

Kapital oder Konkurs

Neue Kreditregeln und knauserige
Banken sorgen dafür,
dass dem Mittelstand
in Deutschland das Geld ausgeht

VON MARC BROST

Wer verstehen will, warum Deutschland nicht auf die Beine kommt, sollte weniger über Hartz IV reden. Und mehr über Basel II. Seit die großen Zentralbanken und Finanzaufseher weltweit neue Regeln für die Kreditvergabe beschlossen haben, sind diese überall ein Thema: bei Handwerkern, die trotz voller Auftragsbücher kein Darlehen bekommen. Bei Maschinenbauern, denen die Bank nahe legt, den Geldgeber zu wechseln. Bei ostdeutschen Firmen, denen der Bankberater sagt, es liege an ihrem Standort, dass sie kein Geld mehr erhalten. »Die Stimmung in den Betrieben ist schlecht«, sagt Helmut Rödl, Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsauskunftei Creditreform. Wenn der Mittelstand tatsächlich das Rückgrat der Wirtschaft ist, dann ist es kein Wunder, dass Deutschland im Rollstuhl sitzt.

Fast 20 Millionen Menschen arbeiten, forschen und entwickeln in den mehr als 3,3 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen der Republik; vor allem von ihnen hängt ab, ob Deutschland wächst oder stagniert. Im Mittelstand entstehen mehr Patente, mehr Innovationen, mehr Jobs als in den großen Konzernen. Eigentlich. Denn traditionell finanzieren sich diese Unternehmen vor allem über Kredite. Ohne Darlehen aber gibt es weniger Forschung, weniger Investitionen, weniger Wachstum – und weniger Jobs.

Weil ihnen das Geld fehlte, hätten viele Mittelständler zuletzt wichtige Investitionen aufgeschoben, hat das Münchner ifo Institut ermittelt. Würde die Finanzierungsnot gelindert, könnte die deutsche Wirtschaft, verteilt über mehrere Jahre, »um bis zu fünf Prozent zusätzlich wachsen«, meint ifo-Forscher Gernot Nerb. Das entspräche einem giganti-

schen Konjunkturprogramm. So aber bleiben im ganzen Land die Investitionen hinter dem Ausmaß zurück, wie es früher für den Beginn eines zaghaften Aufschwungs typisch – und notwendig – war.

Doch die Finanzlage der meisten Unternehmen verbessert sich nicht, sondern verschärft sich noch. »Während wenige große Firmen schon wieder Kredite bekommen, haben vor allem viele kleinere zu kämpfen«, sagt Jan Evers von der Unternehmensberatung Evers und Jung in Hamburg. »Für sie sind die Kreditkosten so hoch wie nie.« Und das hat auch mit einem weiteren Übel zu tun: Nicht einmal mehr die Sparkassen vergeben bereitwillig Darlehen. Bisher hatten die öffentlich-rechtlichen Institute damit geworben, den großen Credit-Crunch verhindert zu haben. »Während die privaten Einzelbanken ihr Engagement reduzierten, baute die Sparkassen-Finanzgruppe ihren Anteil an den Unternehmenskrediten weiter aus«, heißt es in der hauseigenen Diagnose Mittelstand 2004. Und nun? »Der Rahmen ist sehr restriktiv geworden«, so der stellvertretende Vorstandschef einer großen Sparkasse. »Unsere Kreditbestände werden Ende des Jahres niedriger sein.«

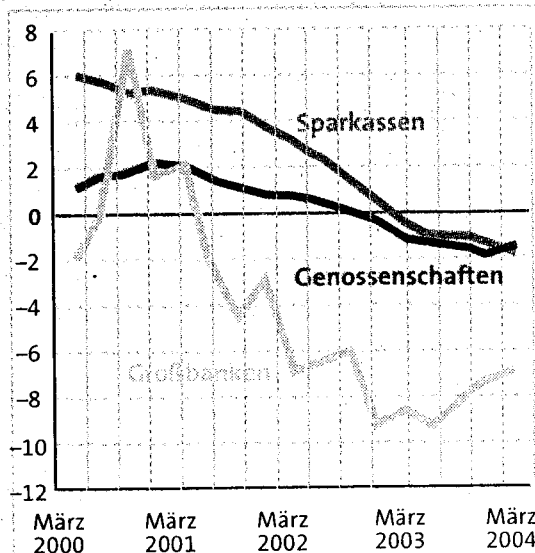
Im Klartext heißt das: Weniger Kapitalisten kommen an Kapital.

Wenn Dieter Schaible* über seine Bank spricht, wird er ganz leise, fast so, als solle bloß niemand hören, dass er, der Autozulieferer, auf einmal keinen Kredit mehr geliefert bekam. Kein Geld von seinem Geldhaus zu bekommen, das gilt in der kleinen Stadt zwischen Mannheim und Stuttgart, wo Schaible fast 80 Menschen Arbeit gibt, als Makel. Es könnte die Leute ja darauf hinweisen, dass mit der Firma etwas nicht in Ordnung ist.

Tatsächlich weisen Probleme mit der Bank oft darauf hin, dass mit dieser Bank etwas nicht in Ord-

Vorsichtige Großbanken

Veränderung des gewährten Kreditvolumens an Unternehmen und wirtschaftlich Selbstständige in Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal



Steckbrief

Mittelständische Unternehmen ...

- ... setzen jährlich bis **50 Millionen Euro** um
- ... beschäftigen weniger als **250 Menschen**
- ... haben eine Bilanzsumme bis **43 Millionen Euro**

(Empfehlung 2003/361/EG der EU-Kommission, gültig ab 1. Januar 2005)

nung ist: zu hohe Kosten für Filialen und Technik, zu hohe Kreditausfälle in der Vergangenheit, die nun die eigene Bilanz belasten. »Viele Institute sind immer noch sehr mit sich selbst beschäftigt«, sagt Stefan Paul, Professor für Finanzierung an der Universität Bochum. Weil die Geldhäuser mit ihren Krediten sorglos umgingen und diese Sorglosigkeit einige von ihnen an den Rand des Ruins führte, werden jetzt umso weniger Darlehen vergeben. Das Pendel schwingt in die andere Richtung. Und trifft auch die Unschuldigen.

Dieter Schaible brauchte 200 000 Euro, und zwar dringend. Er lebt von den Aufträgen, die ihm die großen Autohersteller der Republik geben, und wie so viele Mittelständler im Schwäbischen – »Net schwätza, schaffa!« – will auch er nur ungern in der Zeitung stehen. Schaibles Bestellbücher sind voll, seine Kontokorrentlinie (das ist der Dispokredit des Unternehmens) beträgt 1,5 Millionen Euro.

Als er bei seiner Hausbank nach einem weiteren Darlehen fragt, um eine neue Maschine zu finanzieren, macht diese nicht mit. Schaible bedrängt seinen Berater, er macht ihm klar, wie wichtig dieser Auftrag für die Firma ist, er rechnet mit ihm die Zahlen durch, er zeigt ihm, dass sich die Investition lohnt. Die Antwort bleibt die Gleiche: Der Berater könne selbst nichts mehr entscheiden, und »in der Zentrale« habe man beschlossen, dass Schaible nur zusätzliches Geld bekommt, wenn ein zweites Institut in die Finanzierung einsteigt. Wie gut das Unternehmen tatsächlich dasteht, interessiert niemanden. Entscheidend ist allein die neue Strategie der Bank.

Bloß: Wer schon bei der Hausbank kein Geld bekommt, egal, aus welchem Grund, bekommt auch woanders keines mehr. »Man wird von einer Bank weggeschickt und ist damit für viele andere verbrannt«, sagt Unternehmensberater Evers.

Es sind Fälle wie dieser, die Unternehmern überall im Land das Leben schwer machen – und manchmal sogar die Existenz kosten. Die Methoden der Geldhäuser sind vielfältig: Da wird ein Kreditantrag nur überprüft, wenn der Unternehmer bei seinem Berater gleichzeitig eine Lebensversicherung abschließt. Da wird die Umschuldung eines teuren Kredits in ein zinsgünstigeres Darlehen verweigert. Begründung? Keine. Und da wird der Businessplan einer jungen Unternehmerin erst gar nicht gelesen, zu mühsam, heißt es dann. 1,6 Millionen Menschen haben sich in Deutschland im vergangenen Jahr selbstständig gemacht. Es könnten mehr sein. Wenn sie nur an Geld kämen.

Wulf Baader* hat immer Geld gegeben. Der 60-jährige Sparkassen-Vorstand kennt sie alle bei sich in der Stadt: die großen Firmen, die er seit fast 30 Jahren mit Krediten finanziert; die ganz großen Unternehmer, die mit ihm zwar Tennis spielen, aber nie ins Geschäft kommen wollten; die ganz kleinen Betriebe, denen die Sparkasse bereitwillig Kapital gab, wie überall sonst im Land. Wulf Baader trägt eine goldene Uhr und einen goldenen Ring, den Marmorboden in der Vorstandsetage des Sparkassen-Gebäudes hat er selbst ausgesucht. Niemand in der Stadt neidet ihm das – die Sparkasse war ja für alle da. War. Denn seit Basel II ist alles anders.

Die neuen internationalen Regeln für die Darlehensvergabe sollen die Banken davor schützen, zu viel Geld an schlechte Schuldner zu verleihen und dann selbst in die Pleite zu rutschen, wenn diese Schuldner Pleite gehen. Bislang musste in Deutschland jeder Euro Kredit pauschal mit acht Cent Eigenkapital unterlegt werden; nun sollen die Banken

Fortsetzung auf Seite 18

Basel-II-Effekt

Das Regelwerk mit den Städtenamen schreibt den Banken vor, je nach Bonität des Kunden mehr oder weniger Eigenkapital vorzuhalten als bisher im Durchschnitt

74 Prozent aller deutschen mittelständischen Unternehmen (Bonität nach Standard & Poor's BB und schlechter) müssen höhere Kreditzinsen zahlen

26 Prozent (Bonität BBB und besser) können mit günstigeren Krediten rechnen

Nationalbank, eigene Recherchen

Schwach auf der Brust

Eigenkapital von Unternehmen mit bis zu 50 Millionen Euro Jahresumsatz in Prozent der Bilanzsumme im internationalen Vergleich (Auswahl)

