

Basel III Wie kommt der Mittelstand noch an Kredite?

24.09.2010 – Wenn die aktuellen Empfehlungen nach Basel III umgesetzt werden, brauchen viele Banken mehr Kapital. Die Alternative: Sie trennen sich von Kreditnehmern, die mit einem Risiko verbunden sind. Für mittelständische Unternehmen kann das bedeuten, dass die Messlatten für einen Kredit noch höher liegen. Sie sollten deshalb genau prüfen, wie ihre Hausbank mit Basel III dasteht und wie sie das Risiko streuen; etwa indem sie mit mehreren Banken zusammenarbeiten.

Vor wenigen Tagen haben Notenbanker und Finanzaufseher aus dem sogenannten Baseler Ausschuss neue Empfehlungen für die Bankenregulierung veröffentlicht. Das Stichwort dazu: Basel III. Viele Unternehmen verbinden damit, wie schwer oder wie leicht sie sich in Zukunft tun, wenn sie von ihrer Hausbank einen Kredit wollen. Einige Experten sagen, dass das Geld bei den Banken durch Basel III knapper werden könnte und die Hürden für Kredite – insbesondere für mittelständische Unternehmen – höher werden dürften. Worum geht es genau?

Banken brauchen mehr Eigenkapital und Liquiditätspuffer

Mit ihrer Empfehlung Basel III will der Baseler Ausschuss Banken dazu zwingen, ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen. Sie schränken damit deren Spielraum ein, riskante Geschäfte zu betreiben. Die Banken müssen mehr sogenanntes „hartes Kernkapital“ vorweisen. Dieses Kapital ist für die Bank jederzeit verfügbar, um Verluste auszugleichen. Bislang liegt die Vorgabe für das harte Kernkapital bei zwei Prozent, nach Basel III soll sie bei 4,5 Prozent liegen. Dazu kommen Vorgaben für weiches Kernkapital, für Ergänzungskapital sowie für einen Kapitalpuffer und ein antizyklisches Kapitalpuffer; das sind in der Summe dann zwischen acht und 13 Prozent. Das muss eine Bank erst einmal stemmen.

Zudem brauchen die Banken einen größeren Liquiditätspuffer. Denn mit Basel III wollen die Finanzaufseher verhindern, dass Banken kurzfristige Zahlungsverpflichtungen langfristig refinanzieren. Banken müssen ihren Zahlungsverpflichtungen auch kurzfristig nachkommen können. Schließlich soll das sogenannte **Leverage Ratio** beschränkt werden. Damit wird geregelt, wie hoch sich Banken verschulden dürfen. Die Banken sehen in einer starken Beschränkung die Gefahr, dass sie Unternehmen und privaten Haushalten viel weniger langfristige Kredite für Investitionen oder für den Hausbau zur Verfügung stellen können.

Immerhin gelten lange **Übergangsfristen**. Erst 2019 sollen die strengen Regeln vollständig zum Tragen kommen. Zudem müssen die Empfehlungen des Baseler Ausschusses erst einmal in nationales Recht umgesetzt werden. Bis sich alle Regierungen (insbesondere aus den G20-Ländern) auf gemeinsame Regeln geeinigt und diese in eigene Gesetze gegossen haben, dürfte noch etwas Zeit vergehen. Möglicherweise werden dabei auch einige Empfehlungen noch verändert und sogar abgeschwächt.

Gleichwohl legt der **Kapitalmarkt** schon heute die strengen Maßstäbe an – und fordert sogar noch einen weiteren Sicherheitsaufschlag auf die Kernkapitalquote von drei Prozent. Wenn sich eine Bank in Zukunft zu guten Konditionen Geld beschaffen will, muss sie eine harte Kernkapitalquote von mindestens zehn Prozent nachweisen. Die Deutsche Bank hat deshalb schnell gehandelt und eine Kapitalerhöhung von rund 10 Milliarden Euro durchgeführt. Auch wenn mit dem größten Teil davon die Postbank erworben wird, so wird ein erklecklicher Anteil in das Stammkapital gehen.

Die Banken brauchen also Geld, wenn sie die Basel III-Anforderungen erfüllen wollen. Experten rechnen damit, dass die zehn größten deutschen Banken zusätzliches Eigenkapital von rund 100 Milliarden Euro benötigen. Bekommen sie das nicht, müssten sie die vergebenen Kredite um 1.000 Milliarden Euro reduzieren. Für Unternehmen bedeutet das: Deutlich weniger Kredite von den Banken. Für viele ist das eine ernste Gefahr für den laufenden Betrieb und für wichtige Investitionen. Und überbetrieblich dürfte darunter die Konjunktur leiden.

Stichwort

Kernkapital (Core Tier 1): besteht in erster Linie aus dem Stammkapital, den Kapital- und Gewinnrücklagen sowie sogenannten hybriden Kapitalbestandteilen.

Kernkapitalquote: ist das Verhältnis des Kernkapitals zu den risikotragenden Aktiva, insbesondere zu den vergebenen Krediten, in Prozent.

Leverage Ratio: ist das Verhältnis der Bilanzsumme zum Kernkapital. Der Baseler Ausschuss hat die Quote auf das 33-fache des Kernkapitals festgelegt.

Wie die Banken in Zukunft mit ihren **Kunden** umgehen könnten, zeigt ein [Positionspapier](#) der Unternehmensberatung Simon-Kucher + Partner. Sie rät den Banken, nicht nur neues Eigenkapital zu beschaffen, sondern die risikogewichteten Aktiva, auf die sich die neuen Kernkapitalquoten beziehen, ertragsneutral zu reduzieren – und zwar durch freiwillige Selbstselektion der Kunden. Konkret: Bankkunden, die ein hohes Risiko darstellen, sollten keine Kredite mehr bekommen. Zumindest sollten die Banken einen Preisaufschlag verlangen, wenn sie Kreditlinien ihrer kritischen Firmenkunden mit Eigenkapital decken müssten.

Zum Beispiel könnte die Einführung einer auf die Kreditlinie bezogene Beratungsgebühr angedacht werden, was bisher eher unüblich in der Branche ist. Dadurch stünden den gestiegenen kalkulatorischen Eigenkapitalkosten zukünftig auch dann Erträge gegenüber, wenn die Kreditlinien von den Kunden nicht in Anspruch genommen werden. Gleichzeitig hätten die Kunden erstmalig einen Anreiz, ungenutzte Teile der Kreditlinien in ihrem eigenen Interesse zu reduzieren.

Viele mittelständische Unternehmen beklagen schon heute, dass sie sich schwer damit tun, bei ihrer Hausbank einen Kredit zu bekommen. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau stellt in ihrer aktuellen Studie (2010) fest:

„Gegenüber der Vorjahresbefragung hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen nochmals erheblich verschlechtert. Vor allem melden kleine Unternehmen [...] Verschlechterungen beim Zugang zu Krediten.“ [Quelle: KfW, [Unternehmensbefragung 2010](#)]

Wird sich die Situation durch Basel III und die Folgen noch verschärfen? Nicht alle Experten sehen das so kritisch. Gerade mittelständische Unternehmen arbeiten oft mit Sparkassen und Genossenschaftsbanken (Volksbanken) zusammen. Diese haben traditionell einen höheren Eigenkapitalstock. Sie haben in den letzten Jahren Gewinne zurückgelegt oder profitieren von ihren Genossenschaftern und deren Einlagen. Doch der Deutsche Sparkassen und Giroverband (DSGV) sieht für seine Mitgliedsunternehmen Gefahren. Insbesondere die Einführung der Leverage Ratio-Regelungen bedeute, dass die Banken ihre Kredite umschichten müssen. Der Präsident des DSGV Heinrich Haasis sagt:

„Dieses Instrument bedeutet in der bisherigen Ausgestaltung eine Abkehr von der in Deutschland herrschenden Langfristkultur, weil vor allem Institute mit hohen Einlagenvolumina mehr kurzfristige Liquidität vorhalten müssen. Dies könnte sie daran hindern, im bisherigen Umfang langfristige Kredite auszureichen. Betroffen davon wären sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen. Denn sowohl Haus- als auch Gewerbeinvestitionen werden häufig über 5 oder 10 Jahre mit festen Zinsen finanziert. Das hilft, Wirtschaftsschwankungen auszugleichen, schafft für alle Berechenbarkeit und hat sich über viele Jahrzehnte in Deutschland bewährt.“

Das Problem der Genossenschaftsbanken und Sparkassen ist, dass die Eigenkapitalbeschaffung nicht über die Börse, sondern nur über die Einbehaltung von Gewinnen oder die Einwerbung zusätzlicher Genossenschafter möglich ist. Der [Finanzierungsexperte und Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander](#) sieht deshalb die Situation dieser Geldhäuser differenzierter. Er sagt:

„Pauschal vor einer drohenden Kreditklemme zu warnen, ist unseriös. Aber der individuelle Blick auf die eigenen Bankverbindungen ist wichtig.“

Sein Rat lautet: Wer bislang mit seiner örtlichen Sparkasse oder Volksbank zusammengearbeitet hat, sollte diese genauer anschauen. Er sollte prüfen: Welche Eigenkapitalausstattung ist heute vorhanden und wie hoch ist der Anteil des Kernkapitals? Dann kann er einschätzen, wie hoch der Betrag an zusätzlichem Eigenkapital ist, den die Bank oder Sparkasse in den nächsten Jahren beschaffen muss.

In der Folge sollte er Kreditinstitute bevorzugen, die in der Vergangenheit ertragsstark waren und auch heute noch ertragsstark sind. Denn diese verfügen über eine gute Eigenkapitalausstattung und hohe stille Reserven in der Bilanz. Sie haben das Potenzial, auch weiterhin kreditaktiv zu sein. Kreditinstitute mit weniger guter Ausgangslage werden in der Risikoauswahl noch vorsichtiger.

Zudem geht Sander davon aus, dass Mittelständler, die in ihrer Branche von ihren Kreditinstituten zum oberen Drittel der Bonität gerechnet werden, von einer Kreditzurückhaltung nicht betroffen sind. Deshalb gelte für alle Unternehmen nach wie vor: Eine gute Ertragskraft, Kapitaldienstfähigkeit (aus dem Cashflow), Eigenkapitalausstattung und die Qualität der kaufmännischen Unternehmensführung sind entscheidend, wenn sie Kredite brauchen. Von Vorteil sei, wenn ein mittelständischer Betrieb sich nicht nur auf eine Bank verlasse, sondern mit mindestens zwei in etwa gleich großen Kreditgebern zusammenarbeite.

Was mittelständische Unternehmen konkret tun können

- Informieren Sie sich, wie stark Ihre Hausbank unter Druck steht, um die Anforderungen nach Basel III zu erfüllen.
- Sprechen Sie mit Ihrem Bankberater, inwiefern sich dadurch die Kreditvergabe und die Konditionen für Ihr Unternehmen verändern können.
- Machen Sie deutlich, dass Ihr Unternehmen kerngesund ist. Zeigen Sie Ihre Ertragskraft und Kapitaldienstfähigkeit. Beweisen Sie, dass Sie Ihr Unternehmen professionell leiten. Falls Ertrags- oder Cashflowprobleme absehbar sind, machen Sie deutlich, wie Sie diese lösen können.
- Bestimmen Sie Ihren voraussichtlichen Kapitalbedarf – kurzfristig und langfristig. Klären Sie, welchen Anteil Sie davon durch Kredite decken wollen.
- Bauen Sie eine Beziehung zu mindestens zwei oder mehr Banken auf. Machen Sie deutlich, dass Sie langfristig mit Ihnen zusammenarbeiten wollen, wenn diese attraktive Finanzierungsangebote haben.
- Verhandeln Sie mit den Hausbanken über konkrete Konditionen. Innovative Banken haben sehr differenzierte Preismodelle und honorieren es, wenn Kreditlinien reduziert oder Kapitalbedarf nur saisonal anfällt.