Wettbewerbsverzerrungen zu reduzieren, noch dient er dem Schutz des Anlegers. Mangels Durchsetzbarkeit der Sanktionen nach dem gegenwärtigen Stand internationalen Verwaltungsrechts dürfte die Vorschrift allerdings ins Leere laufen. Für international tätige seriöse Institute dürfte der deutsche Markt aufgrund erhöhter aufsichtsrechtlicher Anforderungen an Attraktivität verlieren und möglicherweise zu einem „form Shopping" auch dieser Anbieter aus der deutschen Aufsicht führen.

Anmerkungen:

1) Gesetzesbegründung zum KWG von 1961 und Ruland-Bericht sind abgedruckt bei Reischauer/Kleinhans KzA 575 zu § 32 und KzA 580 zu §§ 31 bis 37; dies entspricht auch der herrschenden Meinung; Nachweise bei Florian, Rechtsfragen des Wertpapierhandels im Internet, S. 27 ff.

2) Amtsblatt der EG v. 10. Juni 1997, Nr. C 209/6,8; hierzu ebenfalls Hanten, ZBB 2000, 245, 246.

Rating als Kommunikationschance: Banken noch zu zögerlich

Carl-Dietrich Sander, Management für Handwerk und Mittelstand, Neuss, schreibt der Redaktion:

„Die Kommunikation zwischen Banken und Sparkassen und ihren mittelständischen Firmenkunden ist schlecht – an diesem Ergebnis haben beide Seiten jahrelang hart gearbeitet." Selbst wenn dieser Satz etwas überzeichnet sein mag – die Frage nach der Kommunikation von Basel II stellt sich dringend. Die enge Verknüpfung von Ratingergebnis und Kondition wird die Banken unter einen ganz neuen Argumentationsdruck stellen. Und Erfahrungen dazu gibt es kaum: Welche Bank/Sparkasse kommuniziert heute bereits aktiv die Risikoklassifizierung ihrer Kunden oder die heutigen internen Ratingergebnisse?

Unternehmensberatung in der Bank: nicht realistisch?

In den beiden Aufsätzen in bum 6/2001 wird dies erkannt und wird von den Autoren gefordert, dass die Banken ihre Kunden umfassend informieren und unterstützen sollten. Von „betriebswirtschaftlichen Beratungsgesprächen" ist die Rede. „Zu denken ist hier an die Unterstützung bei der Erstellung von Liquiditätsplänen oder Rentabilitätsvorausschauen" schreibt Ekkehard Thiesler. Und Erwin Kuhn formuliert das Ziel, „Schwachstellen der Unternehmen herauszuarbeiten und Strategien zur Beseitigung dieser Schwachstellen zu entwickeln". Zu weit gesprungen!?

90,6 Prozent aller Mittelständler erreichen einen Umsatz von bis zu zehn Millionen DM pro Jahr. Diese Größenverhältnisse dürften sich in den Kreditportfolios von Genossenschaftsbanken deutlich widerspiegeln.

Und diese kleinen Mittelständler erstellen dann mit Unterstützung ihrer Firmenkundenbetreuer Rentabilitäts- und Liquiditätspläne?

- Welche Genobank oder Sparkasse kann diese Kapazitäten bereitstellen?

- Welcher kleine Mittelständler kann darin für sich und sein Unternehmen einen unmittelbaren Nutzen erkennen?

- Und weiter: Der Banker sagt dem Mittelständler, wo in dessen Unternehmen die Schwachstellen sind und wie er sie beseitigen könnte – sind da Begeisterungsstürme zu erwarten?

Praktische Hilfe bei der Rentabilitätsrechnung

Kürzer springen heißt zweierlei: erstens vor allem auf die Stärken der Unternehmen zu achten und diese im Markt konsequent zu nutzen; zweitens für die einer Rentabilitätsrechnung zugrunde liegenden Fragen der betriebswirtschaftlichen Leistungserstellung Impulse geben.

Zum Beispiel mit einfachen, praktikablen Arbeitsmethoden zu den Fragen: Wer sind meine wichtigsten Kunden und Kundengruppen? Wie ist meine Produktstruktur – heute und morgen? Welche meiner Mitarbeiterinnen sind meine Leistungsträger – wie nutze ich deren Potenziale besser? Wie kann ich die Prozesse in meinem Unternehmen verbessern? Welche einfachen Steuerungsinstrumente kann ich nutzen? Wie baue ich die wichtigen Steuerungsthemen in meinen vom Tagesgeschäft dominierten Ablauf ein?

Nicht abwarten

Erst wenn diese Fragen geklärt sind, ist die Frage nach der Zukunftsfähigkeit des Firmenkunden im Sinne von Basel II zu beantworten! Und dann kann auch eine realistische Planung erstellt werden. Alle Zahlenreihen bleiben sonst „Extrapolationsspielchen" – wie sie heute leider vielfach üblich sind. Und: Die Schwachstellenfrage wird so quasi „automatisch" mit erledigt.

Und damit kann ich als Bank oder Sparkasse schon heute beginnen – ohne dass die letzte Fassung des Konsultationspapiers bereits auf dem Tisch liegt! Hier beobachte ich zur Zeit bei vielen Banken und Sparkassen eine zögerliche Haltung, die sich 2004 im Zweifelsfall deutlich rächen wird.

So kann ich meinem Firmenkunden ab sofort unmittelbaren Nutzen verdeutlichen – und mache Rating zum Gewinner-Gewinner-Spiel.