

EZB meldet deutlichen Rückgang der Kredite:

Von der Kreditklemme und darüber, wie sie zu vermeiden ist

von Dr. Sonnfried Weber, Sprecher der BayBG-Geschäftsführung

München, 28. Juli 2009. In Juni hat die die Europäische Zentralbank 442.000.000.000 Euro – fast eine halbe Billion – den Geschäftsbanken in einem Refinanzierungsgeschäft zur Verfügung gestellt. Geld, das die Banken nach dem Willen der Zentralbank wieder in den Wirtschaftskreislauf geben sollten. Und was tun die Banken? Sie horten es!



So belegt die gestern veröffentlichte Statistik der EZB, dass die Darlehen an die Firmen um 35 Mrd. Euro gesunken sind, dem größten Rückgang seit Einführung der Statistik im Jahr 2003.

Warum das? Die Versorgung der Wirtschaft mit Krediten und Liquidität ist doch nicht nur gesamtwirtschaftliche Aufgabe der Banken, sondern auch ihr einzelwirtschaftliches Geschäftsmodell?

Für diesen scheinbaren Widerspruch gibt es eine durchaus nachvollziehbare Erklärung. Einmal angenommen: Sie hatten einen schweren Unfall beim Motorradfahren, dann werden Sie wohl auch beim Autofahren in der nächsten Zeit sehr vorsichtig sein. Und genau das trifft – übertragen auf den Kapitalverkehr – hier zu. Viele Banken waren zu riskant mit einem Vehikel, mit (undurchschaubar und mehrfach) verbrieften Wertpapieren, unterwegs und sind verunfallt. Jetzt sind sie auch bei einem anderen Vehikel, den Unternehmenskrediten, (zu) vorsichtig.

Nahezu täglich bemängeln Zentralbanken, Verbände und Politik die zögerliche Kreditvergabe so mancher Bank. Auch wenn so manches Mal Populismus die Ursache dieser Aussagen sein mag, so müssen immer öfter auch reale Einschränkungen bei der Kreditvergabe konstatiert werden. Immer mehr Unternehmen klagen über gekürzte Linien oder verweigerte Kredite.

Trotz aller Klagen und dem realen Rückgang kann (noch?) nicht von einer allgemeinen Kreditklemme gesprochen werden. Die Banken sind nach der Kreditschwemme der Jahre 2005 bis Mitte 2008 einfach nur wieder vorsichtiger geworden.

Also, einmal hü, einmal hott beim Kreditangebot der Banken? Ja genau. Das tun die Banken aber nicht aus bösem Willen oder mangelnder langfristig-strategischer

Kompetenz. Die Konkurrenzsituation unter den Kapitalgebern zwingt sie vielmehr zu einem solchen Verhalten. So tendieren (Fremd-)Kapitalgeber im Kampf um Marktanteile in guten Zeiten dazu, Kapital zu umfangreich und zu nicht risikoadäquaten Konditionen zur Verfügung zu stellen. Risiken werden unterschätzt: Kreditschwemme!

Das führt eben dazu, dass das eine oder andere Risiko mit Verlusten endet. Häufen sich diese Vorfälle, kommt es dann zu Gegen- und Überreaktionen. Die Kapitalgeber werden wieder risikoscheuer, Bonitätsanforderungen steigen. Selbst etablierten Unternehmen fällt es schwer, die benötigten Finanzmittel zu bekommen: Kreditklemme!

Die Unternehmen werden dieses generelle Kredit-Angebotsverhalten der Banken nicht ändern können, sondern sie müssen damit umgehen und das Verhalten der Banken in ihre eigene Langfristplanung mit einbeziehen. Die Unternehmen müssen den Banken vermitteln, dass sie nicht nur in guten Zeiten, sondern auch in einer schwierigen Situation ein verlässlicher Partner sind, mit dem sich eine Zusammenarbeit lohnt. Das erfordert zahlreiche Einzelmaßnahmen, zum Beispiel die Bereitschaft zur Transparenz und zur aktiven Kommunikation mit den Kapitalgebern. Einen ganz wichtigen Punkt bildet die Bonität eines Unternehmens. Unternehmen mit guter Bonität erhalten nämlich auch heute noch Kredite zu adäquaten Konditionen. Die Bonität wird wiederum in großem Umfang von der Eigenkapitalquote bestimmt. Hier hat das Unternehmen einen Hebel, der besonders effizient wirkt. Sofern in der aktuellen wirtschaftlichen Situation keine Gewinne erzielt werden können, um die Eigenkapitalquote zu erhöhen, bleiben zunächst die Maßnahmen der Bilanzverkürzung wie etwa das Working Capital Management, zum Beispiel durch Bestandsabbau oder aktives Forderungsmanagement. Auch Factoring oder Leasing haben positive Effekte auf die Eigenkapitalquote. Eine andere Möglichkeit ist die Aufnahme von externem Beteiligungskapital.

Beteiligungskapital, gleichgültig ob in stiller oder offener Form, hat dabei den besonderen Charme, dass das Unternehmen einen zusätzlichen Partner erhält. Das Engagement einer Beteiligungsgesellschaft hat neben der unmittelbar messbaren Erhöhung des Eigenkapitals auch einen wichtigen Symbolcharakter: Es zeigt den anderen Kapitalgebern, den Kunden und Lieferanten: „Da gibt es eine Beteiligungsgesellschaft, die nachrangig und ohne dingliche Sicherheiten ihr Geld in das Unternehmen steckt.“ Das schafft Vertrauen bei allen Stakeholdern des Unternehmens und erleichtert eben auch den Fremdkapitalgebern weitere Kredite auszureichen.

Eine Kreditklemme kommt so gar nicht auf oder wird zumindest in ihren negativen Wirkungen deutlich eingeschränkt.