch

für »Corporate Bonds« kleinerer Unternehmen aufnahmefähig ist. Und einige der alternativen Finanzierungsformen erfordern ebenfalls ein gutes Rating. Mittelständler müssen sich also darauf konzentrieren, und zwar nicht nur, um das Unternehmen auf aktueller Basis realistisch einschätzen zu können, sondern auch, um das eigene Rating ganz gezielt zu optimieren.

Trotz alledem ist Rating für viele Mittelständler bislang kein Thema. Außer einschlägiger Erfahrung fehlt auch das Instrumentarium. Beides muss erarbeitet werden, am besten durch Entwicklung einer Rating-Strategie. Sie sollte diese vier Dinge bedenken ▶ die wertorientierte Stärkung des Unternehmens ▶ die Optimierung von Finanzierungsstruktur und Liquidität ▶ ein aktives Risikomanagement ▶ die Verbesserung der Transparenz und Kommunikation.

Die wertorientierte Stärkung betrifft die rechtlichen und qualitativen Grundlagen des Unternehmens, die im Mittelstand häufig nicht systematisch entwickelt sind.



An erster Stelle steht die Nachfolgeregelung im Gesellschafterkreis. Was passiert, wenn der Inhaber oder ein Gesellschafter stirbt? Ist die kontinuierliche Entwicklung des Unternehmens gesichert? Besteht die Gefahr, dass der Betrieb durch unkalkulierbare Abfindungsansprüche oder Erbschaftsteuern belastet wird? Oder kommt es zu einem Patt im Gesellschafterkreis, der das Unternehmen lähmt? Es gibt genug Beispiele florierender Familienunternehmen, die sich nach einem Todesfall im Gesellschafterkreis nicht mehr erholen. Basel II ist deshalb ein weiterer guter Grund, die Nachfolge rechtzeitig zu regeln.

Ebenso wichtig ist die Führungsstruktur. Die meisten mittelständischen Unternehmen sind inhabergeführt. Doch Kinder sind vielleicht nicht willens oder geeignet, die Leitung des Unternehmens zu übernehmen. Unternehmer müssen daher fähige Mitgeschäftsführer oder eine funktionierende zweite Führungsebene aufbauen, und zwar nicht erst zum Zeitpunkt ihres vorgesehenen Ausscheidens. Die Unternehmensführung muss auch dann gesichert sein, wenn Inhaber plötzlich und unerwartet nicht mehr zur Verfügung stehen.

Eine Führungsstruktur, die zu sehr auf eine Person zugeschnitten ist, dürfte das Rating deshalb negativ beeinflussen. Besonders problematisch ist es natürlich, wenn ein Unternehmer nicht loslassen kann. Sei es, dass er nicht beizeiten aus der Geschäftsführung ausscheidet. Sei es, dass er mit Eintritt ins Pensionsalter nur formal ins zweite Glied zurücktritt, tatsächlich aber, etwa als Aufsichtsratsvorsitzender, weiter ins Tagesgeschäft hineinregiert. Mit Blick auf das Rating sind auch hier klare Spielregeln erforderlich, die nicht nur aufgestellt, sondern auch gelebt werden müssen.

Die Unternehmensplanung ist ein weiterer Schwachpunkt. Im Gegensatz zur traditionellen Kreditwürdigkeitsanalyse werden Ratings weniger auf vergangenheitsorientierte Jahresabschlussanalysen ausgerichtet sein, sondern sich auf die Analyse der künftigen Unternehmensentwicklung konzentrieren. Doch welches mittelständische Unternehmen hat heute schon eine schriftlich niedergelegte Unternehmensstrategie, ein durchgängiges Unternehmenskonzept? Auch die kurz- und mittelfristige Planung ist beim Mittelstand oft nicht wirklich ausgeprägt. Viele Unternehmer führen ihr Haus aus dem Bauch heraus, und das meist mit großem Erfolg. Beim Rating sind aber eine ausformulierte Unternehmensstrategie und eine aussagekräftige Unternehmensplanung mit hoher Planungstreue gefragt.

Optimierung der Finanzierungsstrategie

Hier sollte zunächst untersucht werden, ob eine Reduzierung der Kapitalbindung im Anlagevermögen und »Working Capital« möglich ist. Ansatzpunkte können der Abbau der Vorräte oder der Verkauf nicht betriebsnotwendiger Teile des Anlagevermögens sein. Auch die Passivseite der Bilanz lässt sich optimieren. Direktzusagen, finan-

ziert über Pensionsrückstellungen, sind die populärste Form betrieblicher Altersversorgung. Doch der versicherungsmathematische Barwert der künftigen Verpflichtungen ist viel höher als der Rückstellungsbetrag, so dass die Altersversorgungsansprüche oft nur zur Hälfte gedeckt sind. Diese Unterdeckung wird durch Basel II ratingrelevant, weshalb zu überlegen wäre, künftige Pensionszusagen aus der Bilanz auszulagern.

Die Finanzierungsstruktur ist - wie angesprochen - durch alternative Finanzierungsformen optimierbar. Auch die Sicherungspolitik ist zu überdenken. Sicherheiten werden bei Bankkrediten als risikomindernd anerkannt. Disponible Sicherheiten sollten deshalb der Bank zur Verfügung gestellt werden, die den Kreditzins aufgrund der für sie eintretenden Eigenkapitalentlastung am deutlichsten reduziert.

Außerdem kann aktives Risikomanagement das Rating verbessern. Was das KonTraG für die Aktiengesellschaft war, ist Basel II nun für den Mittelstand. Wer ein gutes Rating will, braucht ein funktionierendes Risikomanagementsystem. Und Risiken, welche die Bonität negativ beeinflussen, können oft versichert werden; man denke hier nur an die Produzentenhaftung und an den EDV-Bereich.

Schließlich ist auch eine Verbesserung der Transparenz und Kommunikation erforderlich. Falls der Bank keine Informationen zu einem entscheidungserheblichen Rating-Kriterium vorliegen, wird sie im Zweifel von der ungünstigsten Sachlage ausgehen. Dabei geht es vor allem um die Transparenz des Unternehmensaufbaus und der Jahresabschlüsse. Hier wird sich der Mittelstand wohl sehr schwer tun, wie die Erfahrungen mit den gesetzlichen Offenlegungspflichten zeigen. Auch dies übrigens ein typisch deutsches Problem.

Kommunikation bedeutet Umgang mit den Banken, der mehr denn je von gegenseitigem Vertrauen geprägt sein sollte. Banken müssen regelmäßig, und nicht nur auf Nachfrage, über die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens informiert werden. Dabei muss Offenheit an erster Stelle stehen. Völlig inakzeptabel sind die Fälle, in denen Unternehmen für Finanzierungszwecke ohne jedes Unrechtsbewusstsein spezielle »Bankbilanzen« vorgelegt haben. In diesem Bereich hat sich jedoch ohnehin schon viel getan.

Auch für mittelständische Unternehmen stellt sich die Frage, ob ein externes Rating zweckmäßig ist. Es verursacht zunächst einmal Kosten, die von dem zu beurteilenden Unternehmen zu tragen sind. Dieser Aufwand lohnt sich immer dann, wenn er kleiner ist als die möglichen Vorteile bei den Kreditkonditionen. Mit einem externen Rating lässt sich auch gegen ein schlechteres bankinternes Rating argumentieren. Unternehmen mit schlechten Zahlen, aber vielversprechender Zukunft treten ihrer Bank mit einem guten externen Rating selbstbewusster entgegen. Im umgekehrten Fall, wenn das externe Rating schlechter ausfällt, muss es ja nicht offengelegt werden.

Laut einer Umfrage des Bonner Instituts für Mittelstandsfor- schung zu den vom Mittelstand erwarteten Auswirkungen eines externen Ratings steht an erster Stelle die bessere Verhandlungsposition gegenüber Kreditgebern. Doch schon an zweiter Stelle kommen die höheren Kosten. Platz drei und vier nehmen Hinweise auf die Erfolgchancen der künftigen Geschäftsstrategie und der interne Mehraufwand ein. Dann folgen die Vor- und Nachteile des Publikwerdens eines guten bzw. schlechten Ergebnisses.

Das von Basel II vorgeschriebene Rating wird vom Mittelstand bzw. dessen Interessenvertretern in erster Linie als Belastung empfunden. Tatsächlich bieten sowohl externe als auch bankinterne Ratings, sofern es dem Unternehmen bekannt ist, Chancen. Bislang wurden Ergebnisse bankinterner Kreditanalysen und Ratings dem Kreditnehmer nur ausnahmsweise mitgeteilt. Wenn sich die Bonität künftig aber deutlich in den Kreditkonditionen widerspiegelt, werden die Unternehmen die Resultate der Ratings auch erfahren wollen. Die Banken werden die Ergebnisse ihrer Bonitätsbewertung erläutern und gegenüber den Unternehmen verteidigen müssen.

Zudem sind Ratings ein hervorragendes Informationsinstrument für das Management mittelständischer Unternehmen, bei denen das Berichtswesen Lücken zeigt. Ratings stellen Unternehmen auf den Prüfstand. Viele betriebswirtschaftliche und zukunftsrelevante Faktoren werden untersucht und unter Risikoaspekten bewertet. Aus dem neutralen Blickwinkel der Rating-Analysten treten Stärken und Schwächen offen zu Tage. Aufgedeckte Schwachstellen bieten Chancen zur Verbesserung. Ratings dienen aber auch zur internen Risikoidentifikation. Latente Unternehmenskrisen werden zwangsläufig geprüft und über ein Bewertungsraster eingeordnet. Ratings erhöhen ferner die Kreditwürdigkeit, auch beim Lieferantenkredit. Gläubiger werden ihr Augenmerk bei der Kreditvergabe künftig verstärkt auf die spezifische Unternehmenssituation richten.

Im Wettbewerb um die knappen finanziellen Mittel konkurrieren Unternehmen miteinander. Gute Ratings tragen sehr dazu bei, das Vertrauen der Geldgeber und damit die Finanzierbarkeit des Unternehmens zu heben. Rating wird so zu einem Instrument der Finanzkommunikation. Es ist Entscheidungskriterium für die Kreditgeber in der Gestaltung der Finanzierungsbedingungen, der Höhe der Kreditlinien, der Stellung von Sicherheiten und zusätzlichen Gebühren. Ratings eignen sich aber auch für die Kommunikation mit den »Stakeholdern« des Unternehmens. Sie schaffen Vertrauen bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. Der Wirtschaftspressen und den Medien können fundierte Informationen über den Betrieb an die Hand gegeben werden. Ratings dienen also auch gezielter PR.

Die verbreitete Behauptung, Basel II sei ein Horror für den Mittelstand wird der Problematik nicht gerecht. Basel II beschleunigt lediglich einen Prozess, der schon lange läuft und wegen der hohen Verluste der Banken im Firmenkundengeschäft auch unvermeidbar war. Die Banken trennen sich sukzessive von den schlechten und damit ertragsmindernden Risiken. Und der chronisch unterkapitalisierte Mittelstand ist hiervon besonders betroffen.

Die Politik ist aufgerufen, bei der Eigenkapitalausstattung über das Steuersystem mehr für den Mittelstand zu tun. Die Banken dürfen den Mittelstand nicht im Stich lassen, indem sie Basel II als Feigenblatt zur Korrektur ihrer verfehlten Kreditpolitik der Vergangenheit nutzen. Gefragt ist vielmehr bedarfsorientierte Beratung. Der Mittelstand darf die Schuld nicht bei anderen suchen. Wer als Unternehmer Probleme hat, Kredite zu angemessenen Konditionen zu erhalten, hat auch etwas falsch gemacht. Mit Leasing, Factoring und »Mezzanine«, aber auch mit der Aufnahme von Wagnis- und Beteiligungskapital gibt es Alternativen zum klassischen Bankkredit. Und es gibt Wege, die es dem Mittelstand erlauben, das Rating zu verbessern und gegenüber den Banken stärker aufzutreten.

Natürlich werden Basel II und die damit einhergehende Neuorientierung in der Kreditpolitik der Banken bei besonders schlechten Risiken zu einer Marktberreinigung führen. Aber dies ist keine Bedrohung des Mittelstands, sondern nur eine Bedrohung einzelner Unternehmen, die langfristig vermutlich ohnehin nicht überleben würden. Insgesamt können viele Mittelständler von den Strukturveränderungen im Bankensektor sogar profitieren. ■

*Prof. Dr. Mark Binz u. WP Dr. Martin Sorg,
Partner der Anwaltskanzlei Binz & Partner, Stuttgart*