

KfW-Research.

Nr. 4, Juni 2002.



Wirtschafts-Observator.

Seite 2: Basel II – eine Kurzerläuterung
Seite 8: New Economy versus Old Economy

KfW

BASEL II: EINE KURZERLÄUTERUNG.

Basel II ist aktuell eines der zentralen Themen in der Bankenwelt. Der folgende Beitrag erläutert das Grundscheema von Basel II – insbesondere vor dem Hintergrund der Kreditvergabe an Unternehmen.

Da Kreditausfälle die Sicherheit von Einlagen und die Existenz einer Bank gefährden können, muss bei Kreditvergaben ein bestimmter Betrag an Eigenkapital „unterlegt“ bzw. „vorgehalten“ werden (Eigenkapitalunterlegung/regulatorisches Kapital). Diese Regelung dient der Stabilisierung des Bankensystems. Die Ermittlung des erforderlichen Eigenkapitals erfolgt bislang insofern pauschal, als die Kreditnehmer nur in wenige Klassen eingeordnet werden (im wesentlichen: öffentliche Kreditnehmer, Kreditinstitute, alle übrigen Kunden). Grundsätzlich müssen Kredite an Firmenkunden mit 8% Eigenkapital unterlegt werden.

Seit Inkrafttreten des alten, noch gültigen Baseler Akkords (Basel I, 1988) haben sich die Kapitalmärkte jedoch stark verändert. Anleger sind risikosensitiver geworden und verlangen für riskante Engagements auch höhere Renditen. Zugleich hat sich die Technik der Risikosteuerung und -messung (Stichwort **Rating**) stark weiterentwickelt. Daraus ergibt sich die Möglichkeit und die Notwendigkeit, dass Banken ihrerseits die Kreditrisiken genauer unter die Lupe nehmen. Diesen neuen Anforderungen aber wird der alte Baseler Akkord jedoch nicht mehr gerecht. Deshalb sollen die Baseler Eigenkapitalvereinbarungen reformiert werden (Basel II).

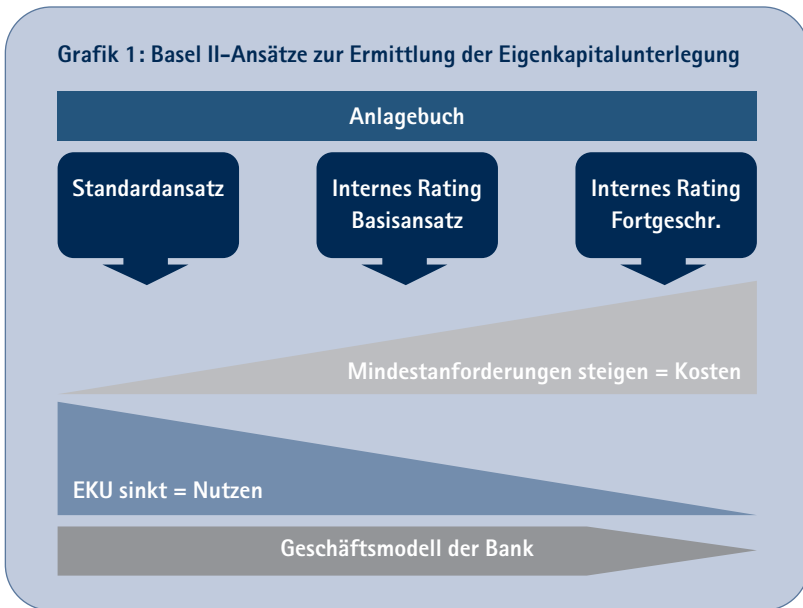
Basel II besteht aus drei Säulen:

1. Mindest-Kapitalanforderungen (Eigenkapitalunterlegung)
2. Aufsichtsrechtlicher Überprüfungsprozess
(individuelle Eingriffsmöglichkeiten der Aufsicht bei einzelnen Banken)
3. Förderung der Markttransparenz
(erweiterte Veröffentlichungspflichten für Kreditinstitute)

Im Zentrum der aktuellen Diskussion stehen die Mindest-Kapitalanforderungen, bei denen es um die Festsetzung der Eigenkapitalunterlegung der Kreditinstitute geht. Gemäß der neuen Vorschläge des Baseler Ausschusses soll zukünftig die Bonitätseinstufung per (externem oder bankinternem) Rating eines Kreditnehmers das wesentliche Kriterium sein, nach dem die Eigenkapitalunterlegung bestimmt wird. Als weitere Faktoren spielen die jeweiligen Sicherheiten, das Finanzierungssegment (Privatkunden, Großunternehmen, Kleinunternehmen, Beteiligungen, ...) und das Niveau der Kreditrisikosteuerung einer Bank wichtige Rollen.

Zur Ermittlung der Eigenkapitalunterlegung sind zwei Ansätze vorgesehen: Standardansatz (für Banken ohne anerkanntes Internes Rating) und Interner Rating-Ansatz (der sich weiter in einen Basisansatz und den komplexeren Fortgeschrittenen Ansatz untergliedert). Kreditinstitute müssen einen dieser

Ansätze wählen; eine segmentweise Nutzung der Ansätze (das sog. „partial use“) wird voraussichtlich nur zeitlich befristet in einer Übergangsphase möglich sein.



Da Basel II fortgeschrittene Risikomessmethoden belohnen möchte, soll die erforderliche Eigenkapitalunterlegung (EKU) in Grafik 1 von links nach rechts abnehmen. Die Mindestanforderungen an die Messinstrumente – und damit auch die Kosten für die Kreditinstitute – steigen hingegen in gleicher Richtung.

Beim **Standardansatz** werden den Kreditnehmern über sog. Externe Ratings (Rating durch Rating-Agenturen) Bonitätsgewichte zugeordnet. Bislang betrug dieses Risikogewicht bei Firmenkundenkrediten immer 100% vom Kapitalkoeffizienten (8%); zukünftig wird das Risikogewicht vom Rating abhängen. Die folgende Tabelle gibt die Risikogewichte (in Prozent von 8%) und das jeweils erforderliche regulatorische Kapital für den Standardansatz wieder:

Grafik 2: Risikogewichte und Regulatorisches Kapital für Unternehmenskredite

Bonität des Unternehmens	AAA bis AA-	A+ bis A-	BBB+ bis BB-	unter BB-	ohne Rating
Risikogewicht	20,0%	50,0%	100,0%	150,0%	100,0%
Regulatorisches Kapital	1,6%	4,0%	8,0%	12,0%	8,0%

Die Anerkennung von Sicherheiten ist bei diesem Ansatz pauschal (und restriktiv) von der Bankenaufsicht vorgegeben. Für Unternehmen ohne Externes Rating bleibt das Bonitätsgewicht bei 100%, es ändert sich also bzgl. der Eigenkapitalunterlegung im Vergleich zu heute nichts (weiterhin 8% EKU). Für Retail-Kredite – also z.B. Kredite an Privatpersonen und Kredite an kleine Unternehmen – ist derzeit ein Risikogewicht von 75% in der Diskussion (ausgenommen: Immobiliensektor).

Der **Interne Rating-Ansatz** unterscheidet Basisansatz (Foundation Approach) und Fortgeschrittenen Ansatz (Advanced Approach). Hier werden bankinterne Bewertungsverfahren eingesetzt, um die Eigenkapitalunterlegung zu ermitteln, d. h. die Kreditinstitute „benoten“ die Unternehmen mit eigenen (internen) Verfahren, die von der Bankenaufsicht geprüft und zertifiziert werden. Bei diesen Ansätzen erfolgt die Bestimmung der Eigenkapitalunterlegung nicht mehr anhand der einfachen Tabelle des Standardansatzes (siehe Grafik 2), sondern auf Basis eines approximierten Risikomodells. Die beiden Varianten unterscheiden sich in ihrer Komplexität, z. B. hinsichtlich der Möglichkeiten zur Berücksichtigung von Sicherheiten und der Ermittlung zu erwartender Verlusthöhen („Loss Given Default“).

Derzeit werden Untersuchungen durchgeführt, die die quantitativen Auswirkungen der aktuellen Baseler Vorschläge analysieren („Quantitative Impact Studies“). Im Anschluss an diese Studien wird das dritte Konsultationspapier fertiggestellt und veröffentlicht (voraussichtlich Mai 2003). Als Ziel für das Inkrafttreten von Basel II gilt mittlerweile Ende 2006, wobei die Institute bereits ab Anfang 2006 die neuen Regeln in einer „Parallelrechnung“ berechnen sollen.

Aktuelle Arbeitspapiere und Ankündigungen aus Basel zeigen deutliche Verbesserungen gegenüber den bisherigen Diskussionsgrundlagen auf, so dass aus heutiger Sicht keine generelle Kreditverteuerung für KMU zu erwarten ist. Es ist jedoch davon auszugehen, dass Basel II den Trend zur stärkeren Margenspreizung verstärken wird (hierbei aber nur ein Treiber der Entwicklung ist).

Hinsichtlich der Berücksichtigung von Kreditlaufzeiten (höhere EKU für langlaufende Kredite, geringere für kurze Fristen) wird eine Wahlmöglichkeit der Banken diskutiert. Der geplante Retail-Ansatz könnte bei entsprechender Ausgestaltung die Auswirkungen von Basel II auf Mittelständler stark abmildern, während die geplanten Regelungen bei Eigenkapitalfinanzierungen (Beteiligungen) derzeit noch sehr restriktiv zu sein scheinen.

Autoren: Dr. Helmut Krämer-Eis und Dr. Gregor Taistra

NEW ECONOMY VERSUS OLD ECONOMY.

Auch wenn das Börsenbarometer für Unternehmen der New Economy derzeit kein Hoch anzeigt, so verbinden sich mit diesem Begriff doch viele Hoffnungen hinsichtlich der wachstums- und produktivitätssteigernden Wirkungen dieses Wirtschaftsbereiches. Manche sehen darin gar die tragende Kraft eines langanhaltenden Wirtschaftsaufschwungs, einer sogenannten „Langen Welle“.

Auf der Basis ihres Datenbestandes hat die KfW das Investitionsverhalten, die Finanzierungsstrukturen und die Ertragslage von kleinen und mittleren Unternehmen der New Economy und der Old Economy verglichen.

WAS SIND NEW ECONOMY UNTERNEHMEN?

Es gibt keine allgemein verbindliche Definition des Begriffs „New Economy“, aber meistens wird damit der Tätigkeitsbereich von Unternehmen beschrieben, die sich mit Informations- und Kommunikationstechnologien, Medizintechnik oder Life Sciences beschäftigen. In Deutschland gehören dazu etwa 5% der insgesamt 3,3 Millionen Unternehmen.

Mit dem Begriff New Economy assoziieren viele Menschen die kleine Internetbude an der Straßenecke. Da liegt der Gedanke nahe, dass New Economy Unternehmen im Durchschnitt deutlich kleiner seien, als der „klassische“ Sektor mit typischen Produktionsunternehmen. Aber weit gefehlt: Zur New Economy zählen auch Großunternehmen und internationale Konzerne. Gemessen am durchschnittlichen Umsatz gibt es keinen signifikanten Unterschied zwischen New- und Old Economy. In beiden Gruppen machen die Unternehmen im Durchschnitt einen Jahresumsatz von ca. 8 Mio Euro.

NEW ECONOMY ENTWICKELT SICH ZUM INVESTITIONSMOTOR

Im Jahre 1995 lag die Investitionsquote von New Economy Unternehmen mit 15% sogar noch etwas unterhalb derer von anderen Unternehmen (17%). Dies hat sich in der Zwischenzeit aber fundamental geändert. Zwar stieg auch bei Old Economy Vertretern die Investitionsquote im Durchschnitt leicht an, auf zuletzt 20%, gleichzeitig wurden sie aber von der New Economy hinsichtlich des Investitionseifers deutlich deklassiert: Hier hat sich der Anteil der Investitionen an der Bilanzsumme auf 26% erhöht und damit fast verdoppelt. Dies unterstreicht die sehr dynamische Entwicklung, die dieser Sektor vor allem in der zweiten Hälfte der 90er Jahre genommen hat.

Dabei investieren New Economy Unternehmen gar nicht einmal häufiger als andere Unternehmen, aber wenn sie investieren, dann nehmen sie i.d.R. größere Projekte in Angriff. Der durchschnittliche Investitionsbetrag in der New Economy liegt bei annähernd 1,2 Mio Euro und damit rund ein Drittel höher als bei anderen Unternehmen (870.000 Euro).

DIENSTLEISTER HABEN DIE NASE VORN

Eine detaillierte Betrachtung unterschiedlicher Branchen offenbart, dass vor allem die Dienstleistungsunternehmen der New Economy deutlich kräftiger investieren, als Unternehmen der gleichen Branche der Old Economy. Im Durchschnitt ist ihre Investitionsquote (ebenso wie die durchschnittliche Investitionssumme) doppelt so hoch wie bei den Dienstleistungsunternehmen der Alten Ökonomie. Im Verarbeitenden Gewerbe ist dagegen kein signifikan-

ter Unterschied im Investitionsverhalten der beiden Unternehmensgruppen festzustellen.

HOHE CHANCEN UND RISIKEN

Die Umsatzrendite der New Economy Unternehmen liegt im Durchschnitt bei 3,7% und damit rund 10% höher als bei anderen Unternehmen. Diese Differenz ist überraschend klein, wenn dies die Zugpferde der deutschen Wirtschaft sein sollen. Der wesentliche Unterschied liegt hier nicht in der Höhe, sondern in der Streuung der Umsatzrendite: Die Umsatzrendite von New Economy Unternehmen weist eine deutlich höhere Schwankungsbreite auf als im Bereich der Old Economy. Dies reflektiert einerseits die hohen Ertragschancen in diesem Bereich und weist andererseits auf die damit verbundenen Risiken hin.

RISIKOKAPITAL HOCH IM KURS

New Economy Unternehmen haben es häufig schwerer an Bankkredite heran zu kommen, als andere Unternehmen. Ein Hauptgrund dürfte das höhere Risiko sein, das mit Aktivitäten in diesem Marktsegment verbunden ist. Hinzu kommen sicherlich auch Informationsasymmetrien zwischen Bank und Unternehmen sowie fehlende Besicherungsmöglichkeiten, da das Produktivkapital dieser Unternehmen zu einem erheblichen Teil nicht in Maschinen, sondern in den unverpfändbaren Köpfen der Mitarbeiter steckt.

Es ist daher nicht überraschend, dass New Economy Unternehmen sich hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung stärker als andere Unternehmen auf

(risikotragendes) Eigenkapital stützen müssen: Sie weisen im Durchschnitt eine Eigenkapitalquote von 31 % auf, während andere Unternehmen sich mit 26 % begnügen. Umgekehrt stehen in ihren Bilanzen weniger langfristige Fremdmittel: 12 % im Vergleich zu 17 % bei den Unternehmen der Old Economy.

FAZIT

Die Unternehmen der New Economy sind – gemessen an der Bilanzsumme – etwa gleich groß wie Unternehmen der Old Economy, investieren aber – vor allem im Dienstleistungssektor – deutlich kräftiger und gehen eher größere Investitionsvorhaben an. Ihre Umsatzrendite ist im Durchschnitt nur leicht höher, aber mit erheblich stärkeren Ausschlägen nach oben und unten. Aufgrund der höheren Risiken haben sie Schwierigkeiten, Bankkredite zu erhalten und müssen sich daher stärker auf Eigen- und Beteiligungskapital abstützen.

Die Untersuchungsergebnisse belegen, dass die New Economy ein wichtiger sowie überdurchschnittlich dynamischer und profitabler Teil der deutschen Wirtschaft ist, der auf der Finanzierungsseite aber auf spürbare Probleme stößt und deshalb in besonderem Maße auf die Förderprogramme zur Investitions- und Beteiligungsfinanzierung angewiesen ist: Mit einem Anteil von 10 % stellen New Economy Unternehmen innerhalb der KfW-Kreditnehmer eine deutlich stärkere Fraktion dar, als in der deutschen Wirtschaft insgesamt.

Autor: Dr. Dankwart Plattner

Zusagezahlen (in Mio EUR)

	2001	2001	2002
		1.1. - 30.4.	1.1. - 30.4.
Investitionsförderung in Deutschland	28.678	7.050	16.730
u. a. in den Bereichen			
Mittelstand	6.629	2.076	2.608
darunter Globaldarlehen an Geschäftsbanken	0	0	500
Umweltschutz/Erneuerbare Energien	1.355	343	378
Wohnungswirtschaft	8.431	2.298	4.446
darunter Globaldarlehen an Geschäftsbanken	0	0	1.300
Kommunale Infrastruktur	2.797	703	517
Projektfinanzierung im Inland	4.132	1.592	1.208
Garantien und Verbriefung	5.158	4	7.562
Investitionsförderung im Ausland	1.749	145	196
Export- und Projektfinanzierung	8.410	1.378	1.759
Förderungen d. Entwicklungsländer (Zus. insg.)	3.011	227	215
Gesamtes Fördervolumen	41.848	8.800	18.900

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