

4. Walter-Eucken-Workshop am 29. Juni 2017



Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa: Kredit- oder Equity-Finanzierung?

Schriftenreihe: Information/Dokumentation 5/17

Herausgeber:
Handwerkskammer Düsseldorf /
Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft

Verantwortlich:
Dr. Thomas Köster

Stenografische Protokollierung und Rednerkorrekturen:
Michael Roeßgen

Gestaltung:
Jessica Handke

Titelzeichnung:
Dr. Georg Koester

ISSN 0178-7012

**Mittelstandsfinanzierung in
Deutschland und Europa:
Kredit- oder Equity-Finanzierung?**

**Walter-Eucken-Workshop
des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft
der Handwerkskammer Düsseldorf und
von HANDWERK.NRW
am 29. Juni 2017**

Zum Geleit

Das Handwerk fühlt sich Walter Eucken verpflichtet, der nach 1945 einer der entscheidenden Gründerväter der Sozialen Marktwirtschaft gewesen ist. Euckens Wettbewerbsordnung bietet Handwerk und Mittelstand Rahmenbedingungen, die erfolgreiches Wirtschaften in Eigenverantwortung ermöglichen. Doch selbst wenn es gelingt, Euckens Wettbewerbsordnung in einem hohen Maße zu verwirklichen, sind für Handwerk und Mittelstand nicht automatisch zwei Dinge sichergestellt, nämlich erstens Qualifikation und zweitens Geld. Vor allem die duale Berufsbildung sorgt für das erste (nämlich die Qualifikation der Betriebsinhaber und ihrer Mitarbeiter) und die mittelstandsnahen Teile unseres Bankensystems für das zweite (nämlich die Kreditfinanzierung der kleinen und mittleren Betriebe unserer Wirtschaft). Das Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft des Handwerks hat deshalb in den zurückliegenden Jahren immer wieder Qualifikation und Mittelstandskredit zum Thema seiner Symposien und Workshops gemacht.

Das Vorhaben der Europäischen Union, im Rahmen der angestrebten Kapitalmarktunion auch für mittelständische Betriebe verstärkt auf Kapitalmarktfinanzierung zu setzen, war für das Kompetenzzentrum Anlass, dem Thema „Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa: Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ unseren 4. Walter-Eucken-Workshop zu widmen. Wir freuen uns, dass wir für die Veranstaltung eine enge Kooperation mit der List-Gesellschaft eingehen konnten und danken insbesondere Herrn Prof. Dr. Heinz-Dieter Smeets und Herrn Prof. Dr. H. Jörg Thieme für die ausgezeichnete Zusammenarbeit. Der Volksbank Düsseldorf Neuss danken wir sehr für ihr Sponsoring. Hochkarätige Referenten haben am 29. Juni 2017 die ganze Spannbreite der Thematik in der Handwerkskammer Düsseldorf aufgeblättert. Schnell wurde klar, dass der Wunsch von Unternehmen, sich über Unternehmensanleihen zu finanzieren, erstens nicht besonders ausgeprägt ist (und zumal nicht im Mittelstand) sowie zweitens sich von Land zu Land sehr unterschiedlich darstellt. Statt politischer Vorgaben von zentraler EU-Ebene wurde eher der freie europaweite Wettbewerb unterschiedlicher Formen der Mittelstandsfinanzierung als der richtige Weg angesehen. Auf die zugegeben zugespitzte Fragestellung „Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ gab es in der Handwerkskammer als Antwort kein „Entweder – oder“, sondern das Plädoyer für einen Wettbewerb alternativer Lösungswege. Das ist die Botschaft, die vom 4. Walter-Eucken-Workshop in Richtung Brüssel ausgeht. Der Workshop war so spannend, dass wir hiermit der Bitte nachkommen, die Dokumentation der Veranstaltung einer interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung zu stellen. Auch weiterhin werden die Themen Qualifikation und Mittelstandskredit im Fokus der Aufmerksamkeit des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft stehen. Beides sind wichtige Voraussetzungen für die Prosperität von Handwerk und Mittelstand. Dabei werden die Prinzipien der Wettbewerbsordnung von Walter Eucken – und hier vor allem das Prinzip der Eigenverantwortung und Haftung – für das Kompetenzzentrum weiterhin prägende Orientierung sein.

Düsseldorf, im November 2017



Andreas Ehlert
Präsident



Dr. Axel Fuhrmann
Hauptgeschäftsführer



Dr. Thomas Köster
Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft



Prof. Dr. Hans Jörg Hennecke

Inhalt

1. Eröffnung und Begrüßung	7
Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf	7
Prof. Dr. Heinz-Dieter Smeets, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sowie List-Gesellschaft	9
Dr. Philip Plickert, Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)	11
2. EU-Bankenregulierung – Nutzen oder Schaden für die Mittelstandsfinanzierung in Europa?	12
Prof. Dr. Stephan Paul, Ruhr-Universität Bochum	12
3. Unterschiedliche Kulturen der Mittelstands-Finanzierung in Europa – ein Überblick	18
Prof. Dr. Theresia Theurl, Institut für Genossenschaftswesen Westfälische Wilhelms-Universität Münster	18
Diskussion	24
4. Positionierungen aus Sicht der kapitalsuchenden Wirtschaft	28
Toni Hinterdobler, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz	28
Ralph R. Icks, Geschäftsführer der SCALA Glasbau GmbH, Düsseldorf	32
Dr.-Ing. Klemens Gaida, Geschäftsführer der 1stMOVER Management GmbH, Düsseldorf	35
Diskussion	38
5. Positionierungen aus der Sicht des Bankensektors	40
Michael Breuer, Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes	40
Klaus Reh, Vorstandsmitglied der Volksbank Düsseldorf Neuss eG	43
Steffen Pörner, Geschäftsführer des Bankenverbandes NRW	45
Diskussion	48
6. Positionierungen von Land, Bund und Europa	50
Astrid Bartels, Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMU (DG GROW), EU-Kommission, Brüssel	50
Udo Neuhäuser, Leiter des Referats für Beteiligungs- und Mezzaninfinanzierung, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Bonn	52
Christine Währisch, Ministerialrätin im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf	56
Diskussion	58
7. Bewertungen aus der Sicht der Wissenschaft	60
Univ. Prof. em. Dr. H. Jörg Thieme, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sowie List-Gesellschaft	60
8. Schlusswort	62
Dr. Thomas Köster, Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und von HANDWERK.NRW	62

1. Eröffnung und Begrüßung

Andreas Ehlert, Präsident der Handwerkskammer Düsseldorf

Meine Damen und Herren, ich darf Sie ganz herzlich willkommen heißen zur Neuauflage unseres Walter-Eucken-Workshops. Es handelt sich um eine Veranstaltung des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und des nordrhein-westfälischen Handwerks – HANDWERK.NRW – in Kooperation mit der ehrwürdigen List-Gesellschaft, die hier von Herrn Prof. Heinz-Dieter Smeets von der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf repräsentiert wird.

Meine allererste Aufgabe ist es, „Danke“ zu sagen: Denn wieder einmal unterstützt die Volksbank Düsseldorf Neuss eine unserer Veranstaltungen mit einem namhaften Betrag. Außerdem wird das Vorstandsmitglied Klaus Reh gleich auf dem Podium einen wichtigen Part übernehmen. Für beides, lieber Herr Reh, ganz herzlichen Dank!

(Beifall)

Ich freue mich sehr, dass wir auch darüber hinaus eine Reihe von wichtigen Zusagen aus dem Bankensektor haben. Michael Breuer vom Rheinischen Sparkassen- und Giroverband und Steffen Pörner vom Bankenverband NRW wirken heute als Referenten mit. Es ist ein wichtiges Signal, dass auch die Förderbanken stark vertreten sind. Ich begrüße von der NRW.BANK Herrn Dr. Peter Güllmann und von der Bürgschaftsbank NRW Lothar Galonska und Manfred Thivessen.

Handwerkskammer Düsseldorf und HANDWERK.NRW sind mit den genannten Persönlichkeiten und Institutionen gerade beim Thema „Beteiligungen“ seit Jahren gut und eng vernetzt. Die Handwerkskammer Düsseldorf ist wie alle anderen Handwerkskammern mit einem nicht unerheblichen Betrag am Kapital der Bürgschaftsbank in Neuss beteiligt, die als Bürge für Kapitalbeteiligungen der Kapitalbeteiligungsgesellschaft für die mittelständische Wirtschaft fungiert. Auch an dieser Kapitalbeteiligungsgesellschaft ist die Handwerkskammer Düsseldorf beteiligt, und das schon seit 1975. Die Bürgschaftsbank ist genauso wie die beiden Sparkassenverbände Mitglied in Gremien beim Mitveranstalter HANDWERK.NRW, also auch bei uns. Das zeigt, welchen Stellenwert wir als Handwerk dem heutigen Thema beimessen.

Stellvertretend für die Politik darf ich den FDP-Landtagsabgeordneten Ralph Bombis begrüßen. Ihn stelle ich deshalb heraus, weil wir zwei Jahre

lang gemeinsam in der Enquetekommission für Mittelstand und Handwerk im nordrhein-westfälischen Landtag über die Zukunft von Mittelstand und Handwerk diskutiert haben. Heute habe ich am Live-Ticker die Zusammenstellung des neuen Kabinetts verfolgen dürfen. Danach ist der neue Wirtschaftsminister von der FDP. Herr Prof. Pinkwart hat sich auch schon telefonisch hier im Hause gemeldet, was mich persönlich sehr gefreut hat. Lieber Ralph Bombis, die Zusammenarbeit wird sicher auch in Zukunft hervorragend sein. Ich freue mich darauf.

Vonseiten der CDU hat mein Handwerkskollege Matthias Goeken zugesagt, der später noch zu uns stoßen wird. Auch er steht dem Handwerk sehr nahe. Somit haben wir die handwerksfreundliche Runde im neuen Landtag ganz gewiss beieinander.

Nun darf ich einen ganz herzlichen Gruß und vor allem auch Dank an unseren Moderator Dr. Philip Plickert richten. Viele kennen ihn als hervorragenden Wirtschaftsjournalisten der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“. Uns gefällt an ihm, dass er einen klaren ordnungspolitischen Kompass hat und darüber hinaus auch ein hervorragender Kenner der Ideengeschichte der Sozialen Marktwirtschaft ist. Ganz frisch auf dem Markt erschienen ist ein von ihm mit Blick auf den Bundestagswahlkampf herausgegebener Band unter dem Titel „Merkel: Eine kritische Bilanz“. Ich freue mich sehr, dass er uns heute als sachkundiger und urteilsfähiger Lotse dient. Denn wie immer, wenn Herr Dr. Thomas Köster als Spiritus Rector hinter einer Angelegenheit steckt, haben wir ein vollgepacktes, anspruchsvolles Programm und hochkarätige Referenten. Ich kann Ihnen daher schon ganz am Anfang zwei Dinge fest versprechen: Es wird ein bisschen anstrengend – aber es wird ganz bestimmt auch lohnend.

Ich habe eben die FDP und die CDU genannt. Ich freue mich sehr, dass auch Herr Brümmer hier anwesend ist, handwerkspolitischer Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Selbstständigen in der SPD NRW. Es gab ein wunderbares Miteinander in den vergangenen Jahren, wofür ich jetzt einmal die Gelegenheit habe, Ihnen herzlich „Danke“ zu sagen.

Wir haben uns in diesem Haus schon in den vergangenen Jahren wiederholt mit Fragen der Finanzmarktregulierung befasst. Es mag auf den ersten Blick so scheinen, als sei dies ein Thema, mit dem das Handwerk wenig zu tun hat. Aber eben nur auf den ersten Blick! Denn tatsächlich ist es so, dass seit der Finanzmarktkrise vor neun Jahren die politischen Rahmenbedingungen für Kreditinstitute und für Versicherungen erheblichen Veränderungen unterworfen waren.

Das hat auch erhebliche Auswirkungen auf Unternehmen und deren Beschäftigte. Da geht es um die Finanzierung von Unternehmensgründungen. Da geht es um die Finanzierung bestehender Unternehmen. Da geht es aber auch um Fragen der privaten und betrieblichen Vorsorge für Unternehmer und für Beschäftigte. Wir als Handwerk befassen uns mit diesen für uns so elementaren Fragen. Sie berühren die zentralen Funktionen des Unternehmers, die Rahmenbedingungen, unter denen der Unternehmer betriebswirtschaftliche Entscheidungen zu treffen hat. Es ist wichtig, dass Fragen der Finanzmarktregulierung auch aus Sicht der Unternehmen diskutiert werden, die auf der Suche nach Kapital sind. Denn eines hat die Finanzmarktkrise 2008 gezeigt: Der Finanzmarkt darf nicht um sich selbst kreisen. Er braucht Bezug zur Realwirtschaft. Sonst verliert er am Ende die Bodenhaftung.

Ich will hier nur einen Hinweis geben, wie es um das Investitionsverhalten und den Kapitalbedarf von Handwerksbetrieben bestellt ist.

Laut einer Sonderumfrage unseres Zentralverbandes in Berlin, des ZDH, bringen die Handwerksbetriebe etwa die Hälfte ihrer Investitionssumme aus Eigenkapital auf. Nur ungefähr ein Fünftel greift allein auf Fremdkapital oder auf öffentliche Fördermittel zurück, der Rest entfällt auf Mischfinanzierung. Das heißt im Klartext: Für die meisten Betriebe hat der Rückgriff auf Eigenkapital Vorrang vor Kreditfinanzierung oder vor Equity-Finanzierung – und erst recht vor dem Zugriff auf öffentliche Fördermittel.

Daraus ergeben sich einige Konsequenzen:

Erstens: Entscheidungen über Finanzierungswege gehören in die Hand des Unternehmers. Niemand soll dem Unternehmer Vorgaben machen, auf Eigenkapital, Kredite oder Fremdkapital zu setzen. Jede Finanzmarktregulierung, die versucht, darauf Einfluss zu nehmen, ist abzulehnen, denn sie maßt sich im Kern unternehmerische Entscheidungen an. Allgemeine Regeln zu setzen ist etwas anderes als das Verhalten eines Unternehmers in eine bestimmte Richtung zu lenken. Es mag gut sein, Wege zu ebnen, um mehr Fremdkapital in den Mittelstand zu bringen. Aber dieser Weg ist bei weitem nicht für alle Betriebe richtig. Und es ist ein Weg, der viele Risiken birgt. Deshalb muss die unternehmerische Entscheidung auch in Finanzierungsfragen beim Unternehmer liegen. Er trägt das Risiko, er trägt die Verantwortung – jedenfalls dort, wo Eigentum und Haftung in einer Hand liegen.

Zweitens: Das Handwerk ist angewiesen auf Kreditinstitute, die regional verankert sind und die

aus innerer Überzeugung das Mittelstandsgeschäft betreiben. Wir sind froh, dass es in Deutschland mit den Volks- und Raiffeisenbanken und den Sparkassen starke Verbände gibt, deren Markenzeichen Stabilität und die Nähe zum Kunden sind. Eine Finanzmarktregulierung, die die Mittelstandsfinanzierung erschwert und verteuert, geht in die Irre. Und ebenso geht es in die Irre, diese Kreditinstitute für Risiken in Haftung zu nehmen, die andere Kreditinstitute mit anderen Geschäftspolitiken verursachen. Hier wie auch in der Haushaltspolitik gilt: Man darf auf europäischer Ebene nicht die, die solide wirtschaften, bestrafen und die, die das Geld mit leichter Hand ausgeben, für ihre Verantwortungslosigkeit belohnen. Regional verankerte Kreditinstitute brauchen einfach andere Regeln als Finanzjongleure, die mit riskanten Wetten vielleicht Geld verdienen, dabei aber sich und andere in den Abgrund ziehen.

Drittens: Eine Welt ohne Zinsen oder sogar mit Negativzinsen führt zu grotesken Verzerrungen auf den Finanzmärkten. Der Zins als Preis hilft Unternehmen wie Kreditinstituten, zu entscheiden, welche Investitionen sich am Ende lohnen. Er schützt vor Fehlinvestitionen. Und er ermöglicht eine solide Sparstrategie für den Aufbau von Eigenkapital oder Vorsorgelösungen. Es mag aus Sicht eines klammen Finanzministers verlockend sein, die Kosten für Staatsverschuldung niedrig zu halten, zum Beispiel, indem man den Zins niedrig hält oder indem man den Kreditinstituten über Eigenkapitalvorschriften den Kauf von Staatsanleihen schmackhafter macht als die Finanzierung des Mittelstands. Aber letztlich ist all das eine Politik auf Droge. Sie birgt immer größere Gefahren, je länger man an ihr festhält. Wir brauchen den Zins als Preissignal für die Kosten von Verschuldung – für Staaten und für Unternehmen gleichermaßen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, das war der Versuch, ein paar Steine ins Wasser der Diskussion zu werfen. Ich werde von meinem Platz aus sehr interessiert die dadurch hoffentlich entstehenden Ringe beobachten. Ich wünsche uns allen einen guten Verlauf der Veranstaltung und gebe das Wort jetzt weiter an Herrn Prof. Heinz-Dieter Smeets. Im Anschluss daran wird Herr Dr. Plickert die Moderation der Gesamtveranstaltung übernehmen. Uns allen einen spannenden Nachmittag! – Vielen Dank.

(Beifall)

**Prof. Dr. Heinz-Dieter Smeets,
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf
sowie List-Gesellschaft**

Meine sehr verehrten Damen und Herren! Im Namen der List-Gesellschaft darf Sie ebenfalls ganz herzlich zu unserem heutigen Walter-Eucken-Workshop mit dem Titel „Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa“ begrüßen.

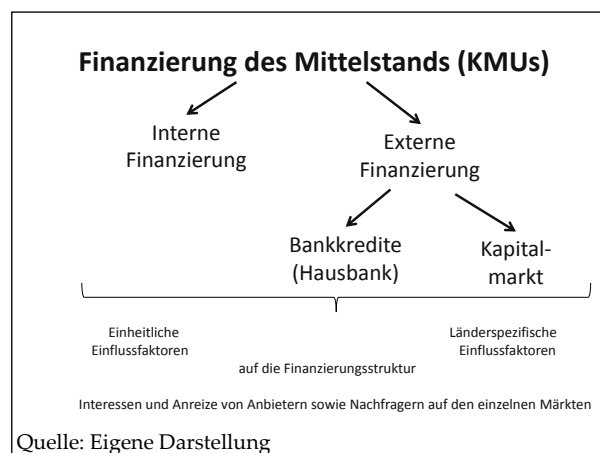
Auch ich möchte mich zunächst bedanken, und zwar bei all denjenigen, die die heutige Veranstaltung unterstützen – aber vor allem natürlich bei Ihnen, Herr Präsident Ehlert, und bei Ihnen, Herr Dr. Köster, für die hervorragende Abstimmung im Vorfeld und insbesondere für eine mittlerweile langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit.

Bevor ich zu einigen inhaltlichen Ausführungen komme, möchte ich Ihnen allerdings zunächst die List-Gesellschaft – als deren Repräsentant ich hier und heute stehe – kurz vorstellen: Sie wurde 1954 von Edgar Salin als Nachfolgerin der Friedrich-List-Gesellschaft gegründet und hat die Aufgabe, wirtschafts- und gesellschaftspolitische Probleme zu erforschen, Lösungen wissenschaftlich zu erarbeiten und die Ergebnisse für die Praxis in Wirtschaft, Verwaltung und Politik nutzbar zu machen. Ihr wichtigstes Anliegen ist es, Praktiker und Wissenschaftler zu gemeinsamer Arbeit zusammenzuführen – also genau das, was wir im weiteren Verlauf dieser Veranstaltung vorhaben. Im Auftrag der List-Gesellschaft wird die vierteljährlich erscheinende Zeitschrift „List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik“ herausgegeben. Die Schriftleitung liegt gegenwärtig bei Herrn Kollegen Justus Haucap, ebenfalls von der Heinrich-Heine-Universität.

Damit komme ich zu einigen inhaltlichen Anmerkungen: Mithilfe der nachfolgenden Übersicht möchte ich den Rahmen der weiteren Überlegungen, wie sie zunächst insbesondere von Frau Prof. Theurl und Herrn Prof. Paul angestellt werden, aufzeigen und einige Aspekte ansprechen, auf die wir sicherlich im weiteren Verlauf zurückkommen werden.

Bei Fragen, die den Mittelstand betreffen, stellt sich zunächst einmal das Problem der Definition des Mittelstandes selbst – einer typisch deutschen Bezeichnung. Daher greift man, insbesondere wenn es um die Quantifizierung und die Operationalisierung des Begriffes „Mittelstand“ im internationalen Vergleich geht, häufig auf die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen zurück. Und da hier nicht nur Deutschland, sondern auch Europa Gegenstand unserer Überlegungen ist, werden wir

sicherlich noch auf diese kleinen und mittleren Unternehmen zurückkommen.



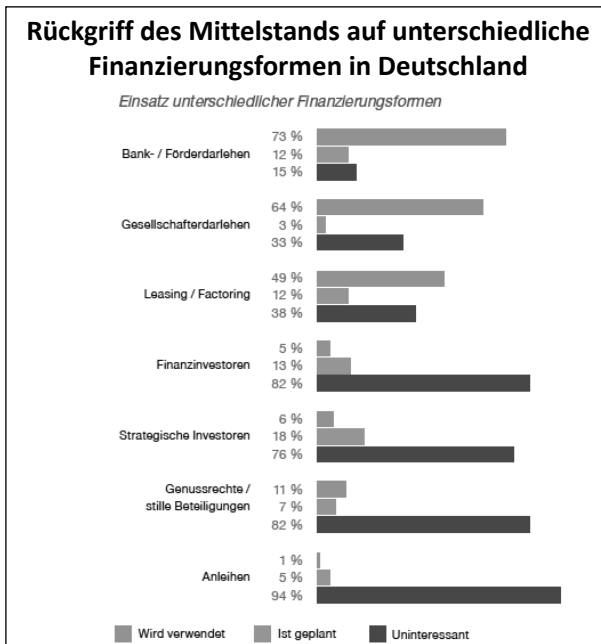
Bei der Finanzierung selber habe ich – auch vor dem Hintergrund des Untertitels dieser Veranstaltung, nämlich Bankkredite auf der einen Seite und Equity-Finanzierung auf der anderen Seite – zunächst zwischen der internen Finanzierung und der externen Finanzierung unterschieden. Auf das große Gewicht der internen Finanzierung hat Herr Ehlert ja bereits hingewiesen. Bei der externen Finanzierung habe ich noch einmal differenziert zwischen den Bankkrediten auf der einen Seite und der Finanzierung über den Kapitalmarkt auf der anderen Seite. Beim Kapitalmarkt kann man weiter unterscheiden: etwa in Unternehmensanleihen und Beteiligungsfinanzierung, worunter wiederum Private Equity, Venture Capital usw. fallen. Bei den Bankkrediten spielen vor allem im Mittelstand zumindest bisher die Hausbankbeziehungen eine vergleichsweise große Rolle.

Die grundsätzlichen Überlegungen, die wir im weiteren Verlauf dieser Veranstaltung anstellen werden, kann man aus meiner Sicht unter zwei Aspekten betrachten.

Erstens: Wie wird finanziert? Wie sieht die aktuelle Finanzierungsstruktur im Mittelstand typischerweise aus? Wie hat sie sich in der Vergangenheit dargestellt? Wie wird sie sich im weiteren Zeitverlauf entwickeln? Und wie sieht das für unterschiedliche Länder aus?

Laut einer unten wiedergegebenen Befragung, die sich mit den Finanzierungsformen des Mittelstandes beschäftigt hat, greifen ungefähr drei Viertel der befragten mittelständischen Unternehmen bei der Finanzierung auf Bankkredite zurück. Das gilt nicht nur für Deutschland, sondern für ganz Europa, zumindest im Groben. Der Rückgriff auf den Kapitalmarkt ist für den weit überwiegenden Teil des Mittelstandes hingegen uninteressant. So

haben 94 Prozent der befragten Unternehmen geantwortet, Unternehmensanleihen spielten für sie keine Rolle.

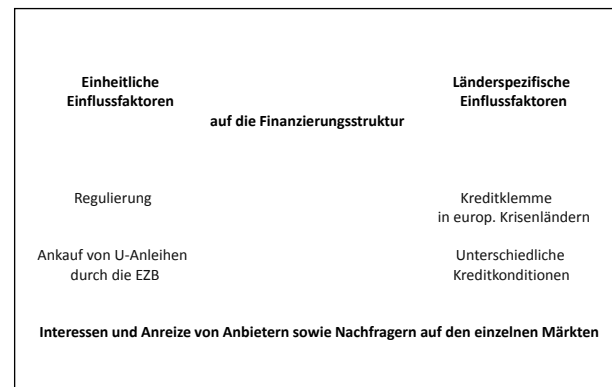


Quelle: STUDIE 2016 zur Finanzierung im Mittelstand. Ebner Stolz Management Consultants GmbH und Wolff & Häcker Finanzconsulting AG

Zweitens: Wie sehen die Einflussfaktoren auf die Finanzierungsstruktur sowie die Interessen und Anreize von Anbietern und Nachfragern auf den einzelnen Märkten und die daraus resultierenden Wirkungen für Mengen und Preise aus? Einige exemplarische Hinweise, was da eine Rolle spielen könnte, will ich nachfolgend geben.

Dabei habe ich unter Rückgriff auf die eingangs gezeigte Übersicht zwischen ländereinheitlichen Einflussfaktoren – bezogen auf die Länder Europas bzw. der Währungsunion – und länderspezifischen Einflussfaktoren unterschieden. Die ländereinheitlichen Einflussfaktoren können dabei auf verschiedene Größenklassen von Unternehmen durchaus unterschiedlich wirken. Zu diesen Einflussfaktoren gehört etwa die Regulierung der einzelnen Märkte. Gerade in der jüngeren Vergangenheit hat ferner der Ankauf von Unternehmensanleihen durch die

Europäische Zentralbank (EZB) an Bedeutung gewonnen. In diesem Zusammenhang hat die EZB jüngst die Ansicht geäußert, dass der Ankauf nicht nur auf Großunternehmen – die ihre Finanzierung typischerweise eher über Unternehmensanleihen vornehmen als kleine und mittelständische Unternehmen – positiv wirken würde, sondern dass auch die kleinen und mittelständischen Unternehmen von diesem Ankaufsprogramm profitieren würden; denn in dem Augenblick, in dem große Unternehmen sich weniger über Bankkredite und in stärkerem Maße über Unternehmensanleihen finanzieren würden, stünden diese Kredite für den Mittelstand verstärkt zur Verfügung.



Quelle: Eigene Darstellung

Bei den länderspezifischen Einflussfaktoren stehen aus meiner Sicht Probleme bei der Kreditverfügbarkeit im Vordergrund. Also: Gibt es zumindest in einzelnen Ländern so etwas wie eine (angebotsbedingte) Kreditklemme? Darüber hinaus lassen sich zum Beispiel länderspezifische Kreditkonditionen etwa aufgrund von unterschiedlich hohen Risikoprämien beobachten.

Das soll ein kurzer Überblick über die Dinge gewesen sein, mit denen wir uns im weiteren Verlauf dieser Veranstaltung beschäftigen. Diesen grob aufgezeigten Rahmen werden wir sicher sowohl durch Vorträge als auch durch Diskussionsbeiträge zunehmend ausfüllen. Dazu wünsche ich uns nun gutes Gelingen! – Herzlichen Dank.

(Beifall)

**Dr. Philip Plickert,
Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)**

Herr Prof. Smeets, Herr Präsident Ehlert, vielen Dank! – Meine Damen und Herren! Auch von mir noch mal ein herzliches Willkommen zu diesem Walter-Eucken-Workshop des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und von HANDWERK.NRW! Ich finde es sehr beeindruckend, wie vielfältig, umfassend, tiefgründig und auf welchem Niveau Sie sich mit dem heutigen Themenkomplex „Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa – Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ befassen werden: mit wissenschaftlichen Experten, mit Leuten aus der Praxis, mit Vertretern von Regierungen und EU-Organisationen – und mit dem speziellen Aspekt der Kapitalmarktfinanzierung, die mit der Kapitalmarktunion der Europäischen Kommission jetzt als neue Zielrichtung vorgegeben wurde.

Ich habe die Ehre, der Moderator zu sein für die vier Panels und Diskussionen am heutigen Nachmittag.

Ich schreibe bei der „FAZ“ vor allem über die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, die hier schon kurz angeklungen ist, und habe daher meinen speziellen Blick auf dieses Thema. Mit ihrer beispiellos expansiven Geldpolitik hat die EZB dazu beigetragen, dass die Zinsen für Anleihen und auch für Bankkredite auf ein historisch niedriges Niveau gedrückt wurden. In Deutschland gab es nie eine Kreditklemme, auch in den vergangenen Jahren nicht. Kredite sind für den Mittelstand und auch für Privatleute äußerst günstig zu haben, vielleicht so günstig wie noch nie zuvor. Das könnte Sie alle

sehr freuen. Aber ich erlebe zumindest bei meinen Lesern nicht nur Freude, sondern auch ein gewisses Unbehagen angesichts die EZB-Geldpolitik. Denn wir als Nation insgesamt sind kein Nettoschuldner, sondern ein Nettosparer. Ich nehme an, auch Sie haben ein bisschen gespart. Dann treffen die Niedrigzinsen Sie natürlich auch. Denn dadurch wird es schwieriger, für die Altersvorsorge Kapital anzusparen. – Das ist mein persönlicher Blick auf die Geldpolitik, die bei der Unternehmensfinanzierung ja eine Rolle spielt.

Wir kommen gleich im ersten Vortrag zum Thema „Bankenregulierung“. Die Regulierung ist vor der Finanzkrise offenbar nicht optimal gewesen, wie man am beinahe globalen Total-Crash sehen konnte. Als Folge der Finanzkrise hat es eine Flut an Änderungen gegeben. Mein Eindruck ist, dass die Richtung durchaus stimmt, dass man in einzelnen Fragen aber über das Ziel hinauschießt, überreguliert und neue Kosten verursacht. – Dazu werden wir Herrn Prof. Paul von der Ruhr-Universität Bochum hören.

Anschließend – das möchte ich schon ankündigen – gibt Frau Prof. Theurl von der Universität Münster uns einen Überblick über die Mittelstandsfinanzierung in Europa. Die Frage lautet: Wie wirkt sich eine einheitliche Regulierung auf unterschiedliche Bankensysteme, auf unterschiedliche Nachfragestrukturen von Unternehmen aus?

Nach diesen beiden Vorträgen folgt eine Diskussion mit Ihnen, dem Publikum.

Bitte, Herr Prof. Paul.

2. EU-Bankenregulierung – Nutzen oder Schaden für die Mittelstandsfinanzierung in Europa?

Prof. Dr. Stephan Paul,
Ruhr-Universität Bochum

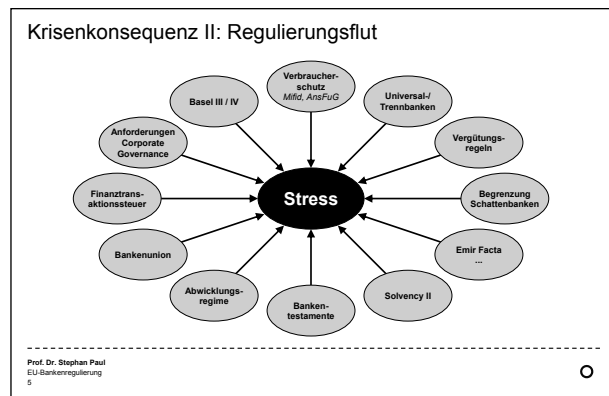
Vielen Dank für die Einladung und für die Einleitung! Ich freue mich, hier viele bekannte Gesichter zu sehen und Ihnen ein Thema etwas näherbringen zu dürfen, an dem ich schon etwas länger arbeite, auch weil immer wieder neue Dinge passieren.

„Nutzen oder Schaden für die Mittelstandsfinanzierung in Europa?“ – ein Vortrag dazu in wenigen Minuten ist angesichts des Umfangs der Materie nicht ganz einfach. Deswegen starte ich gleich mit der Folie, die Ausgangspunkt unserer Diskussion ist.

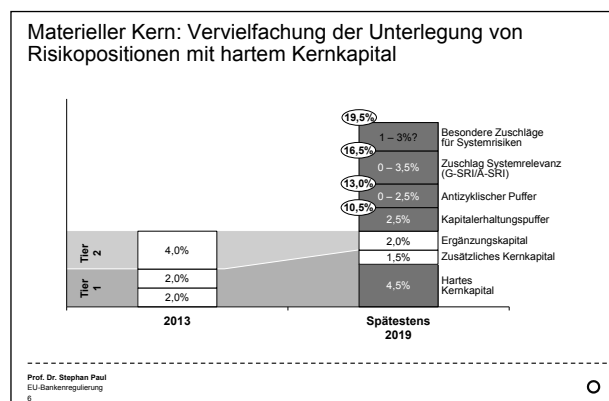


Zehn Jahre ist die Krise her. Wir alle haben die Krise selbst, aber auch ihre Folgen sehr genau vor Augen – in Deutschland aber vielleicht weniger als im Rest Europas. Ich will nur eine Tatsache nennen: In Griechenland und in Spanien liegt die Jugendarbeitslosigkeit immer noch bei über 50 bzw. 60 Prozent. Das ist nur eine kleine Facette der Verwerfungen, die die Krise ausgelöst hat und die immer noch andauern. Der Druck der Öffentlichkeit ist sehr groß geworden, die „Banken in die Schranken“ zu verweisen. Und das ist nichts anderes als Regulierung; denn Regulierung schränkt den Handlungsspielraum von Kreditinstituten ein. Wir müssen also bei allem, was wir diskutieren, auch den öffentlichen Druck beachten – und der war im Ausland sicherlich noch stärker als in Deutschland –, um eine weitere Krise zu verhindern.

Was hat man gemacht? Eine ganze Menge! Und das ist vielleicht gerade das Problem. Ich habe ausgewählte Themen aufgeschrieben, die nach der Finanzkrise aufgerollt wurden. Dabei sind ein paar Klassiker – Eigenkapitalregulierung war immer schon ein Thema – wie Basel III und Basel IV. Es



gibt Dauerbrenner, über die wir schon im Studium diskutiert haben: Finanztransaktionssteuer – eine uralte Idee, die aber immer mal wieder eine Renaissance erlebt –, Verbraucherschutzgesetzgebung, Vergütungsregulierung, Schattenbanken, Bankentestamente, Bankenunion. Diese Beispiele zeigen: Die Regulierung betrifft viele unterschiedliche Rechtsgebiete, in denen Normen überarbeitet wurden. Das macht es auch so schwierig, letztlich einen Saldo zu bilden und zu sagen, wie stark die Veränderungen in der Regulierung faktisch belasten.



Der Kern der Regulierung ist wohl immer noch die Eigenkapitalunterlegung, über die wir in Deutschland traditionell schon seit Jahrzehnten diskutieren, mit Basel II und Basel III sich jeweils verschärfend.

Bis einschließlich 2013 hatten wir eine ganz einfache Regel, die sich auch im akademischen Unterricht sehr gut vermitteln ließ: Man brauchte für die Risikoaktiva der Banken eine achtprozentige Unterlegung mit regulatorischem Eigenkapital. Seither ist es komplizierter. Und spätestens ab 2019 – faktisch aber wird das vom Kapitalmarkt schon jetzt erwartet – müssen Banken mehr Eigenkapital unterhalten, und zwar mehr hartes Kernkapital, also den Anforderungen nach noch enger abgegrenztes Eigenkapital, und davon eben deutlich mehr, allerdings sehr differenziert.

Wenn wir auf die normale Volksbank oder Sparkasse schauen, dann stellen wir fest: Der Eigenkapi-

talunterlegungssatz von zuvor 8 Prozent ist durch den sogenannten Kapitalerhaltungspuffer auf 10,5 Prozent angestiegen. Das ist ein gewisser Kapitalaufschlag.

Es gibt die Möglichkeit, weitere Aufschläge zu verordnen. Das hängt aber beispielsweise davon ab, wie groß oder systemrelevant eine Bank ist. Weitere verschiedene Kriterien spielen eine Rolle, etwa, ob so etwas wie ein antizyklischer Puffer tatsächlich Platz greift, mit dem man in Abhängigkeit von der Konjunktur die Eigenkapitalunterlegung weiter erhöhen kann, und ob es in einzelnen Ländern spezielle Zuschläge gibt, beispielsweise für Banken, die viel Immobilienfinanzierung machen.

Sie sehen: Die Dinge lösen sich etwas auf, werden ein Stück weit individueller. Aber zumindest für größere Banken hat sich die Eigenkapitalunterlegung, orientiert an den Risikoaktiva, deutlich erhöht.

Allerdings: KMU-Entlastungsfaktor für Kredite an KMU

- > KMU-Kredite werden bei der Eigenkapitalunterlegung mit einem neuen Mittelstandsfaktor zusätzlich zu den schon bestehenden Erleichterungen begünstigt.
- > Absenkung des Risikogewichts von Mittelstandskrediten durch Multiplikation mit Faktor 0,7619.
- > Begünstigt sind KMU-Kredite ...
 - bis zu einer Volumengrenze von 1,5 Mio. € (bisher 1 Mio. €) und
 - wenn der Unternehmensumsatz 50 Mio. € nicht überschreitet.
- > Kredite können auch durch „Hypotheken auf Immobilien gesicherte Forderungen“ sein.
- > Künftig hängt der Kreditpreis neben der Bonität erheblich stärker von der Größe des Unternehmens (Umsatz, Kreditvolumen) und der seiner Bank (Systemrelevanz) ab.
- > Der Entlastungsfaktor gilt schon heute, obwohl die Eigenkapitalanforderung unter Basel III gemäß Stufenplan noch nicht voll ausgefahren ist.

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung



Diese Grundtendenz muss man jedoch gleich wieder einschränken; denn gerade für Volksbanken und Sparkassen ist es von großem Vorteil, dass sie kleinvolumige Kredite auch mit deutlich weniger Eigenkapital unterlegen müssen. Das, was mit dem erwähnten Kapitalaufschlag für alle Banken dazugekommen ist, wird für Mittelstandskredite durch eine bestimmte Berechnungsformel zurückgedreht. Da diese kleinvolumigen Kredite bei der durchschnittlichen Volksbank und der durchschnittlichen Sparkasse die Hauptrolle spielen – über 90 Prozent der Kredite liegen in diesem Segment –, ist dort eigenkapitalmäßig im Prinzip alles beim Alten geblieben.

Allerdings haben wir eine ganze Reihe neuer Vorschriften wie die Leverage Ratio. Sie ist noch nicht endgültig verabschiedet, aber in der Diskussion, und soll dafür sorgen, dass Banken zusätzlich zu einer risikoorientierten Eigenkapitalunterlegung gezwungen werden, allein an der Bilanzsumme orientiert einen bestimmten Eigenkapitalbetrag zu

Zusätzlich: Risikounabhängige Leverage Ratio als „Backstop“

Ausgangssituation: Leverage Ratio = 1,8%			
Aktiva		Passiva	
Kredite u.a.		Einlagen	98
Aktiva	100	Eigenkapital	2
Bilanzsumme	100	Bilanzsumme	100
Eventualverbindlichkeiten	10		
Geschäftsvolumen110			
LR = $\frac{2}{110} = 1,8\%$			

Anpassung I: Leverage Ratio = 3%			
Aktiva		Passiva	
Kredite u.a.		Einlagen	96,7
Aktiva	100	Eigenkapital	3,3
Bilanzsumme	100	Bilanzsumme	100
Eventualverbindlichkeiten	10		
Geschäftsvolumen110			
LR = $\frac{3,3}{110} = 3\%$			

Anpassung II: Leverage Ratio = 3%			
Aktiva		Passiva	
Kredite u.a.		Einlagen	64,67
Aktiva	66,67	Eigenkapital	2,00
Bilanzsumme	66,67	Bilanzsumme	66,67
Eventualverbindlichkeiten	0		
Geschäftsvol.	66,67		
LR = $\frac{2}{66,67} = 3\%$			

- > Die Leverage Ratio ist eine Kapitalquote von mindestens 3% auf die nicht-risikoadjustierten Anlagen von Banken
- > Gesamtposition aller Aktiva im Vergleich zum Kernkapital
- > Im Grundsatz alle Anlagen der Bank auf und außerhalb der Bilanz brutto (d.h. keine Kürzungen z.B. aufgrund von Sicherheiten); aber Ausnahmen z.B. bei Derivaten und Verbriefungen

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung



unterhalten. Wie gesagt: unabhängig von den Risiken.

Wir werden künftig also zwei Eigenkapitalvorschriften nebeneinander haben – aus meiner Sicht ein großes Problem –: eine an den Risiken orientierte und zusätzlich eine risikounabhängige.

Derzeit Regulierungsstillstand (I)

Der Abschluss von Basel III stockt

- > Endgültige Fixierung der Regelungen zu den internen Modellen mehrfach verschoben
- > Wieviel Eigenkapitalreduktion gegenüber Standardverfahren?
- > Diskutierter „Output Floor“ von 75% würde bei den 17 größten Banken in Deutschland nach einer aktuellen VÖB-Schätzung zu RWA-Anstieg von 30% führen. Dies impliziert Mehrbedarf von 58 Mrd. € (+ 38%) an hartem Kernkapital oder eine Reduktion der Kreditvergabe um ca. 1.100 Mrd. € (- 27%) im besonders stark bankorientierten deutschen Finanzsystem.
- > Geltende Regelungen basieren auf „Pseudowissenschaft, Politik und Tradition“ (Hellwig 2016)
- > Begrenzung der Eigenkapitalersparnis orientiert an jetzigen Regeln als Benchmark kann nicht überzeugen: Jede gewählte Untergrenze bzw. jeder Höchstbetrag möglicher Reduktionen wäre rein willkürliche Festlegung!

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung



Vieles bei der Regulierung ist im Moment pending, das heißt noch nicht endgültig verabschiedet. Basel III harrt noch der Finalisierung. Warum?

Das hängt vor allem an einer Thematik, die Großbanken sehr beschäftigt. Großbanken dürfen zur Ermittlung ihrer Eigenkapitalunterlegung sogenannte interne Modelle einsetzen. Die Frage, die im Moment aufgeworfen ist, lautet: Wie viel Eigenkapitalersparnis dürfen sie durch diese internen Modelle erzielen? Die Amerikaner wollen diese Ersparnis auf etwa 20 Prozent gegenüber den sonst üblichen Standardverfahren begrenzen. Die deutsche Seite wünscht, dass mit internen Modellen eine etwas größere Ersparnis möglich wird.

Wenn diese Regel Platz greifen würde, würde ein erheblicher Anstieg des notwendigen Eigenkapitals auf die größeren Institute in Deutschland zukommen.

Ich halte das Ganze für eine Scheindiskussion, weil die Standardverfahren, an denen orientiert das Ausmaß der möglichen Eigenkapitalersparnis

berechnet wird, für sich schon eine Mischung sind aus Pseudowissenschaft, Politik und Tradition – auf gut Deutsch: ziemlich willkürlich. Dann ist natürlich auch all das, was als Prozentsatz verordnet und an Ersparnis verankert wird, willkürlich. Das ist ein ganz wichtiger Punkt.

Ich glaube, ein ganz großes Defizit der Regulierung ist im Moment das „Airbag-Phänomen“. Was machen wir in der Regulierung? Wir schreiben vor allen Dingen mehr Eigenkapital vor. Je mehr Eigenkapital, desto besser. Das ist genau so, als wenn Sie sagen würden: In das Auto kommt noch ein zweiter Airbag hinein, der später auslöst als der erste. – Aber der Unfall kann sich dennoch ereignen! Wir setzen in der Regulierung also relativ spät an, statt andere Designs, die wir im Köcher haben, zu stärken, die frühzeitig, proaktiv in die Institute hineinschauen und versuchen, Krisen zu verhindern. Das macht die zweite Säule der Aufsicht; darauf komme ich gleich noch. Dass das Thema „Eigenkapital“ häufig im Fokus steht, halte ich für problematisch.

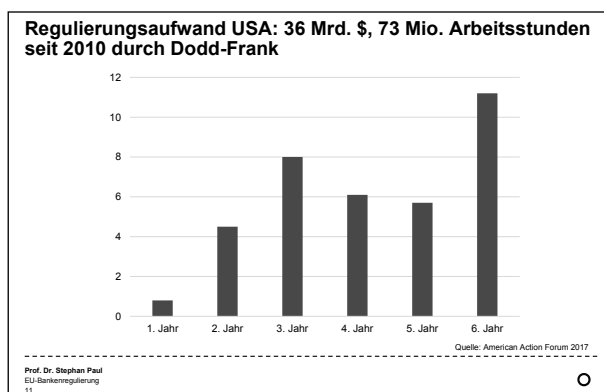
Derzeit Regulierungsstillstand (II)

Der Abschluss von Basel III stockt

- > „Bankenaufseher im Kulturkampf“ (o.V. 2017a)
- > Ist eine „Regulierung unterschiedlicher Geschwindigkeiten“ sinnvoll?
- > Umsetzung des Grundgedankens vom „level playing field“ hat schon in Europa nicht funktioniert, geschweige denn global
- > Immer noch bestehen zahlreiche Möglichkeiten zum Betreiben von Regulierungsarbitrage
- > Droht ein „race to the bottom“, also ein Wettlauf um niedrigere Regulierungsstandards zur Erzielung von Standortvorteilen, ausgehend von Großbritannien und insbesondere den USA?

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
10

Derzeit ist die Rede davon, die Bankenaufseher seien – weil das international uneinheitlich ist – im Kulturkampf. Das mag sich noch verschärfen, weil die Regierung in den USA gewechselt hat und die Trump-Administration einen anderen Weg gehen will.



In den USA hat man einmal ausgerechnet, wie groß der Regulierungsaufwand seit der zentralen Vor-

schrift, dem sogenannten Dodd-Frank-Act, war, der als Krisenkonsequenz verabschiedet wurde. Danach seien 36 Milliarden Dollar und 73 Millionen Arbeitsstunden in den Banken angefallen. – Nehmen wir das mal so hin.

Vor diesem Hintergrund gibt es in den USA jetzt gewisse Deregulierungsvorschläge. Ich sage vorweg: Obwohl diese von der Trump-Administration kommen, sollte man darüber nachdenken; denn manches davon ist vielleicht gar nicht so verkehrt.

Vor drei Wochen ist im Kongress der sogenannte Financial Choice Act verabschiedet worden. Der sieht einen ganz interessanten Mechanismus vor. Die Trump-Administration sagt: Bisher haben wir in der Regulierung ganz viele Dinge nebeneinandergestellt oder übereinandergestapelt: Eigenkapitalvorschriften, Liquiditätsvorschriften, qualitative Vorschriften, Publizitätsvorschriften, Vergütung usw. Kann man denn nicht – deswegen Choice Act! – das eine durch das andere substituieren?

Ein Beispiel – daran wird in den USA gerade gedacht –: Eine Bank, die ein sehr, sehr großes Eigenkapitalpolster hat – also einen großen „Airbag“ –, erspart sich bestimmte Kontrollaktivitäten seitens der Behörden. Oder: Derjenige, der den Märkten sehr viele Informationen zur Verfügung stellt, der also sehr viel publiziert, erspart sich – in Teilen – Meldeauflagen oder Kontrollauflagen.

Das ist ein Punkt, auf den ich gleich noch eingehen will, den ich für sinnvoll halte. Er läuft auch unter der Überschrift: Mehr Spielraum der Regulierungsbehörden für „maßgeschneiderte Überprüfungen“.

Manches in dem Paket sehe ich aber auch sehr kritisch, beispielsweise die Entmachtung der Verbraucherschutzbehörde oder gar die Rückkehr zum Trennbankensystem.

Basel IV notwendig

Anforderungen an ein neues Regelwerk

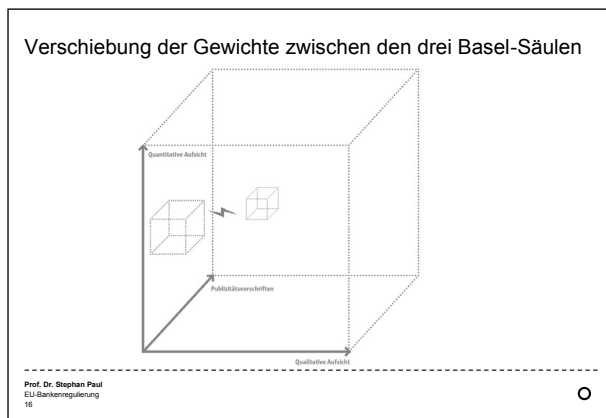
1. Fundiert: Fokus der Regulierung verändern!
2. Proportional: Berücksichtigung des jeweiligen Geschäftsmodells!
3. Zukunftsgerichtet: Strukturwandel der Realwirtschaft ermöglichen!

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
13

Ich werde jetzt skizzieren, welche drei Punkte ich für notwendig halte bei der Ausgestaltung der Regulierung, sei es bei der Finalisierung von Basel III oder, wenn man das dort nicht erreicht, bei Basel IV, das ich für notwendig halte, nicht weil ich den

Banken mit einem weiteren Regulierungsstandard zusätzliche Lasten aufbrummen, sondern weil ich Regulierungsfehler beseitigen möchte.

Wir müssen erstens den Fokus der Regulierung verändern. Wir müssen zweitens die jeweiligen Geschäftsmodelle der Banken berücksichtigen – da kommen wir auf die Mittelstandsfinanzierer. Und wir müssen drittens den derzeitigen Strukturwandel der Realwirtschaft – Stichwort „Digitalisierung“ – berücksichtigen, was die Regulierung meines Erachtens überhaupt nicht tut.



Bei der Verschiebung des Fokus der Regulierung konzentriere ich mich jetzt aus Zeitgründen auf die Eigenkapitalunterlegung. In der Tat: Wir haben ein sehr dichtes Normengestrüpp. Vieles belastet in administrativen Bereichen wie dem Meldewesen. Das ist gerade für kleinere Banken, die Mittelstandsfinanzierung betreiben, sehr aufwendig. Hinzu kommt, dass man empirisch eben nicht zeigen kann, dass mehr Eigenkapital automatisch eine bessere Krisenprävention darstellt.

Ich würde mich dafür aussprechen, viel mehr auf die proaktive Prüfung des Risikomanagements der Banken zu setzen. Denn kein Mensch weiß, wo die nächste Krise entsteht. Insofern wäre es sehr förderlich, wenn man wüsste, dass die Infrastruktur des Risikomanagements in den Banken in Ordnung ist. Das hielte ich für viel wichtiger, als auf noch mehr Risikoausgleichspotenzial zu setzen.

Zweiter Punkt: mehr Proportionalität. Diese wird sehr häufig auch aus den Instituten gefordert. Für den Grund-Approach der Regulierung verwende ich gerne ein Zitat von Friedrich August von Hayek – auf einem Walter-Eucken-Workshop ist das wohl legitim –, der die Aufgabe der Regierung mit der des Wartungspersonals einer Fabrik verglichen hat, dessen Zweck es nicht ist, bestimmte Leistungen oder Produkte hervorzubringen, sondern dafür zu sorgen, dass der Mechanismus, der die Produktion dieser Güter und Dienstleistungen regelt, in einem

arbeitsfähigen Zustand erhalten bleibt. Das heißt, dass wir möglichst wenig in den unternehmerischen Dispositionsspielraum eingreifen und uns mehr auf das Definieren von Rahmenbedingungen beschränken sollten.

Abschätzung der kumulierten Effekte von Finanzmarktregulierungen am Beispiel deutscher Genossenschaftsbanken (II)

Kernergebnisse:
Veränderungen der Eigenkapital- und Einführung Liquiditätsvorschriften bewirken:

1. Deutliche Verschiebung der Bedeutung der Ertragsquellen
 - > Weg von Handels- und Zinsgeschäft, hin zum Provisions-, inbs. Beratungsgeschäft
2. Neupriorisierung von Zielkunden
 - > Weg von größeren gewerblichen Kunden, hin zu KMU und vermögenden Privatkunden
3. Veränderung des Produktangebots
 - > Weg von langfristigem Kredit- und kurzfristigem Einlagengeschäft, hin zu Kurzfristfinanzierung und LCR-fähigen Einlagen
4. Veränderung der Preispolitik
 - > Weg von Quersubventionen (z.B. im Zahlungsverkehr), hin zum stärkeren Durchreichen von Mindererträgen

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
19

Wir können auch empirisch zeigen, dass man darüber mittlerweile hinausgeschossen ist. Es gibt dazu nur wenige Untersuchungen für Deutschland. Eine Untersuchung von Volksbanken kommt von den Frankfurter Kollegen. Die haben sich insbesondere administrative Themen wie Meldewesen, Anlageberatung und Verbraucherschutz angeschaut und können nachweisen, dass dadurch gerade kleinere Volksbanken, die auch in vielen ländlichen Gebieten für die Mittelstandsfinanzierung sorgen, viel belasteter sind als große.

Wir haben eine Paralleluntersuchung gemacht und können jetzt auch für größere Genossenschaftsbanken aufzeigen, dass bestehende erfolgreiche Geschäftsmodelle durch die Regulierung in Gefahr geraten. Ich will nur einen Punkt herausgreifen. Institute kreieren bestimmte Produkte nur deshalb, um neue Liquiditätsvorschriften wie die LCR – Liquidity Coverage Ratio – erfüllen zu können. Sie sagen: Bezogen auf den Kundenbedarf, den Markt, hätten wir niemals daran gedacht. Aber wir müssen das machen, weil wir sonst Schwierigkeiten haben, bestimmte regulatorische Auflagen zu erfüllen.

Abschätzung der kumulierten Effekte von Finanzmarktregulierungen am Beispiel deutscher Genossenschaftsbanken (III)

Kernergebnisse:
Veränderung der Eigenkapital- und Einführung Liquiditätsvorschriften bewirken:

5. Veränderung der Distributionspolitik
 - > Spezialisierte Beratung, Ausdünnung in der Fläche
6. Veränderung im Asset-Liability-Management
 - > Einschränkung der Fristentransformation

> Damit wirkt Regulierung auf funktionsfähige Geschäftsmodelle und -strategien der Genossenschaftsbanken und kann Kollateralschäden bei ihren Kunden verursachen; unter dem Gesichtspunkt der Finanzsystemstabilität gefährliche Tendenz zur Homogenisierung der Geschäftsmodelle

> Größere und dynamischere Genossenschaftsbanken besonders betroffen

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
20

Für mich hat der Regulator an dieser Stelle zu weit in den unternehmerischen Dispositionsspielraum

eingegriffen. Bisher funktionsfähige Geschäftsmodelle geraten deshalb unter Druck. Das halte ich für problematisch.

Basel IV: Mehr Proportionalität (III)

Berücksichtigung des jeweiligen Geschäftsmodells

- > Auch wenn Methodik des Aufsichtsscorings bislang nicht öffentlich transparent: Möglichkeit zum Einstieg in ein künftig noch weiter auszubauendes Ranking der (systemischen) Gefährdungslage eines Instituts, das im Sinne der Proportionalität die Bestimmung des Umfangs der (nicht) anzuwendenden Vorschriften ermöglicht
- > Präziserer Regulierungsfitt – „Maßanzug statt Konfektionsware“: Die richtige „Passform“ hängt nicht allein von der (Körper-)Größe ab
- > Auf der nächsten Stufe stellt sich zum einen die Frage, welche Vorschriften für bestimmte Banken abgebaut werden, welche auf jeden Fall beibehalten werden müssen.
- > Bisherige Vorschläge sind zu schlicht: Abbau im Meldewesen und bei der Offenlegung, keine Reduktionen bei Eigenkapital und Liquidität (Dombret 2017)

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
23

Um mehr Proportionalität zu erreichen, würde ich eines überhaupt nicht tun, was aber sehr stark in der Diskussion ist, nämlich allein nach Größe sortieren; denn die Größe einer Bank sagt kaum etwas über die Systemgefahr. Wir haben das bei Lehman erlebt: Lehman, ein Spieler mit einer relativ kleinen Bilanzsumme, hat dazu beigetragen, das Weltfinanzsystem auszuhebeln. Lehman war sehr stark in Derivatestrukturen engagiert, die man in der Bilanz vielfach gar nicht gesehen hat. Also: Das Sortieren nach Größe allein reicht nicht aus.

Ich würde dafür plädieren, einen etwas umfangreicheren Ansatz zu nehmen, mit dem man die Systemrelevanz, die Qualität der Institute abgreifen kann.

Die BaFin verfügt bereits über bestimmte Einordnungsinstrumente, die sie nur auch für diese Zwecke scharfschalten müsste. Damit wird genau danach geordnet, was eine Bank zu tun oder zu lassen hat.

Dabei kommt es darauf an – Stichwort „Maßanzug statt Konfektionsware“ –, genau zu sortieren, welche Vorschriften von welcher Bank auch weggelassen werden dürfen. Im Sinne der Trump-Administration würde ich für solche Austauschmöglichkeiten plädieren. Beispielsweise könnte ein freiwilliges Mehr an Publizität zu einem größeren Abstand oder einer geringeren Intensität der regulatorischen Kontrollen führen.

Wir erleben im Moment einen säkularen Umbruch in der Realwirtschaft, wir alle erleben ihn auch privat zu Hause, nämlich die Digitalisierung. Die geht durch sämtliche Branchen hindurch. Das betrifft nicht nur Autobauer mit autonom fahrenden Autos, sondern auch Landwirte, die in jeder Rinne einen Sensor haben und somit genau wissen, wo der Spargel zuerst wächst. – Das können Sie für alle Branchen durchdeklinieren.

Basel IV: Mehr Proportionalität (II)

Berücksichtigung des jeweiligen Geschäftsmodells

- > Suche nach dem geeigneten Proportionalitätskriterium: Bislang überwiegend Abstellen auf Größe („Small Banking Box“). Sehr unterschiedliche Schwellenwerte in der Diskussion: BaFin 30 Mrd. €, EU-Kommission 1,5 Mrd. €
- > Vorschläge der Bundesbank setzen ebenfalls bei der Größe an, erweitern aber den Kriterienkatalog (Dombret 2017): Privilegierte Institute müssen im Abwicklungsfall Insolvenzverfahren unterliegen, dürfen keine nennenswerten Kapitalmarkt- oder grenzüberschreitenden Aktivitäten sowie nur kleines Handels- und Derivatebuch haben, sollten keine internen Modelle benutzen.
- > Systemisches Risiko nur unzureichend abgebildet. Daher Vorschlag: Abstellen auf „Risikomatrix“ der BaFin, die in den letzten Jahren durch den SREP-Prozess und die dabei gewonnenen „inside information“ stärker fundiert wurde
- > „Systemrelevanz“ hier dezidiertes Kriterium, in „Qualität“ spiegeln sich vor allem die Komplexität der Risiken, die Güte des Risikomanagements und die Risikotragfähigkeit

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
21

Basel IV: Mehr Zukunftsbezug – Berücksichtigung von Digitalisierung und Industrie 4.0

Horizontale Vernetzung über neuartige, globale Wertschöpfungsnetzwerke von Geschäftspartnern und Kunden (Smart Services)

Vertikale Vernetzung von intelligenten Produktionssystemen inklusive bedarfsorientierter, kundenspezifischer Produktion (Smart Logistics, Smart Factories)

Quelle: PWC (2014) Chancen und Herausforderungen der vierten industriellen Revolution, Deloitte (2015) Werkplatz 4.0

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
25

Konsequenzen für die Unternehmensfinanzierung (II)

Veränderung von Kreditvolumina und Laufzeiten

- > Klassischer Betriebsmittelkredit verliert an Bedeutung
- > Notwendige Investitionen über die Wertschöpfungskette hinweg in der Anfangsphase der Industrie 4.0 und damit notwendige Kreditbeträge (Exposure at Default) steigend
- > Projektlaufzeiten tendenziell länger, da es zu tiefgreifenden Veränderungen der Beschaffungs-, Produktions-, Absatzprozesse usw. kommt
- > Neue Investitionsrisiken, immaterielle Sicherheiten als Assets, steigende Volumina und Laufzeiten verursachen sämtlich **regulatorische Mehrbelastungen**

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung
27

Aber ist unsere Bankenregulierung überhaupt dafür aufgestellt, diesen Umbruch zu finanzieren? Ich meine, nicht. Ich will Ihnen auch sagen, warum. Erstens stellen Kredite, die zur Durchführung von Digitalisierungsprojekten aufgenommen werden, neue Investitionsrisiken dar, die von Banken am Anfang schwer eingeschätzt werden können. Es entstehen neue Geschäftsmodelle. Zweitens haben wir es hier meistens mit immateriellen Sicherheiten zu tun. Anzufassen gibt es bei der Digitalisierung nicht viel. Es geht um Know-how und IT-Systeme. Die sind immateriell und schwer zu bewerten. Drittens steigen die Volumina, und viertens sind die Laufzeiten für Umstellungsprojekte lang. All das ist in der Regulierung schlecht. Hohes Risiko, immaterielle Sicherheiten, lange Laufzeiten und steigende Volumina stellen die höchsten regulatorischen Anforderungen. Wenn wir diesen Umbruch in der Realwirtschaft finanzieren wollen, müssen wir also in der Regulierung umsteuern.

Ein Ausblick (I)

- > Zukunftsfähige Bankenregulierung nur durch klaren Kompass = theoretisch fundierte Konzeption für Ausgestaltung der Normen
- > Basel 2013: „Ausbalancieren von Risikosensitivität, Einfachheit und Vergleichbarkeit“
- > Vor dem Problem einer differenzierten Risikokontrolle darf nicht kapituliert werden: Verstärkung der proaktiven Kontrolle des Risikomanagements der Banken und der Publizität hierüber, denn niemand weiß, wann und in welcher Form die nächste Krise kommt.
- > Insofern ist Basel IV notwendig, um grundsätzliche Veränderungen an der Regulierung vorzunehmen; Kapitalmarktunion schafft dagegen nur zusätzliche Probleme.
- > Proportionalität muss sich auch richten auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen der Verhinderung von nicht beherrschbaren Risiken einerseits, den Erhalt unternehmerischer Handlungsspielräume zur Ermöglichung der in Zeiten der Digitalisierung dringend notwendigen Innovationen andererseits.

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung



Ein Ausblick (II)

Staatliche Regulierung alleine genügt nicht

- > Finanzielle Allgemeinbildung tut dringend Not, denn Krisen sind niemals vollständig zu vermeiden.
- > Krisenprävention durch ethisch-moralische „Korsettstangen“ wäre wünschenswert.
- > Ordnungspolitische „Hardware“ (= Spielregeln) muss durch „Software“ (= Wertekanon) ergänzt werden, den die Mehrheit der Beteiligten akzeptiert.
- > Im Mittelpunkt müssen Vertrauen und Verantwortung stehen.
- > Vertrauen ergibt sich aus dem Gleichklang von Reden und Tun.
- > „Wir müssen das, was wir denken, sagen.
Wir müssen das, was wir sagen, tun.
Wir müssen das, was wir tun, dann auch sein.“ (Alfred Herrhausen)

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung

29



Fazit: Ich glaube, dass wir Risikosensitivität, aber auch Einfachheit und Vergleichbarkeit anders ausbalancieren müssen – so wie Basel das mal wollte, aber nicht erreicht hat – und bei der Proportionalität darauf achten müssen, in den Kreditinstituten ein ausgewogenes Verhältnis zwischen „Bremspedal“ gegenüber Risiken einerseits und „Gaspedal“ zur Finanzierung von Strukturveränderungen wie der Digitalisierung andererseits zu bekommen.

Vielen Dank.

(Beifall)

Literatur (I)

- Altman, D. et al. (2014): Taking Uncertainty Seriously: Simplicity versus Complexity in Financial Regulation, Munic Personal RePEc Archive.
- BaFin (2016): Jahresbericht 2015.
- Basel Committee on Banking Supervision (2013): The regulatory framework: balancing risk sensitivity, simplicity and comparability, Juli.
- Basel Committee on Banking Supervision (2017): Finalising Basel III reforms, Press release, 3.1.2017.
- Bayerischer Bankenverband (2016): Vorschläge für Erleichterungen für kleine und mittlere Banken in Regulierungs- und Aufsichtsthemen, zugleich Beitrag zur Diskussion zur „Small Banking Box“.
- Brinkhaus, R. (2017): Deutschland braucht schnell einen Proportionalitätspakt, in: Börsen-Zeitung v. 24.3.2017, S. 8.
- Buck, F./Schliephake, E. (2013): The regulator's trade-off: Bank supervision vs. Minimum capital, in: Journal of Banking and Finance, vol. 37, S. 4584-4598.
- Dermine, J. (2013): Bank Regulations after the Global Financial Crisis: Good Intentions and Unintended Evil, in: European Financial Management, vol. 19, S. 658-674.
- Deutsche Kreditwirtschaft: DK zu Basel IV-Verhandlungen: Große Gefahr, dass deutsche Institute erheblich benachteiligt werden, Presseerklärung, 15.9.2016.
- Dombret, A. (2016): Bankenvielfalt und Regulierung – Brauchen wir mehr Proportionalität in der Bankenregulierung?, Vortrag bei der Bankwirtschaftlichen Tagung der Volksbanken und Raiffeisenbanken am 8.6.2016 in Berlin.
- Dombret, A. (2017): Reicht weniger aus? Zur Debatte um mehr Verhältnismäßigkeit in der Regulierung, Vortrag vor Vorständen der Sparkassen in Baden-Württemberg am 24.4.2017.
- EBA Banking Stakeholder Group (2015): Proportionality in Bank Regulation, London.

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung

30



Literatur (II)

- Genossenschaftsverband Bayern (2016): Vorschläge zur Vereinfachung der Regularien bei kleinen und mittleren Banken im Rahmen der Überarbeitung der Europäischen Eigenkapitalverordnung und -richtlinie CRR / CRD IV („Small Banking Box“).
- Hackethal, A./Inderst, R. (2015): Auswirkungen der Regularien auf kleinere und mittlere Banken am Beispiel der deutschen Genossenschaftsbanken, Gutachten im Auftrag des BVR, Frankfurt/M.
- Haldane, A.G./Madouros, V. (2012): The Dog and the Frisbee, Federal Reserve Bank of Kansas City's 36th Economic Policy Symposium, Jackson Hole, 31. August.
- Hellwig, M. (2016): Es droht eine neue Finanzkrise, in: FASZ v. 6.11.2016.
- Jordá, O. et al. (2017): Bank Capital Redux: Solvency, Liquidity, and Crisis, Working Paper, März.
- Llewellyn, D. (2016): Proportionality in Bank Regulation, in: Jackson, P. (Ed.): Banking Reform, SUERF Conference Proceedings 2016/2, Wien, S. 59-71.
- Neuberger, D./Rissi, R. (2014): Macprudential Banking Regulation: Does One Size Fit All?, in: Journal of Banking and Financial Economics, vol. 1, S. 5-28.
- o.V. (2017a): Bankenaufseher im Kulturkampf, in: FAZ v. 5.1.2017.
- o.V. (2017b): Baseler Fronten sind verhärtet. Nächstes Treffen kurzfristig abgesagt, BZ v. 4.1.2017.
- o.V. (2017c): Profil – Das bayerische Genossenschaftsblatt, 1/2017: Fairere Bankenregulierung. Das richtige Maß finden.
- o.V. (2017d): „Proportionalität ist die Schlüsselfrage“, in: Börsen-Zeitung v. 26.4.2017, S. 3.
- o.V. (2017e): „Ein sehr schöner Vorfall“ – Gespräch mit Felix Hufeld, in: Börsen-Zeitung v. 13.4.2017, S. 3.
- o.V. (2017f): Aufsicht prescht in Sachen Proportionalität vor, in: Börsen-Zeitung v. 22.4.2017, S. 2.
- Paul, S. (2000): „Qualitative“ Bankenaufsicht – „Königsweg“ der Regulierung?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 1. Jg., S. 281-299.
- Paul, S. (2015a): Umbruch der Bankenregulierung: Entwicklung und Umsetzung des Baseler Regelwerks im Überblick, in: Hofmann, G. (Hrsg.): Basel III, Risikomanagement und neue Bankenaufsicht, 1. Aufl., Frankfurt/M., S. 1-90.

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung

31



Literatur (III)

- Paul, S. (2015b): Qualitative Bankenaufsicht in der Marktwirtschaft – Theoretische Einordnung und empirische Befunde, in: Hofmann, G. (Hrsg.): Basel III, Risikomanagement und neue Bankenaufsicht, 1. Aufl., Frankfurt/M., S. 573-610.
- Paul, S. (2016): Industrie 4.0 braucht neue Kreditformen, in: FAZ, 6.6.2016, S. 16.
- Paul, S. (2017): Stoßdämpfer – Konzeptionelle Fragen der Bankenregulierung, in: wissen & handeln 16, Bochum 2017, S. 5-26.
- Paul, S./Lange, M. (2016): Abschätzung der kumulierten Effekte von Finanzmarktregulierungen am Beispiel der deutschen Genossenschaftsbanken, Bochum.
- Paul, S./Stein, S. (2013): Bankenregulierung am Scheideweg, in: Ifo Schnelldienst, 66. Jg., Nr. 16, S. 25 – 30.
- Paul, S./Prystav, F./Stein, S. (2015): Interaktion bei der qualitativen Bankenaufsicht – Wahrnehmungen der Banken und der Aufsicht, in: Credit & Capital Markets, 48. Jg., S. 51-87.
- Röseler, R. (2017): Eigenmittel bei Banken – „Das Thema Proportionalität drängt“, in: BaFin Journal, 4/2017, S. 31-34.
- Schenkel, A. (2017): Proportionality of Banking Regulation – Evidence from Germany, Conference Paper, 8th Euricse Workshop on Cooperative Finance and Sustainable Development.
- U.S. Department of the Treasury (2017): A Financial System That Creates Economic Opportunities, June.
- Verband öffentlicher Banken (2017): Zusammenspiel von Regulierung und Profitabilität – eine quantitative Impact-Studie für die deutschen Top-17-Banken, Juni.
- Weiß, G./Bostandzic, D./Neumann, S. (2014): What factors drive systemic risk during international financial crises?, in: Journal of Banking and Finance, vol. 41, S. 78-96.
- Weiß, G./Neumann, S./Bostandzic, D. (2014): Systemic Risk and Bank Consolidation: International Evidence, in: Journal of Banking and Finance, vol. 40, S. 165-181.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016): Brief zu den Vorschlägen des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht zur Behebung von Missständen bei den Eigenkapitalvorschriften für Banken, 25.11.2016.

Prof. Dr. Stephan Paul
EU-Bankenregulierung

32



Moderator Dr. Philip Plickert:

Herr Prof. Paul, vielen Dank.

Meine Damen und Herren, Sie haben gesehen, wie komplex die Bankenregulierung ist. Wir werden im dritten Panel aus Sicht der Bankenvertreter sicher noch einiges über Meldepflichten und Publizitätspflichten hören. Je kleiner die Bank, desto schwieriger ist es, all diese Dinge zu meistern. Man braucht vielleicht eine Kraft, die sich nur damit beschäftigt. Und eine kleine Bank ist durch eine zusätzliche Kraft natürlich vergleichsweise stärker belastet als eine Großbank mit 10.000 Leuten, wo ein paar zusätzliche Regulierungsfachleute in den Gesamtkosten nicht sonderlich auffallen.

Der nächste Vortrag wechselt ein bisschen die Perspektive, nämlich zur Kundenseite der Banken, den Unternehmen. Welche Finanzierungen fragen die Unternehmen überhaupt nach? Warum ist das so? Welche Unterschiede gibt es in Europa? – Frau Theurl, bitte.

3. Unterschiedliche Kulturen der Mittelstands-Finanzierung in Europa – ein Überblick

Prof. Dr. Theresia Theurl,
 Institut für Genossenschaftswesen
 Westfälische Wilhelms-Universität Münster

Vielen Dank, Herr Plickert. – Sehr geehrte Damen, sehr geehrte Herren! Das ist ein faszinierendes Thema: „Unterschiedliche Kulturen der Mittelstands-Finanzierung in Europa“. „Überblick“ deutet schon darauf hin, dass ich aus Zeitgründen hier nicht in Details gehen kann, in vielen Punkten eher an der Oberfläche bleiben muss, Unterschiede zwar aufzeigen kann, aber sehr detailliert recherchieren und nachforschen müsste, was diese Unterschiede begründet. Darum bleibe ich tatsächlich bei einem Überblick.

Agenda



- 1 Was bestimmt Finanzierungskulturen und -strukturen?
- 2 Empirie zu Finanzierungskulturen in Europa
- 3 Politische Folgerungen



Erstens. Was bestimmt überhaupt Finanzierungskulturen und Finanzierungsstrukturen? Das ist eine große Frage gleich zu Beginn.

Zweitens. Wie schaut die Empirie aus? Wie unterscheiden sich die Finanzierungsstrukturen und -kulturen?

Drittens. Was ist daraus abzuleiten? Da werde ich bei den Fragen ankommen, zu denen Herr Paul hier schon vorgetragen hat, nämlich: Was heißt das für die Regulierung? Was heißt das für eine Kapitalmarktunion?

Wenn man naiv-theoretisch an die Frage „Kann es Finanzierungskulturen überhaupt geben – und sogar unterschiedliche?“ herangehen würde, dann würde man klar sagen: Die Finanzierung hängt von den Eigenschaften des Unternehmens ab, sprich: Bonität, Größe und Ähnlichem. Aber Marktgegebenheiten wie die Konjunktursituation, die Zinsen,

Kann es „Finanzierungskulturen“ geben?



Theoretisch

- Finanzierung hängt von den Eigenschaften des Unternehmens ab
 - Marktgegebenheiten (Konjunktur) bestimmen die Konditionen mit
 - Relation von Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung ist unerheblich (Modigliani-Miller)
- Ähnliche Unternehmen wählen ähnliche Finanzierungen unabhängig von ihrem Standort

ABER:

- Keine Berücksichtigung von Marktunvollkommenheiten
- Keine Berücksichtigung von Pfadabhängigkeiten (Traditionen)
- Keine Berücksichtigung von institutionellen Strukturen (z.B. Bankenstrukturen) und deren Entstehung



die Geldpolitik bestimmen die Konditionen sehr stark mit und beeinflussen Finanzierungskulturen und -strukturen ebenfalls.

Nach dem prominenten Modigliani-Miller-Theorem ist die Relation von Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung eigentlich unerheblich. Die Konsequenz daraus würde lauten: Ähnliche Unternehmen – in der Größe, in der Bonität – wählen ähnliche Finanzierungen, und zwar unabhängig von ihrem Standort in Europa.

So weit das Theorem. – Jetzt zur Realität, zur Finanzierungspraxis! Es gibt so etwas wie Marktunvollkommenheiten. Nicht überall werden alle Finanzierungsprodukte angeboten. Nicht überall gibt es etwa mittelstandsaffine Banken. Es gibt so etwas wie Pfadabhängigkeiten, sprich: Traditionen, Erfahrungen, Gewohnheiten. Und es gibt so etwas wie Bankenstrukturen. Man kann Mittelstandsfinanzierung aus der Sicht der Banken oder aus der Sicht der mittelständischen Unternehmen betrachten.

Determinanten der Finanzierungen



Unternehmen	Bonität Unternehmensgröße Präferenzen Nicht-preisliche Faktoren	Unterschiede z.B. durch Unternehmensstrukturen möglich
Markt	Zinsen Volumen Konjunktur	Unterschiede z.B. durch unterschiedliche nationale Konjunkturen möglich
Strukturen / Institutionen	Bankenstruktur Qualität der Finanzintermediation Verfügbarkeit von Finanzierungsarten Kreditsubstitutive Förderstrukturen Steuerliche Behandlung	Langfristige Unterschiede, die gewachsen sind



Wenn ich zusammenfasse, wodurch es zu Unterschieden kommen kann, muss ich auch nach den Determinanten der Finanzierung fragen. Die liegen in den Unternehmen, also in Größe und Präferen-

zen, aber auch in nichtpreislichen Faktoren: Ich kenne meine Hausbank, ich habe mit ihr meine Erfahrungen gemacht, ich habe mit der einen oder anderen Bank ganz andere Erfahrungen gemacht. Es ist also nicht nur der Preis, es sind nicht nur die Konditionen.

Eine andere Determinante ist der Markt: Wie groß sind die Finanzierungsvolumina? Wie ist die Zinsstruktur? Wie sieht die Konjunktur aus?

Und es kommt auf die Strukturen, Institutionen, Traditionen, Kulturen an. Das ist die Bankenstruktur. Das ist die Qualität der Finanzintermediation überhaupt: Wie gut funktioniert das Zusammenwirken von Banken und Unternehmen? Welche Substitute für Kredite gibt es überhaupt? Das wiederum hängt auch vom Entwicklungsstand, vom Entwicklungsgrad einer Ökonomie ab. Gibt es Förderungen, Förderstrukturen? Wer fördert? Wie sind die Konditionen der Förderungen? Und nicht zu vergessen: Wie sind die steuerlichen Rahmenbedingungen?

Strukturen und Institutionen gehören tendenziell eher in die langfristige Betrachtung. Der Markt ist relativ schnell und hängt von Zyklen ab: von Zinszyklen, geldpolitischen Zyklen, konjunkturellen Zyklen. Aber die Unternehmensmerkmale und vor allem die Bindungen, die Traditionen sind sehr langfristig wirksam, sehr beharrlich, lassen sich nicht schlagartig verändern.

Konsequenzen für die Finanzierungskulturen

- ▶ Unterschiedliche Strukturen/Institutionen können zu unterschiedlichem Finanzierungsverhalten führen
- ▶ Unterschiedliche Strukturen/Institutionen führen auch zu unterschiedlichen Unternehmensstrukturen, die sich unterschiedlich finanzieren
- ▶ Finanzierungsstrukturen hängen auch von Unternehmensstrukturen ab
- ▶ Unterschiedliche Marktgegebenheiten führen zu nationalen Finanzierungsbesonderheiten

Lassen sich diese Unterschiede tatsächlich empirisch feststellen?



Das heißt: Bankenstrukturen, Traditionen beeinflussen Finanzierungsstrukturen. Aber natürlich beeinflussen Finanzierungsstrukturen auch Unternehmensstrukturen.

Die Frage lautet: Lassen sich die Behauptungen zu den Unterschieden, die ich gerade formuliert habe, in der Realität feststellen?

Agenda



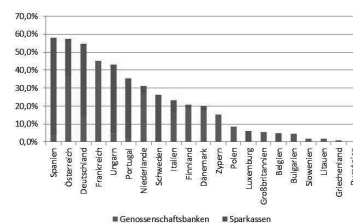
- 1 Was bestimmt Finanzierungskulturen und -strukturen?
- 2 Empirie zu Finanzierungskulturen in Europa**
- 3 Politische Folgerungen

Jetzt kommt eine ganze Fülle an Zahlen und Daten! Beim Thema „Europa“ sind relativ viele Länder einbezogen. Und in denen gibt es unterschiedliche Herangehensweisen. Denn die Daten zur Finanzierung kommen aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, aus Zinsstatistiken der Europäischen Zentralbank, aus Befragungen von Banken, aus Meldungen von Banken an die Zentralbank und die Bankenregulierung. Und sie kommen aus Befragungen von mittelständischen Unternehmen: Wie denken die? Tun die auch, was sie denken? Und verändert sich das?

Das sind die Blickwinkel, die ich einnehmen werde.

Bankstrukturen

Marktanteile, Anteil der Bilanzsummen



Die mittelstandsaffinen Genossenschaftsbanken und Sparkassen haben deutlich unterschiedliche Marktanteile in den einzelnen Staaten mit entsprechenden Konsequenzen in der Kreditversorgung.

Quelle: EACB, ESBG

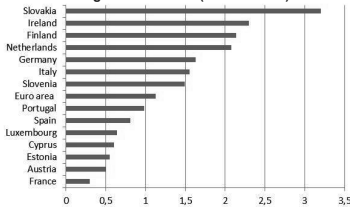
Wie schaut die Bankenstruktur eines Landes aus? Genossenschaftsbanken und Sparkassen sind tendenziell mittelstandsaffin, mittelstandsaffiner als andere Banken. Die Anteile an den gesamten Bankenbilanzsummen sind innerhalb Europas sehr unterschiedlich. Erstaunlicherweise liegt Spanien hier ganz vorne. Österreich und Deutschland kommen gleich danach. Wir haben eine gewachsene Bankenstruktur, wo traditionell mittelstandsorientierte Banken im Vordergrund stehen. Das hat Konsequenzen für die Kreditversorgung der mittelständischen Unternehmen.

Anteil bei unter 5 Prozent; das ist eine geringe Ablehnungsquote. Wird nur ein Teil des Kredits bewilligt, sehen wir neuerlich große Unterschiede.

Erschwerter Zugang zu Krediten für kleine Unternehmen



Zinsspread zwischen kleinen Krediten (unter 250.000 €) und großen Krediten (über 1 Mio. €)

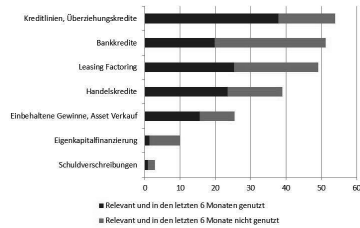


Kleine Unternehmen haben schlechtere Zugänge zu Krediten
Deutliche Unterschiede in den europäischen Ländern

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse
14/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Wir hören oft, dass gerade die kleineren Unternehmen Probleme haben, Kredite zu bekommen. Ist man bereit, eine grobe Vereinfachung zu treffen, wie ich das hier gemacht habe, und zu unterstellen, dass die kleineren Unternehmen kleinere Kredite nehmen und die größeren Unternehmen größere Kredite, dann sieht man an den Zinsspreads tatsächlich, dass die kleineren Unternehmen schlechtere Zugänge zu Krediten haben und dafür auch mehr bezahlen müssen. Das ist in den europäischen Staaten aber tendenziell sehr unterschiedlich.

Bedeutung von Finanzierungsarten Euro-Zonen-Länder, KMU-Befragung, in Prozent



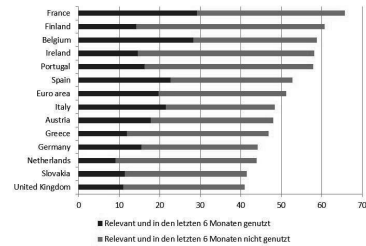
Hohe Bedeutung von Kreditlinien, Bankkrediten und Leasing
Kaum bedeutsam: Schuldverschreibungen
ABER: Große Unterschiede zwischen den Ländern für die einzelnen Finanzierungsarten ...

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse
15/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Wir fragen hier nach den unterschiedlichen Kulturen der Finanzierung. Ich beziehe mich jetzt auf eine Befragung von mittelständischen Unternehmen in der Europäischen Union. Aggregiert über alles gesehen ergibt sich eine große Bedeutung von Kreditlinien, Überziehungskrediten und Bankkrediten. Aber nach allem, was ich gesagt habe, deutet sich an, dass wir zwischen den Ländern Unterschiede in der Bedeutung feststellen werden.

Bankkredite werden unterschiedlich genutzt: vergleichsweise stark in Frankreich und Finnland,

Bedeutung von Finanzierungsarten Bankkredite, KMU-Befragung, in Prozent

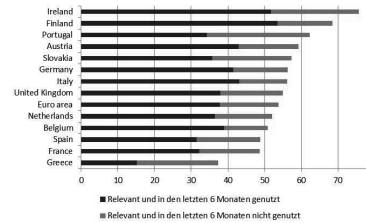


Relativ gleichmäßige Relevanz in den Ländern
Hohe Nutzung in Frankreich und Belgien

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse
16/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

deutlich geringer in Großbritannien und in den Niederlanden.

Bedeutung von Finanzierungsarten Kreditlinien und Überziehungskredite, KMU-Befragung, in Prozent

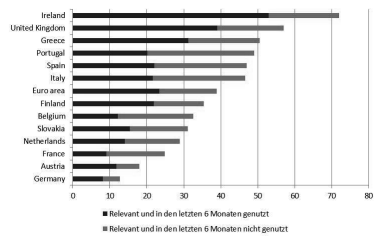


Am stärksten genutztes Instrument
Besonders starke Nutzung in Irland und Finnland
Bedeutend geringere Nutzung in Griechenland

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse
17/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Kreditlinien/Überziehungskredite sind das am stärksten genutzte Instrument überhaupt: besonders stark in Irland und Finnland, vergleichsweise gering in Griechenland.

Bedeutung von Finanzierungsarten Handelskredite, KMU-Befragung, in Prozent



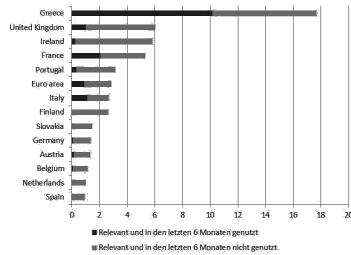
Geringe Nutzung in den deutschsprachigen Ländern und den Niederlanden
Hohe Nutzung in Irland und UK sowie in den Krisenländern der Eurozone

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse
18/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Handelskredite haben eine relativ geringe Bedeutung in den deutschsprachigen Ländern und in den Niederlanden. In Irland, Großbritannien und den sogenannten Krisenländern der Euro-Zone haben Handelskredite dagegen eine größere Bedeutung.

Bedeutung von Finanzierungsarten

Schuldverschreibungen, KMU-Befragung, Angaben in Prozent



Geringe Relevanz für KMU
Aber: Hohe Nutzung in Griechenland (Banksubstitut?)

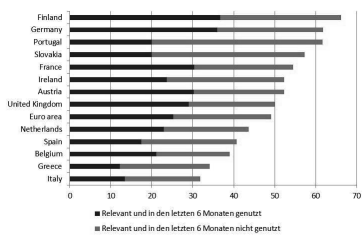
Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse

19/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Schuldverschreibungen haben eine geringe Relevanz für mittelständische Unternehmen, aber eine hohe Relevanz in Griechenland. Das veranlasst zu der Frage: Sind Schuldverschreibungen ein Substitut für Kredite, die man dort derzeit nicht bekommt?

Bedeutung von Finanzierungsarten

Leasing und Factoring, KMU-Befragung, in Prozent



Relativ geringe Relevanz in südlichen Ländern (Ausnahme Portugal)
Hohe Relevanz in Deutschland und Finnland

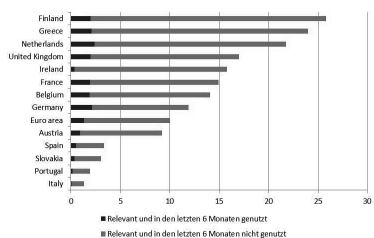
Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse

20/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Leasing und Factoring haben eine relativ geringe Bedeutung in den südlichen Ländern – mit Ausnahme von Portugal – und eine hohe Bedeutung in Deutschland und Finnland.

Bedeutung von Finanzierungsarten

Eigenkapitalfinanzierung, KMU-Befragung, in Prozent



Drei Gruppen: Hohe Relevanz: FIN, GR, NL; Mittlere Relevanz: UK, IR, FR, BE, DE, AT;
Niedrige Relevanz: SP, SK, PT, IT
Allgemein: Einschätzung der Relevanz übersteigt tatsächliche Nutzung deutlich

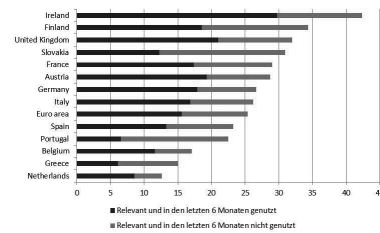
Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse

21/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Eigenkapitalfinanzierung, Equity – ein großes Thema! Hier gibt es drei Gruppen: große Bedeutung für Finnland, Griechenland und die Niederlande, mittlere Bedeutung für Großbritannien, Irland, aber auch Deutschland, Österreich, Frankreich und Belgien und geringe Bedeutung für Spanien, Slowakei, Portugal und Italien. Es lässt sich gut erkennen, dass die Staaten die Eigenkapitalfinanzierung insgesamt für sehr wichtig halten, sie aber tendenziell nicht oder nur wenig nutzen.

Bedeutung von Finanzierungsarten

Innenfinanzierung über einbehaltene Gewinne, KMU-Befragung, in Prozent



Hohe Nutzung in Irland (starkes Wachstum)
Geringe Nutzung in Belgien, Niederlanden und auch Griechenland

Quelle: SAFE via ECB Datawarehouse

22/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Auch bei der Innenfinanzierung über einbehaltene Gewinne gibt es eine große Spreizung: hohe Nutzung in Irland – das ist gut erklärbar mit dem derzeitigen starken Wachstum in Irland –, geringe Nutzung in Belgien und in den Niederlanden. Insgesamt zeigt sich, dass die Finanzierung über einbehaltene Gewinne durchaus Bedeutung hat, auch in Deutschland.

Bedeutung von Finanzierungsarten

Übersicht (Rangfolge der Relevanz in den einzelnen Staaten)

	AT	BE	Euro	FN	FR	DE	GR	IR	IT	NL	PT	SK	SP	UK
Bankkredite	3	1	2	3	1	3	2	3	1	1	1	1	1	4
Kreditlinien, Überziehungskredite	1	2	1	1	3	2	3	1	1	1	1	1	2	2
Handelskredite	5	4	4	4	5	5	1	2	3	4	4	4	3	1
Leasing, Factoring	2	3	3	2	2	1	4	4	4	3	2	2	4	3
Schuldverschreibungen	7	7	7	7	7	7	6	7	6	7	6	7	7	7
Eigenkapitalfinanzierung	6	6	6	6	6	6	5	6	7	5	7	6	6	6
Einbehaltene Gewinne, Asset Verkauf	4	5	5	5	4	4	7	5	5	6	5	5	5	5

- Bankkredite und Kreditlinien in den meisten Ländern sehr relevant
- Schuldverschreibungen für KMU nicht relevant
- Deutliche Unterschiede in der Reihung der Finanzierungsarten und der für diese Finanzierungsarten angegebenen Relevanz

23/25 Prof. Dr. Theresia Theurl

Alles zusammengefasst ergibt für die einzelnen europäischen Länder eine Rangfolge der einzelnen Finanzierungsinstrumente: In den meisten Ländern haben Bankkredite und Kreditlinien die größte Bedeutung; das ist nicht überraschend. Erst danach ergeben sich Unterschiede zwischen den Ländern.

Interessant ist, dass sich hier kein typisches Muster ergibt, dass es schwer ist, das zu clustern. Während die Bedeutung von Krediten und Kreditlinien für mittelständische Unternehmen relativ einheitlich ausfällt, spielen die anderen Finanzierungsinstrumente eine sehr unterschiedliche Rolle für die Unternehmen.

Die Strukturen sind relativ stabil. Nach der Finanzmarktkrise gab es allerdings Sondereffekte, die sich durch die besonderen Bedingungen erklären lassen.

Agenda

- 1 Was bestimmt Finanzierungskulturen und -strukturen?
- 2 Empirie zu Finanzierungskulturen in Europa
- 3 Politische Folgerungen

24/25

Prof. Dr. Theresia Theurl

Was ist nun die Schlussfolgerung? Wie sieht die politische Empfehlung aus?

Ungeachtet der im Allgemeinen großen Bedeutung von Krediten und Kreditlinien stellen wir Unterschiede in den Finanzierungsarten und im Zugang zu den einzelnen Finanzierungen fest. Diese hängen mit Finanzierungskulturen und Finanzierungsstrukturen zusammen.

Das heißt, alle einheitlichen europäischen Regulierungen, die die Unternehmensfinanzierung betreffen, die letztlich auch die Möglichkeiten und Restriktionen der Banken bei der Unternehmensfinanzierung betreffen, die gewachsene Strukturen

Folgerungen

Ergebnisse

- Erhebliche Unterschiede in den Finanzierungsarten in den einzelnen Staaten
- Erhebliche Unterschiede im Zugang zu Finanzierungen

Folgerungen

- Einheitliche europäische Regulierungen zur Unternehmensfinanzierung, die nicht die gewachsenen Strukturen berücksichtigen, können zu Finanzierungsbrüchen führen
 - Bankenregulierung
 - Kapitalmarktunion mit der deutlichen Präferenz der Kapitalmarktfinanzierung statt des bewährten „Relationship Banking“
- Nur eine langsame Angleichung von Strukturen kann die Finanzierungen anpassen
- Dem Institutionenwettbewerb in der Finanzierung sollte Raum gelassen werden

25/25

Prof. Dr. Theresia Theurl

nicht berücksichtigen, können zu Finanzierungsbrüchen bei den mittelständischen Unternehmen führen. Und Finanzierungsbrüche sind tendenziell mit Problemen für Unternehmen verbunden.

Bankenregulierung und Kapitalmarktunion lassen eine deutliche Präferenz der Kapitalmarktfinanzierung erkennen. In den deutschsprachigen Ländern, aber auch in anderen europäischen Ländern ist jedoch das Relationship-Banking stark ausgeprägt. Bankenregulierung und Kapitalmarktunion sind dort tendenziell systemfremd und können für die mittelständischen Unternehmen belastend sein. Das Von-oben-Drüberstülpen vereinheitlichter Finanzierungsstrukturen würde demnach Probleme mit sich bringen.

Darum stelle ich die Frage in den Raum: Warum kann man eigentlich nicht auch hier dem Institutionenwettbewerb, dem Wettbewerb von Finanzierungsstrukturen und Finanzierungskulturen genügend Raum lassen? Denn Wettbewerb ist nicht der schlechteste Mechanismus, der das Ganze weiterentwickeln kann.

Besten Dank für Ihre geschätzte Aufmerksamkeit.

(Beifall)

Diskussion

Moderator Dr. Philip Plickert:

Frau Theurl und Herr Paul, vielen Dank für zwei inhaltsstarke Vorträge, die ein ähnliches Problem von zwei Seiten beleuchtet haben.

Ich habe jetzt das Privileg, die eine oder andere Frage zu stellen. Dann haben wir 25 Minuten für eine Diskussion mit dem Publikum, bevor es zum nächsten Panel geht.

Wir haben den Begriff „Kapitalmarktunion“ heute schon mehrmals gehört. Die Europäische Union möchte verstärkt Kapitalmarktfinanzierung, also Anleihen für Unternehmen fördern bzw. bewerben. Was ist der Hintergrund? Warum will man das? Ich glaube, ich weiß, warum es so ist. Das kommt sehr stark von der Geldpolitik, der EZB, die Amerika heranzieht und sagt: In den USA finanziert sich eine große Zahl an Unternehmen über Anleihen. Da gleicht sich zum Beispiel bei regionalen Kreditklemmen vieles aus. Das sollte auch ein Ausgleichsmechanismus in Europa sein. Wenn das Ganze über die Finanzierung ausgeglichen und stabilisiert wird, können Schocks ein Land nicht mehr so stark treffen. – Das hört sich in der Theorie ganz hübsch an.

Hierzu an Sie, Frau Theurl, die Frage: Kann man sich das in Brüssel wirklich so ausdenken? Kann man dort wirklich sagen: „Übrigens, ab dem Jahr 2018 machen wir viel mehr über den Kapitalmarkt“?

Prof. Dr. Theresia Theurl:

In Brüssel kann man sich viel ausdenken. Ob das immer sinnvoll ist und die erwarteten Folgen eintreffen, das ist eine andere Frage. Der Wunsch, über mehr Unternehmensanleihen zu finanzieren, muss sich letztlich ja auch bei den Unternehmen wiederfinden. Aber wollen die das überhaupt? Entspricht das überhaupt deren Präferenzen? Wie wir bisher gesehen haben, ist das dort a) nicht besonders ausgeprägt und b) ist es unterschiedlich. Man muss sich also fragen: Kann man das erzwingen? Oder kann man es anreizen? Was kann man bieten, dass das in diese Richtung geht?

Ich schätze, Ihre Überlegung ist korrekt, Herr Plickert: Es gibt durchaus eine gewisse Attraktivität. Wir haben in der Europäischen Union, in der Europäischen Währungsunion von Anfang an die Vorstellung von einheitlicheren Strukturen gehabt, auch von einheitlicheren Finanzierungsstruktu-

ren, einheitlicheren Präferenzen, damit sich solche Schocks weniger auf die einzelnen Länder auswirken können.

Die Logik dieses Wunsches nach Vereinheitlichung verstehe ich durchaus. Die Wirkungsmechanismen aber stelle ich infrage. Vermutlich wird es relativ lange dauern, bis man diese Effekte wirklich erzielen kann. Das Ganze passt aber durchaus in die Vorstellungen von einheitlicher Politik. Und einheitliche Politik ist natürlich einfacher, wenn man auf einheitliche Strukturen aufsetzen kann.

Also: Ich wäre eher für einen Wettbewerb unterschiedlicher Systeme. Wenn Unternehmensanleihen gefördert werden – auf welche Art und Weise auch immer, beispielsweise indem die EZB sie aufkauft –, dann beschleunigt sich das Vorhaben unter Umständen. Die Frage ist aber, ob das wirklich zu den Unternehmensstrukturen und zu dem passt, was die Unternehmen wollen.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Herr Paul, wir haben über die Bankenregulierung gesprochen. Man hört von Banken oft die Klage, es sei so teuer, viel Eigenkapital vorhalten zu müssen. Wir haben vorhin von dem Modigliani-Miller-Theorem gehört. Das kann man auf die Regulierung übertragen. Ist Eigenkapital wirklich so viel teurer? Für den Steuerzahler ist es nicht teurer, wenn die Banken einen großen Verlustpuffer haben.

Ist Eigenkapital nicht auch ein Hebel, mit dem man viele riskante Bankengeschäftspraktiken verhindert? Ist das Bild vom „Airbag“ wirklich gut? Wenn ich als Fahrer weiß, dass ich bei einem Crash umkomme, dann fahre ich von vornherein viel vorsichtiger. Wenn ich dagegen glaube, dass ich durch den Airbag gerettet werde, dann fahre ich auch ganz anders.

Prof. Dr. Stephan Paul:

Sie haben Modigliani-Miller angesprochen. Martin Hellwig aus Bonn verfiert dieses Theorem auch und sagt: Banken, die mehr Eigenkapital halten, profitieren bei den Fremdkapitalkosten. – Aber da Modigliani-Miller in der Realität nicht gilt, sehen wir diesen Effekt nicht. Die Gesamtkapitalkosten erhöhen sich schon, wenn mehr Eigenkapital verordnet wird.

Sie haben gefragt, ob mehr Eigenkapital nicht doch ein Hebel ist, riskante Strategien zu verhindern. Das könnte man meinen, die Empirie spricht aber dagegen. Bei den Bankenkrisen in den 1980er Jahren in den USA, zum Teil auch in Japan haben Verschärfungen der Eigenkapitalnorm gerade zu einem Anstieg des Risikos geführt. Warum? Die Banken mussten mit Macht Eigenkapital zuführen, haben das von außen aber nicht bekommen und daher riskante Strategien verfolgt, um etwas zu verdienen und somit ihr Eigenkapital aufstocken zu können. Das ist also ein averser Anreiz. Man kann nicht generell sagen, dass mit mehr Eigenkapital riskantes Verhalten verhindert wird.

Ich komme kurz zur Kapitalmarktunion. Ein Ansatzpunkt der EU-Kommission, über den man einmal nachdenken sollte, ist, dass man einen Zusammenhang vermutet zwischen der Art der Unternehmensfinanzierung und dem Innovationsverhalten. Es wird ins Feld geführt, dass die Amerikaner uns auf manchen Innovationsfeldern durchaus überlegen sind. Und es wird die Vermutung geäußert, dass das auch mit der stärkeren Kapitalmarktorientierung zusammenhängt.

Aber in einem Punkt stimme ich Frau Theurl zu: Selbst wenn man den Unternehmen die Möglichkeit gäbe, den Kapitalmarkt leichter zu betreten, würden sie es faktisch wohl nicht tun. Erstens brauchen sie die Volumina, die mindestens erforderlich sind, damit es sich rechnet, nicht. Zweitens gibt es kulturelle Gründe: Die Unternehmen scheuen die damit verbundene Transparenz. Das sehen wir schon bei den regelmäßigen Untersuchungen, die wir zur Finanzkommunikation Mittelständler/Hausbank machen. Das sind langjährige Beziehungen, aber schon da tut man sich schwer. Es wäre also sicher problematisch, den Kapitalmarkt auf die dann notwendige Art und Weise zu informieren.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich habe eine weitere Frage an Sie, Herr Paul. Herr Hellwig wurde schon erwähnt. Auch Isabel Schnabel und andere haben vor zwei Jahren eine ganz interessante Untersuchung veröffentlicht mit dem Titel: „Is Europe Overbanked?“ Die Schlussfolgerung war: Es gibt einfach zu viele Banken in Europa.

In den USA sind während der Finanzkrise ein paar Hundert Banken einfach geschlossen worden, verschwunden, Fusionen eingegangen. Die Bankenlandschaft insgesamt musste schrumpfen.

In Europa gibt es einen recht großen Finanzsektor – in Großbritannien sicher größer als in Griechenland. Dieser Sektor hat die wichtige volkswirtschaftliche Bedeutung, Kredite zur Verfügung zu stellen. Aber er kostet natürlich auch, weil all jene, die in Frankfurt in schicken Autos herumfahren, letztlich von Ihnen als Kunden finanziert werden. Und wenn es zu viele von diesen Bankern gibt, hat man vielleicht ein Problem.

Würden Sie zustimmen, dass der Finanzsektor in Europa einfach zu groß ist und eine Konsolidierung, eine Gesundschumpfung gut wäre?

Prof. Dr. Stephan Paul:

Die Zahlen von Frau Theurl zeigen, dass die Margen beispielsweise in Deutschland vergleichsweise gering sind. In der Tat lässt sich nachweisen, dass die Margen in den USA höher ausfallen als in Europa. Wenn man einen gesunden Bankenapparat haben will, braucht man wahrscheinlich höhere Margen.

Die Frage ist nur: Welche Größe muss ein Finanzmarkt richtigerweise haben? Der Wissenschaft fehlen einfach die Möglichkeiten, das abzuleiten. Und soll man das tatsächlich politisch steuern? Wollen Sie einfach mal die Hälfte der Sparkassen und Volksbanken schließen, weil die Margen dann vielleicht auskömmlicher sind? Das geht nicht.

Ich denke, dass der Markt hier für Bereinigungen sorgt. Schauen Sie sich einmal die Konzentrations-tendenzen gerade in den Verbundorganisationen in den letzten Jahren an. Hinzu kommt die Digitalisierung in der Kreditwirtschaft. Das alles führt zu einem Schrumpfen der Filialapparate, aber auch zu einem Schrumpfen der Institutszahlen. Und diese Entwicklung nimmt deutlich Fahrt auf – wie eine Kugel, die auf einer schiefen Ebene liegt: Sie läuft langsam an und wird immer schneller. Also: Das geht nicht von heute auf morgen, aber der Finanzsektor schrumpft auch hier schon deutlich.

Prof. Dr. Theresia Theurl:

Diese Einschätzung teile ich vollständig: Es kommt eine Konsolidierung in Gang.

Ein Aspekt, den wir bisher nicht genannt haben, ist, mit welchen Margen sich die Eigentümer von Genossenschaftsbanken zufrieden geben. Wenn die sich mit anderen Margen zufriedengeben als

Privatbanken in den USA, dann ist das in Ordnung. Dann kann man das auch gerne sich selbst überlassen und muss es nicht von oben steuern.

Im Übrigen, Herr Plickert: Ich weiß nicht, ob in den vielen schicken Autos in Frankfurt nicht eher die Zentralbanker sitzen und den Verkehr blockieren.

(Heiterkeit und Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Kann auch sein, ja. – Nun kommen wir zu den Fragen aus dem Publikum.

Dr. Thomas Köster:

Ich habe eine Frage an Frau Prof. Theurl und eine Frage an Herrn Prof. Paul.

Frau Theurl, es gibt für das europäische Baugewerbe eine Statistik von Eurostat, also des Statistischen Amtes der Europäischen Union. Danach liegt der Anteil von Bauunternehmen mit einer Beschäftigtenzahl zwischen zehn und 19 in Deutschland bei 12,2 Prozent und im Vereinigten Königreich bei 4,1 Prozent. In Ihrer Heimat Österreich, Frau Theurl, liegt dieser Anteil bei immerhin 10,5 Prozent.

Ist die Spekulation erlaubt, dass das auch mit mittelstandsnahen Finanzierungsinstitutionen eines mittelstandsnahen Bankensystems – in Großbritannien eben nicht ausreichend und in Deutschland und Österreich entsprechend stark ausgeprägt – zu tun haben könnte? Das wäre jedenfalls eine These, die für deutsche Kenner des britischen Baumarktes aus dem Kammerbezirk Düsseldorf nahe liegt, die aufgrund ihrer Qualifikation und der Finanzierung durch deutsche Mittelstandsbanken hervorragende Geschäftschancen im Vereinigten Königreich haben.

Meine nächste Frage geht an Sie, Herr Paul. Sie haben eben unter anderem gesagt, Einfachheit sei ein ganz wichtiges Prinzip. Vor 2013 war das Eigenkapitalerfordernis für Banken mit einer Eigenkapitalquote von 8 Prozent relativ klar und einfach, anschließend ist es durch die Verpflichtung zur Einhaltung einer Fülle von Einzelfaktoren sehr viel komplizierter geworden. Dann haben Sie die Administration Trump erwähnt, die darüber nachdenkt, dass das Vorhalten von mehr Eigenkapital oder das Beibringen von mehr Informationen weniger Kontrollen durch die Bankenaufsicht zur Folge haben

könnte. Kann man die Bankenregulierung so einfach strukturieren, dass das alles in einen normalen menschlichen Schädel hineinpasst? Ich meine, Einfachheit, Robustheit eines Regulierungssystems ist ein Wert, der etwas in Vergessenheit geraten ist.

(Beifall)

Prof. Dr. Theresia Theurl:

Ihre These trifft meine Vermutung, dass Finanzierungsstrukturen und Unternehmensstrukturen, was Größe und Komplexität betrifft, durchaus korrespondieren. Wenn die Banken mittelstandsaffin sind, selbst Mittelständler sind wie etwa Genossenschaftsbanken, dann verstehen sie kleine und kleinste Unternehmen auch besser und sind in der Lage, entsprechende Finanzierungskonzepte zu designen und anzubieten.

Ich sehe den Zusammenhang genauso wie Sie: dass die Strukturen – Unternehmensgröße und Unternehmensfinanzierung – zusammenpassen, dass sich das gegenseitig befruchtet, dass hier eine gewisse Konsistenz besteht und dass das zum Teil auch aus der Tradition kommt. Und warum sollte man etwas ändern, wenn es gut passt? Wenn man sich bei seiner Genossenschaftsbank oder bei seiner Sparkasse gut aufgehoben fühlt, muss man nicht unbedingt auf den Kapitalmarkt gehen.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Haben Sie eine kurze Antwort auf die Frage nach einfachen Regeln für komplizierte Probleme, Herr Paul?

Prof. Dr. Stephan Paul:

Lassen Sie mich das kurz vorausschicken: Ohne Frage hat die Komplexität in der Finanzwelt zugenommen. Deswegen werden wir nie eine Regulierung auf dem Bierdeckel bekommen – analog zum Steuerrecht.

Andrew Haldane von der Bank of England sagt: Genauso, wie man Feuer nicht mit Feuer bekämpft, muss man auch Komplexität nicht unbedingt mit Komplexität bekämpfen. – Vielleicht können wir die Regeln einfacher machen. Die Vermittlung ist sicher nicht das Problem. Im Steuerrecht kennen Sie die Möglichkeit, entweder eine Pauschale zu

nutzen oder Einzelbelege beizubringen. So sehe ich das auch bei der Regulierung. Wir brauchen sehr einfache Verfahren, die von jedem sehr leicht umgesetzt werden können. Und wenn jemand meint, das Verfahren treffe auf seine individuelle Risikolage nicht zu, dann muss er sich eben eingehender prüfen lassen. Dann wird es aufwendiger.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Es gibt noch einige Fragen im Publikum.

Dipl.-Ing. Fritz Baumdick:

Ich bin Mitglied der Gesellschaftsinitiative „Zukunft durch Industrie“ der Industrie- und Handelskammer. – Herr Plickert, Sie haben erwähnt, dass die EZB in großem Umfang Staatsanleihen aufkauft. Banken und Sparkassen tun sich aber sehr schwer, wenn es um die Vergabe von Krediten an Unternehmen geht. Beispielsweise hatten die Stadtwerke Düsseldorf geplant, ein Gaskraftwerk zu bauen. Banken und Sparkassen jedoch haben ihre Schalter dichtgemacht und gesagt, Investitionen in diese veraltete Energie lohnen sich nicht. Man hat trotzdem gebaut. Heute kommt die ganze Welt nach Düsseldorf und schaut sich das hiesige Gaskraftwerk an, weil es eine Effizienz (oder Wirkungsgrad) von 81 Prozent hat. Es wurde sogar ein Wärmespeicher entwickelt. Einen solchen Speicher wird es bei den erneuerbaren Energien in den nächsten hundert Jahren nicht geben.

Meine Frage an das Podium lautet: Sitzen bei den Banken und Sparkassen nur Leute ohne Visionen?

Dr. Kurt Demmer:

Den Kapitalmarkt für Unternehmensfinanzierungen zu nutzen hat den Charme, dass das Eigenkapital der Banken, das knapp genug ist, nicht durch Kreditfinanzierung belastet wird. Das Thema „Mittelstandsanleihemarkt“ ist ziemlich uninteressant geworden, da leider auch bei Bankern als durchaus anrühlich bekannte Fälle an den Markt gegangen sind.

Aus meiner Sicht ein guter Ansatz war die Verbriefung von Mittelstandskrediten, und zwar ganz transparent, sodass man wusste: Die Nummer 4711 ist ein Maschinenbauer mit der und der Bonität, die Nummer 4712 ist ein Elektrotechniker usw.

Das ist vor mehr als zehn Jahren sehr gut gelaufen, von der Regulatorik her aber eigentlich auch nicht mehr vorhanden. Sehen Sie eine Chance, dass das wiederkommt?

Moderator Dr. Philip Plickert:

Die letzte Frage in dieser Diskussion.

Steffen Pörner:

Ich habe eine kurze Frage zu Ihrem Vortrag, Frau Prof. Theurl. Sie haben die Finanzierungskultur in Deutschland aufgezeigt, die ich vonseiten der privaten Banken genauso einschätze. Erwarten Sie denn aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen wie Digitalisierung, Regulierung und Fintechs eine Veränderung in der Finanzierungskultur hier in Deutschland?

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich schlage vor, dass Sie die Fragen in umgekehrter Reihenfolge beantworten.

Prof. Dr. Theresia Theurl:

Die veränderten Rahmenbedingungen haben ohne Frage großen Einfluss. Für mich lautet die entscheidende Frage: Gelingt es den mittelstandsaffinen Banken, diese großen Trends in ihr Geschäftsmodell zu integrieren, ohne sich neu zu erfinden? Wie gut kann man zum Beispiel die Digitalisierung etwa in ein genossenschaftliches Bankenmodell integrieren und dabei Genossenschaftsbank bleiben? Das ist für mich die Erfolgsbedingung. Es gibt im Moment sehr viel Aufmerksamkeit, sehr viele Versuche, sehr viele Strategien, das zu entwickeln. Das geht aber vergleichsweise langsam. Grundsätzlich gehe ich nicht davon aus, dass sich die Strukturen und Kulturen völlig verändern; denn für mich sind die Modelle sehr stabil. Aber in der Umsetzung muss sich einiges ändern.

Die Verbriefung von Krediten, die Verbriefung von Mittelstandskrediten – das ist für mich nach wie vor ein gutes Modell. Ein Problem bei Verbriefungen stellt sich nur dann, wenn man nicht mehr weiß, was darin ist. Wenn man das ganz sauber,

konsequent und transparent macht, ist das durchaus ein Weg.

Hinsichtlich der ersten Frage bin ich etwas unsicher, weil ich das konkrete Investitionsprojekt nicht kenne. Tendenziell ist es so, dass Banken und Unternehmensfinanzierer bei ihrer Kreditprüfung alle möglichen Faktoren berücksichtigen. Wenn sie in einer Phase größere Probleme gehabt haben, weil sie zu hohe Risiken eingegangen sind, dann sind sie in der nächsten Phase vielleicht übervorsichtig. Das haben wir rund um die Finanzmarktkrise relativ häufig beobachtet.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich bin sehr stolz, dass wir eine Punktlandung gemacht haben: Es ist jetzt 14.30 Uhr. Ich danke Frau Prof. Theurl und Herrn Prof. Paul für zwei gehaltvolle Vorträge und Ihnen im Publikum für Ihre Fragen.

4. Positionierungen aus Sicht der kapitalsuchenden Wirtschaft

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich bitte jetzt die nächsten drei Redner aufs Podium. Von der kapitalsuchenden Wirtschaft hören wir sicher ganz andere Erfahrungsberichte, nämlich was man erlebt, wenn man einen Bankkredit aufnehmen möchte.

Den Anfang macht Herr Toni Hinterdobler, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz. Anschließend spricht Herr Ralph Icks, Geschäftsführer der SCALA Glasbau GmbH. Als Dritten hören wir einen Hightech-Gründer, Herrn Dr. Klemens Gaida, Geschäftsführer der 1stMOVER Management GmbH.

Toni Hinterdobler, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Meine verehrten Damen, meine Herren! Praxisbericht 1! Ich möchte Sie ein bisschen mit dem Handwerk bekannt machen, soweit Sie es noch nicht kennen, und einen Blick auf zwei Handwerksbetriebe werfen, ihre Finanzierungsnöte und -notwendigkeiten.

Wer sind diese Betriebe?

Es handelt sich zumeist um inhabergeführte Personenunternehmen, die einen Kopf haben, der die Verantwortung trägt, die Initiative hat, also das Management, das Kapital mitbringt und auch Träger der Qualifikation ist, die der Betrieb braucht. Diese Qualifikation stellen er als Person, aber auch seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Kunden zur Verfügung.

Es sind überwiegend kleine Unternehmen, ein paar größere Mittelständler, die wir ganz besonders hegen und pflegen, weil sie die Motoren, die Triebkräfte in unserer Wirtschaftsgruppe sind. Diese Unternehmen sind, weil sie so klein sind, sehr flexibel. Die Krise 2008 hat es gezeigt: Diese Unternehmen waren in der Lage, sehr schnell zu reagieren. Wenn es keine Aufträge mehr von BMW gab, haben sie sich anderen Aufgaben zugewandt, etwa in der Medizintechnik und in anderen Bereichen des Maschinenbaus – um eine Branche zu zitieren, die in unserem Raum sehr präsent ist.

Die Betriebe sind gekennzeichnet durch eine gute Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die nahezu alle eine handwerkliche Ausbildung im dualen System erfahren haben.

Und die Betriebe sind regional verwurzelt.

Alle vier Faktoren ergeben miteinander eine sehr große Stabilität. In der Krise 2008 haben diese Unternehmen ihre Mitarbeiter weder in Kurzarbeit geschickt noch haben sie sie entlassen; denn sie wussten: Der Aufschwung kommt, dann braucht man die Leute wieder. Man hat einen Ruf zu verlieren. Die Kundschaft kommt zu einem guten Teil aus der Region. Man muss neu starten können.

In Bayern gibt es überproportional viele sozialversicherungspflichtig beschäftigte Mitarbeiter und eine überproportional hohe Ausbildungsquote. In Niederbayern und in der Oberpfalz, meiner Heimat Ostbayern, ist das ganz besonders stark ausgeprägt. Das liegt an der Struktur des Raumes und auch an

Strukturdaten

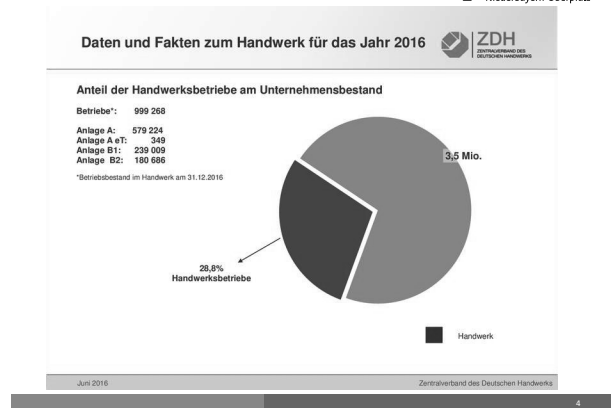
Handwerk anteilig:	Ostbayern	Bayern gesamt	Deutschland
sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	19 %	14 %	13 %
Lehrlinge	33 %	29 %	27 %
Umsätze	21 %	10 %	9 %

Datenbasis 31.12.2015

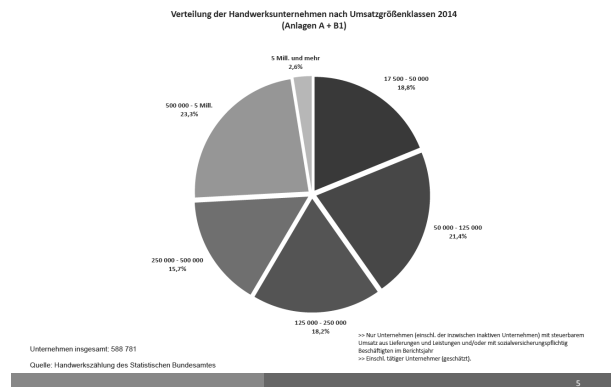
der Mentalität der Menschen. Prof. Theurl hat das Thema „Kulturen“ dargestellt. Vielleicht identifizieren sich bei uns mehr Leute mit dem Handwerk, als das woanders der Fall ist. Außerdem ist das Handwerk insbesondere in den ländlichen Räumen regional verwurzelt; und wir sind – vielleicht mit Ausnahme von Regensburg – deutlich ländlich strukturiert.

Der Anteil der Handwerksbetriebe am gesamten Unternehmensbestand liegt bei knapp 30 Prozent. Das bezieht sich nicht auf die Umsätze; hier liegt der Anteil der Handwerksbetriebe bundesweit bei 9 Prozent, in Ostbayern bei 21 Prozent.

Ungefähr die Hälfte der Unternehmen macht Umsätze von mehr als 200.000 Euro im Jahr. Das ist wieder ein Spiegel dessen, dass wir sehr viele kleine Betriebe haben, auch Betriebe, die keinen Kreditbedarf haben. 2,6 Prozent der Handwerksun-



ternehmen machen Umsätze von 5 Millionen Euro und mehr, ein Viertel Umsätze zwischen 500.000 Euro und 5 Millionen Euro. Es sind also auch ein paar sehr gute, solide Unternehmen unterwegs.



Wofür brauchen unsere Unternehmen Kredite? Auch ich kann sagen, dass Innovation, Digitalisierung und neue Technologien Leitthemen sind. Kredite sind Finanzmittel für Investitionen beispielsweise in neue Technologien und in Bauprojekte. Aber die Kredite werden auch gebraucht, um über eine gewisse Periode hinweg Betriebsmittel darzu-

Finanzierungsbedarf in der mittelständischen Wirtschaft

- Innovation, Digitalisierung und neue Technologien
- Nachfolge und Betriebsübergabe
- Kontokorrent
- Eigenkapitalquoten

stellen, um neue Produktlinien aufzubauen, um gar ein neues Geschäftsmodell im Markt zu etablieren.

Große Herausforderungen gibt es in der Digitalisierung, sowohl was das Technische als auch was die Betriebsorganisation anbelangt, wenn Sie etwa an die Einführung neuer Methoden bei der Abwicklung eines Bauvorhabens denken, Stichwort: BIM-Standard (Building Information Modeling). Da ist einiges zu tun: Leute schulen, in Software investieren, in Hardware investieren. Wenn man weitergehen will, muss man auch an die Ausstattung für die Datenerhebung auf der Baustelle, für die Kommunikation und für die Büroorganisation denken. Es gibt also einiges zu tun, sowohl was die Betriebsmittel als auch was die nötigen Investitionen anbelangt.

Ein 3-D-Scanner kostet 50.000 Euro. Das ist viel Geld für manchen Handwerker. Ein Malermeister beispielsweise hat eigentlich nur geringe Investitionsvolumina zu bewältigen. Aber nun braucht er Geld für die Kommunikationseinrichtung, die Umstellung im Büro, eine neue Kalkulationssoftware und eine neue Software, um dem Kunden entsprechende Angebote zu unterbreiten. Und das alles muss auch jemand lernen zu bedienen.

Wir müssen diesen Wandel nachvollziehen – darauf legen wir großen Wert, wir setzen alles daran, unsere Betriebe dahin zu bringen –, weil wir in den immer stärker verzahnten Wertschöpfungsketten sonst nicht mehr bestehen können.

Das Thema „Nachfolge und Betriebsübergabe“ spreche ich hier deshalb an, weil das die kritischste Phase im Bestand eines jeden Betriebes ist. Und ein Handwerksbetrieb hat nun mal das Bestreben, an die nächste Generation überzugehen oder übernommen zu werden, das heißt einen qualifizierten Nachfolger zu finden. In dieser kritischen Situation braucht der Betrieb frisches Geld, um neue Ideen zu finanzieren, den Maschinenpark zu renovieren, neue Mitarbeiter einzustellen, zu qualifizieren, an den Betrieb heranzuführen.

Bester Beweis dafür, dass die Krise ernst zu nehmen ist, ist die Tatsache, dass das Bundesverfassungsgericht erkannt hat: Es bedarf für die Anwendung der Verschonungsregel keiner individuellen Bedürfnisprüfung für mittelständische und kleinere mittelständische Unternehmen. Denen glaubt man, dass sie im Erbfall oder im Fall einer vorgezogenen Unternehmensnachfolge auch ohne die Erbschaftsteuer großen Liquiditätsbedarf haben und daher verschonungsbedürftig sind.

Nachfolge und Betriebsübergabe sind also eine besondere Finanzierungssituation. 11.000 unserer 37.000 Betriebe stehen in den nächsten zehn Jahren zur Übergabe an. Da ist viel zu tun und auch viel zu investieren.

Kredit brauchen Unternehmen aber auch für das Kontokorrent, also zur Abwicklung des täglichen Zahlungsverkehrs, zur Vorfinanzierung von Aufträgen usw.

Zu den Eigenkapitalquoten kann ich Ihnen nichts sagen, weil das im Handwerk eine sehr volatile Größe ist. Die Eigenkapitalquote wechselt bei einem Personenunternehmen durch Entnahme von einem Tag zum anderen. Auch bei GmbHs wird viel über das Verrechnungskonto gebucht, wodurch der gleiche Effekt entsteht. Das muss der Steuerberater am Jahresende richten.

Gleichwohl richten wir in unserem Beratungsgeschäft die ganz wichtige Botschaft an die Handwerker: Bildet Eigenkapital! – Sie tun es jetzt Gott sei Dank auch. Der große Trend zum Betongold schafft im bauaffinen Gewerbe, aber auch in vielen anderen Gewerben eine gute Konjunktur, gibt uns die Chance, endlich wieder Eigenkapital zu bilden. Die Margen werden wieder besser: zum einen um das Unternehmen robuster und risikotragfähiger zu machen, zum anderen aber auch wegen der Hebelwirkung, also um andere Finanzierungsformen angehen zu können.

Wie gewinnt ein Mittelständler aus dem Handwerk Eigenkapital? Über Innenfinanzierung! Aber irgendwann ist das selbst eingelegte Geld oder das Kapital der reichen Tante aufgebraucht und es kommt entscheidend auf den Gewinn an.

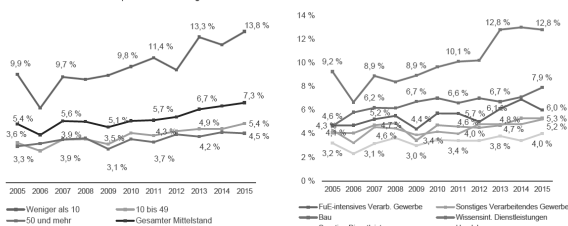
Die klare Botschaft lautet: Eigenkapital ist unverzichtbar für uns.

Leider sehen viele Handwerker die großen Chancen der Eigenkapitalbildung über Außenfinanzierung, über Beteiligungsfinanzierung nicht. Wir haben zum Beispiel das Programm „Kapital für Gewerbe und Handwerk“ auf den Weg gebracht – zusammen mit der Bürgschaftsbank Bayern, einer Förderbank, die das zu sehr schönen Konditionen in ganz kleinen Losgrößen anbietet. Aber gerade beim heutigen Kreditzinsniveau ist das für viele Handwerker viel zu teuer. Sie greifen daher nicht zu diesem Instrument.

Kleinere Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern hatten bei uns zuletzt eine Umsatzrendite von 13,8 Prozent. Bitte beachten Sie: Davon muss der Unternehmer auch noch sein Leben bestreiten;

Grafik 5: Umsatzrenditen im Mittelstand nach Größenklassen (links) und Branchen (rechts)

Größenklassen nach Vollzeitäquivalent-Beschäftigten



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnet. Mittelwerte mit dem Umsatz gewichtet.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005–2016.



das ist also sehr stark zu relativieren. 20 Prozent unserer Mitglieder sind Personenunternehmen. Dort wird das Geschäftsführergehalt üblicherweise nicht gesondert in den Jahresabschlüssen ausgewiesen. Der Gewinn deckt somit den Lebensunterhalt ab, aber auch den eigentlichen Unternehmensgewinn, den Jahresüberschuss.

Unsere Umsatzrenditen liegen insgesamt bei plus/minus 5 Prozent, sind Gott sei Dank etwas angestiegen, aber trotzdem viel zu gering, um eine Alternative zum Kredit zu bilden in Richtung Equity-Finanzierung. Das ist einfach zu teuer. Gleichwohl liegen in dem Bereich für größere Unternehmen sehr wertvolle Wachstumsfinanzierungsinstrumente, allerdings nicht in dem Umfang, wie auch wir es uns zur Stabilisierung der Unternehmen insbesondere im Hinblick auf die Hebelwirkung des Eigenkapitals wünschen. Offenlegungspflichten und die deutsche Mentalität hindern Betriebe daran, an dieser Stelle beweglicher zu werden.

Ich komme zum Fazit. Wir brauchen eine langfristige Planungssicherheit hinsichtlich der Zinsbindung. Langfristkredite sind das Instrument, um Investitionen im Handwerk, die bekanntlich in längeren Zyklen ablaufen, zu finanzieren. Das ist der Ausfluss des Geschäftsmodells.

Anforderungen der mittelständischen Wirtschaft

- Planungssicherheit
- Verlässliche Finanzierungspartner
- Langfristige Beziehungen
- Verständnis des Geschäftsmodelles



Wir brauchen verlässliche Finanzierungspartner. Wir haben sie Gott sei Dank. Wir haben sie in den Regionalbanken. Das ist ein „do ut des“: Der Handwerker ist gefordert, sich zu öffnen, dem Kreditgeber seine Berichte zu geben, seine Hausaufgaben zu machen. Er kann vom Kreditgeber aber auch einfordern, dass der seine Spielräume nutzt – auf der Basis des KMU-Korrekturfaktors und der abgeschwächten Regulatorik, die gleichwohl immer schwieriger und komplexer wird –, damit der Handwerker vorankommt. Und wir brauchen einen Partner, der Verständnis hat für das Geschäftsmodell Handwerk, der den Kreditnehmer kennt.

Dies ist das Erfolgsmodell: Regionalbank und regional operierendes Handwerk. Das ist unser Plädoyer.

Deswegen gibt es auch eine Arbeitsgemeinschaft zusammen mit den Regionalbanken und den Industrie- und Handelskammern und den Handwerkskammern in Bayern. Diese Arge hat es sich zur Auf-

Aktionen der mittelständischen Wirtschaft in Bayern



Gemeinsames Positionspapier
„Mittelstandsfinanzierung braucht Proportionalität in der Regulierung und Aufsicht von Banken und Sparkassen“ („Small Banking Box“)



gabe gemacht, ein bisschen Politik zu machen. Das jüngste Elaborat ist das Gemeinsame Positionspapier „Small Banking Box“, in dem wir uns auf der Basis der Proportionalität dafür aussprechen, Regulatorik zurückzufahren proportional zum Risiko des Finanziers, proportional zur Komplexität des Finanziers und proportional zu den Unternehmen, die den Kredit in Anspruch nehmen. Die Schwerpunkte dabei sind Erleichterungen bei den Eigenkapitalanforderungen, teilweise Befreiung bei den Offenlegungspflichten und Erleichterungen beim Meldewesen.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank, Herr Hinterdobler, für diesen Einblick aus Ostbayern. Welche Spanne in der Handwerkskammer abgedeckt wird, ist schon erstaunlich: vom Malermeister bis zur „Small Banking Box“.

Sie haben ein wichtiges Thema angesprochen, Herr Hinterdobler, nämlich die Unternehmensübergaben. Wir werden in den nächsten Jahren nicht nur eine Erbenwelle erleben, sondern auch immer mehr Übernahmen, weil Unternehmer keine eigenen Kinder haben, die den Betrieb übernehmen können oder wollen. Ich kenne das aus eigenem Erleben: Viele schöne Geschäfte schließen, weil sie keinen Nachfolger finden.

Aber wir haben hier jemanden, der uns vielleicht einen Ausweg aufzeigen kann. Unternehmensübernahmen im Handwerk – das ist noch eher selten, aber Sie können uns darüber berichten, Herr Icks.

Ralph R. Icks, Geschäftsführer der SCALA Glasbau GmbH, Düsseldorf

Schönen guten Tag von meiner Seite! Ich bin mir nach den bisherigen Vorträgen nicht mehr ganz sicher, ob ich als Bauunternehmer mit 15 Mitarbeitern, der seine Betriebsübernahme mit regionalen Finanzinstituten durchgeführt hat, zufällig hier stehe. Aber ich bin der Einladung von Herrn Dr. Köster sehr gerne gefolgt und möchte das ganze Thema – auch die Übernahme – nun ein wenig aus der Perspektive des Einzelunternehmers beleuchten. Herr Hinterdobler hat es eben schon gesagt: Die meisten kleineren Unternehmen bestehen aus einem Unternehmer, der die Hauptlast der Verantwortung trägt.

Was macht einen Menschen eigentlich zum Betriebsübernehmer? Wie sieht ein Betriebsübernehmer im Handwerk aus? Wie sieht ein Handwerker heute überhaupt aus? Das frage ich mich oft. Und warum übernimmt man eigentlich einen Betrieb und gründet nicht neu? Die Frage ist mir gestellt worden, als ich einen Betrieb übernehmen wollte. Warum bleibt man nicht einfach angestellt, bis man in Rente geht?

Als ich mir diese Fragen im Vorfeld der Veranstaltung – mal wieder – gestellt habe, ist mir – genauso mal wieder – keine leichte Antwort eingefallen. Wie sieht es in den mittleren, kleinen und vor allem Kleinstunternehmen aus, die die überwiegende Zahl der Handwerksunternehmen darstellen? Sicher, in vielen Unternehmen sind es immer noch die Kinder, die ins elterlich Unternehmen nachwachsen. Und wenn diese nicht da sind oder einfach nicht wollen: Wie und wann stellt sich das Unternehmen dann zur Übergabe auf? Und wie findet es den richtigen Übernehmer? Wir wissen: Ein Unternehmer betrachtet sein Unternehmen ein bisschen wie ein Kind, bewertet es oft viel zu gut – er schätzt es sehr, und deswegen überschätzt er oft den Wert seines Unternehmens –, und er möchte es natürlich in gute Hände abgeben. Wie ermittle ich also den Wert, den ich übernehme oder übergebe? Wie lässt sich das darstellen? Wie mache ich mein Unternehmen übernahmefähig oder übergabefähig?

Was treibt mich an, mir solche Gedanken zu machen? Ich fange anders an als die sehr geschätzten Damen und Herren, die hier heute bereits vorgetragen haben: bei meiner beruflichen Vita.

Meine berufliche Vita beginnt mit 17 Jahren in der Sonderausbildungsstätte der Handwerkskammer Düsseldorf als Tischlerlehrling. Heute bin ich 50 Jahre alt und Handwerksunternehmer. Ich bin

Jungunternehmer, habe das Unternehmen, das ich jetzt führe, 2015 übernommen. Ich bin aber auch Wiederholungstäter, weil ich 1994 mal ein Unternehmen gegründet hatte. Dazu komme ich gleich noch.

Ob das jetzt ein typischer Handwerker- oder Unternehmerlebenslauf ist, das mögen Sie bewerten. Vielleicht gibt es aber doch einige Gemeinsamkeiten mit anderen Unternehmern. Ich habe bei den bisherigen Vorträgen festgestellt, dass es etliche Gemeinsamkeiten zu dem gibt, was ich mir im Vorfeld an Gedanken gemacht habe und was auch in meinem Vortrag hier zur Sprache kommen wird.

Meine Eltern haben kein Handwerksunternehmen besessen. Sie sind auch keine Handwerker – wiewohl mein Vater dem Handwerk sehr eng verbunden ist.

Ich habe das Tischlerhandwerk mit 17 Jahren erlernt und anschließend die Fachoberschulreife auf dem zweiten Bildungsweg erworben. Danach kamen Auslandsaufenthalte und Entwicklungshilfetätigkeiten in Mittelamerika. 1994 habe ich hier in Düsseldorf den Tischlermeister gemacht und dann sofort mit einem Kompagnon hier in Düsseldorf eine Werkstatt gegründet, ein Kleinunternehmen: zwei junge Leute, die arbeiten wollten.

Begleitend besuchte ich in den folgenden Jahren die Akademie des Handwerks Schloß Raesfeld, Fachbereich Restauration, und erwarb wiederum berufsbegleitend in der Abendschule den Betriebswirt des Handwerks an der HWK Düsseldorf.

Die Stagnation des ersten eigenen Unternehmens aufgrund ungleicher Visionen, die mein Kompagnon und ich hatten, hat dazu geführt, dass ich mich weiterentwickelt habe und 2002 in die Geschäftsführung eines größeren Glasereibetriebes in Düsseldorf eingetreten bin, wo ich fortan das operative Geschäft zu leiten hatte.

Zum Einstieg in das Familienunternehmen ist wichtig zu erwähnen – die Familie besitzt noch weitere Unternehmen in anderen Branchen –: Zwischen dem damaligen Hauptgesellschafter und mir wurde bereits damals kommuniziert, dass er sich vorstellen konnte, mich in mehr Verantwortung zu nehmen und mich auch an der Gesellschaft zu beteiligen. Das kam mir entgegen.

Das Geschäft steuerte vor der Finanzkrise erst einmal durch die Baukrise. Ich bildete mich vor allem fachlich weiter – das ist ein wichtiger Punkt –, engagierte mich im Ehrenamt, wurde Sachverständiger und bin inzwischen Obermeister der Glaserinnung

Düsseldorf – immer noch kein richtiger Glaser, aber immerhin mit etwas Sachverstand, denke ich.

(Heiterkeit)

Im Jahre 2012 konnte ich dann die ersten Anteile am Unternehmen erwerben. Das war eine Minderheitsbeteiligung. Die Finanzierung erfolgte über Eigenkapital und eine erfolgsabhängige Rückzahlungsvereinbarung in Verbindung mit einem Gesellschafterkredit, also eigentlich eine reine Innenfinanzierung.

Als sich im Jahre 2015 der Hauptgesellschafter gänzlich aus dem Glas- bzw. Baugeschäft zurückziehen wollte, musste neben der Aufbringung des Kaufpreises für die Gesellschaftsanteile auch eine Betriebsmittelfinanzierung gesichert werden. Dazu bedurfte es erheblich mehr Kapitals als vorher und auch fremden Kapitals.

Realisiert wurde das Projekt mithilfe der Hausbank. – Ich muss einfügen: Es ist gut, wenn man zwei Hausbanken hat. Früher hatte man wohl überall da eine Bank, wo man gearbeitet hat. Heute hat man eine andere Perspektive. – Die Bürgschaftsbank NRW hat das Projekt entscheidend flankiert. Die Mittel kamen von der KfW.

Entscheidenden Einfluss auf die gute Durchführung und den Prozesserfolg hatten alle beteiligten Institutionen, also die Banken, die Handwerkskammer als beratende Stelle und auch bewertende Stelle bei der Findung des Unternehmenswertes, und vor allem der von mir mit ins Vertrauen genommene Steuerberater, der mir als Gründungsberater mit seiner Erfahrung initiativ den Finanzierungsweg aufgezeigt hat.

Ich bin heute überzeugt, dass der Kauf und damit auch die Weiterführung des Unternehmens, der Erhalt der Arbeitsplätze ohne diese Unterstützung in der beschriebenen Kombination nicht hätte realisiert werden können.

Es ist schön, dass ich hier mal Gelegenheit habe, mich dafür bei den beteiligten Personen zu bedanken. Von denen sind heute einige hier. Vielen Dank!

(Beifall)

Die Übernahme der gesamten Gesellschafteranteile wurde im November 2015 realisiert.

Die gute Zusammenarbeit wurde vor Kurzem in einem Anschlussprojekt fortgesetzt: Wir haben die Herausforderung angenommen, die Betriebsstätte zu verlagern, und haben diese Gelegenheit genutzt,

mit den guten Partnern, die den ersten Schritt mitgemacht haben, jetzt auch den nächsten Schritt zu machen. Wir investieren in dem Rahmen in Gebäude und Ausstellungsflächen auch hier in Düsseldorf an zentraler Stelle, vor allem auch vor dem Hintergrund, dass gewerblicher Raum für Handwerksunternehmen in Düsseldorf heute wirklich äußerst schwierig zu einem vernünftigen Preis finden ist. Auch dazu werden wieder Mittel der KfW genutzt, und das mit sehr guter Unterstützung durch die Bürgschaftsbank. Das Ganze wurde dieses Mal der Gerechtigkeit halber von der anderen Hausbank begleitet, denn jeder muss mal zum Zuge kommen.

Um zum Schluss zu meinen Anfangsüberlegungen zurückzukommen: Was macht den Menschen eigentlich zum Betriebsübernehmer? Wie sieht der aus? Es ist gar nicht so leicht, das in wenige gute Worte zu fassen. Mich treibt es auf jeden Fall an, eine eigene Vision zu verfolgen. Ich habe festgestellt: Die Vision muss der Unternehmer haben und nicht die Bank. Das ist besser so. Das ist in der Praxis auch tatsächlich so.

Mich treibt die Vision an, mich mit Leidenschaft dafür einzusetzen, das zu tun, und das vor allem mit den Mitarbeitern, mit denen ich schon die letzten 15 Jahre verbracht habe. Ich sehe das in der Betriebsübernahme noch nicht als harten Bewertungsfaktor, für mich ist aber einer, dass ich weiß, mit welchen Leuten ich das gemeinsam weitergehe. Und ich kann sagen, dass die Übernahme einen unheimlich dynamischen Effekt ausgelöst hat – die Mitarbeiter sind sehr stark involviert gewesen; man muss offen mit denen kommunizieren –, und das nicht gefühlt, sondern tatsächlich: Sie haben mehr Leistung erbracht als in den Jahren davor. Vorher war es nicht schlecht, aber im ersten Jahr der Selbstständigkeit war ihre gute Begleitung doch sehr hilfreich.

Ich möchte noch zwei Bemerkungen machen, die sich aus den vorherigen Vorträge ergeben haben.

Ich habe Erfahrungen auch mit Privatfinanzierungen gemacht, allerdings in wenig erfolgreicher Form. Ich habe mich auch bei Private-Equity-Unternehmen über Finanzierungsmöglichkeiten erkundigt. Es war zu einem frühen Zeitpunkt, 2003/2004, als ich ein Unternehmen in Düsseldorf angesprochen habe und die ganz klare und deutliche Antwort bekommen habe: In Handwerk investieren wir nicht. Wir investieren in erneuerbare Energien. In etwas anderes kann man nicht investieren. – Das war damals die Solarbranche. Wo die Solarbranche jetzt ist, wissen wir. Da kann man nicht mehr investieren. Also wird man jetzt in etwas anderes investieren.

Unter den Privatfinanziers gibt es sicherlich gute Leute. Trotzdem – das stelle ich einfach mal in den Raum – ist es möglicherweise ein etwas volatiler Ansatz. Das Handwerk möchte sich eher langfristig binden und kann nicht solche eher kurzfristigen oder mittelfristigen Schwerpunktsetzungen freier Kapitalgeber in Anspruch nehmen, weil das irgendwann einfach nicht mehr zusammenpasst – von beiden Seiten.

Ich habe mich fachlich viel weitergebildet. Wie Herr Hinterdobler sagte: 90 Prozent des Unternehmenswertes bestehen aus fachlicher Kompetenz. Man kann sich daher nicht mit allem tiefeschürfend beschäftigen, unter anderem auch nicht mit Regulatorien der Finanzwirtschaft, schon gar nicht auf europäischer Ebene. Trotzdem finde ich es bedauerlich, dass es eine gewisse Intransparenz in der Kommunikation gibt. Das ist nicht vorwurfsvoll gemeint. Man erfährt oft einfach nicht, warum was wie bewertet wird. Und bei Nachfragen hatte ich oft das Gefühl, es ist eine Entschuldigung, wenn gesagt wurde: Na ja, das sind Regulierungsvorschriften, das dürfen wir nicht, das können wir nicht, seit Basel II geht das nicht mehr. – Ich bin mir nie sicher, ob das alles so stimmt oder ob man das nur so gesagt hat, damit die Diskussion beendet ist.

Ich hoffe, dass die Banken es schaffen, sich mehr und mehr von der Arztpmentalität zu entfernen, nicht mehr sagen: „Wir wissen schon, was richtig für dich ist“, sondern einfach daran glauben, dass der Unternehmer selbst weiß, was richtig für ihn ist.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank! Eine sehr beeindruckende Biografie! Wenn man selber immer nur Akademiker ist, dann fehlt einem irgendetwas Praktisches.

(Heiterkeit)

Unser letzter Redner in diesem Panel ist Hightech-Gründer. Bitte, Herr Gaida, schildern Sie uns Ihre Sicht aus der Praxis.

Dr.-Ing. Klemens Gaida, Geschäftsführer der 1stMOVER Management GmbH, Düsseldorf

Vielen Dank, Herr Plickert. – Meine sehr verehrten Damen und Herren! Ich habe heute zum allerersten Mal in meinem Leben eine Handwerkskammer betreten.

(Heiterkeit)

Und ich habe vor wenigen Wochen zum allerersten Mal beruflich Kontakt mit einem Vertreter des Handwerks gehabt, Herrn Dr. Köster. Ich habe mich kritisch gefragt: Woran liegt das? Liegt das vielleicht an mir selbst? Ich bin durchaus ein neugieriger Mensch. Ich bin Ingenieur. Ich war in einer Managementberatung tätig. Ich war in einem Technologiekonzern tätig. Ich habe vor acht Jahren als Unternehmer 1stMOVER gegründet. Und trotzdem: In diesen schon mehr als 20 Jahren hatte ich bisher null Berührungspunkte mit dem Handwerk.

Woran liegt das? Man würde vermuten: Innovation und Digitalisierung müssten auch beim Handwerk Einzug halten. Aber aus meiner Sicht – die werde ich Ihnen gleich noch näher erläutern – ist da bis heute wenig passiert. Doch langsam wird es interessant – auch für Hightech und auch für Seedfinanzierung.



Übersicht

- Kurzvorstellung 1stMOVER
- Warum wir die Handwerks- & Baubranche spannend finden
- Seedfinanzierer – Typen und Leistungen
- Seedfinanzierer – Voraussetzungen und Zugang
- Eigene Erfahrung mit Seedfinanzierungen
- Wie Investoren gewinnen? - Do's und Dont's

Ich werde Ihnen gleich ganz kurz 1stMOVER vorstellen: Wer sind wir? Was machen wir? Dann komme ich zu der Frage, was wir neu an der Handwerks- und Baubranche spannend finden. Anschließend erzähle ich aus der Praxis: Was gibt es für Seedfinanzierungstypen? Welche Leistungen bieten die? Welche Voraussetzungen muss man mitbringen? Danach erläutere ich die eigene Erfahrung mit Seedfinanzierungen. Und am Schluss steht die interessante Frage: Wie kann ein innova-

tives Handwerksunternehmen nach unserer Erfahrung eigentlich einen Investor gewinnen?

Inkubator für Startups +
Innovationsschmiede für Unternehmen



Wir entwickeln bei 1stMOVER Hightech-Start-ups, Digital-Start-ups. Wir haben in den letzten Jahren elf Start-ups entwickelt. Einige bauen wir komplett selbst, andere finanzieren wir lediglich. Es gibt auch eine Mischform: finanzieren und mitbauen. Wir sind also ein typischer sogenannter kleiner Inkubator, hier in Düsseldorf ansässig.

Unsere Alleinstellung ist allerdings, dass wir weiterhin auch sehr eng mit Unternehmen zusammenarbeiten. Wir sind für diese Unternehmen eine Innovationsschmiede. Und wir stellen sehr oft die Brücke her zwischen den Start-ups, die wir entwickeln, und den Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten. Das ist ein echtes Asset: Die Start-ups gewinnen Pilotkunden, Kooperationspartner, manchmal auch Investoren von der Unternehmenseite; und wir bringen neue Trends, Technologien und Produkte in die Unternehmenswelt. Das ist also unser Alleinstellungsmerkmal, unser USP bei 1stMOVER.

Wir sind ganz klar auf das Digitale ausgerichtet. Ein paar Stichwörter: Mobile Services, Internet-of-Things, Cloud Services, Big Data. Das ist unsere Domäne. Da bin ich zu Hause.

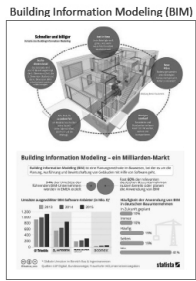
Und das hatte mit dem Handwerk bisher nichts zu tun.

Das ändert sich jetzt. Warum ändert sich das? Das verarbeitende Gewerbe hat in den letzten zehn Jahren schon sehr viel getan. Da ist die Produktion optimiert worden. Da gibt es Produktivitätssteigerungen in der Größenordnung von 34 Prozent. In Handwerk und Baugewerbe liegen sie bei nur 4 Prozent. Dabei gibt es da sehr viel Innovationspotenzial: in der Verwaltung, bei Kundenprozessen, im Partnermanagement, aber natürlich auch bei der Bauplanung, beim Projektmanagement. Ein ganz wichtiges Stichwort ist hier das Building In-

formation Modeling. Das ist ein Milliardenmarkt. Da entsteht etwas, was dem Handwerk plötzlich einen neuen Digital Schub verpasst, woraus sich dann Produktivitätsgewinne ergeben. Und da wird es auch für uns spannend.

Warum wir die Handwerks- & Baubranche spannend finden

- Produktivitätssteigerung in letzten 10 Jahren*:
 - Verarbeitendes Gewerbe 34%
 - Bau 4%
- Im Bau existiert ein großes, brachliegendes Digitalisierungspotenzial:
 - Verwaltung, Kundenprozesse & Partnermanagement
 - Bauplanung & Projektmanagement:
 - Building Information Modeling (BIM) (~ Industrie 4.0 im Maschinen- & Fahrzeugbau) zzt. nur von 4% der Handwerks- & Baubetriebe genutzt**
 - Potenzial für 1/3 Zeitersparnis und 1/4 Kostenersparnis durch optimale Abstimmung der Gewerke (weniger Leerlauf sowie Mehrfachanfahrten & -arbeiten)*
- Deutsche Baubranche heute kleinteilig und modernisierungsbedürftig: Gute Chance für neue, innovative Unternehmen = spätere Systemführer



* Quelle: Spiegel 22/2017
** Quelle: ZDH und bitcom

Es ist allerdings so, dass wir auch heute noch nicht in traditionelle Handwerksunternehmen investieren würden. Denn das ist Personal- und Materialgeschäft. Und das ist für einen Wagniskapitalinvestor weiterhin nicht spannend.

Spannend ist allerdings, wenn neue Unternehmen entstehen, die Digital-Tools anbieten, um das Handwerk flotter zu machen, oder wenn Unternehmen ganze Plattformen bauen, um die Handwerksbranche und die Wertschöpfung insgesamt aufzubrechen. Diese neuen, jungen Unternehmen haben nämlich die Chance, sogenannte Systemführer zu werden. Und da wird ein Wagniskapitalinvestor hellhörig. Das ist spannend für uns.

Seedfinanzierer – Typen und Leistungen



Pre-Seed → Seed → Early Stage	Leistungen	Anteilsabgabe
Bizplan-Wettbewerbe	Alle: Coaching + Netzwerk	-
Accelerator	2 - 10k€	-
Business Angel	5 - 25k€ + Office/IT	0-10%
Inkubator	5 - 100k€ + Know-how	5-20%
Crowd Investing	50-250k€ + Mitaufbau	10-30%
Frühphasen VCs (Regiofonds, HTGF)	50-500k€ + Marketing	10-30%
Klassische VCs	250-500k€ + VC-Ecosystem	15-30%
Strategische VCs	> 500k€ + VC-Ecosystem	15-30%
Company Builder	> 500k€ + Branchenzugang	50%+
	> 500k€ + Komplettaufbau	60-95%

Was kann ein neues Technologieunternehmen im Handwerk machen, um Geld zu besorgen? Es gibt eine ganze Kette an Typen von Investoren, die einen Innovator ansprechen kann: Businessplan-Wettbewerbe – damit kann man etwas Geld einsammeln, um seine Ideen zu verwirklichen –, Accelerator-Programme, Business-Angels, dann kommen wir als Inkubator – wir geben zwischen 50.000 und

100.000 Euro und bieten viele Zusatzleistungen, unter anderem unsere enge Zusammenarbeit mit Unternehmen –, Crowd-Investing-Plattformen, Frühphasen-Venture-Capitals, klassische Venture Capitals, strategische Investoren – also Unternehmen, die ein strategisches Interesse am Kauf einer Firma haben – und die sogenannten Company-BUILDER wie Rocket Internet in Berlin.

Sie alle unterscheiden sich durch den Umfang des Investments – das fängt bei 2.000 Euro an und geht weit über 500.000 Euro hinaus –, durch die Leistungen – nur Geld oder noch viel mehr – und durch das Maß der Anteilsabgabe, die ein solches Start-up abtreten muss.

Ein Start-up könnte in der Theorie die komplette Kette durchlaufen und für jede Stufe einen neuen Investor ansprechen. Allerdings macht das wenig Sinn; denn wenn ein Gründer alles durchlaufen und jede Gelegenheit mitnehmen würde, würde er im Rahmen von Kapitalerhöhungen gnadenlos verwässert und am Schluss nur noch 2 oder 3 Prozent seines Unternehmens besitzen.

In der Praxis sucht sich das Start-up nur ein oder zwei Stationen dieser Kette aus und macht mit denen die Finanzierung, idealerweise solche, die einen längeren Atem haben, denn sonst steht man nach der Finanzierung direkt wieder vor der Finanzierung.

Seedfinanzierer – Voraussetzungen und Zugang




Pre-Seed → Seed → Early Stage	Voraussetzungen	Zugang
Bizplan-Wettbewerbe	Bizplan	foerderland.de
Accelerator	Bizplan, Mock-up	Bewerbungsrunden
Business Angel	Bizplan, Mock-up	BA-Netzwerke, Mgr auf Xing, LinkedIn
Inkubator	Bizplan, Prototyp	Lokale Förderstellen
Crowd Investing	Bizplan, Beta Launch	Crowdfinanzierer Andere Gründer
Frühphasen VCs (Regiofonds, IITGF)	Erstfinanzierer, Beta Launch	Andere Gründer, Events -> Scouts
Klassische VCs	Erstfinanzierer, Skaleneffekte im Markt	Andere Gründer, Events -> Scouts
Strategische VCs	Disrupter, starkes Asset	Branchen-Events
Company Builder	Anstellung als Gründer	Andere Gründer

Wie sehen die Voraussetzungen aus, um das Geld dieser Investoren zu bekommen? Das fängt mit einem Businessplan an. Dann baut man in der Regel einen Prototypen, einen Mock-up. Damit geht man zum ersten Mal in den Markt; das ist der Beta Launch. Nach dem Beta Launch versucht man, den deutschen Markt komplett zu erobern. Dann wird es langsam interessant. Es kommen Skaleneffekte und Internationalisierung.

Je weiter man mit seiner kleinen Firma und seinem Produkt kommt, desto besser sind die Chancen, an

größere Investoren mit mehr Geld heranzukommen. Die spannende Frage ist immer, wie das gelingt. In der Regel geht das nicht über eine E-Mail, sondern man muss über Monate Beziehungen zu Investoren entwickeln, in der Branche aktiv sein, mit anderen Gründern sprechen.

Eigene Erfahrung mit Seedfinanzierungen 

Typ	Investments	Status
Hybrid	1M – Crowd – VC	★ Early Stage
Extern	1M	? Seed
Extern	1M	? Seed
Extern	1M	† Logistik zu teuer
Selbst	1M + Angel	ok aber zu klein für VC
Selbst	1M	ok aber kaum skalierbar
Hybrid	1M + Angel	† Reichweite zu teuer
Hybrid	Gründer + 1M	👤 Zu spät im Markt
Selbst	1M	👤 Profit zu klein
Hybrid	Gründer + 1M	★ Seed

Nun ein kurzer Blick auf unsere eigene Start-up-Erfahrung. Wir haben verschiedene Unternehmen entwickelt. Bei uns gibt es einen typischen Portfolio-Effekt: Wir haben einige Rising Stars, ein paar Question Marks, auch ein paar Poor Dogs, und wir haben leider auch schon einige Todesfälle in unserem Portfolio zu verzeichnen. Das ist das typische Bild eines Risikofinanzierers in der frühen Phase. Wenn von zehn Projekten ein oder zwei richtig gut funktionieren, dann sind wir überglücklich. Es ist heute aber noch immer nicht gesagt – wir sind jetzt schon sieben Jahre unterwegs –, ob uns das wirklich gelingen wird. Wir haben ein paar Perlen im Portfolio, aber eben auch die ersten Todesfälle.

Wir hatten zum Beispiel hier in Düsseldorf einen Lieferdienst speziell für Kioskprodukte: Der ist nachts herausgefahren und hat die Party-Community beliefert. Wir haben ihn auf eine halbe Million Umsatz hochgefahren. Das sah wunderbar aus. Aber die Logistikkosten sind uns einfach über den Kopf gewachsen. Daher mussten wir dieses spannende Start-up beerdigen.

So kann es gehen. Aber es gibt auch andere Fälle.

XiVero ist ein spannendes Start-up, in dem wir engagiert sind. Die sind als Experten für Audio/HiFi im Konsumenten- und Profi-Bereich unterwegs.

Wir haben denen eine Brücke in die Industrie gebaut. Sie analysieren jetzt mit ihrer Kompetenz im Bereich Audio-Analyse die Geräuschkulisse von Maschinen und Turbinen in der Industrie. Es ist spannend, zu sehen, wie ein doch eher exotisches Start-up mit unserer Hilfe in die traditionelle Industrie vordringt.

Der Finanzierer sucht immer die skalierbaren Projekte – eben nicht das traditionelle Handwerksunternehmen, sondern ein Unternehmen, hinter dem wirklich Fantasie steckt –, denn er muss immer mit einer sehr hohen Ausfallquote rechnen.

Wie Investoren gewinnen?



Dos

- Smarter Kontaktaufbau zu Investoren, frühe Beziehungspflege
- Komplementäres 2er-Team
- Tiefes Expertenwissen zum Fachgebiet der Gründung
- 100% Commitment
- 1 Problem, 1 Lösung, 1 Erlösstrom
- Umsatz = Menge (bzw. Frequenz) x Preis
- > 20 Mio. € in Jahr 5
- Marketing- & Vertriebskonzept !!!

Don'ts

- bizplan@investor.de
- Angst vor Ideenklau, NDA-Forderung
- Einzelkämpfer
- Nebenbei-Projekt
- „Fixe Idee für was ganz Neues“
- 10 Features, 10 Erlösströme
- Rein werbefinanziert
- „Super Produkt, spricht sich von selbst herum“

Zu guter Letzt: Wie kann ein solches neues innovatives Unternehmen uns oder auch andere Investoren gewinnen? In der frühen Phase schauen wir uns hauptsächlich die Personen an. Erst dann stellt sich die Frage nach der Geschäftsidee. Die Personen zeichnen sich aus durch mehr oder weniger smartes Verhalten. Die smarten Leute treten im Team auf, haben sich vorab umfassend informiert, sind tief in die Branche eingedrungen, haben einen vernünftigen Business-Case, denken auch an Marketing und Vertrieb. Die weniger vernünftigen Leute treten als Einzelkämpfer auf, kommen mit einer fixen Idee, versuchen, alles rein werbefinanziert zu erklären, haben viel zu viele Erlösströme und glauben, dass sich alles von selbst rumsprechen wird. Es gibt einige „Dos and Don'ts“, mit denen sich ein neuer Gründer von vornherein entweder qualifiziert oder auch disqualifiziert.

Danke.

(Beifall)

Diskussion

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank. Das war wieder eine ganz andere Perspektive, neu und ein bisschen provokativ. Sie hatten gesagt, Herr Gaida, im Handwerk tue sich noch viel zu wenig. Dazu habe ich jetzt eine Frage an Herrn Hinterdobler. Sie hatten gesagt, dass sich im Handwerk einiges tue und dass Sie die Herausforderungen beispielsweise im Rahmen der Digitalisierung durchaus annähmen. Was würden Sie jetzt antworten?

Toni Hinterdobler:

Wir sind am Start. Ich gebe zu, die große Zahl der Handwerksbetriebe ist noch nicht so weit. Aber wir haben fünf schöne Filme zur Digitalisierung produziert, zum Beispiel über einen Kirchenmalermaler, der mit einer Wärmebildkamera und einer normalen Kamera mit einem Multicopter in die Lüfte schwebt. Der hat gigantische Effizienzgewinne, weil er keine Gerüste mehr aufbauen muss. Wir zeigen einen Malermeister, der einen Laserscanner einsetzt, mit den Maßen vor Ort das Angebot erstellt, dies an das Büro schickt, damit dort gleich mit der Kalkulation begonnen werden kann. – Es gibt drei weitere Filme über Echtbetriebsdigitalisierungsvorhaben. Das Thema ist also unterwegs.

Das Technische haben die Handwerker schnell im Griff, da haben wir auch Tradition. Wir müssen zusehen, dass wir von den digitalen Geschäftsmodellen nicht überrollt werden, dass wir den Kunden nicht verlieren. Wir müssen es schaffen, mit den neuen Methoden des digitalen Marketings unsere Kunden zu halten, unsere Kunden zu faszinieren. Die hier zitierten Portalanbieter dürfen uns nicht überrollen. Thermondo ist ein Beispiel aus dem Heizungsbau – eine spannende Geschichte, aber, wie Testbestellungen gezeigt haben, doch nicht so billig, wie manches Portal das vorspiegelt.

Für viele Handwerker ist es eine große Herausforderung, den Kunden zu begeistern, zu binden. Die Kunden brauchen die Chance, die beste Leistung zu bekommen. Die Handwerker brauchen die Chance, ihre Qualitäts-Meisterarbeit abzuliefern.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank. – Wir kommen nun zu den Fragen aus dem Publikum.

Andreas Ehlert:

Im Grunde reden wir gerade über zwei verschiedene Dinge. Sie, Herr Gaida, haben Ihr Geschäftsmodell dargestellt, Start-ups zu finanzieren, die dringend darauf angewiesen sind, in irgendeiner Weise Geld zu bekommen. Auf der anderen Seite gibt es das traditionelle Geschäftsmodell im Markt. Das Handwerk macht sich Gedanken, wie es die Digitalisierungsprozesse im Handwerk optimiert. Ich meine, wir diskutieren hier etwas aneinander vorbei. Denn natürlich sehen wir im Handwerk die Notwendigkeit, unsere Prozesse intern zu digitalisieren und das, was der Kunde von uns erwartet, durch Digitalisierung bereitzustellen.

Herr Hinterdobler, Sie haben den BIM-Standard angesprochen. In Nordrhein-Westfalen wurde gerade ein Koalitionsvertrag unterschrieben. Danach soll die öffentliche Hand ab 2020 sämtliche Bauvorhaben im BIM-Standard ausschreiben. Insofern ist das Handwerk intern gefordert, die Prozesse entsprechend voranzutreiben und sich darauf einzustellen. Das werden wir machen müssen, natürlich auch mit Unterstützung der Fachverbände sowie auch der Handwerkskammern.

Daneben gibt es Ihr schönes Modell, Herr Gaida, sozusagen eine neue Idee von Wirtschaft, von Wertschöpfung, nach vorne zu treiben, indem Sie dort Geld geben, wo die traditionellen Banken sich eher zurückhalten.

Will man womöglich das traditionelle Handwerk und Start-ups zusammenbringen – wir haben hier verschiedene Veranstaltungen dazu gemacht –, dann müssen wir erst einmal die große Hürde nehmen, dass wir manchmal zwei verschiedene Sprachen sprechen: Der eine spricht „deutsch“, der andere „chinesisch“. Wer was spricht, weiß ich nicht. Es ist nur so, dass man das eine oder das andere nicht unmittelbar versteht. Diese künstliche Hürde verhindert, dass man näher zusammenkommt. Natürlich brauchen wir im Handwerk Innovationen von jungen digitalaffinen Menschen. Ich wünsche mir daher, dass diese Hürde ein wenig tiefer gelegt wird, damit wir eher zusammenkommen.

(Beifall)

Ralph R. Icks:

Es ist richtig, dass man alles selbstkritisch betrachten sollte – auch im Handwerk. Ich kenne die Handwerksorganisation in meinem Bereich. Die ist

sicherlich nicht so schnell, wie Sie hier eben Ihren Vortrag entzündet haben, Herr Gaida.

(Heiterkeit)

Man muss ganz klar sehen, dass es Handwerksleistungen gibt, die nicht digitalisierbar sind. Ich kann Prozesse digitalisieren, ich kann viel verkürzen und optimieren. Aber letztendlich bleibt der Siphon da, wo er ist – ich spreche jetzt mal für ein anderes Gewerk.

Ein Thema fällt hierbei immer hinten runter: die soziale Kompetenz der Handwerksleistung. Ich merke es ja selber: Meine Kunden wollen auch einfach mal ein bisschen plaudern. Die wollen von mir gar nicht alle digital beschossen werden.

(Heiterkeit)

Die jungen Kunden sehen das sicherlich anders. Die sind beeindruckt, wenn ich ihnen mit neuen Technologien entgegenrete, deren Sprache spreche usw. Aber es gibt eben auch viele Kunden, die sich einfach mal gerne unterhalten möchten, wenn sie sich etwas Neues anschaffen. Die möchten, dass sich jemand kümmert. Die wären mit solchen Plattformdiensten wohl nicht so zufrieden.

(Beifall)

Dr.-Ing. Klemens Gaida:

Das muss ich natürlich auch kommentieren.

Herr Ehlert, Sie haben vollkommen Recht: Das sind eigentlich zwei unterschiedliche Dinge. Das traditionelle Handwerk mit Personal- und Materialeinsatz wird nie skalierbar werden – mit Grenzkosten die gegen Null gehen. Es ist für einen Wagniskapitalinvestor deshalb auch nie interessant. Für uns ist der Bereich interessant, in dem es skalierbare Software-Tools gibt, die das Handwerk optimieren, schneller, besser, schöner machen, oder wo es Digital-Plattformen, Portalbetreiber gibt, die die ganze Branche revolutionieren. Leider Gottes ist das oft eine Gefahr für das traditionelle Handwerk. Man wird an Personal und Material nie vorbeikommen, die persönliche Beziehung zum Kunden ist wichtig. Das ist richtig. Jetzt kommen wir mit SW-Tools und Digital-Plattformen und krepeln die Branche auf links. Das ist für den einen oder anderen gefährlich. Thermondo ist ein Beispiel für einen solchen sogenannten Disrupter.

Hier in Düsseldorf sehr populär ist das Startup Kesselheld mit einem ähnlichen Ansatz wie Thermondo. Die haben angefangen mit der Vermarktung von Heizungen, sind jetzt komplett integriert – bis hin zu Installation, Abnahme und Wartung – und kaufen Handwerksunternehmen auf. Hoch spannend für einen Investor, aber natürlich durchaus kritisch für den Handwerker!

Heinz G. Rittmann:

Ich würde sogar noch einen draufsetzen: Wir haben in Teilbereichen schon einige Projekte bei der Deutschen Bahn sowie Shoppingmalls über den BIM-Standard abgewickelt. Das steht und fällt aber immer mit dem Kunden. Wenn der Kunde es haben wollte, haben wir immer geliefert. Das ist auch kein Widerspruch zu Herrn Icks, sondern eher eine Unterstützung. Die Kunden sind nun mal verschieden: Der eine will es digital haben, der andere will ein wenig plaudern, will es konventionell.

Eine kritische Anmerkung zu den Arbeitsproduktivitäten: In entwickelten Volkswirtschaften hat unser Bereich eigentlich immer eher niedrigere Arbeitsproduktivitätssteigerungen aufzuweisen, weil die Arbeitsproduktivität dort eben schon auf einem relativ hohen Niveau liegt.

Positive Anmerkung: Wir sind sehr dankbar für jeden, der es ermöglicht, innovative Lösungen im Bereich BIM oder Digitalisierung auf den Markt zu bringen. Die müssten natürlich auf die Betriebe zugeschnitten werden. Ich bin aber optimistisch, dass 2020 nicht wir der Bottleneck sind, sondern eher der Auftraggeber, insbesondere der öffentliche, der sich hinsichtlich Digitalisierung noch nie als Spitze der Bewegung erwiesen hat.

Danke schön.

Toni Hinterdobler:

Ich komme kurz auf die Finanzierung neuer digitaler Systeme in Handwerksbetrieben zu sprechen. Wenn wir feststellen müssen, dass Seedfinanziers nicht unsere Partner sind: Wer dann sonst als unsere Regionalbanken? Wir sollten die Regulatorik wieder so ausrichten, wie sie vor Basel II war. Damals – ich überzeichne jetzt ein bisschen – hat der Handwerker zu seinem Kreditsachbearbeiter oder – besser – zum Bankdirektor ein Vertrauensverhältnis aufgebaut. Der kannte die Familie, der kannte

die Mitarbeiter, der kannte den Betrieb, der wusste, wie es weitergehen würde.

Da müssen wir eigentlich wieder hin: zu der differenzierten Betrachtung im Hinblick auf die Regulatorik aus dem Mix Risiko, das ich eingehe, Vertrauen zu dem Unternehmen, das ich als Finanzier habe, und Risiko in der Portfolio-Granularität – aber so groß ist der Einzelkredit dann auch wieder nicht, also Nutzung des KMU-Faktors in der Eigenkapitalunterlegung.

2008 haben unsere Regionalbanken bewiesen, was sie wert waren. Jetzt haben wir wieder solch eine Phase, die aus meiner Sicht aber viel leichter zu bewältigen ist, weil die Rahmenbedingungen eher günstig sind und nicht so viel im Ungewissen liegt wie beim Thema „Digitalisierung“. Das Handwerk investiert dann in neue Technologien und in neue Geschäftsprozesse, wenn es einigermaßen sicher sein kann, dass das gut geht. Handwerker sind keine Hasardeure oder Leute, die vorschnell das Moderne machen, nur weil es modern ist.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich bitte jetzt noch mal um einen ganz kräftigen Applaus für alle drei Redner, die auf ihre Weise sehr gut sind.

(Beifall)

Das Thema der nächsten Runde wurde schon angesprochen: Finanzierung aus Sicht des Bankensektors. – Wir machen aber zunächst eine kleine Kaffeepause.

(Kaffeepause von 15.25 bis 15.45 Uhr)

5. Positionierungen aus der Sicht des Bankensektors

Moderator Dr. Philip Plickert:

Meine Damen und Herren, wir fahren fort mit dem dritten Panel: der Sicht des Bankensektors. Wir haben bisher viel über die Banken gesprochen. Jetzt sprechen die Banken mal selber.

Wir fangen an mit Herrn Breuer, dem Präsidenten des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes.

Michael Breuer, Präsident des Rheinischen Sparkassen- und Giroverbandes

Meine Damen und Herren! Herr Dr. Plickert! Herr Präsident Ehlert! Herr Dr. Köster! Geschätzte Kollegen! Ich freue mich sehr, dass wir als Kreditwirtschaft die Chance haben, uns den Fragen des Handwerks zu stellen. Denn wir haben beim Thema „Subsidiarität – wer regelt was?“ eine lange Verbundenheit mit der mittelständischen Familie, mit der Handwerkerschaft. Es ist uns sehr bewusst, dass es viel angemessener ist, angesichts von Bankenregulierung und Bürokratie nicht nur weitere wichtige Meinungsäußerungen von Etablierten und Lobbyisten der Kreditwirtschaft zu hören, sondern auch von unserer Kundschaft.

Ich will Ihnen eine kleine Geschichte erzählen. Es gab das sogenannte Mittelstandsprivileg. Wir nennen das heute Realkreditprivilegierung. Dabei geht es um die Frage, ob man einen Kredit an einen Handwerker anders gewichten muss als eine Staatsfinanzierung. Die Theorie besagt: Staatsfinanzierung ist risikolos – egal, ob in Griechenland oder in Deutschland. Einen Handwerkerkredit sollen Volksbanken, Sparkassen, Privatbanken allerdings nicht mit null gewichten, da der im Vergleich zur Staatsfinanzierung als großes Risiko gilt. Da muss auf jeden Fall Eigenkapital hinterlegt werden, da muss man bei den Zinsen sehr vorsichtig sein.

Das hört sich nach einem Satirebeitrag an. Ein solcher ist es aber nicht. Das ist Realität. Wir wissen aber, dass es anders sein muss und dass wir das beobachten müssen. Wir wissen zudem, dass die Aufsicht die Spielregeln nach wie vor auch über die EZB und die Bundesbank nach vorne trägt, allerdings nicht um die Banken zu schützen, sondern um die Staaten zu finanzieren – damit wiederum die EZB vernünftige Anleihen hat, die sie aufkaufen kann. Und wir wissen, dass unseren Vorständen und auch denjenigen, die sie beaufsichtigen,

gesagt wird: Das ist die eine Blickrichtung; in der Realität soll das anders abgebildet werden.

Vor sechs Jahren, als wir für die Realkreditprivilegierung werben wollten, dass man mit einer Mittelstandsfinanzierung kein größeres Risiko eingeht, sondern ein kleineres, und dass insbesondere unsere kleinen Sparkassen sehr gut beurteilen können, inwieweit ein Kredit vielleicht ausfällt, gab es ein Gespräch, an dem ein Unternehmer, der Vorstand einer Sparkasse, der diesen Unternehmer betreut hat, meine Person und – vorsichtig ausgedrückt – Prominente in Brüssel teilgenommen haben; von allen Parteien war da jemand vertreten. Das Ergebnis war: Wir können nachweisen, dass es wichtig ist, nach der großen Finanzmarktkrise nicht alles über einen Kamm zu scheren, sondern genau hinzuschauen. Wir brauchen beim Realkredit einen begründbaren Spielraum, der ein Stück weit zur Privilegierung des Mittelstandsgeschäfts führen soll.

Sie werden jetzt fragen: Was redet der Breuer da von Privilegien? Wenn ich zu meiner Bank oder Sparkasse gehe, dann merke ich nichts von Privilegien; dann wird hart und härter dokumentiert. – Ja, das ist nach wie vor so. Aber im Vergleich zu dem, was ursprünglich geplant war, ist das jetzt schon etwas besser.

Das sogenannte Mittelstands- und Realkreditprivileg steht nun wieder auf der Agenda. Da redet man nicht über die Ausfälle von Griechenland und anderen, nicht darüber, wie man öffentliche Haushalte finanziert, sondern man redet über die Frage: Was machen eigentlich die deutschen Volksbanken, die deutschen Privatbanken und die deutschen Sparkassen falsch, bzw. was können wir als Regulator tun, um die Risikobereitschaft der mittelständischen Unternehmen in Grenzen zu halten? – Man diskutiert dort also tatsächlich – jetzt kommt Fachchinesisch – die Überprüfung des sogenannten Kreditstandardansatzes, also das Messverfahren, mit dem wir Handwerks- und Mittelstandskredite refinanzieren. Deswegen ist es wichtig, zu erklären, dass das für uns kein Risiko ist.

Übrigens: Wenn Sie heute in die Bankbilanzen Europas schauen, auch in die Bilanzen der deutschen Institute – Volksbanken, Sparkassen und Privatbanken –, dann werden Sie feststellen, dass wir angesichts der Bewertungsergebnisse im Kreditgeschäft, also der Rückzahlungswahrscheinlichkeit, empirisch sagen können, dass wir bei der Mittelstandsfinanzierung so wenige Korrekturen wie noch nie haben. Natürlich hilft uns die gute Konjunktur dabei. Die Rückzahlungswahrscheinlichkeit ist hoch. In den letzten Jahren sind nur wenige Handwerkskredite, Mittelstandskredite ausgefal-

len. Daher ist es klug, einen Realkredit tatsächlich anders zu behandeln.

Wir werden auch heute die Debatte über Regulierungen der Banken führen müssen – zu Recht, denn es gab das große Damoklesschwert, dass wir den Steuerzahler bemüht haben, mehrere große Institute in Europa zu retten. Seit dem vergangenen Wochenende gibt es zwei neue Fälle in Italien. Wir hatten auch hier am Standort Düsseldorf prominente Vorreiter: 2007 die IKB, Anfang 2008 die Westdeutsche Landesbank. Im Moment wird diskutiert, was wir eigentlich machen, wenn eine Branchenkrise auftritt.

Also: Die Debatten sind begründet. Nicht begründet ist jedoch der Versuch, die rund 3.000 Banken und Institute über einen Kamm zu scheren. Wir dürfen Ungleiches nicht mit gleichen Vorschriften behandeln.

Es ist uns deswegen wichtig, Ihnen das vorzutragen, weil derzeit alles über einen Kamm geschoren wird. Wir wollen daher gerne die Proportionalität zum Ausdruck bringen: dass auch wir Vertreter der öffentlich-rechtlichen Institute Dickschiffe haben mit grenzüberschreitenden Gefahren, grenzüberschreitendem Geschäft.

Aber das regionale Modell ist ausschlaggebend. Regionale Sparkassen gehen einher mit klassischer Mittelstandsfinanzierung; denn mit nur wenigen Ausnahmen findet die Bedienung des Mittelstandes durch Volksbanken und Sparkassen statt. Insbesondere im ländlichen Bereich sind wir der Hauptfinanzierer des Mittelstandes. Das hat spezifische Gründe.

Wenn sich unsere Vorstände in ihren Sitzungen aber zu 80 oder 90 Prozent mit Haftungsthemen und Absicherungsthemen beschäftigen, dann kommt unser Kunde, der Mittelstand, und die Frage nach seinem Bedarf zu kurz. Wir diskutieren im Moment also nicht nur im eigenen Interesse die Frage der Regulierung, sondern auch in Ihrem Interesse.

Dabei geht es nicht nur um die Frage, wie wir den Mittelstand finanzieren und mit wie viel Eigenkapital wir die Risiken als Bankenfamilie hinterlegen müssen, sondern auch ganz praktisch darum, dass ein Vorstand zugeschüttet wird mit bürokratischen Themen, die nichts mit dem alltäglichen Geschäft zu tun haben. Sie werden das daran merken, dass wir unserer privaten und unserer gewerblichen Kundschaft dann nicht die Aufmerksamkeit widmen, die eigentlich angemessen wäre.

Bei der Bankenregulierung können wir in Europa nur dann glaubwürdig auftreten, wenn wir anders als andere Branchen das Thema nicht aus dem Blickwinkel der Vorstände oder der Stakeholder betrachten, sondern aus dem Blickwinkel der Privatkunden und der gewerblichen Kunden. Nur dann sind wir mit unseren Argumenten erfolgreich.

Deswegen ist es so wichtig und auch so klug, dass Sie uns an dieser Stelle fordern. Wir merken nämlich, dass in Brüssel, in der EZB und auf G20-Ebene schon wieder die nächsten „Weichen“ in eine aus unserer Sicht falsche Richtung gestellt werden.

Wir können uns des Eindrucks nicht erwehren, dass wir hier eine Schattenseite über Regulierung und Bürokratie insbesondere im Bankenbereich führen, mit der man durchaus mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen würde. In Europa gibt es rund 3.000 Institute, pi mal Daumen 1.600 allein bei uns in Deutschland. Wir stemmen damit etwa die Hälfte aller Banken in Europa. Aber: Die drei größten Banken in Frankreich haben mehr als 90 Prozent des Geschäftsvolumens. Bei uns in Deutschland sieht das ganz anders aus. Das ist schwierig für einen Regulator wie die EZB, die Aufsicht, egal wie man ihn definiert. Der hat am liebsten viel Kontrolle. Lästig sind für ihn Vielfalt und Subsidiarität, wie wir sie in Deutschland gewohnt sind.

Man muss daher erklären, dass die Bankenstruktur in Deutschland nicht nur deshalb gewachsen, sondern auch nur deshalb erklärbar ist, weil die Banken in einer besonderen dienenden Funktion stehen, weil die Struktur in unserem Bankensektor sehr konsequent der Struktur anderer Bereiche in Deutschland folgt. Bei uns gibt es keine zentrale Wirtschaft wie in Paris, wo die ganz großen Unternehmen sitzen. In Deutschland gilt Gleichheit der Lebensverhältnisse. Bei uns bilden nicht die DAX-Unternehmen das Rückgrat der Wirtschaft. Das Rückgrat der Wirtschaft befindet sich bei uns in der Fläche, beim Mittelstand. Da haben wir die meisten Beschäftigten, die meisten Auszubildenden. Das Handwerk spielt bei uns eine ganz besondere Rolle. Dieser Struktur folgt unser Bankenmarkt. Das

ist klug. Diese Struktur, die Subsidiarität, ist etwas Besonderes. Wir haben allerdings die stille Befürchtung, dass bei der Bankenregulierung das Subsidiaritätsprinzip außer Kraft gesetzt werden soll, dass wir es dem Regulator einfacher machen sollen.

Also: Das Bankensystem folgt der dezentralen Wirtschaft. Der Mittelstand ist hier in Nordrhein-Westfalen ein ganz großer Faktor. Wir haben eine regionale Wirtschaftsstruktur, die in der Fläche für Beschäftigung sorgt. In Berlin sitzt kein einziges DAX-Unternehmen. Das Herz der Wirtschaft schlägt bei uns überall in der Fläche, weniger in den Metropolen.

Wir haben den Eindruck, dass mit diesen Bankenregulierungsthemen Strukturpolitik gemacht werden soll. Deswegen bin ich froh, dass ich heute hier bin. Denn da sind wir wieder gemeinsam unterwegs. Wir haben die große Hoffnung, dass wir mit unserer Kundschaft unsere Struktur aufrechterhalten und deutlich machen können, dass die Besonderheit, die es in der deutschen Volkswirtschaft gibt, die uns so stark gemacht hat – die Subsidiarität, das Mittelständische, das Verantwortliche, das Unternehmerische –, nicht kaputtgemacht werden darf durch die Schaffung einer zentralen Banklandschaft. Die dezentrale, subsidiäre, granulare Struktur des Mittelstandes hat Deutschland stark gemacht und in den letzten Jahren herausragend gut durch alle Krisen geführt.

Vielen Dank, dass Sie mir zugehört haben.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Das war ein starkes Plädoyer für die dezentrale, subsidiäre Wirtschaftsstruktur, politische Struktur und auch Bankenstruktur.

Herr Reh, nun sprechen Sie aus der Perspektive der Volksbank Düsseldorf Neuss.

Klaus Reh, Vorstandsmitglied der Volksbank Düsseldorf Neuss eG

In diesem Raum sind einige regionale Unternehmer. Ihnen kann ich versprechen, dass die Volksbank Düsseldorf Neuss und auch die Genossenschaftsbanken weder durch die Niedrigzinspolitik noch durch irgendwelche regulatorischen Anforderungen daran gehindert werden, den Mittelstand vor Ort weiter zu finanzieren.

(Beifall)

Das ist eine ganz klare Aussage. Das bekommen wir weiter hin.

Herr Breuer, schönen Dank! Sie haben ein Stück weit auch für die Genossenschaftsbanken gesprochen. Ich kann hier jetzt als Praktiker sprechen.

Herr Hinterdobler, Sie sprachen vorhin vom regionalen Ansprechpartner und von der Digitalisierung. Ich will darauf kurz eingehen. – Wir bleiben regional. Wir kennen unsere Kunden. Und wir werden nur dort digital, wo wir glauben, dass es Sinn macht. Beim Zahlungsverkehr und anderen Dingen, die man massenhaft abwickeln kann, sind wir digital. Da sind wir übrigens oft Marktführer – auch als Genossenschaftsbanken, auch wenn man uns das nicht zutraut. Dort, wo wir glauben, dass die Digitalisierung keinen Sinn macht, nämlich um den Kunden vor Ort zu beraten, sein Geschäftsmodell zu verstehen und zu finanzieren, da werden wir weiterhin, wie man so schön sagt, Face to Face da sein.

(Beifall)

Ich werde versuchen, die einen oder anderen regulatorischen Dinge, die insbesondere Herr Prof. Paul hier heute angesprochen hat, aus Sicht eines Genossenschaftsbankers vor Ort zu werten und zu schildern, was das für uns bedeutet.

Der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken hatte eine Studie an der Goethe-Universität Frankfurt – ein durchaus namhaftes Institut, das auch nicht durch uns beeinflusst war – in Auftrag gegeben zu der Frage: Was ist seit 2009, also seit der Bankenkrise, passiert? – Denen ist es gelungen, die wesentlichen gesetzlichen Änderungen, Verordnungen usw. aufzuführen. Sie kamen auf über hundert! Wesentliche! Das lässt sich auf einer Folie gar nicht darstellen.

Das ist auch das Problem der Proportionalität. Es ist nett, wenn in der Tiefe auf die Genossenschaften und Sparkassen Rücksicht genommen wird, aber

trotzdem müssen wir uns um diese hundert Dinge kümmern. Die liegen bei uns auf dem Tisch. Die Zeit geht uns verloren beim aktiven Tun für den Kunden.

Uns ist bewusst, dass nach der Finanzmarktkrise mehr Regulatorik oder andere Regulatorik angesagt ist. Vieles davon können wir nachvollziehen. Die Frage ist nur, wie es gestaltet wird und was dabei herauskommt.

Zur Regulatorik beim Eigenkapital: Grundsätzlich mehr Risikokapital in den Bilanzen zu haben hilft sicher an der einen oder anderen Stelle. Die Volks- und Raiffeisenbanken waren schon immer gut kapitalisiert. Wir werden auch mit den an uns gestellten Anforderungen von 12,5 Prozent kein großes Problem bekommen. Aber wie Regulatorik wirkt, wenn man alles über einen Kamm schert, sieht man an folgendem Beispiel: Es gibt für nicht systemrelevante Kreditinstitute wie uns das sogenannte SREP-Verfahren, mit dem die Risiken über alle verteilt werden sollen. Das führt zu der schizophrenen Situation, dass manche Genossenschaftsbanken demnächst 16 bis 20 Prozent Eigenkapital vorhalten müssen. Und das bei unserem Geschäftsmodell! Wie kann es sein, dass eine regionale Genossenschaftsbank, die vor allem Kredite vor Ort vergibt – dass sie im Depot auch Wertpapiere – darauf komme ich gleich noch –, mehr Kapital vorhalten muss als eine international tätige Großbank? – Das gebe ich einfach mal zu bedenken.

Die Liquiditätsanforderungen sind ein weiteres schönes Beispiel. Seit Einführung der Liquiditätsvorschriften, der sogenannten LCR (Liquidity Coverage Ratio), sind wir angehalten, eine bestimmte Liquidität vorzuhalten. Wir müssen zum Beispiel internationale Wertpapiere kaufen – andere gibt es derzeit nicht –, Staatsanleihen und Ähnliches mit Niedrig- oder vielleicht sogar Negativverzinsung, damit wir die formellen Anforderungen der Liquiditätsvorschriften einhalten. Auch das ist aus unserer Sicht nicht nachvollziehbar. Denn wir Genossenschaftsbanken haben immerhin 150 Jahre lang bewiesen, dass wir jederzeit zahlungsfähig sind. Wir sind auch in der Krise zahlungsfähig geblieben. Keine einzige Volksbank oder Raiffeisenbank hatte damals ein Liquiditätsproblem. Jetzt haben wir es – formal zumindest!

Ein anderes Beispiel ist das Einlagensicherungs-gesetz. Die Genossenschaftsbanken gibt es seit mehr als 150 Jahren. Wir haben in einzelnen Banken schon viele Krisen überstanden. Das hat in der Öffentlichkeit niemand gemerkt, das haben wir alles unter uns aufgefangen. Das nennt man Instituts-sicherung. Jetzt sind wir gezwungen, eine zweite

Gesellschaft zu gründen, die dafür sorgt, dass die Einlagen unserer Sparer bis 100.000 Euro sicher sind. Das haben wir natürlich gemacht, weil wir die Gesetze erfüllen. Das war viel Aufwand, hat viel Geld gekostet. Nur, bei uns sind alle Einlagen sicher, sprich: Das haben wir nur formal erfüllt.

Mit dem Fonds für allgemeine Finanzmarktstabilisierung, der Bankenabgabe, wird versucht, einen Spartopf zu schaffen. Damit soll ein großes Institut, das in Schieflage gerät, aufgefangen werden – möglichst nicht vom Steuerzahler, sondern am besten von den Volksbanken und Sparkassen; denn wir sind diejenigen, die dort einzahlen. Zum Glück werden wir niemals in den „Genuss“ dieser Zahlungen kommen, sie sind nämlich nicht systemrelevant. Aus Sicht der Volksbank Düsseldorf Neuss heißt das Folgendes: Wir zahlen dafür aktuell jedes Jahr 175.000 Euro. Das heißt, wir geben drei Mitarbeiter ab, um dafür sorgen, dass bei internationalen Problemen Banken aufgefangen werden können.

So viel zu den unmittelbaren regulatorischen Anforderungen.

Gerade für regional tätige Banken spielt auch die derzeitige Verbraucherschutzgesetzgebung eine große Rolle – sie leitet sich aus der Regulatorik ab –: Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Wertpapierdokumentation, Anforderungen im Meldewesen, Risikosteuerung usw. Ich kann diese Liste lange fortführen, dafür reicht meine Redezeit nicht aus. Bei der Volksbank Düsseldorf Neuss haben wir 300 Mitarbeiter. Seit 2009 kümmern sich drei Mitarbeiter nur um diese Themen. Das muss man sich einmal auf der Zunge zergehen lassen.

Wenn ich das alles addiere – Liquiditätsvorschriften, Einlagensicherungsgesetz, Fonds für allgemeine Finanzmarktstabilisierung, Verbraucherschutzgesetz –, dann komme ich für ein Haus unserer Größenordnung, das ein Betriebsergebnis von ungefähr 9 Millionen bis 10 Millionen Euro erwirtschaftet, auf Kosten von 1 Million Euro. Das ist der entscheidende Punkt, an dem ich sage: Das betrifft auch den Mittelstandskredit! Denn diese Million müssen wir logischerweise verdienen: noch mehr Eigenkapital, weniger Anrechnungsmodalitäten.

Wir erfüllen diese Regulatorik. Sie ist strikte Nebenbedingung. Aber sie macht keinen Spaß. Aus Sicht eines regionalen Genossenschaftsbankers sind das alles Dinge, die in der Summe dazu führen, dass unser Geschäftsmodell schwierig wird. Das zeigt sich darin, dass die Zahl der Volks- und Raiffeisenbanken deutlich sinkt. Wir sind schon unter 1.000.

Der Sinkflug geht weiter. Wir wissen über unser Rechenzentrum: In diesem Jahr stehen weitere 80 Fusionen an.

Ich stelle eine Frage in den Raum, über die Sie einmal nachdenken sollten: Ist das Risiko kleiner, wenn wir statt 1.000 Volksbanken eine große haben? – Ich glaube nicht. Ich glaube, das ist eine echte Fehlsteuerung. Die Diversifikation, die uns 2008 stark gemacht hat – dass jede Volksbank und jede Sparkasse etwas anders gesteuert war –, hat zur Stabilität beigetragen. Wenn wir jetzt alle in dieselbe Richtung laufen, ist das wie an der Börse: Wenn alle kaufen, dann verlieren auch alle. Die derzeitige Regulierung hat die gleiche Steuerung. Das ist eine echte Fehlsteuerung! Wer alles im Kleinen reglementiert, der verliert das große Ganze aus dem Blick.

Wir haben jetzt noch knapp 1.000 Genossenschaftsbanken mit 18 Millionen Mitgliedern. Es kann kein Zufall sein, dass diese genossenschaftliche Banken-Gruppe im Rahmen der Krise – wie die Sparkassen – stabil war und heute noch stabil ist. Sehen Sie, was wir seit 2009 geleistet haben, um all diese Dinge umzusetzen – und trotzdem erwirtschaften wir stabile Ergebnisse, trotzdem sind wir – noch – der Finanzierer des Mittelstandes!

Ich kann nur sagen: Wirken Sie bitte alle darauf ein, dass diese Entwicklung nicht so weitergeht! Denn wir als regionales Kreditinstitut bzw. genossenschaftliche Gruppe – ich spreche auch für die Sparkassen – würden gerne weiter vor Ort unseren Mittelstand finanzieren.

Herzlichen Dank.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Danke, Herr Reh, für diesen Blick aus der Praxis einer kleineren regionalen Bank, die ebenfalls mit den regulatorischen Anforderungen konfrontiert ist. Es ist klar: Je kleiner die Bank ist, die sich durch die Gesetzeswerke durcharbeiten und einige Leute abstellen muss, die das alles verstehen und erfüllen können, desto höher sind proportional gesehen die Kosten dafür.

Als dritten Redner hören wir jetzt Herrn Steffen Pörner, Geschäftsführer des Bankenverbandes NRW.

Steffen Pörner, Geschäftsführer des Bankenverbandes NRW

Vielen Dank. – Wir haben heute schon viel über die Regulierung bei Banken gehört. Herr Reh hatte angefangen, einige wesentliche Punkte aufzuzählen; da kann ich sicher einiges ergänzen.

Ich vertrete 66 private Banken in Nordrhein-Westfalen. Dazu gehören Großinstitute wie die Deutsche Bank und die Commerzbank, auch die IKB. Darunter sind auch 25 mittelständische regionale Banken wie die National-Bank in Essen.

Ich arbeite schon seit einer Weile bei Banken, zuerst bei HSBC Trinkaus, davor war ich an der Börse. Das heißt, ich kenne beide Seiten der Fragestellung „Kredit- oder Equity-Finanzierung“; das hilft vielleicht auch weiter.

Im Übrigen: Ich fahre einen 2er BMW, eine Familienkutsche – auch in Frankfurt.

(Heiterkeit)

Herr Prof. Paul hat von Stress gesprochen. Ich habe noch mehr Stress. Denn meine Liste ist 20 Seiten lang. Das geht noch weit über die tatsächlich vorhandenen Regulierungsthemen hinaus.

Ich möchte jetzt aber nicht die Position der Banken hervorheben, sondern die Perspektive wechseln und hinterfragen, was das, was wir da veranstalten müssen, eigentlich für Sie als Kunden heißt. Vielleicht werden dann auch Mysterien, warum wir kein Gaskraftwerk finanzieren können, und die Frage, wie eine Finanzierungszusage überhaupt zustande kommt, etwas transparenter.

Grundsätzlich können wir sagen: Regulierung ist gut. Das sagen nicht viele Banker. Aber man kann festhalten: Die Regulierung hat zu mehr Stabilität geführt. Das ist nach zehn Jahren auf jeden Fall anzuerkennen. Angesichts dessen, was im Laufe der Zeit daraus geworden ist, hätten wir uns allerdings gewünscht, die Regulierung wäre intelligenter und maßvoller gewesen.

Also: Regulierungsvielfalt – geschenkt. Regulierungskosten – geschenkt; diese Lasten haben wir sicherlich zu tragen. Aber wir haben inzwischen eine enorme Regulierungsdichte erreicht: alle paar Wochen etwas Neues, was sich teilweise nicht nur widerspricht, sondern das bereits vorhandene Maß verdoppelt und verdreifacht.

Die Geldwäscherichtlinie ist derzeit ein Extremfall: Sie liefert die sechste unterschiedliche Definition

einer natürlichen Person. Vergessen Sie also das, was im BGB steht, das interessiert uns Banken schon lange nicht mehr. Die Regulierungstiefe geht inzwischen bis in einzelne Formulare hinein. Wenn man ein bestimmtes Kästchen nicht ausfüllt, hat man ein Problem mit der Aufsicht.

Das heißt, wir brauchen ein neues Verhältnis zwischen Kunde und Bank. Ihre Anforderungen als Kunden steigen. Natürlich haben wir in den letzten zehn Jahren die Kunden wiederentdeckt. Wir freuen uns heute richtig, wenn mal ein Kunde vor uns sitzt, mit dem wir ein Geschäft machen können, und wir uns nicht mit dem ganzen regulatorischen Kram befassen müssen.

Die wöchentlichen Vorstandssitzungen der Banken dauern manchmal drei bis vier Stunden. Vier Fünftel der Zeit beschäftigen wir uns mit dem Thema „Regulierung“, was wir an neuen Systemen anschaffen müssen, welche Leute wir dafür einstellen müssen. In den restlichen zwanzig Minuten reden wir noch über Kundenengagement und Kundenentwicklung. Und das war's dann.

Wenn Sie heute in einer Bank einen lukrativen Job haben wollen, werden Sie Compliance- oder Geldwäsche-Beauftragter. Die werden händeringend gesucht. Wir finden keine mehr. Der Markt ist einfach leergeräumt. Eine Bank wie die HSBC Trinkaus beschäftigt allein in Deutschland 30 Compliance-Mitarbeiter – die dafür sorgen, dass die Kästchen auf den Formularen alle richtig ausgefüllt werden.

Hinzu kommt die zurzeit schwierige Situation für uns Banken: Niedrigzinsphase, Digitalisierung – all das kostet viel Geld. Wir wissen gar nicht, wo wir noch Ertragschancen haben. Das führt weiterhin zu einem harten Wettbewerb innerhalb der Banken. Wenn es auch unbestritten schön ist, dass wir diese drei Säulen haben, muss man doch auch ganz klar sagen: Der deutsche Markt ist schlichtweg overbanked. Es wird zu größeren Einheiten kommen müssen. Dafür wird schon die Regulierung sorgen. Kleinere Institute haben nicht die Möglichkeit, den notwendigen Aufwand zu leisten. Und es gibt weniger Mittelstand als Banken. Wir stehen hier in einem sehr harten Wettbewerb. Ich schätze, wir werden da noch einiges an Konsolidierung sehen. Erste Fusionen gibt es bereits.

Ich habe in diesen Tagen eine Untersuchung von Bain gelesen, wonach Banken sich mal ganz schnell Gedanken über die Neubewertung unprofitabler Kundenbeziehungen machen sollten. Natürlich müssen Kundenbeziehungen heute profitabel sein, sonst werden wir unsere Kosten nicht darstellen

können. Aber: So geht die Erosion wahrscheinlich noch etwas schneller voran.

Die Niedrigzinsphase, die für den Kreditsuchenden an und für sich sehr angenehm ist, hat bei den Banken den Einbruch des Zinsgeschäftes verursacht. Daran verdienen Sie heute kein Geld mehr. Wenn eine Bank hauptsächlich darauf schaut, wird sie ein Problem bekommen. Und selbst wenn Herr Draghi noch heute Abend die Zinswende einleiten würde, reichte das nicht mehr. Man sagt, dass eine Zinswende mit all den Verwerfungen, die sie selber auslöst, erst nach vier bis fünf Jahren tatsächlich vollzogen ist. Deswegen bedroht die Niedrigzinsphase hier in Deutschland ganze Geschäftsmodelle, zum Teil existenziell.

Wie kommen wir zum Kunden? Das ist inzwischen auch sehr viel aufwendiger. Man denkt, die Konjunktur brummt, Sie investieren wie die Weltmeister, wir finanzieren das alles, um das Wachstum hier in Nordrhein-Westfalen voranzutreiben. Nur, das ist nicht so einfach: weil wir gerade durch die Regulierung zu etwas gezwungen sind, was man Due Diligence nennt. Das heißt, wir schauen sehr genau in die Unternehmen hinein – und heraus kommt KYC, Know Your Customer. Da passieren die tollsten Sachen!

Sie haben eine Kundenbeziehung mit Ihrer Bank, 30, 40 oder 50 Jahre lang, vielleicht schon in zweiter Generation – und plötzlich sitzen Sie vor Ihrem Kundenberater und hören: Ich möchte gerne mal Ihren Ausweis sehen. Wir müssen Sie nochmals identifizieren. Könnten Sie mir bei der Gelegenheit übrigens auch noch sagen, woher Ihr Unternehmen – 1890 gegründet – sein Startkapital hatte?

(Heiterkeit)

Das ist kein Witz, meine Damen und Herren! Das müssen wir machen!

Der Fragenkatalog einer größeren deutschen Bank – ich nenne jetzt keinen Namen – ist vier Seiten dick und umfasst in 6-Punkt-Schrift 60 Fragen. Da wird gefragt nach Art und Ort der Geschäftstätigkeit, Einschätzung des Risikos der Branche, Zweck der Kundenverbindung, Benutzerprodukten und -services, Grund und Aufbau der Geschäftsbeziehung, Gesellschaftern, wirtschaftlich berechtigter Eigentümerstruktur, Kapitalherkunft – wirklich bis zur Unternehmensgründung zurück.

Sie müssen richtig mitarbeiten, um das zu schaffen. Das ist keine Quälerei unsererseits. Es geht nicht darum, dass wir Ihnen nicht mehr trauen. Das alles müssen wir ausfüllen, weil es in den Meldepflichten

und im Reporting heute so vorgesehen ist. Wenn Sie eine Kreditfinanzierung haben wollen, müssen Sie für diese Fragen im Minimum drei Wochen rechnen. Die Entscheidung selbst kommt – da sind wir mit der Digitalisierung sehr weit –, wenn es gut läuft, innerhalb einer Stunde; das ist ein automatisierter Prozess. Das ist eine sehr intensive Kommunikation. Da kommen immer wieder Nachfragen. Und wenn es um eine internationale Finanzierung geht, bei der wir auch noch über unterschiedliche Rechtssysteme reden, wird das Ganze noch grau-samer. – Das ist der eine Teil.

Hinzu kommt das, was wir Compliance nennen. Das heißt, wir untersuchen Sie auch noch nach der Geldwäscherichtlinie. Falls Sie sich wundern, warum Ihnen manche Bank nicht sagt, was sie da tut: Wenn wir uns irgendwelche Cashbeträge nicht erklären können, müssen wir eine Verdachtsmeldung machen – von der Sie als Kunde nichts erfahren dürfen; das läuft anonym.

Wir haben zudem das Thema „Korruption, Vorteilsnahme, Bestechung“ zu bearbeiten. Wenn Amerikaner im Spiel sind, greift FATCA. Das ist ein Steuerabkommen. Hier in Deutschland gilt ab dem nächsten Jahr das Steuerumgehungsbekämpfungsgesetz – für den Fall, dass Sie vorhaben, irgendwo eine Briefkastenfirma zu eröffnen. Inzwischen ist das ein Monstrum geworden, bei dem das Bankgeheimnis keine Rolle mehr spielt.

Wir haben Sanktionsregister. Das heißt, all Ihre Geschäftspartner, Ihre Lieferanten, Ihre Kunden, Sie selber werden international über Namensregister abgeglichen. Wenn da einer einen arabischen Namen hat – es tut mir sehr leid –, dann guckt man schon mal genauer hin. Auch das kann tatsächlich ein Punkt sein, weshalb Sie mit einer Finanzierung nicht zum Zuge kommen.

Und wir haben einen Reporting- und Kontrollaufwand – Stichwort „Conduct Risk“ – und müssen alle paar Wochen innerhalb der Bank überprüfen, ob das Risiko noch „passt“, ob wir noch einmal mit dem Kunden reden müssen.

All das sind Themen, über die wir uns Gedanken machen müssen.

Banken sind gläsern wie nie. Und Sie inzwischen auch. Daran müssen Sie sich gewöhnen. Bei Finanzierungen werden auch Größe, Transparenz, Offenheit und Finanzsituation der Unternehmen thematisiert. Das Bankgeheimnis gibt es nicht mehr. Ich befürchte, wir müssen sehr aufpassen, dass aus der Vertrauenskultur, die wir in der Kundenbeziehung mit Ihnen eigentlich aufbauen wollen, nicht eher

eine Misstrauenskultur wird, dass wir uns fragen: Wieso kommt der mit dem Geld denn jetzt zu uns?

An eine ganz schnelle Kreditentscheidung kommen Sie übrigens folgendermaßen: Aufbau einer Maschinenfabrik im Iran, die Maschinenteile könnten waffentauglich sein, Sie brauchen den Grundstoff Palmöl aus dem Regenwald, Sie haben syrische Gesellschafter, der Sitz der Gesellschaft ist in Panama, Sie haben einen russischen Zulieferer und wollen alle Geschäfte cash abdecken. – Diese Entscheidung geht ganz schnell!

(Heiterkeit)

Teilweise weiß man gar nicht, an welchem Punkt etwas gescheitert ist. Reden Sie mit Ihrem Bankberater. Denn bei all der Digitalisierung, die wir als Banken vorhalten, um schneller für Sie arbeiten zu können – Sie haben die Erwartungshaltung Real-Time-Information, Real-Time-Überweisungen weltweit; das wollen wir Ihnen auch liefern –: Sie werden sehr lange auch noch mit Menschen mit Krawatte oder – wie in meinem Fall – mit Fliege zu tun haben.

Zum Beispiel Gaskraftwerk! Wenn drei Bankengruppen den Bau eines Gaskraftwerkes nicht finanzieren, dann ist das für mich eher ein Zeichen, dass da womöglich irgendetwas nicht gestimmt hat. Das mag vielleicht eine saubere Technologie sein. Aber wenn ich an manche Kommunalfinanzierung und die dortige Überschuldung denke, dann habe ich mit solchen Krediten durchaus auch ein Problem.

Die Kreditnachfrage ist im Übrigen mäßig. Hier in Nordrhein-Westfalen liegt unsere Kreditauslastung im Schnitt bei 50 Prozent. Das heißt, viele Kreditlinien, die wir herausgeben, werden von den Unternehmen im Moment gar nicht gezogen, weil deren Eigenfinanzierung so gut ist. Das ist schön für Sie, das ist blöd für uns; denn die anderen 50 Prozent müssen wir auch mit Eigenkapital unterlegen, und die kostet Geld.

Die Investoren schwimmen in Geld. Jeder möchte irgendwo etwas haben, möglichst etwas mit Rendite, in das er investieren kann. Sie können auf dem Markt heute die tollsten Sachen sehen. Das Zinsumfeld ist im Moment für alle, die investieren wollen, sehr gut. Trotzdem haben wir eine äußerst geringe Investitionsquote. Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist sie in NRW erschreckend schlecht. Aber das wird ja jetzt mit der neuen Regierung alles „besser“.

In Europa ist die Kreditvergabe gerade einmal um 2,6 Prozent gestiegen – trotz des billigen Geldes im Markt. Das zeigt, dass es hier zu Verwerfungen kommen kann.

In Nordrhein-Westfalen hat die Commerzbank einmal untersucht, woran das liegt, und festgestellt: Der Mittelstand setzt hauptsächlich auf Substanzerhaltung und zu wenig auf Wachstum. Sie müssen also in Wachstum investieren! Die Konjunktur brummt. Die Aussichten werden immer besser. Der Ifo-Index steigt. Das BIP steigt. Prof. Bert Rürup sagte dieser Tage, das bleibe noch mindestens zwei Jahre lang so. Ich frage Sie: Wenn Sie jetzt nicht investieren, wann wollen Sie es denn dann machen? Wenn es wieder schlechter wird? Dann sind eigene Reserven meistens schnell abgebaut. Und vor allen Dingen: Fragen Sie uns Banken dann mal, was wir noch finanzieren.

Mein heißer Tipp, den ich Ihnen hier am Schluss geben möchte, lautet: Behalten Sie Ihr Geld! Nutzen Sie es für schlechte Zeiten! Und prüfen Sie mal, ob Sie jetzt vielleicht mit einem Kredit neu investieren!

Ganz kurz noch die Antwort auf unsere heutige Frage „Kredit- oder Equity-Finanzierung?“. Ich glaube, Kreditfinanzierung bleibt die wichtigste Finanzierungsform für Unternehmen. Das liegt an der Finanzierungskultur in Deutschland. Schauen Sie trotzdem auch mal auf andere Angebote! Es kommen neue Wettbewerber auf den Markt, die als Ergänzung sicherlich interessant sein können.

Wir haben hier schon von der Seedfinanzierung gehört. Wie das richtig funktioniert, können Sie in der Fernsehsendung „Die Höhle der Löwen“ sehen. Das Problem bei der Seedfinanzierung ist: Sie müssen Anteile abgeben. Und welcher Handwerker macht das schon gerne?

Ich schätze, die Zukunft wird ein Finanzierungsmix sein. Sie werden alles erleben: von der Kreditfinanzierung bis hin zum IPO. Und wenn Sie für Ihren Fuhrpark mal ein neues Auto kaufen müssen, finanzieren Sie das demnächst vielleicht über Crowdfunding; das funktioniert nämlich auch schon relativ gut.

(Heiterkeit)

Vielen Dank.

(Beifall)

Diskussion

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank für drei interessante Vorträge. Man hört immer von Richtlinien und Dokumentationspflichten. Das klingt auch ganz vernünftig, wenn es zum Beispiel darum geht, Geldwäsche zu verhindern. Aber wenn man dann die Details aus der Praxis hört, ist man schon beeindruckt.

Jetzt haben Sie als Publikum noch ein paar Minuten Zeit, an die drei hier auf dem Podium versammelten Banker Fragen zu stellen.

Dr. Thomas Köster:

Ich habe eine Frage an Herrn Breuer und Herrn Reh. Im Hinblick auf Sparkassen und Genossenschaftsbanken braucht man auch in anderen Ländern Verbündete. In 17 europäischen Ländern gibt es sparkassenähnliche Systeme und in 25 europäischen Ländern genossenschaftliche Strukturen. So die Angaben von Herrn Fahrenschon vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Da dem so ist, müsste doch auch die Möglichkeit des Einwirkens auf europäische Regulierungsprozesse über transnationale Netzwerke der Sparkassen und Genossenschaftsbanken sehr viel größer sein, als es im Augenblick den Eindruck macht. Wie ist die Kooperation über „verwandtschaftliche“ Beziehungen dezentraler Bankenorganisationen in anderen Ländern der Europäischen Union?

Michael Breuer:

Es gibt in der Tat genossenschaftliche und sparkassenähnliche Strukturen in anderen europäischen Ländern. Aber sie sind dort leider nicht von einer solchen Relevanz wie bei uns. Sie haben nicht die Durchschlagskraft, die notwendig wäre, um die Regierungen zu einer gemeinsamen Linie zu bewegen. Mit den Genossenschaften und Sparkassen in Österreich besteht durchaus ein enger Austausch. Auch in Frankreich finden sich entsprechende Strukturen. Spanien zum Beispiel hat die Caixa. Wir haben auch die europäische Sparkassenorganisation. Die Relevanz in diesen Ländern ist aber eine andere als bei uns.

Aus Ihrer Sicht, Herr Dr. Köster, hätten Sie auch vortragen können, wie viele handwerksähnliche Strukturen es in Europa gibt.

(Dr. Thomas Köster: Ja, das fällt mir dazu ein!)

Sie finden in jedem Land solche Strukturen. Aber das Handwerk hat in Osteuropa eine andere Bedeutung als in Mitteleuropa, als in Deutschland.

In Frankreich machen die drei größten Banken mehr als 90 Prozent Bilanzgeschäfts, in Großbritannien mehr als 95 Prozent.

Klaus Reh:

Das kann ich ergänzen. Wir sind unterwegs, verbundweit zu prüfen, ob man genossenschaftliche Strukturen woanders aktivieren kann; denn wir sind von dieser Geschäftsidee überzeugt. Wie schwer es ist, aus Bankensicht etwas auf europäischer Ebene durchzusetzen, sehen Sie aber schon an uns dreien hier. Mein Vorredner hat gesagt, in Deutschland gebe es eigentlich viel zu viele Banken, weniger Mittelstand als Banken. Das sehen die Genossen total anders. Die Frage lautet: Was ist Mittelstand? Das beurteilen wir unterschiedlich. Und die Frage lautet: Wer hat welches Geschäftsmodell? Allein in Deutschland schaffen wir es schon nicht, drei Bankengruppen – eigentlich gibt es ja mehr als drei Bankengruppen; die Privatbanken sind auch sehr differenziert – unter einen Hut zu bekommen. Und das Ganze versuchen wir jetzt auf europäischer Ebene!

Das ist auch ein entscheidender Faktor der Regulierungen: Man kann als Regulator nur zentral regulieren. Man kann zwar versuchen, Proportionalität einzuhalten, aber die Geschäftsmodelle und die Vorgehensweisen sind so unterschiedlich, dass dieselbe Regulatorik auf unterschiedliche Institute unterschiedlich wirkt. Und das ist wohl eine der entscheidenden Herausforderungen. Davor steht allerdings auch der Regulator.

(Steffen Pörner: Aber bei den großen Dingen kämpfen wir Seit' an Seit'!)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Ich kann wegen der fortgeschrittenen Zeit nur noch eine kurze Frage zulassen.

Dipl.-Ing. Fritz Baumdick:

Herr Pörner, ich hätte Ihnen noch eine halbe Stunde zuhören können.

(Steffen Pörner: Ich hätte auch noch eine halbe Stunde reden können! – Heiterkeit)

Warum investieren die Araber und die Chinesen in die deutsche Industrie, aber nicht die großen Versicherungsgesellschaften? Die kaufen lieber Immobilien auf. Warum ist das so?

Steffen Pörner:

Das hängt damit zusammen, wo man seine Investitionsschwerpunkte sieht. Sie wissen, dass China und auch die Golfregion zwei Wachstumsregionen sind. Die schauen mit großem Interesse nach Deutschland, denn hier brummt die Konjunktur. Die ganze Welt weiß, wie gut es Deutschland geht – nur wir hier klagen gerne ein bisschen. Alle anderen meinen, wir sind so etwas wie die Insel der Glückseligen. Hier gibt es interessante Unternehmen. Hier kauft man sich gerne ein. Die Unternehmen sehen hier Renditechancen.

Chinas Wirtschaftspolitik besteht darin, in anderen Ländern zu investieren und somit auch politische Wirkung zu entfalten. Das sehen wir zum Beispiel daran, dass China sich in Afrika Technologien und

Rohstoffe sichern will, um damit das eigene Land nach vorne zu bringen.

Fragen Sie heute mal einen Versicherer nach seiner Rendite. Der hat das Geld bis dato über Anlagen verdient. Da findet er in der derzeitigen Niedrigzinsphase aber nichts mehr. Das ist ein sehr großes Problem.

Vonseiten der Europäischen Zentralbank ist Deutschland – obwohl sie hier ihren Sitz hat – ein Kollateralschaden. Ich will nicht jammern, wir haben größere Exportüberschüsse usw., und leben davon auch ganz gut. Früher war es für die Italiener und die Spanier einfacher: Sie konnten abwerten und sich auf diese Weise einigermaßen fangen. Mit einer Einheitswährung und sehr unterschiedlichen Wirtschaftssystemen und Regionen ist das alles deutlich schwieriger. Das bekommt man im Konzert der 26 nicht hin. Mit dem, was die europäische Notenbank gerade versucht, erleben wir ein großes Experiment. Wir sind alle sehr gespannt, wie das ausgeht.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Einen ganz herzlichen Applaus für unsere drei Bankenvertreter, die sich in einigen Punkten einig waren, aber nicht in allen, beispielsweise hinsichtlich der Frage, wie viel Konsolidierung es noch geben muss.

6. Positionierungen von Land, Bund und Europa

Moderator Dr. Philip Plickert:

Nun sprechen Vertreter des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, des nordrhein-westfälischen Ministeriums für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk und der Brüsseler Generaldirektion Binnenmarkt Industrie Unternehmertum und KMUs. Die Bezeichnungen sind sehr lang und offenbar auch sehr vielfältig.

Zunächst spricht Frau Bartels zu uns. Sie kommt von der Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie, Unternehmertum und KMUs der Europäischen Kommission. Sie ist nach eigenen Angaben nicht für die Bankenregulierung zuständig. Eventuelle Klagen über die Bankenregulierung also bitte nicht an Frau Bartels!

**Astrid Bartels,
Generaldirektion Binnenmarkt, Industrie,
Unternehmertum und KMU (DG GROW),
EU-Kommission, Brüssel**

Vielen Dank für die Einleitung. Ich bin sehr glücklich, dass Sie das vorweggeschoben haben.

Ich war letzte Woche in einem ähnlichen Workshop bei der Bayerischen Landesvertretung in Brüssel. Auch da haben die Bankenverbände die Handwerkskammern ins Schlepptau genommen, um die Parlamentarier vor Ort davon zu überzeugen, wie schlecht die gesamte europäische Bankenregulierung ist. Dieser Workshop in der letzten Woche hat mir einen guten Vorgeschmack gegeben auf das, was ich hier zu erwarten habe.

Heute geht es ja um eine Position zu der Frage „Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ Das ist der Themenbereich, in dem ich mich zu Hause fühle. Ich bin in meinem Direktorat für die KMU-Finanzierung auf europäischer Ebene zuständig. Die Finanzmarktregulierung ist also nur indirekt mit meiner Thematik verbunden.

Wie meine Vorredner bereits angedeutet haben, ist die Kreditfinanzierung mit Abstand die größte Säule der Fremdfinanzierung nicht nur von deutschen, sondern von europäischen KMUs. Die Europäische Kommission beobachtet die Marktentwicklung sehr genau. Deswegen war ich auch sehr erfreut, zu sehen, dass sich Frau Prof. Theurl heute Morgen

auf die Safe Surveys bezogen hat. Das sind sechsmonatige Befragungen, die wir zusammen mit der Europäischen Zentralbank durchführen. Dabei werden Tausende von KMUs in Europa nach ihrer Finanzierung befragt.

Eine der Eingangsfragen an die KMUs lautet: Welche sind die größten Probleme, mit denen Sie konfrontiert sind? – Glücklicherweise sagen im Moment auf europäischer Ebene im Schnitt nur 9 Prozent der KMUs, dass der Zugang zu Finanzierungsmitteln das größte Problem darstellt. Aber das ist eben nur der Schnitt. In Griechenland sind es 27 Prozent. Der Zugang zu Finanzierungsmitteln stellt auch in den Niederlanden ein großes Problem dar.

Bei diesen Zahlen muss man jedoch eine Differenzierung vornehmen. Während man sich in Deutschland nicht ganz einig ist, was man unter KMUs versteht, macht sich die europäische Definition von KMUs an drei großen Kriterien fest: an Umsatz, Bilanzsumme und Mitarbeitern. Diese KMU-Definition ist untergliedert in Mikrounternehmen, kleinere und mittelgroße Unternehmen. Gerade hinsichtlich der Kreditfinanzierung sind Mikrounternehmen viel abhängiger vom Bankensektor als die größeren KMUs.

Dem Rechnung tragend gibt es schon seit Ende der 1990er Jahre europäische Förderprogramme für KMUs. In der aktuellen Finanzperiode – 2014 bis 2020 – laufen ebenfalls diverse europäische Förderprogramme. Das größte Förderprogramm für KMUs ist das europäische COSME-Programm. Darüber stehen ungefähr 1,4 Milliarden Euro für die Unterstützung der KMU-Finanzierung zur Verfügung.

Der größte Teil der Finanzierungsunterstützung besteht in Kreditfinanzierung, ein kleiner Teil in Equity-Finanzierung. Mit der COSME-Kreditgarantie unterstützen wir hauptsächlich Finanzierungen bis 150.000 Euro. Wir können auch darüber hinaus unterstützen, müssen dann aber zeigen, dass es sich nicht um innovative Unternehmen handelt, weil die bereits durch das Forschungsrahmenprogramm gefördert werden.

Vielleicht fragen Sie sich jetzt, wie diese Förderung überhaupt hier bei Ihnen in Düsseldorf – oder in Deutschland generell – ankommt. Es ist so, dass sich Finanzintermediäre aus ganz Europa beim Europäischen Investitionsfonds in Luxemburg um diese Garantien bewerben können. Sie können eine Kreditgarantie bekommen für ein Portfolio von neu zu vergebenden KMU-Krediten, wenn sie bereit sind, sich aus ihrer „Risikowohlfühlzone“

hinauszubewegen. Wir wollen also nicht das Kreditgeschäft der Banken unterstützen, sondern wir wollen das Kreditgeschäft unterstützen, bei dem sie nicht mehr eigenständig mitspielen wollen.

Hier in Deutschland haben wir derzeit drei Finanzintermediäre. Dazu gehört auch die KfW. Das mag Sie überraschen. Aber die KfW hat seit geraumer Zeit ein Programm, das KfW-Startgeld, mit dem Unternehmensgründungen in den ersten fünf Jahren der Geschäftstätigkeit mit bis zu 100.000 Euro gefördert werden. Die KfW würde diesen Förderkredit aber nicht in dieser Form anbieten, wenn sie nicht eine europäische Rückgarantie bekommen würde. Eine weitere Förderbank, die von unserer Garantie Gebrauch macht, ist die LfA Förderbank in Bayern, die den Universalkredit aufgelegt hat. Darüber hinaus gibt es den Zusammenschluss der deutschen Bürgschaftsbanken, die Agrargeschäfte fördern.

Diese europäischen Förderungen zeigen, dass uns gerade das Kreditgeschäft mit kleinen Unternehmen sehr wichtig ist.

Aber das Kreditgeschäft ist nicht alles. Wir möchten gerne auch das Equity-Geschäft stärken. Was sucht ein Fremdkapitalgeber, der Eigenkapital hergibt? Einer meiner Vorredner hat davon erfreulicherweise bereits einen Eindruck vermittelt. In Brüssel sagen wir: Equity Financing is a minority sport. – Die meisten Unternehmen kommen dafür also überhaupt nicht in Betracht.

Jemand, der bereit ist, Fremdkapital an ein Unternehmen zu vergeben, der sucht ein Unternehmen, in das er einsteigen kann, bei dem er vielleicht fünf bis zehn Jahre mitgeht, aber aus dem er auch wieder aussteigen kann, und das hoffentlich mit einer hohen Rendite. – Das zeigt schon, dass ein Malerhandwerksbetrieb, der ein herkömmliches Geschäft betreibt, nicht unbedingt von Equity-Finanzierungen profitieren kann.

Ich mache jetzt einen kleinen Schwenk zur Kapitalmarktunion, von der hier auch schon gesprochen wurde. Worum geht es bei der Kapitalmarktunion überhaupt? Im September 2015 hat die Kommission einen Aktionsplan mit Finanzierungsalternativen als Ergänzung zur Bankenfinanzierung vorgestellt. Es ist also nicht so, dass die Kommission vom Kreditgeschäft wegwill und zur Equity-Finanzierung hinwill. Wir möchten vielmehr eine Ergänzung der Finanzierungsangebote herbeiführen.

Es heißt in diesem Aktionsplan: Finanzierungsalternativen, die die Bankenfinanzierung ergänzen, insbesondere die Kapitalmärkte sowie Risikoka-

pital, Crowdfunding und die Vermögensverwaltungsbranche, werden in anderen Teilen der Welt stärker genutzt und sollten in höherem Maße zur Finanzierung von Unternehmen beitragen, insbesondere von KMU und Startup-Unternehmen, die Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung haben. Es geht also nicht um die Unternehmen, die derzeit leichten Zugang zu Finanzierungsmitteln haben. Wir wollen vielmehr denen, die diesen leichten Zugang nicht haben, mehr Möglichkeiten eröffnen. Breit gestreute Finanzierungsquellen sind nicht nur gut für die Investitionen und die Unternehmen, sondern auch von zentraler Bedeutung für die Finanzstabilität, da sich Probleme am Bankensektor nicht mehr so stark auf Unternehmen und deren Finanzierungszugang auswirken würden.

Es geht also nicht darum, gewachsene, funktionierende Strukturen zu zerstören, sondern es geht darum, nicht funktionierende Bereiche aufzubauen.

Ungefähr 10 Prozent der KMUs finanzieren sich über Equity. Das sind die Unternehmen, die ein Geschäftsmodell haben, die schnell wachsen können, die nicht kurzfristig freien Cashflow haben, um Kredite bedienen zu können – also kein typischer Handwerksbetrieb, sondern zum Beispiel so etwas wie Spotify.

Spotify ist ein europäisches Unternehmen, 2006 in Schweden von zwei Freunden gegründet. Damals gab es einen Filesharing-Service for Music-Napster. Der war illegal. Und die beiden haben gesagt: Wir versuchen mal, etwas Legales aufzusetzen, einen Musik-Streaming-Service. – Sie können sich vorstellen, wie ein Banker geguckt hätte, wenn diese beiden jungen Herren damals zu einer Bank marschiert wären und einen Kredit nachgefragt hätten. Da die herkömmliche Kreditfinanzierung für eine solche Art von Geschäftsmodell also überhaupt nicht infrage kam, hat sich Spotify in verschiedenen Runden über Venture-Capital, also über fremde Eigenkapitalgeber, finanziert.

Wo ist dieses Unternehmen heute, elf Jahre später? Das Unternehmen hat 90 Millionen User weltweit und macht einen Umsatz von 2 Milliarden Dollar.

Spotify ist übrigens eines der Unternehmen, die in Europa geblieben sind. Das große Problem ist nämlich, dass Equity-Finanzierung, Venture-Capital-Fonds in Europa im Vergleich zu den USA noch relativ dünn gesät sind. Vielversprechende, schnell wachsende europäische Unternehmen siedeln mittlerweile in die USA über, weil sie dort Zugang zum Kapital haben. Spotify konnte in vier verschiedenen Finanzierungsrunden durch europäische Förderungen das notwendige Kapital in Europa erhalten.

Das ist der Sinn und Zweck der Kapitalmarktunion. Wir wollen diversifizieren, wir wollen nicht verdrängen.

Die Kapitalmarktunion verfügt über 33 verschiedene Aktionen, die sehr breit gestreut sind. Eine möchte ich ganz kurz erwähnen.

Es wurde von dem Unternehmer, dem Glasbauer, angemerkt, dass es schön wäre, wenn die Banken einmal rückkoppeln würden, wo das Problem liegt, wenn sie keinen Kredit geben. – Gemäß den Capital Requirements Directives besteht dazu eine gesetzliche Verpflichtung. Erst zu Beginn dieses Monats ist in Brüssel eine Selbstverpflichtung seitens der Industrie unterschrieben worden. Sie ist einen Ehrenkodex eingegangen. In dieser Verpflichtung, die mittlerweile im Internet veröffentlicht worden ist, wird dargestellt, welche Unterlagen Banken benötigen, um einen Kredit beurteilen zu können, und dass Gründe genannt werden müssen, wenn sie einen Kredit ablehnen. Diese Ablehnungserklärung wird nicht automatisch gegeben. Aber die Banken haben sich verpflichtet, dem Kunden diese Erklärung auf Anfrage zu geben. – In diesem Sinne kann ich Sie nur ermutigen: Wenn Sie in Zukunft ein Problem mit Ihrer Bank haben sollten, die vielleicht nicht bereit ist, die Karten offen zu legen, können Sie auf diese Selbstverpflichtung der Industrie hinweisen.

Vielen Dank.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank, Frau Bartels. – Als zweiten Redner in diesem Panel hören wir Herrn Neuhäuser vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin. Er leitet dort das Referat für Beteiligungs- und Mezzanine-Finanzierung. Bitte schön.


Udo Neuhäuser, Leiter des Referats für Beteiligungs- und Mezzaninfinanzierung, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Bonn

Schönen guten Tag! Ich komme aus dem Wirtschaftsministerium in Bonn, dort aus dem ERP-Sondervermögen und bin verantwortlich für die Beteiligungs- und Mezzaninfinanzierung und den Haushalt des ERP-Sondervermögens.

Zu Beginn des Vortrags ein Disclaimer:

**Der Beitrag gibt die Sicht des Vortragenden wieder,
aber muss nicht in jedem Fall die Sicht des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie oder
der Bundesregierung wiedergeben**

Das ERP-Sondervermögen kennen die meisten von Ihnen vielleicht. Das sind die früheren Marshallplanmittel. Das ERP-Sondervermögen ist inzwischen 70 Jahre alt. Deutschland hat die zurückfließenden ERP-Mittel angelegt, vermehrt und investiert. Heute sind das 18 Milliarden Euro Eigenkapital, investiert insbesondere in das Eigenkapital der KfW. Das ERP-Sondervermögen steht damit anteilig für eine Bilanzsumme von 350 Milliarden Euro in der KfW, aber auch für ein großes Volumen an Equity-Investments außerhalb der KfW. Fragestellung der heutigen Veranstaltung ist: Equity oder Fremdkapital, Equity oder Kredit? – Das ist eine rhetorische Frage. Natürlich ist die Antwort: Beides!



**Maßstab staatlichen Handelns in der
Unternehmensfinanzierung:**

Allokationsneutralität

Zwei Kernbereiche:
**Klassische Finanzierungsförderung bei Marktversagen oder
kompensierungswürdigen Angebotsdefiziten**


Rahmensetzung (u.a. Regulierung; Besteuerung)

3

Sie fragen nach der Positionierung des Staates, in dem Fall nach der Positionierung der Bundesregierung. Bei der Positionierung der Bundesregierung zum Thema „Equity, Beteiligungskapital, Eigenkapital auf der einen Seite, Fremdkapital auf der

anderen Seite“ geht es aus meiner Sicht in erster Linie um die Frage, ob der Staat mit seinem Handeln allokatonsneutral ist. Das ist das vornehmste Ziel staatlichen Handelns – sollte es zumindest sein.

Dazu gebe ich Ihnen drei Beispiele: ein Beispiel, wo das gründlich schiefgegangen ist – aber alles ist korrigierbar –, ein Beispiel, wo es lange Zeit nicht gut war, aber inzwischen in Ordnung gebracht wurde, und ein Beispiel, wo es eigentlich hervorragend gelungen ist. Die Beispiele stammen aus zwei Bereichen: aus der klassischen Finanzierungsförderung bei Marktversagen oder bei kompensierungswürdigen Angebotsdefiziten, Stichwort: Mittelstand, und aus dem Bereich der Rahmensetzung. Die Regulierung ist im heutigen Workshop-Programm breit vertreten. Ich konzentriere mich daher auf die steuerlichen Rahmenbedingungen.


 Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Beispiel 1
Wiederherstellung der Allokationsneutralität des Steuersystems bei der Verlustbehandlung (neuer § 8d KStG)

Vorher: Gemäß § 8c KStG haben Unternehmen ihre Verlustvorträge ganz oder anteilig verloren, wenn durch Kapitalerhöhungen oder durch einen Anteilsverkauf mehr als 25 % der Unternehmensanteile von einem neuen Investor übernommen wurden.

Beispiele negativer Wirkungen:
Pönale auf die Einbringung von Wagniskapital (Investitionsfall)
Pönale auf den Verkauf von Anteilen durch Wagniskapitalgeber (Exitfall)

4

 Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie


Verlustuntergang wurde durch § 8c KStG angeordnet, auch wenn ein Unternehmen vor dem Eintritt neuer Gesellschafter und nach dem Verkauf von Unternehmensanteilen dasselbe Geschäft betrieben hat.

Verlustuntergang durch § 8c KStG konnte zu einer Körperschaft- und Gewerbesteuerbelastung des Gewinns von mehr als 100% führen.

Folge: Investoren vermieden, Wagniskapital in deutsche Unternehmen einzubringen oder haben die Unternehmen gedrängt, vor einem Investment ins Ausland umzuziehen.

5

Erstes Beispiel: Verlustbehandlung. Das ist gerade in der Equity-Finanzierung hoch bedeutsam, vor allem für Venture-finanzierte Unternehmen. Ein Biotech-Unternehmen forscht zum Beispiel in Deutschland über zehn Jahre mit Venture-Capital finanziert, investiert 80 Millionen Euro, produziert zehn Jahre lang Buchverluste, aber wird nach zehn Jahren möglicherweise wertvoll sein. Die Wertzuwächse sieht man zunächst nicht in der Steuerbi-

 Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

Abhilfe: Einführung des § 8d KStG (in Kraft getreten zum 1. Januar 2017 rückwirkend zum 1.1.2016)

§ 8d KStG verhindert den Verlustuntergang bei Anteilseignerwechsel.

Voraussetzung: Geschäftsbetrieb der Körperschaft wird fortgeführt

Neutralität des Steuerrechts gegenüber der Allokationsentscheidung des Marktes, ob ein Unternehmen oder ein Investor mit Equity oder Kredit finanzieren, wurde in der Verlustbehandlung wiederhergestellt.


6

lanz, man sieht sie auch nicht in der Handelsbilanz – denn aus Gläubigerschutzgründen sind Innovationserfolge zunächst meist nicht aktivierungsfähig, solange sie nicht in Markterfolge umgemünzt wurden. Das heißt, dieses Unternehmen hat hohe Verlustvorträge, auch wenn die Investoren in ihren Kaufbewertungen bereits hohe Wertzuwächse anerkennen.

Bisher war es so, dass, wenn ein Investor eingestiegen ist und mehr als 25 Prozent der Anteile erworben hat, das Unternehmen große Teile oder sogar alle Verlustvorträge verloren hat. Wenn dieses Unternehmen später verkauft wurde, zum Beispiel an ein großes Pharmaunternehmen, dann hat dieses Unternehmen ebenfalls alle Verlustvorträge verloren. Das heißt, das deutsche Steuerrecht sah eine schwerwiegende Pönale in Form einer Substanzbesteuerung im Investitionsfall und später auch noch im Exitfall vor.

Wir hatten mit § 8c Körperschaftsteuergesetz das wohl unvorteilhafteste Steuerrecht im Vergleich der entwickelten Staaten. Substanzbesteuerung bedeutete in vielen dieser Rechenbeispiele: Ertragssteuerbelastungen von mehr als 100 Prozent. Das Ergebnis: Investoren haben in Deutschland nicht in solche Unternehmen Wagniskapital investiert, sondern zu dem Unternehmer gesagt: Zieh' erst mal über die Grenze, dann finanzieren wir dich! – Das war keine gute Entwicklung.

Das haben wir in Deutschland in Ordnung gebracht. Wir haben seit dem 1. Januar 2017 den § 8d Körperschaftsteuergesetz, rückwirkend anzuwenden ab 1. Januar 2016. Der Fehlanreiz, dass nur deshalb, weil Gesellschafter ausgetauscht wurden, die steuerlichen Verluste verloren gegangen sind, obwohl der Geschäftsbetrieb unverändert weitergeführt wurde, ist beendet worden. Das ist ein Beispiel für eine gelungene Wiederherstellung der Neutralität des Steuersystems gegenüber der Allokationsentscheidung zwischen Equity und Kredit.



Beispiel 2:
Fehlende Finanzierungsneutralität der Unternehmensbesteuerung


Seit der Unternehmensteuerreform 2008 wird von Gesellschaftern zugeführtes Eigenkapital sehr stark gegenüber Fremdkapital benachteiligt

Körperschaftsteuerbelastung auf Unternehmensebene:
knapp 30 Prozent
Plus Ausschüttungsbelastung: in Summe rd. 50 Prozent
Veräußerungsgewinnbelastung: kann Gesamtsteuerbelastung deutlich über 50 % erhöhen

Belastung Fremdkapitalfinanzierung über alle Steuerebenen: im Standardfall maximal rd. 27,4 Prozent

7

Zweites Beispiel: fehlende Finanzierungsneutralität der Unternehmensbesteuerung insgesamt. Die meisten von Ihnen wissen, gerade wenn Sie Unternehmer oder Wissenschaftler sind, wie die Rechnung aussieht: Eine Körperschaft hat eine Definitivbelastung von knapp 30 Prozent. Dann gibt es noch die Ausschüttungsbelastung, je nach Gewerbesteuerhebesatz in Summe ungefähr 50 Prozent. Auch die Veräußerungsgewinnbesteuerung ist nicht zu vernachlässigen. Es gibt genug Beispiele, bei denen die Gesamtsteuerbelastung bei 60 Prozent und weit darüber liegt – ohne Eingreifen der Verlustbehandlungsregelung. Die Belastung durch Fremdkapitalfinanzierung liegt im Standardfall bei maximal rund 27,4 Prozent.




Die Spreizung der Steuerbelastung zwischen nicht thesauriertem Eigenkapital und Fremdkapital liegt bei mehreren zehn Prozentpunkten

Es gibt gute Gründe für die Sicht, dass die Wagnis-/Beteiligungs-/Eigenkapitaldiskriminierung im deutschen Unternehmensteuerrecht das größte Problem ist, das es unter dem Gesichtspunkt der Allokationsneutralität und der Innovationsfreundlichkeit des Steuersystems zu lösen gilt.

8

Die Tatsache, dass eine solche Spreizung zwischen der Besteuerung bei einer Beteiligungsfinanzierung und einer Kreditfinanzierung eingeführt wurde, hat auch etwas mit dem Konzept eines dualen Steuersystems, mit internationaler Steuerwettbewerb, mit der Abgeltungsteuer usw. zu tun. Die Spreizung von mehreren zehn Prozentpunkten Steuerbelastung zwischen nicht thesauriertem Eigenkapital und Fremdkapital ist aus meiner Sicht das größte Problem im Unternehmensteuerrecht unter dem Gesichtspunkt der Innovationsfreundlichkeit und der Allokationsneutralität.




Dazu gibt u.a. Vorschläge
... des Sachverständigenrates (SVR) im Jahresgutachten 2012
... des wissenschaftlichen Beirats des BMWi
... der Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI)
... der Fratzscher-Kommission (BMW-Investitionsstrategie)
... der Europäischen Kommission

Die Europäische Kommission schlägt vor, durch eine gemeinsame Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage auch die Finanzierungsneutralität der Unternehmensbesteuerung in der EU wiederherzustellen

9

Diese Erkenntnis ist weit verbreitet. Der Sachverständigenrat hat das Problem bereits 2012 ausführlich in einem Jahresgutachten behandelt. Vom Sachverständigenrat kommt auch der Vorschlag, aus Gründen der Finanzierungsneutralität die Veräußerungsgewinnbesteuerung abzuschaffen. Und es muss aus seiner Sicht einen Ersatz geben für die Absetzbarkeit von Fremdkapitalzinsen in Form von absetzbaren kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen. Der Wissenschaftliche Beirat des BMWi hat ebenfalls die Probleme aufgezeigt zum Zeitpunkt der Unternehmensteuerreform 2008/2009. Auch die Expertenkommission Forschung und Innovation (EFI) geht in diese Richtung. Die Fratzscher-Kommission zur Investitionsstrategie bestätigt diese Sicht ebenfalls. Gleiches gilt für die Europäische Kommission.

Die Europäische Kommission schlägt jetzt vor – weil das nicht nur ein deutsches Problem ist, durch eine neue gemeinsame Körperschaftsteuerbemessungsgrundlage auch die Finanzierungsneutralität der Unternehmensbesteuerung in der EU wiederherzustellen. Der politische Wille auf europäischer Ebene ist also auf jeden Fall gegeben.



Finanzierungsneutralität der Unternehmensbesteuerung könnte aufkommensneutral gegenfinanziert werden
(z.B. durch eine kompensatorische Höherbesteuerung des Fremdkapitals)


BM Schäuble hat Abschaffung der Abgeltungssteuer für die nächste Legislatur vorgeschlagen (Zitat BM Schäuble laut Presseberichten: „... in der nächsten Legislaturperiode darüber nachdenken, ob wir die Steinbrückische Steuerreform bei der Kapitalertragsteuer, die ja mit der Unvollkommenheit der Erfassung von Kapitaleinkünften begründet war, zur Disposition stellen.“)

Besteuerung mit dem persönlichen Einkommensteuersatz wäre nicht aufkommensneutral

10

Meines Erachtens könnte die Finanzierungsneutralität aufkommensneutral wiederhergestellt wer-

den, zum Beispiel durch eine kompensatorische Höherbesteuerung des Fremdkapitals. Es gibt allerdings auch andere Positionen. Die bekannteste ist die von Herrn Bundesminister Schäuble, der die Abgeltungsteuer abschaffen möchte. Das kann sinnvoll sein. Wie ich es verstanden habe, soll die Abgeltungssteuer lediglich im Fremdkapitalbereich abgeschafft werden, ansonsten aber aufrechterhalten werden; da geht es dem Bundesfinanzminister sicher um den Erhalt von Steuersubstrat. So kann die Allokationsneutralität allerdings nicht wiederhergestellt werden.




Allokationsneutralität in der Beteiligungsfinanzierungsförderung des Bundes:

Deutschland hat im internationalen Vergleich Defizite beim Wagniskapitalangebot:
U.S.A.: rd. 70 Mrd. \$ p.a. Investments
Deutschland: je nach Abgrenzung ca. 1 bis 1,5 Mrd. €

Das Bundeswirtschaftsministerium hat das Ziel einer Verdoppelung des Wagniskapitalvolumens in Deutschland in den kommenden Jahren – gemeinsam durch Privatwirtschaft und öffentliche Hand.

11

Drittes Beispiel – ich schwenke jetzt in den Bereich der klassischen Finanzierungsförderung und dort



Grundsätze der Beteiligungskapitalförderung
Fast durchgehend gleiche Konditionen wie privaten Investoren (*pari passu*)

D.h., Förderung der Marktverbreiterung, aber keine Subventionen

Verzicht auf Preissignale
Folge: Allokationsneutralität staatlicher Investments

Ziel: „crowding in“ durch Verbreiterung des Marktes statt „crowding out“ des privaten Engagements.

12

in den Bereich der Eigenkapitalförderung, also der Venture-Capital-Förderung –: Deutschland ist nicht vorne dabei, was Wagniskapital angeht. Die 70 Milliarden in den USA stehen trotz Größenbereinigung in keinem Verhältnis zu den 1 bis 1,5 Milliarden Euro in Deutschland. Das Bundeswirtschaftsministerium hat das politische Ziel ausgegeben, dass alle Akteure gemeinsam dieses Volumen zumindest verdoppeln mögen. – Man braucht sicher solche politischen Ziele, um sich daran zu orientieren. Die zu einer Zielerreichung notwendigen Maßnahmen muss man anschließend herunterbrechen.

Ich gehe aus Zeitgründen nicht auf die Strukturen der Beteiligungskapitalförderung ein, nenne aber auf der Folie ein paar Grundsätze. An diese Grundsätze halten wir uns auch bei der Venture-Capital-Finanzierung, indem wir bei staatlichen Investments fast durchgehend – ich nehme die Frühstphase mal aus – zu gleichen Konditionen finanzieren wie die privaten Investoren.

Ich selbst betreue ein Vertragsportfolio von rund 5 Milliarden Euro. Wir haben diese Grundsätze dort vor zwölf Jahren eingeführt und auch durchgehalten. Das heißt, wir verbreitern den Markt, aber nicht durch Subventionen. Wir verzichten auf eigene Preissignale, um die Allokationsneutralität staatlicher Investments im Eigenkapitalbereich sicherzustellen. Wir machen das auch im Mezzanin-Bereich wie im Venture-Bereich. Unser Ziel ist „crowding in“ durch Verbreiterung des Marktes – das ist ordnungspolitisch weitgehend neutral – statt „crowding out“ des privaten Engagements.

Schönen Dank.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank. – Und nun spricht Frau Währisch vom nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministerium.

Christine Währisch, Ministerialrätin im Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

Meine Damen und Herren! Wenn ich richtig gezählt habe, bin ich heute die 14. Vortragende. Mit Karl Valentin: „Es ist schon alles gesagt, nur nicht von allen.“ Wir haben schon sehr viel Interessantes über die Mittelstandsfinanzierung aus verschiedensten Blickwinkeln gehört. Ich füge noch ein paar Gedanken aus Sicht des Wirtschaftsministeriums Nordrhein-Westfalen hinzu. Dort leite ich das Referat „Finanzwirtschaft, Bürgschaften, Unternehmenssicherung und -nachfolge“. Bei meiner Arbeit ist Mittelstandsfinanzierung mein tägliches Brot.

Die Frage, mit der wir uns heute beschäftigen, lautet: „Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa: Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ Die Antwort lautet aus Sicht des Wirtschaftsministeriums: Nicht „entweder – oder“, sondern „sowohl – als auch“. Denn es kommt, wie oft im Leben, auf den Einzelfall an: auf die Größe des Unternehmens, die Finanzierungssituation und auch auf die Phase, in der sich das Unternehmen befindet. Ein gegründetes Unternehmen ist sicherlich anders zu bewerten als ein etabliertes. Eine eindeutige und allzeit gültige Antwort, was die beste Finanzierungsform ist, kann ich Ihnen hier nicht geben.

Wir haben das Thema 2014 in einem Arbeitskreis über einen längeren Zeitraum sehr intensiv behandelt, und zwar mit den Betroffenen, also mit Unternehmern. Die Anregung zu der Debatte kam damals von unternehmer.nrw, das heißt aus der Wirtschaft. Dort befürchtete man 2014 trotz der anhaltend niedrigen Kredithürde nämlich, dass sich aus der weitergehenden Bankenregulierung nach Basel III negative Auswirkungen auf die Finanzierung des Mittelstands ergeben könnten. Wir wollten in diesem Arbeitskreis Lösungen zur Sicherstellung der langfristigen Finanzierung des Mittelstands finden.

Wir haben gemeinsam mit Unternehmen – eben nicht mit Beratern oder Vertretern von Geschäftsbanken – die Finanzierungsnotwendigkeiten diskutiert und das schon vorhandene Instrumentarium bewertet. Unser Ziel war es, Lücken im Angebot aufzudecken und gegebenenfalls passgenaue Instrumente zu entwickeln. Ich will Ihnen die wesentlichen Erkenntnisse dieses Arbeitskreises vortragen, die wir heute aber schon öfter gehört haben.

Die Kreditfinanzierung bleibt nach Einschätzung der Unternehmer das dominierende Instrument der Mittelstandsfinanzierung. Allerdings muss sichergestellt werden, dass die Kredite langfristig und zu angemessenen Konditionen bereitgestellt werden.

Zusätzlich privates Kapital kann einen durch restriktivere Kreditvergabe eventuell entstehenden Engpass beseitigen. Es ist aber ganz entscheidend, ob die Unternehmer Kapitalmarktfinanzierung akzeptieren.

Entscheidend für die Akzeptanz wiederum ist, dass Mittelständler häufig keine Eingriffe in die Unternehmensleitung wünschen. Das wird oft als Herr-im-Haus-Mentalität belächelt, hat aber praktische Hintergründe; denn der Erfolg unseres Mittelstandes liegt unter anderem in seiner schneller Reaktionszeit, und hierfür braucht es kurze und schlanke Entscheidungswege. Wenn Equity, dann hat für den Mittelstand Mezzanine-Kapital die höchste Attraktivität; denn das ermöglicht die Aufnahme von wirtschaftlichem Eigenkapital, ohne dass die unternehmerische Freiheit eingeschränkt wird.

Ein mezzanines Instrument ist dabei kein Ersatz für Kreditfinanzierung, sondern eine Ergänzung. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis kann den Kreditzugang verbessern. Und da mezzanine Mittel mindestens sieben Jahre in einem Unternehmen bleiben müssen, um Eigenkapitalcharakter zu haben, kann das ein wirksamer Hebel zum Erhalt von Langzeitkrediten sein.

Private Investoren halten ihre Engagements in der Regel für einen begrenzten Zeitraum und wollen beim Exit Gewinn machen. Das kann für Mittelständler zum Problem werden.

Für sehr kleine Mittelständler sind die vorhandenen Equity-Instrumente nicht geeignet, weil entweder der Aufwand zu groß ist oder die Kosten-Nutzen-Bilanz zu schlecht ausfällt.

Es gibt aber durchaus auch Vorteile von Private Equity – das sah der Arbeitskreis auch –: Das ist neben der Verbesserung des Ratings und dem verbesserten Zugang zu Krediten das professionelle Management-Know-how, das ein Investor einbringen kann. Das kann einen zusätzlichen Vorteil bringen bei der Wachstumsfinanzierung, bei der Erweiterung der Produktpalette und insbesondere beim Gang ins Ausland.

Der Arbeitskreis hat tatsächlich auch eine Lücke im Eigenkapitalangebot identifiziert, nämlich den größeren Mittelständler. Das sind Unternehmen ober-

halb der KMU-Definition der EU-Kommission, die aber noch nicht so groß sind, dass sie Zugang zum Kapitalmarkt haben.

Die Ergebnisse des Arbeitskreises haben nach meiner Einschätzung, obwohl sie jetzt auch schon drei Jahre alt sind, grundsätzlich Bestand. Aber seit 2014 hat sich die Welt weitergedreht, und es sind weitere Herausforderungen hinzugetreten. Den Banken setzt der zunehmende Regulierungsaufwand zu. Erschwerend kommen die anhaltend niedrigen Zinsen hinzu. Sinkende Erträge bei steigenden Kosten führen bei den Banken zunehmend zu eingeschränkten Möglichkeiten und zu Risikoaversion. Und das trifft zuerst die kleinen Unternehmen.

In allen Bereichen des Wirtschaftslebens tritt das Megathema „Digitalisierung“ hinzu. Das greift unter anderem eine interessante Prognos-Studie aus 2016 auf mit dem Titel „Innovativer Mittelstand 2025“. Auf die Unternehmen werden im Zuge der Digitalisierung hohe Investitionen zukommen, und dies bei einer häufig noch unklaren Wirtschaftlichkeitsrechnung für die einzelnen Projekte. Außerdem müssen die Mitarbeiter entsprechend qualifiziert werden; auch das kostet Geld. Prognos sieht einen hohen Bedarf an Finanzmitteln für immer komplexere F+E-Vorhaben auch im Mittelstand und ist der Meinung, dass dies vor allem mit Eigenmitteln und Zuwendungen finanziert werden muss.

Herr Ehlert hat in seinen einführenden Worten diesen Trend zu mehr Finanzierung aus Eigenmitteln zumindest für das Handwerk bestätigt. Prognos geht im Widerspruch zur Einschätzung der Unternehmensvertreter von einem Bedeutungsverlust des Bankkredits aus. – Wir werden sehen, wer da recht hat.

Sicher ist, dass sich nicht nur der Mittelstand digitalisieren muss, sondern auch die Banken werden sich weiterentwickeln müssen. Dort gilt es, Kompetenz zur Beurteilung der neuen Geschäftsmodelle und Techniken der Kunden auszubauen bzw. sogar erst mal aufzubauen. Und es wird neue und komplexe Finanzierungsprojekte geben. Es wird teilweise notwendig sein, verschiedene Finanzierungspartner mit Fremdkapital- und Eigenkapitalkomponenten zu arrangieren.

Was bedeutet all das für die Förderpolitik der Landesregierung? Wir haben traditionell den Mittelstand im Fokus unserer Bemühungen und werden ihn auch weiterhin wirksam unterstützen. Wenn es schnell und praktikabel möglich ist, werden wir dabei die bestehenden Instrumente nutzen und bedarfsgerecht anpassen. Für Fremdkapital,

also Kredite, können wir durch unser Bürgschaftsprogramm Sicherheiten dort bereitstellen, wo sie nicht in ausreichender Menge oder nicht den Bewertungsgrundsätzen von Banken entsprechend zur Verfügung stehen. Mit Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW oder Landesbürgschaften können wir die Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln für Unternehmen möglich machen. – Herr Icks ist dafür ein schönes Beispiel; er hat hier heute geschildert, dass das bei ihm gut funktioniert hat. – Das Credo dabei ist, dass an fehlenden oder unzureichenden Sicherheiten kein wirtschaftlich sinnvolles Vorhaben in Nordrhein-Westfalen scheitern soll.

Aufseiten der Banken haben die Bürgschaften ebenfalls einen Vorteil: Sie können nämlich größere Kreditvolumina ermöglichen, da der staatlich verbürgte Teil bankenseitig nicht mit Eigenkapital unterlegt werden muss. So werden gerade auch kleinere Sparkassen und Volksbanken in die Lage versetzt, größere Vorhaben zu begleiten und dem Mittelstand auch weiterhin als verlässliche Partner zur Seite zu stehen.

Mir ist dabei durchaus bewusst, dass es Vorbehalte gerade gegenüber Landesbürgschaften gibt. Sie werden häufig als reines Sanierungsinstrument wahrgenommen. Damit möchte natürlich kein Unternehmen in irgendeiner Form in Verbindung gebracht werden. Die aktuelle Berichterstattung zum Fall „airberlin“ war insofern nicht gerade hilfreich. In der Tat sind Bürgschaften für die öffentliche Hand oft das einzige Instrument, das in Sanierungssituationen einsetzbar ist. Aber das ist nur ein Einsatzzweck von vielen. Und es überwiegt bei Weitem die Begleitung ganz normaler Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung, von Gründungsfinanzierung und Unternehmenskäufen. Also: Bitte keine Scheu vor Bürgschaften!

Ergänzend zum Angebot der Private-Equity-Finanzierer als Marktverbreiter, wie Herr Neuhäuser das eben genannt hat, haben wir im Bereich Eigenkapitalfinanzierung neben dem Angebot der KBG in Neuss ein großes und sehr differenziertes Angebot bei unserer Förderbank NRW.BANK – und dies für nahezu alle Unternehmensphasen: von der frühen Seed-Finanzierung über die Wachstumsfinanzierung bis hin zur TurnAround-Finanzierung.

Wir entwickeln das Instrumentarium in diesem Bereich immer weiter. Im letzten Jahr wurde mit dem DW/NRW.SeedCap eine Frühphasen-Finanzierung für digitale Start-ups eingeführt, mit der die Investitionen von Business Angels in einem ganz schlanken Verfahren von der NRW.BANK gedoppelt werden können. In diesem Jahr werden wir

mit Start-up-Kapital ein Programm für Gründungen aus Hochschulen auflegen. Gemeinsam mit der KBG in Neuss – das ist jetzt wieder für den Mittelstand interessant – werden wir noch in diesem Jahr ein Beteiligungsprodukt auflegen, mit dem nicht nur Investitionen, sondern auch Betriebsmittel für F+E-Vorhaben etablierter Mittelständler gefördert werden können.

Der eingangs erwähnte Arbeitskreis hat nicht nur die genannte Lücke aufgedeckt, sondern dafür auch einen innovativen Finanzierungsansatz entwickelt. Es gibt jetzt den Verein „Unternehmer finanzieren Unternehmen“. Wirtschaftlich gesunde Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten und einem Umsatz von mehr als 50 Millionen Euro – also die, die über der KMU-Definition liegen – können von diesem Verein Kapital zwischen 1 Million und 7 Millionen Euro erhalten. An den finanziellen Engagements dieses Vereins wird sich der NRW. Bank.Mittelstandsfonds in der Regel zur Hälfte beteiligen. Das heißt, wir machen da Risiko-Sharing.

Sie sehen daran, dass wir unser Angebot fortlaufend prüfen und weiterentwickeln. Das können wir aber nur im Dialog mit der Wirtschaft, also mit Ihnen. Wenn Sie uns Ihre Schwierigkeiten, Ihre Notwendigkeiten, gute Ideen oder gute Beispiele aus anderen Bundesländern schildern, greifen wir das gerne und in jedem Fall auf.

Wir haben allerdings auch viele Instrumente, die bei unseren Kunden eher unbekannt sind. Deshalb bleibt es unsere Aufgabe, aber auch die der Förderbanken und der Kammern, darüber noch besser und zielgerichteter zu informieren.

Wunder können wir als Landesregierung leider nicht vollbringen. Wir müssen immer die Spielregeln des Haushaltsrechts und des Beihilferechts einhalten. Wie Sie alle wissen, sind auch staatliche Mittel endlich. Aber ich bin mir sicher, dass es uns gelingt, die Finanzierung des Mittelstands auch zukünftig gut zu begleiten, und das sowohl mit Krediten als auch mit Eigenkapitalprodukten.

Vielen Dank.

(Beifall)

Diskussion

Moderator Dr. Philip Plickert:

Vielen Dank auch von meiner Seite für drei unterschiedliche, sehr aufschlussreiche Einblicke in die Arbeit von Bund, Land und EU-Kommission.

Es besteht jetzt Gelegenheit, Fragen zu stellen.

Dr. Kurt Demmer:

Frau Währisch, das Instrument der Landesbürgerschaft hier in Nordrhein-Westfalen ist gerade für die größeren Mittelständler von enormer Bedeutung. Ich kenne einige praktische Fälle, in denen das sehr positiv angenommen wird. In anderen Bundesländern gibt es das wohl nicht.

(Christine Währisch: Doch!)

Frau Bartels, zur KMU-Definition generell und zur Orientierung der EU: Die KMU-Abgrenzung passt für viele Länder, die den klassischen größeren Mittelstand überhaupt nicht kennen. Aber wir hier in Deutschland haben viele Unternehmen, die die in den letzten 20 Jahren bei der Öffnung der Märkte Osteuropas aufgekommenen Chancen genutzt haben und global agieren. Sie sind in Größenordnungen hineingewachsen, die weit oberhalb der KMU-Schwelle liegen, sind aber nicht so groß, dass sie den internationalen Kapitalmarkt nutzen könnten. Dieses Thema ist in Richtung EU schon vielfach angesprochen worden. Nach meinem Gefühl bewegt sich da aber seit 20 Jahren nichts. Man behält die bestehende Definition bei; die Kategorie darüber wird dann schon als Großunternehmen bezeichnet. Das heißt, einer mit 51 Millionen Euro Umsatz wird so behandelt wie einer mit 25 Milliarden Euro Umsatz.

Astrid Bartels:

Die europäische KMU-Definition gibt es in der Tat schon relativ lange. Aber es wird im Laufe dieses Jahres eine Revision und auch eine öffentliche Konsultation zu diesem Thema geben. Ich kann Ihnen nicht versprechen, dass diese Definition stark nach oben erweitert wird, aber man wird sich zumindest anschauen, inwieweit Inflation und wirtschaftliche Entwicklung miteinbezogen werden sollten.

Die Frage ist: Wozu brauchen wir die KMU-Definition in Europa überhaupt? Es hängen sehr viele Programme daran, sehr viele Definitionen, zum

Beispiel wer förderfähig ist und wer nicht. Im Forschungsrahmenprogramm, dem Horizon 2020, gibt es schon Förderungen für die sogenannten Mid-Caps. Das sind Unternehmen bis 500 Mitarbeiter. In anderen Bereichen auf europäischer Ebene finden sich also schon Förderprogramme für größere Unternehmen, die nicht unter die KMU-Definition fallen. Und es wird durchaus auch diskutiert, ob man nicht noch eine zweite Definition braucht, um gerade im Bereich Forschung und Entwicklung auch Unternehmen zu fördern, die über der KMU-Schwelle liegen, aber nicht zu den ganz großen Unternehmen gehören.

Udo Neuhäuser:

Ein wichtiges Anliegen bei der Revision der KMU-Definition ist aus meiner Sicht, dass ein kleines oder mittleres Unternehmen, das über ein gemeinsames Tochterunternehmen mit einem großen Unternehmen kooperiert, seine Eigenschaft als KMU in Zukunft nicht mehr verliert. Denn das KMU wird nicht beherrscht von dem Großunternehmen; es ist lediglich eine Kooperation eingegangen! Und das genau ist ja der Wunsch der Förderer. Zum Beispiel soll die F+E-Förderung zu Kooperationen führen. Verliert ein Unternehmen seine KMU-Eigenschaft, hat es mitunter keine Alternative, als sich übernehmen zu lassen, weil es durch die Zusammenarbeit mit einem großen Unternehmen förderrechtlich selbst zu einem Großunternehmen wird. Das kann nicht sinnvoll sein.

Dr. Thomas Köster:

Ein Punkt, den Herr Neuhäuser erwähnt hat, ist auch für die herkömmlichen mittelständischen Unternehmen – also nicht nur für den Wagniskapital-Bereich – von großer Bedeutung, nämlich die steuerliche Anerkennung fiktiver Eigenkapitalzinsen als Betriebsausgabe. Nach meiner Kenntnis ist das im Vereinigten Königreich schon lange der Fall. Da das bei uns nicht so ist und alle Steuerberater in ihrer Mittelstandsberatung die Betriebsinhaber ununterbrochen in den Fremdkapitalbereich hineinberaten, haben wir strukturell geringe Eigenkapitalquoten

bei Klein- und Mittelbetrieben in Deutschland. Meine Frage an Herrn Neuhäuser lautet: Ist die Anerkennung fiktiver Eigenkapitalzinsen als Betriebsausgabe eine Position, die aus der Sicht der Bundesregierung nicht nur für den Wagniskapitalbereich Gültigkeit haben würde, sondern für die gesamte mittelständische Wirtschaft?

Udo Neuhäuser:

Ja, so ist es. Alles andere wäre beihilferechtlich nicht vertretbar und allokatorenstheoretisch nicht erklärbar.

Meine persönliche Sicht: Es gibt viele Wege nach Rom. Auch die Anrechnung von fiktiven Eigenkapitalzinsen bei der Steuer hat im innovativen Bereich deutliche Nachteile. Es ist eher nicht optimal, wenn die Europäische Kommission einen Zinssatz von zum Beispiel 3 Prozent ansetzt, wenn mit Venture Capital finanzierte Unternehmen im Erfolgsfall IRRs von 15 oder 20 Prozent auf das Kapital erwirtschaften. Ich bin dafür, das auf anderem Wege in Ordnung zu bringen. In den Blick zu nehmen ist dabei auf jeden Fall die Veräußerungsgewinnbesteuerung. Aber man muss sich alles anschauen; denn jede Änderung führt an verschiedenen anderen Stellen unter Umständen zu Verwerfungen. Das Land, das in Europa am längsten Erfahrung mit der Wiederherstellung der steuerlichen Finanzierungsneutralität hat, ist Belgien. Die Erfahrungen dort sind nicht negativ. Ich halte in diesem Zusammenhang das Gutachten des Sachverständigenrates und seine Vorschläge für das Beste, was es in Europa gibt – mit Verlaub: noch besser als das, was die Europäische Kommission sich ausgedacht hat; aber die Kommission hat an viele Mitgliedstaaten zu denken. Die Größenordnung ist mit 4 Milliarden Euro auch gut zu finanzieren, und zwar aufkommensneutral, indem kompensatorisch Fremdkapital höher belastet würde.

Moderator Dr. Philip Plickert:

Danke schön! Einen herzlichen Applaus für die Redner dieses Panels.

(Beifall)

7. Bewertungen aus der Sicht der Wissenschaft

Moderator Dr. Philip Plickert:

Nun spricht Herr Prof. Thieme zu uns, der viele Jahre an der Heinrich-Heine-Universität gelehrt hat. Er wird das Thema aus der Sicht der Wissenschaft aufgreifen.

Univ. Prof. em. Dr. H. Jörg Thieme, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf sowie List-Gesellschaft

Ich werde mich hüten, eine Bewertung vorzunehmen, wie Sie das laut Überschrift vorgesehen haben. Die Kollegen aus der Wissenschaft haben exzellente Vorträge gehalten. Ich bin auch nicht Spezialist in einzelwirtschaftlichen Fragen der Finanzierung und werde deswegen nur ein paar Thesen formulieren, die besonders die gesamtwirtschaftlichen Aspekte betonen.

Was ich hier heute von ministerialer Seite aus Europa und aus Deutschland gehört habe, das fand ich so positiv, dass ich mich frage, wieso wir in Europa und in Deutschland eine solch schlechte Wirtschaftspolitik haben, insbesondere was die Regulierung des Bankensektors angeht. Für mich ist Regulierung – Vorschriften für Banken und für Unternehmen, egal ob klein, mittel oder groß – ein direkter Prozesseingriff. Ich habe immer die Idee gehabt, dass in einer wettbewerblichen Marktwirtschaft Regeln entworfen werden, nach denen gewirtschaftet wird – aber nicht direkte Prozesseingriffe, die im Detail vorschreiben, was zu tun ist und was zu lassen ist. Deswegen fand ich das, was Sie hier vorgetragen haben, sehr gut. Aber in der Praxis funktioniert das eben nur in Einzelbeispielen. Das ist das Problem.

Lassen Sie mich ein paar Thesen formulieren.

Erste These: Auch ich bin der Auffassung, dass das Thema heute besser hätte lauten sollen: Kredit- und Equity-Finanzierung.

(Dr. Thomas Köster: Das wäre nicht so spannend gewesen! – Heiterkeit)

– Richtig! Dahinter hätten Sie ein Ausrufezeichen setzen müssen, kein Fragezeichen. Aber genau darum geht es aus meiner Sicht: Die in Deutschland traditionelle Bankenkreditfinanzierung der KMUs wird sich in Zukunft reduzieren. Kapital-

marktfinanzierungen nehmen zu – wobei unter Kapitalmarkt häufig auch Kreditfinanzierung verstanden wird. Der Anleihemarkt ist nichts anderes als Kreditfinanzierung, nur eben nicht von einer Bank, sondern über die Börse gehandelt. Das ist für kleine und mittlere Unternehmen nicht so relevant. Die Großunternehmen in Deutschland haben ihre Finanzierung in den letzten zehn, 15 Jahren aber zunehmend über den Kapitalmarkt vollzogen. Es gibt also eine Vereinheitlichung des Kapitalmarkts.

Wenn Europa das anstrebt, heißt das nicht, dass etwas Nationales dafür wegfällt; das ist Unsinn. Die Robustheit von kleinen und mittleren Unternehmen würde durch höhere Eigenkapitalquoten steigen, was letztlich auch die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten bei Banken verbessert. Relationship-Banking, Hausbank-Prinzip begründet nämlich möglicherweise auch eine Abhängigkeit des einzelnen Unternehmers von der Hausbank. Wenn sich das Geschäftsmodell der Bank ändert oder wenn sogar einzelne Personen – also die Bankbetreuer eines Unternehmens – wechseln, dann kann das zu Problemen für das Unternehmen führen.

Mir ist dazu ein größeres Unternehmen eingefallen: das ehemalige Automobil-Unternehmen Borgward. Da hat man nach einem Blick auf die Bilanzen gesagt: Dieses Unternehmen in Bremen ist an der Weigerung von Überbrückungskrediten kaputtgegangen. Das war eigentlich gesund finanziert – aber kurzfristig hatte es Finanzbedarf, und die Banken haben nicht mitgezogen. – Ich will damit andeuten, dass kleine und mittlere Unternehmen sich in der Vergangenheit in Abhängigkeit begeben haben, wenn sie ein solches Modell gewählt haben.

Aus meiner Sicht ist das traditionelle Kreditmarktmodell, wie wir es in Deutschland haben, für Start-ups, also für innovative Anfänger, die neue Produkte, Verfahren usw. entwickeln, kaum geeignet. Da muss Risikokapital eingesetzt werden. Das ist durch die Vorträge der Unternehmer hier sehr schön deutlich geworden. Ich glaube, dass wir für die zukünftige Entwicklung Innovatoren im schumpeterschen Sinne brauchen. Wir brauchen natürlich auch die traditionellen Unternehmen, um zu leben, zu existieren. Aber was uns voranbringt, was uns Wachstumspotenziale für die Zukunft schafft, das sind Start-ups. Dort ist Venture-Capital dringend erforderlich, weil die traditionellen Kreditmarktmodelle der Banken eine solche Entwicklung möglicherweise nicht hergeben.

Zweite These – damit bin ich nun auch bei der Regulierung –: Das Problem sind die häufigen Änderungen der Regulierungsmaßnahmen. Sie beeinflussen die Bankenstruktur auch in Deutschland. Die Ge-

schäftsmodelle der Banken werden sich ändern. Genossenschaftsbanken und Sparkassen haben die KMUs mit Firmenkrediten versorgt, klassische Kreditwürdigkeitsprüfung gemacht, Vertrauensbasis geschaffen. Die starken regulativen Eingriffe auf nationalem wie internationalem Gebiet – zum Beispiel Basel I, Basel II, Steuerpolitik, Rating-Vorschriften – haben Pflichten für Banken begründet: Eigenkapitalquoten, Informationspflichten, Protokollzwänge.

Mir ist das passiert: Es sollte ein Protokoll angefertigt werden, nur weil ich eine Aktie kaufen wollte. Dazu ein Tipp für diejenigen, die das auch vorhaben: Man lässt sich als Profi einschätzen, denn dann brauchen keine Protokolle gemacht zu werden.

(Heiterkeit)

Und das habe ich geschafft. Deswegen gibt es bei mir keine Protokolle.

Die genannten Pflichten haben Konzentrationstendenzen gerade bei den Banken ausgelöst; wir haben es heute von den Genossenschaftsbanken gehört. Solche Konzentrationsprozesse sind für die Kreditfinanzierung der kleineren Unternehmen natürlich problematisch.

Herr Köster, wir beide haben in Frankfurt vor zwölf Jahren Vorträge über Basel II gehalten. Daran hat sich nichts geändert. Die Katastrophe ist die gleiche geblieben.

Diese und andere – auch steuerpolitische – Regulierungen sind massive Prozesseingriffe, die in einer wettbewerblichen Marktwirtschaft die Entscheidungen und Handlungen der Akteure massiv beeinträchtigen. Nun war der Bankensektor schon immer vom Wettbewerbsrecht ausgenommen. Das ist durch die Freigabe der Soll- und Habenzinsen gemindert worden. Aber wir sollten langsam dazu übergehen, auch detaillierte Eingriffe in ökonomisches Geschehen abzubauen: weil Fehlallokationen zwangsläufig sind; und die Kosten Wachstumspotenzial.

Dritte These: Die Geldpolitik – über die Finanzpolitik, also das Steuerrecht, will ich heute nicht sprechen – hat in sehr starkem Maße die traditionelle Kreditfinanzierung der kleinen und mittleren Unternehmen durch die Geschäftsbanken beeinflusst. Weshalb? Die sehr expansive Geldpolitik der Federal Reserve Bank und der EZB hat das Zinsniveau seit 2007/2008 systematisch auf null gedrückt und die Liquiditätsvorliebe der Geschäftsbanken begründet, also quasi eine Vorsichtskassenhaltung der Banken, bis zu 850 Milliarden Euro in Deutsch-

land; üblich sind lediglich 1 Milliarde bis 2 Milliarden Euro Kassenhaltung bei den Geschäftsbanken. Die Liquidität, die den Banken durch die Basisgeldproduktion der Notenbank zur Verfügung gestellt wurde, ist allerdings nicht in den Wirtschaftskreislauf gekommen. Das haben wir an den Wachstumsraten der Geldmengenaggregate gesehen. Deshalb können wir auch feststellen, dass die Inflationsrate jedenfalls bei den Endprodukten nicht angestiegen ist. Anders ist das bei den Vermögensgütern; da haben wir sehr wohl solche von einigen als Inflation bezeichnete Prozesse.

Also: Diese expansive Ausweitung der Basisgeldmenge ist verpufft. Das Kreditangebot ist nicht entsprechend ausgeweitet worden. Viele haben von einer Kreditklemme gesprochen. Ich nicht, denn die gab es eigentlich nicht. Die Kreditnachfrage war verhalten. Aber es ist der traditionelle Transmissionsprozess in den Realsektor unterbrochen worden durch die Vorsichtskassenhaltung der Geschäftsbanken.

Das traditionelle Kreditmarktmodell wird sich bei den Geschäftsbanken – auch bei den Genossenschaftsbanken und bei den Sparkassen – verändern. Davon bin ich fest überzeugt. Sie müssen ein neues Modell entwickeln, das vielleicht miteinbezieht, dass wir Equity-Lösungen insbesondere für neue, junge, innovative Unternehmen benötigen.

Vierte These: Ich bin auch der Überzeugung, dass die in der EU angestrebte Vereinheitlichung der Prozessregeln tatsächlich Prozessregulierungen sind. Man kann Regeln aufbauen. Aber wie im Fußballspiel sollte man dem einzelnen Spieler nicht sagen, wann er drei Schritte vor und zwei zurück gehen muss. Es wäre eine Katastrophe, wenn in Europa Prozessregulierungen beabsichtigt wären.

Auf alle Fälle kann man sagen, dass insbesondere das, was die Notenbanken mit Basel I, Basel II und Basel III machen und was die EZB in der Währungsunion an Politik umsetzt, keineswegs geeignet ist, Finanzstabilität für die Zukunft zu garantieren. Regulierungswut begünstigt die Regulierungsarbitrage. Durch die vorgenommenen Eingriffe sind die Banken und die Märkte ja erst auf die Idee gekommen, Hedgefonds und dergleichen aufzulegen: weil die nicht den Regeln der Banken unterlagen. Wir haben graue Märkte bekommen, wo Finanzierungen stattfinden, die gar nicht beobachtbar sind.

Neue Formen der Beteiligung, der Eigenkapitalbeschaffung setzen Wissen und Kenntnisse voraus. Diese ist bei Firmeninhabern und wohl auch bei vielen Banken nicht vorhanden. In Deutschland speziell gilt, dass die Menschen hier keinem vertrauen,

dass sie risikoavers sind. Das ist ihre Mentalität, ihre Denkkultur. Beispielsweise gab es Alternativen zu Spareinlagen bei Geschäftsbanken – aber in Deutschland wurden auch in den letzten zwei Jahren kaum Aktien gekauft, obwohl die Rendite dort noch vergleichsweise gut war. Die Risikoscheu der deutschen Bevölkerung ist verglichen mit der nordischen Bevölkerung und anderen nachweisbar. Das gilt durchaus auch für Finanzierungsprozesse kleiner Unternehmen.

Sie haben vorhin gefragt, warum wir nicht einfache Regeln haben, warum alles so kompliziert ist, Herr Dr. Köster. Wir haben eine einfache Regel: das Haftungsprinzip. Darüber ist hier den ganzen Tag nicht gesprochen worden. Wenn wir das Haftungsprinzip anwenden, dann gehen Banken wie in den USA in Konkurs. Dann werden auch die Wirtschaftssubjekte gezwungen, zu kontrollieren, ob eine Bank gut ist oder nicht, ob sie Zukunftsperspektiven hat oder nicht.

Wir haben einfache Regeln. Die brauchen wir nicht erst zu entdecken. Wir müssen sie nur anwenden.

Vielen Dank.

(Beifall)

Moderator Dr. Philip Plickert:

Herr Prof. Thieme, vielen Dank für diesen gehaltvollen Vortrag zum Schluss.

Sie alle haben gut durchgehalten. Wir haben sehr viele Vorträge gehört, eine unglaubliche Vielfalt, viele unterschiedliche Sichtweisen, die aber doch ein interessantes Gesamtbild ergeben. Ich zumindest habe sehr viel gelernt. Ich danke Herrn Köster, der mich als Moderator dieses Workshops eingeladen hat. Es heißt Handwerk – aber es ist wirklich auch großes Kopfwerk. Vielen Dank!

Wir hören jetzt ein kurzes Schlusswort von Herrn Köster.

(Beifall)

8. Schlusswort

Dr. Thomas Köster, Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und von HANDWERK.NRW

Meine Damen, meine Herren, „Das Erste steht uns frei, beim Zweiten sind wir Knechte.“ So heißt es in Goethes „Faust“. Wenn man erst einmal mit den Kompliziertheiten im Prozess der Baseler Bankenregulierung angefangen hat, dann setzen diese sich ununterbrochen fort. Nach Basel I und Basel II sind wir mit Basel III und jetzt Basel IV längst nicht am Ende.

Wir haben als Thema unseres heutigen Eucken-Workshops formuliert: „Mittelstandsfinanzierung in Deutschland und Europa: Kredit- oder Equity-Finanzierung?“ Das ist natürlich eine zugespitzte Fragestellung. Tatsächlich geht es nicht um ein „Entweder – Oder“. Frau Bartels hat recht: Diversifizierung, nicht Verdrängung. Wir wollen nicht die bewährten Instrumente unseres mittelstandsbezogenen Kreditsystems in Deutschland verdrängen. Bei Herrn Neuhäuser wiederum hat mich beeindruckt, dass er sehr konkrete Vorschläge gemacht hat, um auch Wagniskapitalfinanzierung in Deutschland attraktiv zu machen. Das ist kein Gegensatz zur Mittelstandspolitik, sondern beides kann gleichzeitig laufen – unter der Voraussetzung, dass dem Mittelstand seine Finanzierungsinstrumente, die über 150 Jahre entwickelt worden sind, nicht genommen werden. – Ich habe Ihre Aussage, Frau Bartels, so verstanden.

Meine Aufgabe hier ist vor allem, Danke zu sagen: erst einmal an Sie alle. Ich kann Ihnen nur ein Kompliment machen, wie Sie durchgehalten haben. Hoher Respekt! Das ging aber auch gar nicht anders: Wenn wir ein solches Thema behandeln und daraus auch noch ein Buch machen wollen, dann muss das intensiv sein.

Ich darf meinen Dank auch an unseren Parlamentarierstenografen Herrn Roeßgen richten, der hier eine ganz besondere Anstrengung vollbracht hat, die gesamte Veranstaltung stenografisch zu protokollieren. Er wird die festgehaltenen Wortbeiträge den Referenten und Statementgebern zusenden, die gebeten sind, diese – ähnlich wie im parlamentarischen Bereich üblich – innerhalb von drei Tagen zu autorisieren.

(Heiterkeit und Beifall)

Umso schneller erscheint dann die Publikation!

Mein besonderer Dank gilt unserem Moderator Philip Plickert, der uns wunderbar durch die gesamte Veranstaltung geführt hat. Danke auch für sein Engagement als prägende ordnungspolitische Stimme im Wirtschaftsressort der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“! Herzlichen Dank, Herr Plickert!

(Beifall)

Und ich darf allen Referenten sehr herzlich danken. Frau Theurl, Sie haben mir, indem Sie von Institutionenwettbewerb gesprochen haben, eine ganz besondere Freude gemacht. Wir sind überzeugte Anhänger des europäischen Projektes. Aber wir sind für ein Europa der Vielfalt, in dem ein Wettbewerb unterschiedlicher Systeme möglich ist. Das betrifft auch die gesamte Qualifikationskultur des Mittelstandes. Handwerk ist Qualifikation – oder es ist kein Handwerk!

Lieber Herr Icks, Sie haben mir aus dem Herzen gesprochen. Wenn ich ungefähr 40 Jahre lang für die Handwerksorganisation engagiert bin, dann vor allem deshalb, weil die Unternehmer und die bei ihnen Beschäftigten für mich ein Stück Humanität in der Wirtschaft bedeuten. Das ist in Ihren Ausführungen hervorragend zum Ausdruck gekommen. Insofern ein herzliches Dankeschön an Ihre Adresse!

(Beifall)

Ich darf Herrn Prof. Thieme und Herrn Prof. Smeets ebenfalls sehr herzlich danken. Mit der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Heinrich-Heine-Universität verbindet uns eine sehr gute und inzwischen langjährige Zusammenarbeit.

Mein Dank gilt der Volksbank Düsseldorf Neuss. Herr Reh, ganz herzliche Grüße auch an Herrn Mellis! Es ist inzwischen schon eine längere Tradition, dass wir gemeinsam Veranstaltungen durchführen, auf denen wir uns vertieft mit wichtigen Mittelstandsthemen befassen.

Ein Hinweis: Das Kompetenzzentrum Soziale Marktwirtschaft versucht, mit Positionierungen von Handwerk und Mittelstand Argumentationen auf Augenhöhe zu ermöglichen, um die Stimme von Handwerk und Mittelstand mit entsprechender Qualität in die Debatten einzubringen. Es ist uns wichtig, nicht Klientelpolitik, sondern eine ordnungspolitisch fundierte Mittelstands- und Handwerkspolitik zu betreiben, die sich nach den Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft und vor allem nach den konstituierenden Prinzipien der Wettbewerbsordnung von Walter Eucken – des-

wegen Walter-Eucken-Workshop! – ausrichtet, bei denen es vor allem auch um Haftung geht. „Wer den Nutzen hat, muss auch den Schaden tragen“ – so Walter Eucken in seinen „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik“.

Jetzt habe ich noch die Freude, den Referenten ein Produkt der Konditorei Heinemann aus Düsseldorf zu überreichen. Auch das ist – so meine ich – eine starke Botschaft des Handwerks.

(Beifall)

Abschließend gibt es noch einen Umtrunk und einen „mittelständischen“ Eintopf! Nochmals danke, dass Sie heute Gast im Hause der Handwerkskammer Düsseldorf sind!

Ausgewählte Veröffentlichungen

- 4/17 Lagebericht Handwerk Herbst 2017
- 3/17 Handwerk in Zahlen 2017
- 2/17 Unternehmen, Umsätze und tätige Personen im Handwerk 2014-2016
- 5/14 Walter-Eucken-Workshop des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstags am 7. März 2014 zum Thema: „Die historischen Zünfte – Segen oder Fluch“
- 5/13 Walter-Eucken-Workshop des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstags am 20. Juni 2013 zum Thema: „Befähigungsnachweise als Instrument der Wirtschafts- und Bildungspolitik – Pro und Contra“
- 6/12 Walter-Eucken-Workshop des Kompetenzzentrums Soziale Marktwirtschaft der Handwerkskammer Düsseldorf und des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstags am 26. Juli 2012 zum Thema: „Basel III und Mittelstand – sind die Interessen von Handwerk und Mittelstand gewahrt, nachdem EU-Parlament und EU-Rat sich zu Basel III positioniert haben?“
- 3/12 Werkbund – Bauhaus und Handwerk neu gesehen
- 7/11 Verleihung des Georg-Schulhoff-Preises 2011 an Prof. Dr. Norbert Lammert
- 5/11 Werkbund, Bauhaus und Handwerk neu gesehen, Zur Wertigkeit des Handwerks für die Moderne, Prof. Dr. Roland Günter
- 3/11 Jungmeisterumfrage (digital) – Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage unter den Prüfungsabsolventen der Meisterfortbildung der Handwerkskammer Düsseldorf im Jahr 2010
- 1/11 Lass dich nicht vom Bösen überwinden, sondern überwinde das Böse mit Gutem. Vortrag von Präses Nikolaus Schneider
- 4/10 60. Meisterfeier 2009, 61. Meisterfeier 2010
- 2/10 Ambitionen junger Meisterinnen und Meister im Handwerk – Jungmeisterumfrage (digital)
- 6/09 Die Reform der sozialen Marktwirtschaft
- 5/09 Richard Sennett: Verleihung des europäischen Handwerkspreises und Dokumentation des „Sennett-Workshop“
- 4/09 Energiewende in Deutschland
- 5/08 1958 - 2008: 50 Jahre Stiftung Wilhelm-Heinrich-Riehl-Kolleg
- 4/07 Das Maß des Menschen – Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft im 21. Jahrhundert

Handwerkskammer Düsseldorf
Georg-Schulhoff-Platz 1
40221 Düsseldorf
Telefon 0211 8795-0
Telefax 0211 8795-110
www.hwk-duesseldorf.de
info@hwk-duesseldorf.de