

## **Banken gefährden Mittelstand**

Nicht nur vor dem Hintergrund von Basel II sind Finanzierungsverhandlungen für kleine und mittlere Unternehmungen seit einigen Jahren zu einem schwierigen Unterfangen geworden. In vielen Fällen führen Inkompetenz der Banken und mangelnde Nachbetreuung vergebener Kredite zu einem hohem Wertberichtigungsbedarf, der die Banken selbst aus dem Markt treibt. Dabei bietet gerade die Finanzierung mittelständischen Unternehmen die höchsten Zinsmargen. Die für alle Beteiligten nachteilige und häufig geradezu dramatische Entwicklung ist dabei weit weniger auf konjunkturelle Entwicklungen oder einzelwirtschaftliche Probleme zurückzuführen, als auf tiefgreifende strukturelle und funktionelle Fehlentwicklungen innerhalb der Kreditwirtschaft.

Inzwischen hat sich die Situation derart verschärft und zunehmend erkennt ein Teil der Kreditwirtschaft, dass die eingetretene Verkümmernng partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Mittelstand nicht nur diesem selbst, sondern ebenso den Banken schadet. Die Geschäftsgrundlage der Banken erodiert, riesige PR-Aufwendungen wirken zunehmend kontraproduktiv und lassen das Vertrauen und Image der Kreditwirtschaft immer stärker absacken. Die tiefe Kluft zwischen PR- und Werbebotschaft einerseits und andererseits die traurigen und schädigenden Realitäten bei der Behandlung des kreditsuchenden Mittelstandes sind nicht mehr zu übersehen. Dadurch geht die für jedes Geschäft unerlässliche Vertrauensgrundlage verloren.

Vor allem der Blick auf die Kreditwirtschaft in Deutschland macht deutlich, wie schlecht es um die Bankenlandschaft im Allgemeinen steht: Drastische Rückstufung der Großbanken im internationalen Vergleich – Missmanagement und umfangreicher Reorganisationsbedarf – zu hohe Banken- und Filialdichte – schlechte Ertragsziffern – enormer Wertberichtigungsbedarf – lange Produktentwicklungszeiten – krasser Personalüberhang, kontraproduktive Personal- und Führungsarbeit – schlechte Qualifikationen im Kreditmanagement.

Die Deutsche Bank ist beispielsweise in wenigen Jahren im weltweiten Ranking von Platz 4 auf Platz 21 gefallen. Daher ist es kaum verwunderlich, dass bereits darüber spekuliert wird, ob die Deutsche Bank übernommen und vielleicht in absehbarer Zeit eine US-Bank den 1. Platz der Bankenszene in Deutschland einnehmen wird – eine Vorstellung, die vor wenigen Jahren unmöglich erschien. Dresdner Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank und andere bieten ähnlich düstere oder noch schlimmere Bilder. Noch immer im Bewusstsein ist der Fall der HypoVereinsbank mit Sitz in München, wo unter anderem die vergleichsweise wesentlich kleinere österreichische Bank Austria mithelfen musste, den bislang größten Verlust des Institutes im Jahr 2002 zu bewältigen. Die regelmäßig auftauchenden Fusionsüberlegungen innerhalb der deutschen Banken verheißen kaum Gutes. An den deutschen Verhältnissen gemessen ist die Banken-Situation in Österreich wesentlich besser zu bewerten, aber: Das darf nicht das Maß sein – schon eher der deutsche Sparkassensektor und der genossenschaftliche Bankenverbund, die interessanter Weise und aus guten Gründen auch in Österreich vergleichsweise sehr gut positioniert sind.

### **Missmanagement und Inkompetenz**

Aber auch in Österreich zeichnen zunehmend viele Fälle von Inkompetenz und Missmanagement ein trauriges Bild. Und auch hier leidet darunter in erster Linie das Rückgrat der österreichischen Wirtschaft, nämlich der Mittelstand.

Dabei bietet der Kreditwirtschaft die Finanzierung der mittelständischen Unternehmungen, wie schon erwähnt, eigentlich die höchsten Zinsmargen. Das Unvermögen einer qualifizierten Entscheidung über Kredite und Darlehen und deren laufende Betreuung führt prompt zu Kreditausfällen, die letztendlich die Nettozinsmargen schwerstens belasten und beispielsweise bei Großbanken in Deutschland dazu geführt haben, dass sie sich am liebsten aus der Finanzierung des Mittelstandes zurückziehen möchten. Mit dieser Grundproblematik sind aber auch in Österreich Banken und Unternehmen gleichermaßen mehr als genug konfrontiert. Die Entwicklung ist für einen bedeutenden Teil der Kreditwirtschaft eine funktionelle und qualitative Bankrotterklärung, und zwar einzelwirtschaftlich ebenso wie für ihre gesamtwirtschaftliche Aufgabe und Verantwortung. Abgesehen davon kann für die Banken die Rechnung des Rückzuges aus dem mittelständischen Kreditgeschäft nicht aufgehen. In der EU haben beispielsweise lediglich 1 Promille(!) der Betriebe mehr als 500 Mitarbeiter, d.h. wo sollen die notwendigen Zinserträge der Banken erzielt werden, und zwar bei starken Einnahmerückgängen bei den Gebühren und mittelfristig schlechter bis mäßiger Wirtschaftslage.

Gerade für die kleinen und mittleren Unternehmungen hat sich durch die nachteilige Entwicklung der Finanzsysteme in Deutschland und Österreich und durch die damit verbundenen Bankenkonzentrationen sowie das wachsende Desinteresse an mittelständischen Betrieben und verschiedenen Branchen eine gravierende Verschlechterung der Angebotsvielfalt bei der Auswahl von Kreditinstituten ergeben. Die laufenden Zusammenschlüsse von Banken in den letzten Jahren, der massenhafte Abbau von Bankmitarbeitern, die oft höchst unprofessionellen Maßnahmen der Organisationsgestaltung und Sanierung, aber auch die dazu in krassem Widerspruch stehende „Gier“ von erfolglosen Topmanagern der Bankenszene haben sehr entscheidend zur Krise der Kreditwirtschaft beigetragen.

### **Negative Folgen durch mangelnde Kreditvergabe**

Strukturelle Entwicklungen, Qualifikationslücken im Bankmanagement und schwerste institutionelle Problemlagen bei einem erheblichen Teil der Banken, insbesondere den Großbanken, wirken sich gravierend zum Nachteil der mittelständischen Wirtschaft aus. Kreditsuchende finden bei den von diesen nachteiligen Entwicklungen gekennzeichneten Kreditinstituten immer schwerer unternehmerisch denkende Gesprächspartner. Immer öfter blicken sie in desinteressierte, angstvolle, resignierte und pessimistische Gesichter. Schreibtischtäter des Innendienstes und vor allem aus Stabsabteilungen erklären den Kreditsuchenden vor allem, warum Vorhaben nicht gehen, statt unternehmerische Initiativen zu unterstützen.

Gnade Gott jenen Betrieben, die sich in wirtschaftlichen und damit finanziellen Problemlagen befinden und auf solche „Geschäftspartner“ stoßen. Die häufig durchaus guten Chancen zur nachhaltigen Sicherung und Weiterentwicklung solcher Betriebe bleiben oft ungenutzt, ruinieren sinnlos Betriebe und führen zu gravierenden Problemen bei Unternehmern, deren Familien, Mitarbeitern und ihren Angehörigen. Menschen verlieren ihre Arbeit, neue Arbeitsplätze werden verhindert, Resignation und Depression erfassen den Mittelstand. Die gesamtwirtschaftlichen Folgen sind bekannt. Ineffiziente Finanzsysteme sind wesentliche Mitverursacher dieser seit Jahren festzustellenden Negativentwicklung. Bei durch mangelnde Finanzierung nicht realisierten Vorhaben sind daraus resultierende Nachteile zwangsläufig schwer oder gar nicht darstellbar. Den Bankangestellten und den mit der Kreditvergabe befassten Innendienstlern und Stabsleuten wächst damit systembedingt als zumeist risikoscheuen Akteuren unverhältnismäßig viel und steigende Macht zu. Letztlich binden sie durch ihre organisatorische Positionierung in weitem Maße auch ihre Vorgesetzten als formale Entscheidungsträger. Haben sie beispielsweise eine Finanzierung abgelehnt, die ihr Vorgesetzter jedoch entgegen diesem Vorschlag bewilligt und bei der ein potentiell Risiko schlagend wird, so hat sich der Vorgesetzte dafür zu verantworten, dass er entgegen den Empfehlungen seiner Mitarbeiter entschieden hat. Wie die Praxis zeigt tendieren derzeit immer mehr Vorgesetzte bei solchen Konstellationen dazu, grundsätzlich solche möglichen Entschei-

dingungskonflikte von vorneherein zu vermeiden. Bei funktioneller und realistischer Betrachtungsweise stellt sich dann allerdings die Frage, wer führt wen und wer verantwortet was. Für Kreativität und Innovationen bleibt bei solchen Entwicklungen weder bei der Bank noch ihren Kunden ausreichender Spielraum. Das System denaturiert durch Selbstfesselung der Entscheidungsträger und die De-facto-Macht von ängstlichen Subalternen. Einsatzfreudige, verantwortungsvolle und partnerschaftliche Kundenorientierung wird ins Gegenteil verkehrt. Letztendlich können solche und ähnliche Entwicklungen dazu führen, dass die Investitionsbereitschaft mittelständischer Betriebe stark zurückgeht, damit natürlich auch der Bedarf an entsprechenden Krediten. Groteskerweise beschwerten sich in jüngster Zeit immer mehr Banken über die fehlende Kreditnachfrage und vergessen dabei offenkundig ihre Schuld an den auch für sie höchst unangenehmen Tendenzen, frei nach dem Motto: Der Ermordete ist schuld!

### **Vermeintliche Risikominimierung verursacht Defizite**

Ein weiter Teil der Bankenszene ist durch die angedeuteten Entwicklungen derzeit mehr denn je von Angst beherrscht, wie beispielsweise durch so genannte Restrukturierungen und damit verbundene Entlassungen von Bankpersonal. Angefangen vom obersten Management und durchgehend auf allen Funktionsebenen wirkt die Angst paralyisierend. Unternehmerisches Engagement in den Banken schwindet oft rapid, vermeintliche Risikominimierung gerät zur Grundhaltung und provoziert gerade dadurch bei den Banken selbst und ihren Kreditkunden, die sich immer weniger als Kunden behandelt fühlen, schwerste Schäden. Notgedrungen überträgt sich die Angst auf die kleinen und mittleren Unternehmen, die nicht zu Unrecht ihre betriebliche Existenz massiv bedroht sehen, d.h. der Teufelskreis der Angst beginnt sich verhängnisvoll zu drehen. Österreich blieb von diesen bei deutschen Banken grassierenden Entwicklungen zunächst weitgehend unberührt. Mittlerweile kann dies nicht mehr behauptet werden, Ähnliche Tendenzen werden immer stärker erkennbar.

Aus den Medien erfahren die Unternehmer gleichzeitig und laufend skandalöse Vorgänge steigenden Unvermögens, der Wirtschaftskriminalität und wirtschaftsethisch nicht mehr zu rechtfertigenden Bereicherungen von Bankmanagern, sei es auf regionaler, nationaler oder internationaler Ebene. Berechtigte Frustrationen über solche Verhältnisse, schlechte eigene Erfahrungen mit Banken und die persönliche existenzielle Angst führen bei Unternehmern und Mitarbeitern kleiner und mittlerer Betriebe zu einem gefährlichen Gemisch aus Verbitterung, Pessimismus und Resignation. Überzogene, unglauwürdige und sündteure PR- und Werbearbeit der Banken wird zum Ärgernis und vertieft entstandene Aversionen und Vertrauensverluste. Die sachlichen wie emotionellen Ursachen werden zu einem wesentlichen und nachteiligen Faktor der Wirtschaftsentwicklung.

### **Ausufernde Bürokratie**

Ein typisches Merkmal der kurz geschilderten Verhältnisse, die vor allem auch Berater unmitelbar erleben, besteht tendenziell darin, dass Kreditinstitute mit solchen Merkmalen der Ineffizienz genau jene sind, die für Kredit- und Darlehensansuchen sowie Umschuldungen eine nie gekannte Fülle von Unterlagen fordern und Bürokratie in Vollendung kultivieren. Auch das sind Produkte und Ergebnisse der Angst. Solch teurer Unfug, Verwirrspiele in der bankinternen Aufbau- und Ablauforganisation sowie schwer nachvollziehbare Informations- und Koordinationspraktiken, schaffen in der Bank – oft vermutlich gewollt – Grauzonen, die zu Desorientierungen und Unsicherheiten bei Kredit- und Darlehensnehmern führen. Das kann für die Bank vordergründig Macht und schwer nachkontrollierbare Gestaltungsmöglichkeiten schaffen. Letztendlich wird jedoch die Basis der Geschäftsbeziehung untergraben, nämlich das Vertrauen, und damit die Zusammenarbeit vergiftet. Eine Gegenwehr ist für kleine und mittlere Unternehmen sehr schwer, was die Verbitterung nur steigert. Für die Betriebe sind die mit solche Umtrieben verbundenen Kosten inzwischen unzumutbar hoch geworden.

Wenn dann die Ausarbeitungen beim Empfänger kaum mit der gebotenen Sorgfalt studiert und berücksichtigt und Finanzierungsansuchen lapidar abgewiesen werden, darf man sich nicht wundern, dass ein verbliebener Rest an Vertrauen des Unternehmers zu „seiner“ Bank verloren geht. Kredit hat die Wortwurzel „credere“, d.h. Glauben und Vertrauen – die Banken zu Recht massiv einfordern – was aber nur dann einen Sinn ergeben kann, wenn alle Beteiligten diesem unverzichtbaren Anspruch gerecht werden.

## Basel II

Unter dem Vorwand der strengen Basel II Richtlinien wurde in den letzten Monaten unzählige Unternehmer verunsichert und mit teilweise widersprüchlichen Informationen belastet. Das kann sich mit dem Näherrücken des Einführungstermins von Basel II im Jahr 2007 noch sehr verstärken. Die Forderungen des Baseler Ausschusses richten sich einzig gegen die Banken, denen zum eigenen Schutz strengere Eigenkapitalunterlegungspflichten auferlegt werden. Auf die Kredit- und Darlehensnehmer kann sich Basel II daher lediglich mittelbar auswirken, nämlich dann, wenn die Banken die sie treffenden Eigenkapitalunterlegungen und damit verbundene Zusatzaufwendungen auf ihre Kunden überwälzen wollen. Nichtsdestoweniger wurde Basel II bei zahlreichen Banken zum manipulativen Argument zur Disziplinierung der Kredit- und Darlehensnehmer umfunktioniert.

Dem gleichen Zweck kann eine andere Taktik dienen. Gelegentlich wird Basel II geradezu scheinheilig als Segen der Kredit- und Darlehensnehmer popularisiert. Natürlich kann es auch sein, dass Unternehmungen aufgrund korrekter Handhabung von Basel II von Zinssenkungen profitieren können. Um diese zu lukrieren werden die Kunden vermutlich selbst initiativ werden müssen. Die Basel II-PR-Arbeit sollte vorsichtig genossen werden. Die Banken sind Lieferanten finanzieller Liquidität und sollten so mit gleichen oder ähnlichen Maßstäben gemessen und bewertet werden, wie es auch bei anderen Lieferanten mittelständischer Betriebe gang und gäbe ist. Bankusancen und beeindruckende -rituale sind daher nüchtern zu deuten. Werden sie verkannt, kann es leicht zu einer Asymmetrie der Beziehungen zwischen der Bank und dem Kunden kommen. Der mittelständische Kreditnehmer rutscht rasch in eine subalterne Rolle, verliert möglicherweise ein Stück seines notwendigen Selbstvertrauens und Stolzes und vermindert gegenüber der Bank die Stärke seiner Verhandlungsposition – und zahlt drauf.

Zuletzt wurde von Banken und ihren Verbänden darauf hingewiesen, dass kleinere mittelständische Unternehmen damit rechnen können, dass alles was die Kreditvergabe betrifft, so bleiben soll wie es ist. Die Botschaft hör ich wohl, allein mir fehlt der Glaube. Schon jetzt werden Klein- und Mittelbetriebe bei Finanzierungsverhandlungen immer wieder mit Basel II konfrontiert und eingeschüchtert. Und dies, obwohl Unternehmen mit einem Kredit- und Darlehensvolumen bis 1 Mio. Euro von Basel II ausdrücklich ausgenommen sind und wie Privatkunden behandelt werden müssten. De facto werden aber die Regelungen von Basel II sinn gemäß immer wieder angewendet, um neben Zinserhöhungen vor allem der Besicherung der Fremdmittel durch Liegenschaften erhöhtes Gewicht zu verschaffen. In Österreich werden beispielsweise von etwa 180.000 Klein- und Mittelbetrieben rund 100.000 Betriebe durch Basel II erfasst. Bei cirka 10-15% der Betriebe kann eine mögliche Senkung der Finanzierungskosten durch Ratingverbesserungen erwartet werden, etwa im Ausmaß von zwei bis fünf Prozent der Finanzierungskosten – nicht unbedingt der Zinsen –, wobei für Ratingverbesserungen durch verschiedene betriebliche Maßnahmen zwei bis drei Jahre angesetzt werden können. Aus diesen Werten ergibt sich aber auch, dass für 85-90% der Betriebe die Finanzierungskosten gleich bleiben oder steigen. Das mit der Einführung von Basel II postulierte Ziel, nämlich in Summe keine Steigerung sondern lediglich eine ratingbedingte Verschiebung der Finanzierungskosten anzustreben, hat daher aus heutiger Sicht keine besondere Glaubwürdigkeit. Denkbar wäre allerdings, dass sich die Wettbewerbsverhältnisse innerhalb der Kreditwirtschaft aus unterschiedlichen Gründen real sehr verschärfen, die Nachfrageposition des Mittelstandes bzw. seiner Betriebe stark wächst und konsequent genutzt

wird und somit die Finanzierungskosten im Griff behalten werden können. Die Interessenvertretungen des Mittelstandes sollten solche Strategien massiv unterstützen, wofür im Prinzip verschiedenste Instrumente genutzt werden könnten. Die durch Basel II mit hoher Wahrscheinlichkeit veränderten Wettbewerbsbedingungen zwischen Banken und Kunden bieten dafür handfeste Ansätze.

Basel II zielt, wie erwähnt, primär auf die Eigenkapitalunterlegung der Banken ab. Bislang wurden Kredite seitens der Banken mit 8% Eigenkapital der Bank unterlegt. Ab der Ratingstufe B2, also bei erhöhtem Risiko und gerade noch akzeptabler Bonität des Kreditnehmers, kann sich zukünftig die Eigenkapitalunterlegungspflicht der Bank bis auf 45% erhöhen. Für die Banken ergibt sich dabei tendenziell das Problem, dass Kunden mit guter Bonität kaum Kredite in Anspruch nehmen, Kunden mit mittlerer Bonität Zinserhöhungen nicht zahlen wollen und auf Grund ihrer Verhandlungsstärke und der Wettbewerbssituation zwischen den Banken sich durchaus erfolgreich wehren können und Kunden mit schlechter Bonität durch die Erhöhung der Finanzierungskosten überfordert sind. Bei großen und guten Kunden riskieren die Banken bei Basel II-Recherchenwünschen die Stabilität von Kundenbindungen. Schlechte Kunden werden ihnen im Zweifel mehr denn je erhalten bleiben, d.h. Banken werden sensibel und klug vorgehen müssen, um nicht durch Basel II in ein ausgewachsenes Dilemma zu geraten. Einige maßgebliche Bank-Gruppen scheinen das erkannt zu haben. Die einen setzen sich von Basel II ab, die anderen verpacken Basel II in scheinbar attraktive Beratungsaktionen und bauen vermutlich darauf, dass der Etikettenschwindel ihrer Apothekerpille – außen süß und innen bitter – nicht erkannt wird, nämlich als Geldanbieter an Informationsvorteile der Geldnachfrager zu gelangen, die Verhandlungspositionen zu stärken und dafür möglichst noch zu kassieren.

### **Chance Rating**

Das im Zusammenhang mit Basel II vorgesehene Rating ist prinzipiell richtig, wenngleich bei einem gut geführten Kreditmanagement von Banken längst nicht mehr neu. Erfreulich wäre es, wenn, wie angestrebt, das Rating auf eine breite substanzielle Basis gestellt und sich für konkrete Finanzierungsentscheidungen auch tatsächlich entsprechend positiv auswirken wird.

Grundsätzlich kann ein bankinternes Rating auch extern durchgeführt werden, z.B. durch unabhängige Rating-Agenturen. Für Berater bieten sich daraus interessante Geschäftsmöglichkeiten an und ihre berufliche Verpflichtung zur Objektivität und Unabhängigkeit wäre dafür zweifellos eine essentielle Begründung und vergleichsweise günstige Wettbewerbssituation gegenüber dem bankinternen Rating. Die Vergütung des bankinternen Ratings kann in die Zinsen oder Kreditbearbeitungskosten einfließen und ist damit als Aufwand vermutlich für den Bankkunden nicht so unmittelbar schmerzhaft wie ein Beraterhonorar. Für die Akquisition des externen Ratings wird das wahrscheinlich nachteilig sein. Der Berater wird daher den Versuch unternehmen müssen, seine Klienten davon zu überzeugen, dass durch sein Rating besondere Vorteile generiert werden. Beispielsweise wäre es vorstellbar, dass der Berater seine Tätigkeit in einem sachlich erweiterten Kontext erfüllt, beispielsweise im Rahmen eines übergeordneten Risikomanagements, und ferner sein erarbeitetes Ratingergebnis gegenüber dem Kredit- und Darlehensgeber vertritt und dabei durch die erweiterte Beratungstätigkeit für seinen Klienten erfolgreich tätig werden kann. Ein regelmäßiges internes oder externes Rating birgt in sich die Chance, dass rechtzeitig betriebliche Schwächen aufgedeckt werden und notwendige Anpassungsmaßnahmen auslösen. In der Finanzierungspraxis entstehen schwere Probleme regelmäßig dadurch, dass zu spät gehandelt wird. Das vorgesehene jährliche Rating könnte dem entgegen wirken. Die Hauptargumente für externes Rating durch Berater bestehen in seiner Unabhängigkeit, der besonderen Fähigkeit einen ganzheitlichen Ratingansatz zu realisieren und seiner Professionalität. Ob trotz der gewichtigen Vorzüge des externen Ratings durch Berater, der Mittelstand die Vorteile dieser Ratingvariante tatsächlich nutzen können, ist allerdings derzeit fraglich.

Die Kreditwirtschaft wird mit großer Wahrscheinlichkeit alles versuchen, das Rating in Eigenregie zu bewerkstelligen. Das Rating ist ein Kernstück der Kreditprüfung und des Risikomanagements der Banken und aus ihrer Sicht kann es kaum einen Grund geben, diese essentiellen Aufgaben aus der Hand zu geben. In aller Regel bestehen seit langem Rating-Erfahrungen durch fachkundige Mitarbeiter, die auch weiterhin benötigt und daher gehalten werden müssen. Das Rating ist für die Banken aber vor allem auch von so essentieller geschäftspolitischer und absatzwirtschaftlicher Bedeutung, dass sie dabei kaum Dritte als unabhängige Partner ihrer Kunden suchen werden.

Auch in diesem Zusammenhang wäre es sinnvoll und notwendig, dass die Interessenvertretungen des Mittelstandes dafür eintreten, dass das grundsätzlich für Basel II vorgesehene externe Rating auch tatsächlich als Recht der mittelständischen Unternehmungen durch Berater wahrgenommen werden kann. Aktionen der Banken, dieses Recht de facto zu beschneiden, sind entschieden zu bekämpfen. Banken sind im Rating-Verfahren als „Liquiditätslieferanten“ durch ihre Interessenlagen Partei in eigener Sache und damit befangen. Nach unseren herrschenden Rechtsvorstellungen sollte es nicht möglich sein, dass Banken ihre Parteienstellung und Stärke missbrauchen können, um neutrale Beratungs- und Vertretungsrechte mittelständischer Betriebe zwar nicht formal, aber tatsächlich gegen die Intentionen betroffener „Kunden“ einschränken oder verhindern zu können; schon gar nicht bei einem so essenziellen Bereich wie der Kredit- und Darlehensgewährung, der nicht umsonst als nervus rerum der Wirtschaft gilt. Internationale, große und teure Ratingagenturen werden für das Rating und die Vertretung des Mittelstandes kaum in Frage kommen, d.h. es ist auf regionale Beratungsstrukturen zurückzugreifen, wodurch häufig auch die jeweiligen mittelständischen Verhältnisse bekannt sind und bei Ratingfunktionen genutzt werden können

## **Ausblick**

Basel II zielt, wie schon erwähnt, auf die Sicherung der nationalen und internationalen Finanzsysteme ab, die in Deutschland und zunehmend auch in Österreich durch Fragilität gekennzeichnet sind. Basel II liegt intentional damit grundsätzlich auch im Interesse der Wirtschaft und besonders des Mittelstandes. Basel II darf aber nicht als Vorwand genommen werden, um Kreditgespräche manipulativ zu führen und bankseitig so zu tun, als stünden sie selbst unter Druck von außen und müssten diesen Druck weitergeben. Das fordert Basel II nicht. Im Gegenteil: Basel II verlangt von den Banken ein hohes Maß an Fairness und Transparenz. Die Verhältnisse bei einem Teil der Banken in Deutschland und Österreich lassen jedoch befürchten, dass man sich hinter Basel II versteckt, statt einen offenen und unternehmerischen Dialog zu suchen. Gerade für die kleinen und mittleren Unternehmungen sind diese Befürchtungen zweifellos begründet.

Es wäre wünschenswert, wenn möglichst viele Einrichtungen und Berater bei einer Tätigkeit im Geschäftsfeld Basel II ihre Aufgabe nicht nur instrumentell gut bewältigen, sondern ihre Arbeit für die Betriebe in einem weiteren, sprich ganzheitlichen Zusammenhang verstehen und damit zum effizienten Leistungspartner und Anwalt der Interessen der kleinen und mittleren Betriebe werden können. Damit erfüllen sie auch eine mittelstandspolitische Aufgabe für den wirtschaftlich wichtigsten Teil unserer Gesellschaft, der es längst leid ist, lediglich bei Sonntagsreden hochgelobt und ansonsten bestenfalls „gerupft“ zu werden.

Basel II ist eine aktuelle und wichtige Thematik im Verhältnis der KMU und der Kreditwirtschaft, die Chancen wie Risiken für die Betriebe enthält, aber sicher nicht das Kernproblem des Verhältnisses zwischen den KMUs und der Kreditwirtschaft ist.

Auf diese Punkte wurde eingangs hingewiesen und sie lassen sich in der Frage fokussieren: Was kann gemeinsam von den Beteiligten getan werden, damit die mittelständische Wirtschaft in den Banken wieder den engagierten und einzel- wie gesamtwirtschaftlich orientier-

ten unternehmerischen Partner findet? Naturgemäß stellt sich die Frage vor allem für jene Betriebe, die sich in einer vorübergehenden Finanzierungs- bzw. Liquiditätsschwäche befinden oder deren nachhaltige erfolgreiche Entwicklung und Sicherung tiefgreifender Veränderungen bedarf. Viele dieser Betriebe, die durchaus gute Chancen hätten, werden allein gelassen, auch von den Banken. An Ausreden statt Engagement fehlt es nie! Es geht nicht um die künstliche Erhaltung eigentlich wirtschaftlich toter Unternehmen. Es ist seit eh und je ein strukturelles Merkmal der mittelständischen Wirtschaft, dass viel geboren und gestorben wird und beides mit Schmerzen verbunden ist. Zu viele Unternehmen sterben jedoch trotz eines guten betrieblichen Kerns und ein Grossteil solcher Betriebe könnten mit etwas engagiertem Einsatz erhalten werden. Sehr viele, bereits von Banken aufgegebene Betriebe, konnten entgegen allen düsteren Vorhersagen tatsächlich und auf Dauer erhalten werden und das sollte Mut machen, gerade in einer wirtschaftlich nicht einfachen Zeit in diesem Sinne dem unternehmerischen Prinzip trotzdem verstärkt zu folgen.

Ein erster Schritt in diese Richtung bestünde darin, Spitzenvertreter der Kreditwirtschaft mit ähnlichen Intentionen für wegweisende Gespräche zur Erreichung der genannten Ziele mit engagierten Unternehmern zusammenzuführen, um dieses notwendige Umdenken in Richtung konkreter Aktionen anzustoßen, und zwar innerhalb der Banken, aber auch in den Betrieben.

*Der Artikel wurde in der Monatszeitschrift „Wirtschaft im Alpenraum“ Dez./Jan.2003/04, Seite 114 – 118 in der Fassung vom 15.12.2003 veröffentlicht, die leicht überarbeitet und ergänzt wurde (Fassung vom 18.10.2004).*