



Medienkonferenz Bern, 14. November 2003

Herausforderungen im Dialog zwischen KMU und Banken Referat Rudolf Walser*

Es gilt das gesprochene Wort, Sperrfrist 14.11.2003, 11:00

Funktionierender Kreditmarkt mit Verbesserungsmöglichkeiten

Die Umfrage des seco in Zusammenarbeit mit den Schweizer Wirtschaftsdachverbänden zeigt, dass es zwischen Kreditnehmern und Banken eine funktionierende Zusammenarbeit gibt. Das ist eine gute Basis für weitere Verbesserungen im Kreditdialog, wobei beide Seiten gefordert sind.

Unternehmen müssen sich damit abfinden, dass das Rating zu einem nicht mehr wegzudenkenden Kreditwerkzeug wird. Dazu gehört ein Bündel von unerlässlichen Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Hierin liegt für die Unternehmen auch eine Chance, betriebswirtschaftliche Hausaufgaben anzupacken, beziehungsweise das Geschäftsmodell zu optimieren, um über ein höheres Rating in den Genuss günstigerer Kreditkonditionen zu gelangen. Dabei geht es nicht um revolutionäre Entwicklungen, sondern eher um handfeste Massnahmen zur Sicherung und Verbesserung der Gewinne und des Eigenkapitals. Ein gutes Rating zu erhalten ist keine Frage der Unternehmensgrösse. Entscheidend sind vielmehr die Qualität der Führung, eine aussichtsreiche Strategie und geordnete Finanzen.

Die Banken müssen die Bedeutung der einzelnen quantitativen und qualitativen Faktoren, die in der Kreditprüfung eine Rolle spielen, noch besser offen legen und auch verständlicher kommunizieren. Dabei muss der Erfassung der weichen Faktoren wie Führungskompetenz, Geschäftskonzept, Informationspolitik, Nachfolgeregelung und so weiter besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, weil den Banken häufig vorgeworfen wird, diese zugunsten von Ertrags- und Liquiditätszahlen zu vernachlässigen. Ebenso muss über Basel II, wenn es einmal endgültig steht, orientiert werden. Durch Transparenz, Offenheit und gegenseitiges Vertrauen lassen sich unterschiedliche Meinungen zwischen Unternehmen und Banken abbauen.

Die Untersuchung liefert aus volkswirtschaftlicher Sicht Evidenz dafür, dass es einen funktionierenden Kreditmarkt gibt. Dieser Befund wird weiter unterstützt durch die im internatio-

* Rudolf Walser, Dr. oec., Chefökonom economiesuisse, Mitglied der Geschäftsleitung

nenal Vergleich eher tiefe Zinsmarge zum einen und die hohe Wettbewerbsintensität im Bankwesen zum andern. Dazu steht nicht im Widerspruch, dass einzelne Firmen Schwierigkeiten beim Zugang zu Bankkrediten haben können. Eine gesunde Volkswirtschaft ist auf eine tragfähige Finanzintermediation angewiesen. Das gilt gerade für die Schweiz, wo die Finanzierung mit Bankkrediten zu den zentralen Finanzierungsquellen der KMU gehört. Das heisst allerdings nicht, dass Banken dazu da sind, unrentable Risikofinanzierungen zu gewähren. Es gibt kein Grundrecht auf Kredit. In einer Marktwirtschaft müssen unterschiedliche Risiken ihren Niederschlag im Zins finden. Risikogerechte Kreditkonditionen bilden die Basis für ein gesundes Kreditgeschäft.

In der marktwirtschaftlichen Ordnung ist es Aufgabe des Unternehmens selbst, sich genügend Eigenkapital zu beschaffen bzw. zu erarbeiten, um vor allem auch schwierige Konjunkturphasen zu überstehen. Deshalb gehört die Unternehmensfinanzierung zu den zentralen Bereichen der Unternehmensstrategie. Das unternehmerische Finanzmanagement hat über die Liquiditätssicherung und die Risikosteuerung die Existenz eines Unternehmens durch Optimierung dessen Unternehmenswertes sicherzustellen. Diese Aufgaben sind eigentliche Führungsaufgaben, die nicht delegiert werden können.

Unternehmen müssen und sollen sich zunächst aus eigener Kraft behaupten. Sie verdienen, wie der Deutsche Sachverständigenrat überzeugend begründet hat, nicht a priori schon eine Förderung, nur weil sie klein sind. Unternehmen – auch KMU – sind keine Zootiere, die sich züchten lassen (Lothar Spät). Sie müssen sich in der freien Wildbahn durchgesetzt haben. Es trifft zwar zu, dass neue Unternehmen im Vergleich zu den bestehenden mit höheren Kosten, insbesondere höheren Finanzierungs- und Informationskosten, konfrontiert sind. Diese höheren Kosten haben aber eine wichtige Funktion, indem sie den wettbewerblichen Auslese- und Innovationsprozess intensivieren. Leistungsfähige und innovative Gründer dürften unter guten Rahmenbedingungen diese Hemmnisse bewältigen und sich durchsetzen. Die selektive staatliche Begünstigung einiger Betriebe würde die übrigen Marktneulinge und die etablierten Unternehmen diskriminieren.

Entscheidend ist deshalb, dass sich die Wirtschaftspolitik der Rahmenbedingungen annimmt, unter denen Unternehmen entstehen und wachsen. Eine wirkungsvolle staatliche Politik, die der volkswirtschaftlichen Bedeutung der KMU gerecht werden will, führt nicht über den Weg punktuell fördernder Interventionen und spezieller staatlicher Förderungsprogramme, sondern vielmehr über die Schaffung von gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umweltbedingungen, die auch kleinen Unternehmen Entfaltungsmöglichkeiten bieten und sicherstellen, dass sie sich voll in Wirtschaft und Politik integriert fühlen. Dabei kommt einer Steuerpolitik, welche der Eigenkapitalbildung förderlich ist, entscheidende Bedeutung zu.

Wenn die KMU mit Blick auf Basel II bei ihrer langfristigen Finanzierungsstrategie sich intensiv mit den zukünftigen externen oder internen Rating-Anforderungen auseinandersetzen und dabei auch alternative Finanzierungsformen wie Leasing, Factoring, mezzanine Finanzierung und so weiter in Betracht ziehen, so werden die Chancen für die KMU insgesamt eher überwiegen.