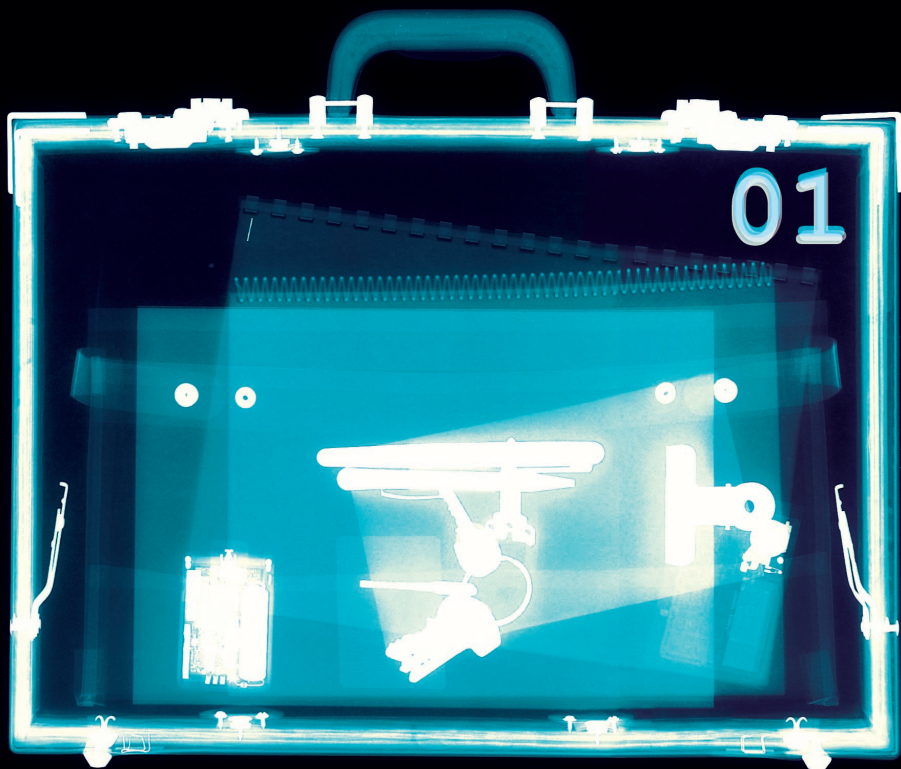


KfW-Research.



Wirtschafts-Observer.

Nr. 1, September 2001.

KfW

BASEL II – AUSWIRKUNGEN AUF TYPISCHE MITTELSTANDSPORTFOLIEN.

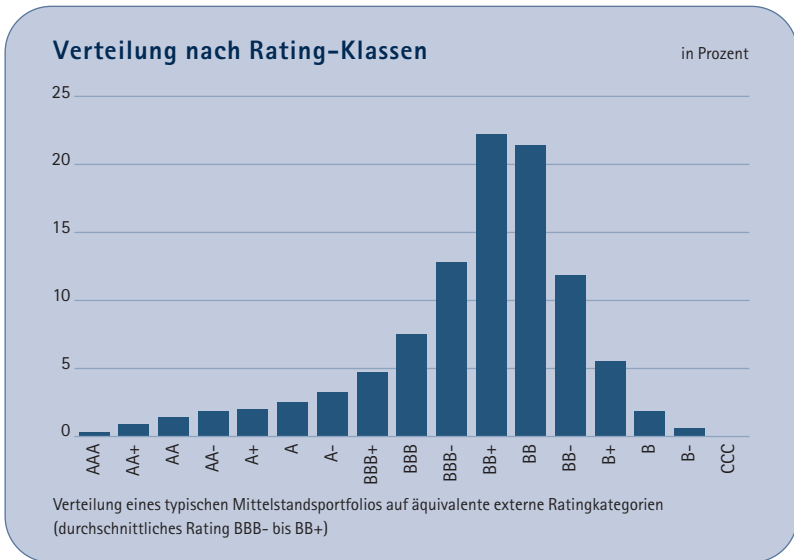
Berechnungen der KfW für ein typisches Portfolio ergeben, dass der Baseler Akkord, wie er im Konsultationspapier vom 16.1.01 skizziert wurde, im Bereich der Mittelstandsfinanzierung zu unerwünschten Ergebnissen führen würde. Den Kreditinstituten fehle – aufgrund der relativ hohen Bonitätsgewichte im Internen Rating-Ansatz – der Anreiz, sich für diesen fortschrittlichen Ansatz zu entscheiden. Auch könnte die Versorgung des Mittelstands mit langfristigen Krediten beeinträchtigt werden. Die im August bekannt gewordenen Ergebnisse der „Quantitative Impact Study“ des Baseler Ausschusses deuten in die selbe Richtung. Die vom Baseler Ausschuss angekündigte Überarbeitung des Konsultationspapiers – gerade auch zugunsten von kmU – ist daher zu begrüßen.

MITTELSTAND UND BASEL II:

WENIG NEUES IM STANDARDANSATZ

Auf Basis ihrer Förderaktivität hat die KfW ein breit diversifiziertes, gut besichertes Mittelstandsportfolio ermittelt (Besicherungsquote 60%), um damit die Auswirkungen der vorgeschlagenen Neuregelung auf Mittelständler und ihre Hausbanken abschätzen zu können. Das Portfolio liegt zu 37% im Investment-Grade-Bereich (d. h. besser als BB+, vgl. Grafik).

Der geplante Standardansatz von Basel II entspricht im Wesentlichen dem bisherigen Grundsatz 1: Da Mittelständler i.a. kein externes Rating haben, erhalten sie ein „Bonitätsgewicht“ von 100%. Sind Sicherheiten vorhanden, so werden diese relativ restriktiv angerechnet: Von Ausnahmen abgesehen zählt nur finanzielle Besicherung. Unter der ambitionierten Annahme, dass ein Drittel der Besicherung in Form von Unternehmensbonds der Qualität „A“ vorliegt, reduzieren sich die Bonitätsgewichte auf



90 % („einfacher“ Standardansatz) bzw. 85 % („umfassender“ Standardansatz).

DER INTERNE RATINGANSATZ (IRB): HOHE BONITÄTSGEWICHTE IM NON-INVESTMENTGRADE

Im IRB-Ansatz werden die Bonitätsgewichte nach den internen Bankenratings differenziert. Hierdurch fallen im Investment-Grade-Bereich die Bonitätsgewichte, während sie für den Non-

äquivalente Ratingklasse	STANDARDANSATZ			INTERNER RATINGANSATZ		
	unbesichert	besichert, einfacher Ansatz	besichert, umfassender Ansatz	unbesichert	besichert, Foundation Approach	besichert, Advanced Approach
AAA	100 %	90 %	85 %	14 %	12 %	10 %
AA	100 %	90 %	85 %	15 %	13 %	11 %
A	100 %	90 %	85 %	24 %	20 %	17 %
BBB	100 %	90 %	85 %	51 %	44 %	37 %
BB	100 %	90 %	85 %	136 %	115 %	98 %
B	100 %	90 %	85 %	346 %	294 %	250 %
CCC	100 %	90 %	85 %	625 %	530 %	450 %
gewichteter Durchschnitt	100 %	90 %	85 %	118 %	100 %	85 %
EK-Unterlegung	8,0 %	7,2 %	6,8 %	9,4 %	8,0 %	6,8 %

Durchschnittliche Bonitätsgewichte für das Beispiel-Portfolio anhand der verschiedenen Basel II-Ansätze

Investment-Grade erheblich ansteigen (vgl. Tabelle). Im Portfolio steigen die Gewichte vor Besicherung um 18%. Daran ändert sich beim Foundation Approach wenig, weil die angenommene hohe Besicherung auch hier nur zum Teil als entlastend anerkannt wird. Erst im aufwendigen Advanced Approach ergeben sich deutliche Entlastungseffekte aus der Besicherung.

Die im Advanced Approach vorgesehene Laufzeitdifferenzierung hat hier nur geringe Auswirkungen auf das Portfolio, weil die effektive Restlaufzeit nur mäßig oberhalb von 3 Jahren (Foundation Approach) liegt. Das Herauslegen eines langlaufenden Neukredits würde hingegen durch die Laufzeitanpassung erheblich verteuert werden. Die Granularitätsanpassung führt bei diesem Portfolio zu geringfügigen Entlastungseffekten.

Die jüngst bekanntgewordene „Quantitative Impact Studie“ des Baseler Ausschusses zeigt, daß der IRB-Ansatz auch dann unattraktiv bleibt, wenn eine Bank einen hohen Anteil an Retailkrediten hat.

ANSATZPUNKTE IM KONSULTATIONSPROZESS

Der Übergang vom Standardansatz zum Internen Ratingverfahren – und somit eine verbesserte Risikosteuerung – sollte sich auch für mittelstandsorientierte Banken lohnen. Um dies

trotz der Umstellungskosten und einer zusätzlichen Eigenkapitalunterlegung für operationale Risiken zu erreichen, erscheint uns wichtig:

- die Reduktion der Bonitätsgewichte im IRB-Ansatz über die bisher gemachten Vorschläge hinaus,
- eine umfassende Anerkennung banküblicher Sicherheiten bereits ab dem Standardansatz,
- keine Erschwerung der langfristigen Finanzierung langlebiger Investitionsgüter durch die Laufzeitdifferenzierung,
- die Anerkennung von Retailportfolios bereits im Standardansatz,
- keine Diskriminierung der Verbriefung von Kreditrisiken und ihrer Platzierung am Kapitalmarkt.

Die Ankündigung einer Überarbeitung des Papiers durch den Baseler Ausschuss vom Juni 2001 greift (ohne Details zu nennen) einige dieser Punkte auf und ist daher sehr zu begrüßen.

Autoren: Dr. Gregor Taistra, Christoph Tiskens, Dr. Dieter Glüder

NEW ECONOMY: KLEINE FIRMEN, GROSSE PLÄNE.

Die Beschäftigungsdynamik der Neuen Ökonomie kann sich immer noch sehen lassen – insbesondere im Vergleich zur Old Economy. So planen die seit 1996 in den Innovations- und Beteiligungsprogrammen der KfW geförderten Firmen aus den Zukunftsbranchen, die Zahl ihre Arbeitsplätze um nahezu ein Drittel auszuweiten. Dazu investieren sie pro Arbeitsplatz rund dreimal so viel wie traditionelle Firmen.

NEW ECONOMY: KLEINE FIRMEN, GROSSE PLÄNE

Die New Economy ist seit einigen Jahren in aller Munde. Mit einem anerkennenden, bisweilen sogar bewundernden Seitenblick auf die USA erhoffen sich Ökonomen und Politiker, dass Europa durch das verstärkte Vordringen moderner Informations- und Kommunikationstechnologien im neuen Jahrtausend zu einem lang andauernden Aufschwung ansetzen und in den 90er Jahren an Nordamerika verlorenes Terrain zurückgewinnen kann. Die Vorgaben aus den USA sind in der Tat beachtlich. So gelang es den Amerikanern in 10 fetten Jahren, den Europäern bei wichtigen Indikatoren der gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit (darunter Beschäftigung, Wirtschaftsleistung pro Kopf) den Rang abzulaufen, beziehungsweise den ohnehin vorhandenen Vorsprung auszubauen.

Viele führen dies auf den Vorsprung beim Einsatz moderner IK-Technologien zurück, der den USA ab Mitte der 90er Jahre weit überdurchschnittliche Produktivitätszuwächse beschert hat. Diese machten fulminante Steigerungsraten bei der Wirtschaftsleistung ohne inflationäre Verspannungen möglich: Die New Economy war geboren. Die mancherorts in der ersten Euphorie gehegte Hoffnung, dass diese Neue Ökonomie auch nach gänzlich neuen ökonomischen Gesetzen funktioniert (insbesondere, dass Konjunkturzyklen künftig nur noch im Geschichtsunterricht thematisiert werden) erwies sich zwar als trügerisch. Volkswirte tun gut daran, ihre alten Lehrbücher nicht vorschnell ad acta zu legen, wie die seit Jahresbeginn 2001 sehr deutlichen Abkühlungstendenzen in den USA zeigen. Was aber bleibt, ist der neue Wind, den die New Economy in den Strukturwandel gebracht hat und so Wirtschaftswachstum und Beschäftigungserfolge ermöglichte.

Dieser Wind frischt, manchen Unkenrufen zum Trotz, inzwischen auch diesseits des Atlantiks spürbar auf. Belege für eine Aufbruchstimmung in Deutschland, einen Trend zur New Economy, liefern die Innovations- und Beteiligungsprogramme der KfW, die auf die Avantgarde des Strukturwandels zugeschnitten sind. Nicht nur, dass diese Programme seit einigen Jahren dynamisch wachsen;

der Trendanteil von Firmen aus den Zukunftsbranchen Information, Kommunikation, Datenverarbeitung, Biotechnologie und Life Sciences hat sich zwischen 1996 und 2001 von 16 % auf 38 % erhöht. Die Investitions- und Beschäftigungspläne dieser New-Economy-Unternehmen stimmen optimistisch, insbesondere im Vergleich zur Old Economy (siehe Tabelle).

Die geförderten Firmen aus der New Economy sind mit durchschnittlich 26 Arbeitsplätzen zwar noch deutlich kleiner als die-

New Economy und Old Economy: Ausgesuchte Kennzahlen

	Berücksichtigte Anträge	Bestehende Arbeitsplätze	Bestehende Arbeitsplätze pro Antrag	Neu geplante Arbeitsplätze	Neu geplante Arbeitsplätze pro Antrag	Neu geplante Arbeitsplätze pro 100 best.	Investitionssumme pro Antrag	Investitionssumme pro Arbeitsplatz
	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl	%	EUR	EUR
New Economy	1.874	48.169	26	15.455	8	32	1.609.188	62.605
Old Economy	4.655	403.655	87	23.641	5	6	1.714.754	19.775
Gesamt	6.529	451.824	69	39.096	6	9	1.684.454	24.341

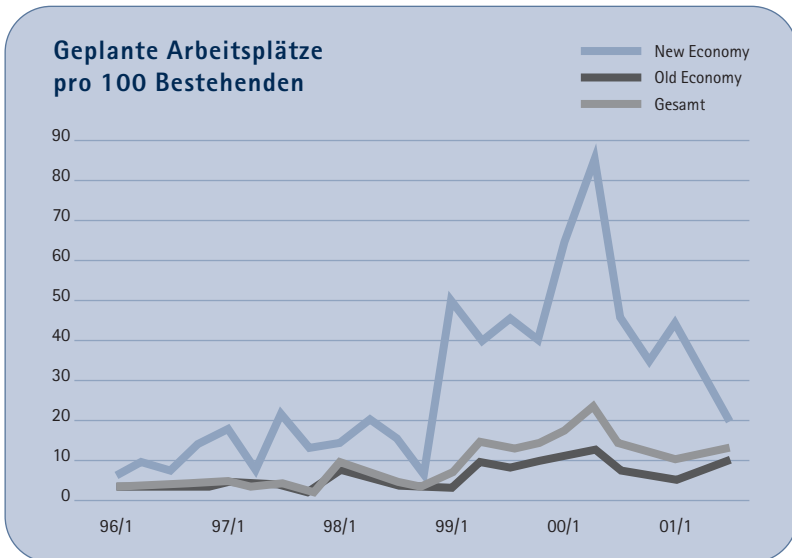
Nachrichtlich:

N.E. in % von O.E.	40	12	30	65	162	548	94	317
N.E. in % von Gesamt	29	11	37	40	138	371	96	257
O.E. in % von Gesamt	71	89	125	60	85	68	102	81

Quelle: Innovations- und Beteiligungsprogramme der KfW, 1996/Q1 bis 2001/Q2

jenigen der Alten Ökonomie (87 Arbeitsplätze). Dennoch sind ihre Investitionen mit knapp 1,6 Mio EURO im Mittel fast genauso hoch (Old Economy: gut 1,7 Mio EURO). Damit investieren sie pro Arbeitsplatz mehr als das Dreifache im Vergleich zu den Firmen aus den traditionellen Branchen.

Das durchschnittliche New-Economy-Unternehmen will zudem pro Vorhaben deutlich mehr Arbeitsplätze schaffen (8 gegenüber 5). Sein geplantes Arbeitsplatzwachstum übertrifft die Old Economy



damit um mehr als das Fünffache (32 % gegenüber 6%). Diese beeindruckende Beschäftigungsdynamik in den Zukunftsbranchen wird auch aus einer anderen Warte deutlich: Während nur 11 % der bestehenden Arbeitsplätze auf die New Economy entfallen, beträgt ihr Anteil bei den neu geplanten Jobs ganze vier Zehntel. Insbesondere seit Anfang 1999 sind die Beschäftigungspläne der Neuen Ökonomie regelrecht explodiert, um zur Jahresmitte 2001 wieder deutlich mehr Bodenhaftung zu gewinnen (siehe Grafik). Diese momentan ablaufende Korrektur allzu großen Überschwangs ist kein Anlass zur Sorge. Das realistischere Niveau, das die Old Economy immer noch weit hinter sich lässt, verbessert die Voraussetzungen für eine spannungsfreie Entwicklung.

Der Grundstein für die New Economy in Deutschland und Europa wurde inzwischen gelegt. Europa mag in diesem Jahrzehnt zwar nicht ganz so rasant wachsen wie die USA im vergangenen. Damit vermindert sich aber auch das Risiko großer makroökonomischer Ungleichgewichte, die für Nordamerika am Ende des Booms zu einer Hypothek für die weitere Entwicklung geworden sind.

Autor: Dr. Klaus Borger

Unternehmenskennzahlen (in Mrd EUR)

	2000	2000 1.1. – 31.7.	2001 1.1. – 31.7.
Förderung der deutschen und europ. Wirtschaft	34,7	19,1	19,5
Investitionsfinanzierung in Deutschland + Europa	23,5	12,6	14,6
u. a. in den Bereichen			
Mittelstand	9,0	4,9	4,8
Wohnungswirtschaft	5,1	2,8	5,3
Infrastruktur	2,8	1,6	1,6
Projektfinanzierung im Inland	4,9	2,5	2,3
Export- und Projektfinanzierung	11,2	6,5	4,8
Förderung der Entwicklungsländer (Zusagen insg.)	1,5	0,8	0,5
Gesamtzusagen	36,2	19,9	19,9
Übergreifende Aufgaben der Investitionsfinanzierung			
Förderung der neuen Bundesländer	4,1	2,6	2,2
Umweltschutz	3,1	1,8	2,3
Innovation und Beteiligung/Risikokapital	1,4	0,7	0,5

KfW
Abteilung Volkswirtschaft
Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Pressestelle
Tel. 0 69/74 31-44 00, Fax 0 69/74 31-32 66

Informationszentrum
Tel. 0 18 01/33 55 77, Fax 0 69/74 31-6 43 55
e-mail: info@kfw.de, www.kfw.de