


Christiane E. Winter-Heider

Festschrift für Rolf Schwendter

Fragmente einer Begegnung – Elemente einer Entgegnung

kassel 
university
press

Marlene Kück

Kaum Zukunftsperspektiven für Klein- und Alternativbanken

1 Rolf Schwendter: Denker der alternativen Ökonomie

Rolf Schwendter kann mit Fug und Recht als Vordenker der Alternativen Ökonomie bezeichnet werden. Er begleitete die Anfänge der Alternativen Ökonomie in den siebziger und achtziger Jahren und war derjenige, der das theoretische Fundament dieser Bewegung lieferte und die verschiedenen Denkrichtungen zusammenbrachte. Um Rolf Schwendter kreisten die Akteure und Akteurinnen der Alternativen Ökonomie; er war und ist der Drehpunkt dieser neuen sozialen Bewegungen, die ihre Vorläufer im genossenschaftlichen Bereich hatten und auch aus der 68er-Studentenbewegung heraus entstanden sind. Und es war die Kritik an dieser Bewegung, die letztendlich die Alternative Ökonomie entstehen ließ. Die Initiatoren der Projekte, der Kollektive und Genossenschaften wollten nicht mehr auf den großen gesellschaftlichen Umbruch, wie von den 68er intendiert, warten. Dieser erschien durch die Trägheit der Massen und der großen Schwierigkeit, sie in absehbarer Zeit zu mobilisieren, in weite Ferne gerückt. Vielmehr ging es den aktiven Mitgliedern der Alternativen Ökonomie, allen voran Rolf Schwendter, darum, ihre eigenen Visionen umzusetzen und Standards für neues ökonomisches, ökologisches und soziales Handeln zu entwickeln. Diese Standards, erst einmal erfolgreich implementiert, würden viel schneller gesellschaftliche Prozesse revolutionieren, als dies mit den Makroansätzen der 68er-Bewegung – ausschließlich angewandt – möglich erschien. Denn: „Heute ist die Einsicht eingekehrt, dass Veränderungen bei der eigenen Person anzufangen haben, ohne dabei auf die Auseinandersetzungen mit der Umwelt (= Makroansätze, Anmerkung der Verfasserin) zu verzichten“ (Ohne Verfasserangabe 1980: 10).

Vor diesem Hintergrund begriff Rolf Schwendter, wie Martin Walser, die Alternative Ökonomie als „neueste Stimmung im Westen“ und beschrieb sie 1979 als „vorausgesehene Tendenz (die) sich voll durchgesetzt (hat)“. Und weiter:

„Der ökonomische Zwang des sinkenden elektronischen Akkumulationszykluses, in seinem Gefolge Arbeitslosigkeit, Berufsverbote, öffentliche Mittelknappheit, öffentliche Reformunwilligkeit, ökologische Krise, treibt das Entstehen alternativ-ökonomischer Einheiten mit Notwendigkeit hervor, begleitet von einschlägigen Hoffnungen, Euphorien, Illusionen, Kritiken, Projekten und Fähigkeiten. Kein Anzeichen [...] spricht dafür, dass sich dies vor Ende der 80er-Jahre grundlegend ändern wird“ (Schwendter 1979: 233).

Diese euphorische Einschätzung wurde bereits gut ein Jahr später in Frage gestellt und die „aktuellen Grenzen alternativer Projekte“ diskutiert (u. a. Huber 1980: 13 ff.; Huber 1981: 56 ff.; Wend 1980: 19 ff.). Dennoch blieb es dabei: Die Alternative Ökonomie wollte gesellschaftliche Utopien „im Kleinen verwirklichen“ (Bartning 1980: 25). Was dabei erstaunlich ist, Rolf Schwendter behielt mit seiner Einschätzung, dass sich die Alternative Ökonomie „vor Ende der 80er Jahre nicht grundlegend ändern wird“ (Schwendter 1979: 233), Recht. Erst Anfang bis Mitte der neunziger Jahre mündeten die Projekte der Alternativen Ökonomie in die dienstleistungsorientierte „Neue Ökonomie“ ein. Dabei wurden die Standards der Alternativen Ökonomie, insbesondere Elemente der Selbstverwaltung und die damit zusammenhängende Demokratisierung der Arbeitsstrukturen, übernommen.

Jedoch soll dieses Thema nicht weiter vertieft werden. Hier geht es um die Frage des „sich Haltens“ der Alternativen Ökonomie.

Die Widerstandsfähigkeit der Projekte und Betriebe resultierte dabei aus zwei grundlegenden Faktoren: Einmal aus der Selbstausschöpfung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die immer bereit waren, auf erhebliche Bestandteile ihrer Vergütung zu verzichten und so einen indirekten (Selbst-) Finanzierungsbeitrag zu leisten. Zum anderen hielten sich die Projekte deshalb, weil sich die Alternative Ökonomie, schon in ihrer Entstehungsphase, konsequent der *Finanzierungsproblematik* zuwandte. Im zweiten Band „Zur Alternativen Ökonomie“ (1979) wird bereits den „Geldprojekten“ ein angemessener Stellenwert eingeräumt (GSL Gemeinschaftsbank, Unterstützungsfonds, etc.). Um ehrlich zu sein: Die Alternative Ökonomie entwickelte sich zu Beginn ganz maßgeblich im Zusammenhang mit Geldinitiativen. Die erste wesentliche Geldsam-

melinitiative der Alternativen Ökonomie war das Netzwerk, das 1977 im Anschluss an eine Zukunftswerkstatt, die in Berlin durchgeführt wurde, als Gedanke entstand und dann zügig umgesetzt wurde. Anschließend gründeten sich weitere Initiativen, wie die Kreditvermittlung für alternativ-ökonomische Projekte, die Haftungsassoziatio als alternative Bürgschaftsbank, Kollektiv-GmbH als Leasinggesellschaft und Öko-Fonds (s. dazu u. a. Kück 1985).

2 Ökobank und die Macht der Verbände

Das interessanteste Projekt bestand jedoch in der Gründung einer Bank, der sog. Ökobank. Rolf Schwendter widmete diesem Projekt 1988 als Herausgeber einen Sammelband mit dem Titel „Die Ökobank – Wirtschaftsunternehmen oder Glaubensgemeinschaft?“ Die Diskussion um die Bank war zu diesem Zeitpunkt schon gute vier Jahre alt. Bereits 1984 hatten rund 30 Vertreter aus selbstverwalteten Betrieben, den Grünen, der Friedensbewegung mit einer Kampagne zur Gründung eines Kreditinstitutes der Alternativen Ökonomie begonnen. Die Kampagne stieß in der Öffentlichkeit auf große Resonanz, auch wenn zunächst noch nicht die (aufsichtsrechtlich) notwendige Eigenkapitalausstattung aufgebracht werden konnte, gelang es jedoch im Jahr 1988 die erforderlichen Haftungsmittel in Höhe von 6 Mio. DM nachzuweisen und die Zulassung zum Betreiben von Bankgeschäften zu erzwingen. Die große Öffentlichkeitswirkung, die die Ökobank-Initiative hervorrief, war typisch für die gesamte Alternative Ökonomie. Sie stieß bei den Medien auf große Sympathie. Es gab daher nahezu keine liberal bis fortschrittlich orientierte Tageszeitung, Wochenzeitung, Rundfunksender oder Fernsehredaktion, die sich nicht liebevoll mit der Alternativen Ökonomie und ihren Initiativen befasste und dabei ein besonderes Augenmerk auf die Formel der Alternativen Ökonomie vom „gemeinsamen Leben und gemeinsamen Arbeiten“ legte, auch wenn diese Formel als zu „weitgehend“ sehr schnell von vielen Akteuren der Alternativen Ökonomie abgelegt wurde (siehe dazu die inhaltlichen Auseinandersetzungen, die im Messeband zur Projektmesse 1984 in der ASH Krebsmühle enthalten sind). Immer wieder tauchte daher in den Medien das Bild der Lebens- und Arbeitsgemeinschaft auf, die am gemeinsamen Mittagstisch über wesentliche Unternehmensentscheidungen beriet. Dieses Bild bezog für die Medien aber auch ihre Faszination daraus,

dass es den Aktiven der Alternativen Ökonomie gelang, ihr Aussteigerleben zu finanzieren, also die Betriebe mit ausreichenden Mitteln über Wasser zu halten.

Die Ökobank sollte nun als Kapitalsammelbecken dieses Überleben komfortabler gestalten und den notwendigen Kapitalbedarf der Betriebe für ein effizientes Wirtschaften in der Alternativen Ökonomie decken sowie die Mittel für ihre Ausdehnung, insbesondere für Existenzgründungen, bereit halten. Allerdings war Rolf Schwendter an dieser Stelle schon skeptisch und bezweifelte, ob dies auf Dauer der Ökobank als Alternativbank gelingen könnte. Er sah bereits die Grenzen im Aufsichtsrecht begründet und schrieb:

„Geld ist heilig, und während Vereinsrecht, Gesellschaftsrecht etc. aufgrund der Figur der Vertragsfreiheit einen demokratischen Verein oder eine ebensolche GmbH sich wenigstens als Grenzfall vorstellen können, kennt die Bankengesetzgebung letztlich und schließlich kein (basis-) demokratisches Bankenrecht“ (Schwendter 1988: 137).

Auch wenn die Schwendterischen Ausführungen noch so gedeutet werden könnten, die Ökobank selber sei als „demokratische Bank“ nicht führbar, wird er an anderer Stelle noch deutlicher und sieht die Überlebensgefahren der Bank – neben anderen Unwägbarkeiten – deutlich in den „juristischen Vorschriften [...] und missvergnügten Regionalverbänden“ (Schwendter 1988: 138).

Rolf Schwendter trifft damit den Punkt – vor allem wenn er von „missvergnügten Regionalverbänden“ spricht. Er weist damit auf die Regulationsdichte im Finanzdienstleistungssektor hin. Während in allen übrigen Sektoren der Wirtschaft seit Jahren, spätestens aber seit Anfang der 90er-Jahre, im maßgeblichen Umfang Deregulierungsvorhaben umgesetzt wurden (z. B. im Telekommunikations- und Postbereich, im Bereich Bahn- und Luftverkehr, etc.), kam es im Finanzdienstleistungssektor zu einer Verstärkung der Regulation durch ein sich ausbreitendes Aufsichtsrecht.

Aber auch unabhängig von dieser Verbreitung des Aufsichtsrechtes – insbesondere durch die 6. KWG-Novelle – gab es schon davor die ungezügelter Macht der Bankenverbände und insbesondere ihrer Prüfungsverbände. Diese übertrug und überträgt ihr Einflusspotential auf die zuständige Aufsichtsbehörde (= Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), die daher als verlängerter Arm der (Prüfungs-) Verbände entscheidenden Einfluss auf den Finanzdienstleistungssektor nimmt. Über einen eigenständigen Gestaltungscharakter verfügt die BaFin bis heute kaum; sie handelt vielmehr in Anlehnung an die Vorgaben der erwähnten Verbände und der mit diesen eng kooperierenden (großen) Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Letztere wiederum werden von der Aufsichtsbehörde im Rahmen von Sonderprüfungen in die Rolle des Verwaltungshelfers gehievt. In dieser Rolle sind sie – entgegen ihren berufsrechtlichen Pflichten – keineswegs „eigenständig“; sie gleichen vielmehr ihre Prüfungsergebnisse mit den tonangebenden Prüfungsverbänden ab. Damit gibt es de facto kein Korrektiv mehr zur Verbandsebene; der Einfluss der Verbände ist damit, wie noch weiter unten ausgeführt wird, nahezu allumfassend.

Trotz dieser allumfassenden Macht war die Alternative Ökonomie mit der weiteren Gründung von Alternativbanken befasst. Nachdem im Jahr 1988 die Ökobank in Frankfurt/Main „ans Netz gegangen war“, folgten im Jahr 1994 die Bank für kleine und mittlere Unternehmen AG in Berlin und ein Jahr später (1995) die Umweltbank in Nürnberg. Diese Gründungen lassen nochmals deutlich werden, wie wenig die Gründer/innen dieser Banken die Macht der Verbände berücksichtigt haben. Wäre eine entsprechende Kenntnis der Verbandsmacht vorhanden gewesen, so wären die Initiatoren, dessen kann man sich sicher sein, auf alternative Finanzdienstleistungsinstitute außerhalb des Bankensektors ausgewichen. Bevor darauf eingegangen wird, noch einmal zurück zum Einfluss der von Schwendter so bezeichneten „missvergnügten Verbände“.

3 Gefährdung von Alternativbanken durch Verbände

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht ist, dies wurde soeben ausgeführt, den Interessen der Bankenverbände, die maßgeblich von großen Kreditinstituten getragen und beeinflusst werden, hoffnungslos ausgeliefert. Sie kann ihren gesetzlichen Auftrag zur Durchführung einer unabhängigen Aufsicht, die nur „im öffentlichen Interesse“ handelt (§ 6 Abs. 4 KWG), nicht wahrnehmen. Die Behörde selber unterstützt diese Unfähigkeit zur Durchführung des gesetzlichen Auftrages auch noch dadurch, indem sie – für eine Oberbehörde ein absolutes Novum – keine eigenen Prüfungsabteilungen aufgebaut hat und von daher gar nicht in der Lage ist, selbstständig einzuschätzen, welche von den Verbänden und den beauftragten Verwaltungshelfern vorgelegten Prüfungsergebnisse zu einzelnen Instituten tragbar sind und welche nicht. Insofern handelt es sich bei der BaFin um eine Behörde „ohne Prüfungscompetenz“. Dies ist sicherlich aus der Sicht der Verbände „gewollt“; sie können damit die angestrebte enge Allianz, und zwar gekennzeichnet durch ein Angewiesensein der Behörde auf die fachkompetente Unterstützung des eigenen (Prüfungs-) Verbandes, nutzen.

4 Einlagensicherung und „kleine Institute“

Die enge Anlehnung der BaFin an die Verbände hat aber noch eine weitere Ursache: Die Prüfungsverbände sind Träger der freiwilligen und gesetzlichen Einlagensicherungssysteme. Diese müssen bei der Schieflage eines Institutes die entstehenden Ausfälle abdecken. Als (eigentliche) Risikoträger beanspruchen sie daher eine Rolle als informelle (Ober-) Regulatoren, die als solche durch das Aufsichtsrecht in keiner Weise gedeckt wird. Als besonders widersprüchlich muss diese Rolle bei der gesetzlichen Einlagensicherung aufgefasst werden. Diese wurde von der BaFin auf die Verbände übertragen, die hierfür gesonderte Gesellschaften gründeten (z. B. Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH), die wiederum als „Beliehene“ des Bundes operieren. Es versteht sich von selbst, dass die Beliehenen nicht wettbewerbsneutral handeln, sondern die aus der Sicht ihrer Verbandsvertreter notwendigen Marktaustrittsprozesse bestimmter Institute sowohl lancieren als auch forcieren. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei immer solche Banken, die vergleichsweise „klein“ sind und sich nicht

reibungslos in den verbandsbezogenen Gruppenkanon eingliedern – diesen u. U. sogar missachten.

Die Kleinheit der Institute lässt es zunächst einmal zu, dass bei einem aus verbandspolitischer Sicht für notwendig gehaltenen Marktaustritt die potenziellen Ausfälle, die immer mit einer Liquidation einer Bank verbunden sind, von den Sicherungssystemen betragsmäßig aufgefangen werden können. Dort, wo dies nicht der Fall ist, gibt es keinen Marktaustritt, sondern die „erzwungene Fusion“ oder die „erzwungene Auffanglösung“ (siehe SchmidtBank). Zum anderen werden Banken mit eigenem Charakter – also einem Charakter außerhalb des Gruppenkanons – die geschäftspolitischen Vorgaben regelrecht „aufgedrückt“. Diese Vorgaben gehen zum Teil soweit, dass man kleinen Banken vorschreibt, welche Geschäfte sie realisieren dürfen und welches Geschäftsvolumen möglichst nicht überschritten werden sollte. Bei Missachtung dieser Vorgaben droht eine negative Beurteilung durch den Verbandsprüfer und ein stigmatisierender Prüfungsbericht. Beides führt dann wiederum zu Konsequenzen in aufsichtsrechtlicher Hinsicht. Diese reichen von der Verwarnung und der Abberufung des Geschäftsleiters (§ 6 Abs. 3 KWG und § 36 KWG) bis zur Festsetzung eines Korrekturpostens auf das haftende Eigenkapital (§ 10 Abs. 3 b KWG) und bis zum Entzug der Bankerlaubnis (§ 35 KWG) und damit bis zum Marktaustritt.

Die typischen Phasen des Marktaustrittes sollen im Folgenden kurz skizziert werden. Sie sind mittlerweile für die Ökobank – im Jahr 2001 – und für die Bank für kleine und mittlere Unternehmen – im Jahr 2002 – bittere Realität geworden. Diese Banken wurden von der BAFin geschlossen, indem ein Entzug der Bankerlaubnis gemäß § 35 Abs. 2 Nr. 4 KWG (Verlust in Höhe von mehr als 50% des haftenden Eigenkapitals) vorgenommen wurde. Ihnen ist also die „Gratwanderung zwischen Anpassung und Absturz“ (Schwendter 1988: 138) nicht gelungen.

5 Marktaustrittsprozess im Bankensektor

Zunächst werden allgemeine Kriterien für den Austrittsprozess vorgestellt und anschließend auf spezielle Erscheinungsformen eingegangen.

5.1 Allgemeine Aspekte

Der Austrittsprozess läuft – von einigen (wenigen) Ausnahmen abgesehen –, immer nach dem gleichen Muster ab. Voraussetzung für den Austrittsprozess ist zunächst der Input eines Prüfungsverbandes. Stellt dieser im Rahmen von Jahresabschluss- oder Einlagensicherungsprüfungen fest, dass ein (kleines) Kreditinstitut als zu risikoreich gilt, kommt es zunächst zu informellen Absprachen mit dem zuständigen Fachreferenten der BAFin. Anschließend wird durch den jeweiligen Verband die Abfassung des Prüfungsberichtes vorgenommen. Hier erfolgt dann, unabhängig von der im Kreditinstitut tatsächlich vorgefundenen Mängel, eine Auflistung von Standardschwächen. Diese betreffen grundsätzlich immer die (erhöhte) *Risikolage* im Kredit- und Wertpapiergeschäft, die oftmals an einer unzureichenden *Erfüllungsquote* des § 18 KWG (Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse) und einer mangelhaften *Innenrevision* festgemacht wird. Aus der erfolgten Risikoeinschätzung werden in einem zweiten Schritt *organisatorische* Mängel abgeleitet und geschlussfolgert, dass damit eine Verletzung der Pflichten nach § 25 a KWG vorliegt. Letztere dienen in Kombination mit der Risikolage als ein unzweifelhaftes Indiz für die *fehlende fachliche und persönliche Eignung der Geschäftsleiter* des Institutes gemäß § 33 Abs. 1 KWG.

5.2 Die Rolle der Prüfer im Austrittsprozess

Die „erhöhte Risikolage“ als Standardschwäche beruht immer auf einer Prognoseentscheidung der Prüfer. Sie beurteilen die wirtschaftliche Kreditwürdigkeit von einzelnen Kreditengagements bei Banken, die für einen Austrittsprozess vorgesehen sind, extrem skeptisch. Vor allem nehmen sie aber Herabstufungen bei den Sicherungswerten vor. Die Folge: Die Sicherungswerte der jeweiligen Kreditengagements schrumpfen, die Blancoanteile nehmen zu und sind nach der Logik der Prüfer in eine Einzelwertberichtigung, die die Risikovorsorge nach oben treibt, einzubeziehen. Bei anderen Banken dagegen wird von den gleichen Prüfern bei vergleichbaren Kreditengagements keine Einzelwertberichtigung, die Blancoanteile erfasst, verlangt.

Die Beliebigkeit des Handelns der Prüfer zeigt sich noch an einem anderen Punkt: Dem zum „Abschluss freigegebenen“ Kreditinstitut wird in der Regel vorgeworfen, die Erfüllungsquote im Bereich des § 18 KWG sei zu gering – vor allem sei eine unter 100% (= Vollerfüllung) liegende Quote – nicht hinnehmbar. Eine Vollerfüllung ist in der Praxis aber nicht erreichbar. Im Bankensektor liegen die Erfüllungsquoten daher in der Regel zwischen 85% und 88%. Die strenge Auslegung des § 18 KWG-Norm deutet, wie schon für die risikopolitische Behandlung der Blancoanteile erwähnt, eine Ungleichbehandlung an: Während eine Bank, die in den Austrittsprozess hineingezogen wird, die § 18 KWG-Anforderung eins zu eins umzusetzen hat, wird gegenüber anderen Banken eine liberalere Anwendung der einschlägigen Vorschrift praktiziert. Da nun aber eine 100-Prozent-Quote nicht zu erreichen ist, stellt die § 18 KWG-Norm nur ein Vehikel zur Erreichung von Selektionsmaßnahmen dar.

Haben die Prüfer erst einmal die Hürde „Risikolage“ und „Erfüllungsquote des § 18 KWG“ genommen, lassen sich „organisatorische Probleme“ vergleichsweise einfach begründen und schlussfolgern, dass die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Geschäftsführung – primär Risikomanagement, Risikocontrolling und Innenrevision – nicht erfüllt seien (§ 25 a KWG). Oft wird die Organisationsschwäche zusätzlich noch an verursachten *Meldefehlern* festgemacht. Da die Meldepflichten nicht selten Interpretationsspielräume für den Anwender zulassen, öffnet sich hier wieder eine Tür für willkürliche Prüferfeststellungen.

5.3 Abberufung von Geschäftsleitern und Sonderprüfungen

Die Ausführungen zur Bewertungspraxis, zum § 18 KWG und § 25 a KWG, zu Meldefehlern und zur Innenrevision lassen ein durchsichtiges Manöver transparent werden, das üblicherweise die Geschäftsleiter der betroffenen Banken zu erheblichem Protest verleitet; sie sehen hierin ein hochgradiges, von subjektiven Erwägungen geleitetes (parteiisches) Handeln. Dies wiederum ist auch den Prüfungsverbänden und der Aufsichtsbehörde klar. Sie können eine dauerhafte Gegenwehr der Geschäftsleiter nur vermeiden, wenn sie deren Abberufung, begründet mit der fehlenden fachlichen Eignung und persönlichen Zuverlässigkeit, betreiben. Nur wenn die Geschäftsleiter neutralisiert werden, lässt sich

frei über ein Institut verfügen. Allerdings ist hierzu wiederum ein Prüfungsvorgang erforderlich.

Sobald die Verbandsprüfer ihren Prüfungsbericht für das zu selektierende Institut vorgelegt haben, veranlasst die Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 44 Abs. 2 KWG deshalb eine *Sonderprüfung*, um die Feststellungen der Verbandsprüfer einer Revision zu unterziehen. Diese Maßnahme hat auf den ersten Blick etwas Sympathisches. Es wird der Anschein erweckt, als könne in einem weiteren Prüfungsprozess mehr Objektivität hergestellt werden. Dies ist aber nicht der Fall. Die Prüfungen nach § 44 KWG werden nur durchgeführt, um seitens der BAFin dem im Verwaltungsrecht verankerten Amtsermittlungsgrundsatz als Voraussetzung zum Erlass der ins Auge gefassten Austrittsbescheide (Abberufungsbescheide, später: Bescheid über die Aufhebung der Erlaubnis, etc.) entsprechen zu können, also nachweisen zu können, dass sich die Behörde einen eigenständigen Einblick in die wirtschaftliche und personelle Situation der Bank verschafft hat. Die Prüfungen dienen deshalb nur zur Bestätigung der bereits vorliegenden (Verbands-) Prüfungsergebnisse.

Vor Beginn der Sonderprüfung führt nun der jeweilige Referatsleiter der BAFin üblicherweise ein Einführungsgespräch mit dem Prüfungsleiter der beauftragten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Es liegt auf der Hand, dass es hierbei zur Weiterleitung der Prüfungsvorgaben und (vorhandenen) Verbandsprüfungsergebnisse kommt. Am Ende der Sonderprüfung wird dann ein Abstimmungsprozess durchgeführt, das heißt, Sonderprüfer und Verbandsprüfer stimmen unter Einschaltung der BAFin ihre Ergebnisse ab; es findet ein „Abgleich“ statt. Am Ende kommt dabei ein Sonderprüfungsbericht heraus, der zu den gleichen Resultaten gelangt wie der Bericht der Verbandsprüfer.

Das – von der BAFin initiierte und begleitete – Abstimmungsverfahren stellt einen glatten Verstoß gegen die Berufspflichten der Wirtschaftsprüfer dar. Diese sind gemäß § 55 a Abs. 1 WPO zur strikten Unabhängigkeit und nach § 49 WPO zur Unbefangenheit (Einnahme einer neutralen Stellung) verpflichtet. Die Verletzung ihrer Berufspflichten riskieren die Wirtschaftsprüfer (Sonderprüfer) dennoch ! Dies hängt ein-

mal damit zusammen, dass die Beauftragung von Sonderprüfungen durch die BAFin für die (großen) Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ein lukratives Geschäft darstellt. Die (beauftragten) Wirtschaftsprüfer wollen dieses Geschäft nicht verlieren und lassen sich deshalb in den von den Verbänden und der BAFin geforderten Gleichklang der Prüfungsergebnisse einbinden. Zum anderen spielt sicherlich die Überlegung eine Rolle, dass der Aufruf der Oberbehörde zur Verletzung der Berufspflichten einer Berufshaltung Vorschub leistet, die die Bedeutung der Unabhängigkeit und Unbefangenheit nur noch als von untergeordneter Bedeutung einstuft.

Welchen Einfluss das von der BAFin rechtswidrig geforderte Abgleichen von Prüfungsergebnissen hat, zeigt sich gerade bei der *Bankgesellschaft* Berlin. Bereits am 31. Mai 2002 verkündete die Behörde, der zusätzliche Wertberichtigungsbedarf würde bei gut 2 Mrd. € liegen. Zu diesem Zeitpunkt waren die Sonderprüfungen aber noch *nicht* abgeschlossen! Allerdings stand das (abgestimmte) Ergebnis schon vorher fest und wurde nachher nochmals bestätigt.

Der Präsident der Behörde, Sanio, bezeichnete dies in der Öffentlichkeit – bevor die Ergebnisse vorlagen – als „Punktlandung“ (Börsenzeitung 2001: 17).

5.4 Endstation: Erlaubnisentzug, Fusion oder Insolvenz

Sobald die beauftragten Wirtschaftsprüfer ihren Prüfungsbericht vorgelegt haben und die „Punktlandungen“ feststehen, beginnt die BAFin mit der Ausfertigung der notwendigen Bescheide (Bescheid über das Abberufungsverlangen gemäß § 36 Abs. 1 KWG und Korrekturpostenbescheid gemäß § 10 Abs. 3 b KWG). Ein Lesen des Berichtes ist hierfür aufgrund der abgesprochenen Punktlandungen nicht mehr erforderlich. Der zuletzt genannte Korrekturpostenbescheid fasst den (erhöhten) Einzelwertberichtigungsbedarf, der bisher von der geprüften Bank als Aufwandsposten nicht berücksichtigt wurde, zusammen und setzt diesen von der aufsichtsrechtlichen Größe des Eigenkapitals ab. Dadurch entsteht für die betroffene Bank ein „Grundsatz-I-Problem“, das heißt, sie kann die Kennziffer des Grundsatzes I (8-prozentiger Eigenkapital-

einsatz, bezogen auf die relevante Risikoaktiva) nicht mehr erfüllen und ist zu sofortigen Kapitalerhöhungsmaßnahmen gezwungen.

Viel schwerwiegender wirkt jedoch der sofort vollziehbare Abberufungsbescheid. Hier verliert die betroffene Bank „ihre Köpfe“. Diese kann sie in der Regel nicht unverzüglich ersetzen, so dass gemäß § 35 Abs. 2 Nr. 3 KWG der BAFin der Weg offen steht, die Erlaubnis zu entziehen und einen entsprechenden Bescheid zu erlassen. Diese Aufhebung der Erlaubnis wird in der Regel auch tatsächlich sofort vollzogen, sofern keine Verschmelzungs- oder Fusionsoption besteht. Ist jedoch letzteres gegeben, dient das mögliche Erlaubnisentzugsverfahren nur noch als Druckmittel, um jetzt die Gremien der Bank (Geschäftsleitung und Aufsichtsrat) zu einem konformen Handeln zu zwingen. Die Bank selber kann sich dadurch ein wenig Luft verschaffen, indem sie hinsichtlich des Abberufungsbescheides vor dem Verwaltungsgericht einen Antrag auf Gewährung einstweiligen Rechtsschutzes entsprechend § 80 Abs. 5 VwGO einreicht.

Die Gerichte benötigen in der Regel ein bis drei Monate, um einen solchen Antrag zu entscheiden. Die Chancen, einen positiven Beschluss des Gerichtes zu erhalten, sind äußerst gering. Dies hängt einfach damit zusammen, dass die zuständigen Verwaltungsgerichte mit dem sehr komplizierten Aufsichtsrecht an die Grenzen ihrer Belastbarkeit getrieben werden und von daher eine große Neigung zugunsten der Rechtspositionen der BAFin entwickeln. Hinzu kommt, dass die Verwaltungsgerichte dem von ihnen selber zu verfolgenden Amtsermittlungsgrundsatz, auch hinsichtlich der eigenständigen Auswertung von Prüfungsergebnissen und sonstigen Verfahrensunterlagen, kaum entsprechen können. Dafür sind die Berichterstatter der jeweiligen Kammern hinsichtlich der notwendigen ökonomischen und bankwirtschaftlichen Kenntnisse nicht genügend vorgebildet. Die Sachverhaltsaufklärung bleibt daher oft in ihren Anfängen stecken.

Ein Antrag nach § 80 Abs. 5 VwGO kann den Austrittsprozess also nicht wirklich aufhalten. Am Ende steht deshalb die Verschmelzung/Fusion oder das Insolvenzverfahren. Die Gremien der Bank nehmen dabei nur noch eine Statistenrolle wahr. Selbst bei der Übertragung der Bank

auf ein anderes Institut werden die maßgeblichen Verhandlungen von dem jeweiligen Verband und der BAFin mit der übernehmenden Bank geführt. Zwar handelt es sich hierbei um eine Geschäftsführung ohne Auftrag, die Grundrechte verletzt, dennoch scheint in der Praxis gegen ein derartiges Vorgehen der Regulatoren kein Kraut gewachsen zu sein. Man muss deshalb feststellen, dass Banken immer dann aus dem Markt ausscheiden, wenn dies aus der Sicht der Regulatoren notwendig ist. Ein klares Indiz für *ökonomische Probleme* (wie mangelnde Liquiditäts- und Eigenkapitalausstattung, erfolgswirtschaftliche Schwächen) ist der Austritt deshalb noch nicht.

5.5 Austrittsplanung schon nach der Gründung

Der beschriebene Austrittsprozess macht deutlich: Kleine Banken – insbesondere als Alternativbanken – haben im Prinzip keine langfristige Chance zum Überleben. Sie werden schon zum Zeitpunkt der Gründung als im Prinzip überflüssige Institutionen – natürlich von Seiten der Bankenverbände begriffen. Indes: Das Aufsichtsrecht bietet einfach keinen Hebel, diesen Gründungsbanken, weisen sie die notwendige Eigenkapitalausstattung (mindestens 5 Mio. €, § 10 Abs. 2 a KWG in Verbindung mit § 33 Abs. 1 Nr. 1 d KWG) und die notwendige Personalausstattung (zwei Geschäftsleiter, die den Anforderungen des § 33 Abs. 1 Nr. 4 KWG erfüllen) nach, die Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften zu verweigern. Allerdings planen die Verbände in Kooperation mit der BAFin schon nach Erteilung der Bankerlaubnis insgeheim den Gegenangriff. Sie überhäufen das Gründungsinstitut mit Sonderprüfungen gemäß § 44 Abs. 2 Satz 2 und Satz 3 KWG und mit Prüfungen entsprechend § 9 Abs. 1 Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz. Eine Begründung für diese Prüfungsmaßnahmen lässt sich mit Verweis auf den Einlegerschutzgedanken (§ 6 Abs. 2 KWG), dessen Relevanz für Gründungsbanken außer Frage steht, immer finden. Jedoch wird schon im Rahmen dieser anfänglichen Prüfungsmaßnahmen ausgelotet, ob sich das Institut in den Verbandskanon einfinden wird und zur Beachtung der verbandspolitischen Auflagen bereit ist. Alternativbanken als Gründungsbanken fällt dies a priori schwer; sie wollen eine politische Aufgabe, keine verbandspolitische Aufgabe erfüllen. Sie können daher nicht mit Wohlwollen rechnen, sondern müssen sich ganz im Gegenteil massiv darauf einstellen, dass die

Regulatoren – wie erwähnt – ihren systematischen Marktaustritt planen. Hierfür steht, anders als beim Markteintritt, das schon vorgestellte, differenzierte aufsichtsrechtliche Instrumentarium (u. a. §§ 35, 36, 44 KWG) zur Verfügung. Dieses Instrumentarium ist (verwaltungs-) rechtlich – wie erläutert – nicht mehr überprüfbar, da die dahinter stehenden bankwirtschaftlichen Fragestellungen von den zuständigen Verwaltungsrichtern in der Regel nicht mehr aufgenommen werden können. Anders bei der Gründung. Hier geht es nicht um Aspekte der Bankbetriebswirtschaftslehre, sondern nur noch um die rechtliche Frage: Wurde der Gleichheitsgrundsatz (Artikel 3 GG), sofern alle übrigen, klar definierten Gründungsvoraussetzungen (siehe oben) erfüllt wurden, beachtet oder nicht? Die Aufsichtsbehörde hat also, wenn sie die Zulassung verweigert, ein großes Risiko, im Rahmen einer verwaltungsrechtlichen Auseinandersetzung zu unterliegen. Dies sind letzten Endes die Ursachen dafür, warum Alternativbanken oder andere Privatbanken vergleichsweise einfach gegründet werden können. Ihr Überleben ist dabei wesentlich schwieriger zu organisieren. Dabei stehen nicht bankbetriebliche Ineffizienzen im Vordergrund, sondern die unsägliche Gefahr liegt bei den Verbandsregulatoren.

6 Zur Zukunft alternativer Finanzunternehmen

Alternative Banken sind gezwungen, sich der Macht der Regulatoren (Verbände, BAFin) zu entziehen. Dies bedeutet konsequenterweise, dass die Institute *nicht* mehr als Banken, mit den im § 1 Abs. 1, 1 a, 1 b KWG genannten Geschäftsfeldern geführt werden können; sie müssen außerhalb dieses Regulierungsbereiches angesiedelt sein und damit Geschäfte durchführen, die nicht der sog. „Solvenzaufsicht des Kreditwesengesetzes und damit der BAFin“ unterliegen. Ansonsten werden die Institute weiterhin den Zorn der „missvergnügten Verbände“ auf sich ziehen. Geschäfte außerhalb der Solvenzaufsicht sind im § 1 Abs. 3 KWG näher erläutert – es handelt sich dabei um Geschäfte, die von nicht beaufsichtigten „Finanzunternehmen“ durchgeführt werden. Dazu gehören im Wesentlichen der Erwerb von Beteiligungen und Geldforderungen, der Abschluss von Leasingverträgen, das Handeln mit Finanzinstrumenten auf eigene Rechnung, die Anlageberatung und die Kreditvermittlungstätigkeit.

Auf den ersten Blick sieht es so aus, als könnte mit diesen Geschäftsfeldern keine Alternative Ökonomie dauerhaft finanziert werden. Allerdings: Das Gegenteil ist der Fall. Die Geschäfte erfassen, geschickt strukturiert, so ziemlich jeden Vorgang, der einen Kapitalbedarf mit einer entsprechenden Finanzierungsnotwendigkeit, ob in einem alternativen Betrieb oder in einem privaten Haushalt, auslöst. Es lässt sich also, was noch zu zeigen sein wird, ein (alternativer) Finanzdienstleistungssektor aufbauen, der in seinen Strukturen und Vernetzungen ohne Alternativbanken als Finanzintermediäre auskommt. Hier schließt sich dann sofort die Frage an: Warum hat das Kreditwesengesetz so etwas überhaupt zugelassen? Für gewöhnlich sorgen die Regulatoren dafür, dass der gesetzliche Rahmen erweitert und nicht verengt wird. Nun, die einfache Erklärung liegt darin, dass sich die Bankenverbände selbst für eine solche Öffnungsklausel eingesetzt haben. Die Vorschrift des erwähnten § 1 Abs. 3 ermöglicht u. a. den entgeltlichen Erwerb von Geldforderungen und damit den Kauf von Darlehensforderungen, vorwiegend auch den Erwerb von risikobehafteten Krediten durch eine Finanzunternehmung (sog. Zweckgesellschaft). Die Banken gliedern damit ihre Risiken im Kreditbestand, die in den letzten Jahren zu einer enormen Belastung geworden sind, an Zweckgesellschaften aus; dies kann über einen sog. „True Sales“ geschehen (echter Forderungsverkauf) mit anschließender Securitisation (Verbriefung) oder über ein Swapgeschäft (= Abtrennung der Kreditrisiken vom eigentlichen Kreditengagement bis hin zum synthetischen Forderungsverkauf). Beide Geschäftsarten lassen sich darüber hinaus auch miteinander verbinden.

Würden die Ausgliederungsmöglichkeiten über eine Zweckgesellschaft, die § 1 Abs. 3 KWG eröffnet, nicht bestehen, blieben die Banken auf ihren Risiken „hängen“. Dies müsste jedoch, zumindest mittelfristig, die Regulatoren mit ihren Zwangsmaßnahmen auf den Plan rufen. Um genau dies zu vermeiden, wurde die erwähnte Öffnungsklausel für den erwähnten Bankensektor geschaffen. Und diese nutzt das „geöffnete Kreditwesengesetz“, wie sich erst kürzlich in der sog. *True-Sales-Initiative (TSI) der deutschen Großbanken* (Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank, Kreditanstalt für Wiederaufbau) zeigte. Im Rahmen der Initiative wurde eine gemeinsame Zweckgesellschaft (= TSI-Gesellschaft) gegründet, um risikobehaftete Kredit-

bestände, auch wenn dies in der Öffentlichkeit heftig bestritten wird, zu erwerben (Lebert/Rössing/Marschall 2003: 1; Jennen/Marschall 2003: 19).

Die Alternative Ökonomie ist nun aufgerufen, die Öffnungsklausel des Kreditwesengesetzes, wie der traditionelle Bankensektor, zu nutzen. Dazu sollen die folgenden Hinweise gegeben werden:

Gedanklicher Baustein der aufsichtsfreien Geschäfte ist der Erwerb einer *Forderung*. Diese Forderung kann auf der Grundlage verschiedener Geschäfte zustande gekommen sein, vorwiegend der Lieferung von Waren oder Dienstleistungen. Werden jetzt diese Forderungen an einen Dritten, also an eine Finanzunternehmung, veräußert, stellt dies kein Bankgeschäft dar. In der Regel zahlt der Dritte einen Ankaufspreis für die Forderung, die, je nach der Bonität des Schuldners – also des ursprünglichen Käufers der Ware oder Dienstleistung (Abnehmer) – zwischen 50% und 70% des Nominalwertes liegt. Sobald der Forderungsbetrag vollständig beim Forderungskäufer (Finanzunternehmung) eingegangen ist, wird das *Disagio*, das zwischen dem Ankaufspreis und dem Nominalwert der Einzelforderung liegt, unter Abzug *weiterer Kosten* an den Forderungsverkäufer, der zugleich der ursprüngliche Verkäufer der Waren und Dienstleistungen ist, ausgeschüttet. Zu den weiteren Kosten gehören laufzeitbezogene Zinsen, Delkredereprovisionen und Dienstleistungsgebühren. Sie stellen die Vergütung für die Finanzunternehmung dar.

Diese Form des Forderungsankaufes durch eine Finanzunternehmung wird in der Fachliteratur auch als *Factoring* bezeichnet. Dieses Factoring führt für den Forderungsverkäufer – finanzwirtschaftlich betrachtet – zur Bereitstellung eines (alternativen) Kontokorrent- und Kreditrahmens. Dafür muss der Betrieb Finanzierungskosten (Ankaufs- bzw. Factoringkosten, s. oben) bezahlen. Sie stellen damit die Kontokorrent- oder Sollzinsen dar, die sonst – bei einer Kreditfinanzierung – fällig werden würden. Der Vorteil der Betriebe liegt darin, dass ihnen über den Ankauf von Forderungen durch die Finanzunternehmung sofort *Liquidität* (Geld) verschafft wird, auf das sie sonst, mindestens bis zur Ablauf der Zahlungsfrist, warten müssten. Dieses Warten entfällt jetzt.

Auch ist es nicht mehr notwendig, die Zwischenzeit mit einem Kontokorrent- oder Dispokredit zu überbrücken. Für den Abnehmer, dessen Verbindlichkeit (= zugleich Forderung des Forderungsverkäufers) an die Finanzunternehmung abgetreten wird, ändert sich nichts Wesentliches, außer dass er, entweder nach außen sichtbar (offenes Factoring) oder nicht sichtbar (verdecktes Factoring), seine Schuld gegenüber der Finanzunternehmung (Abtretungsempfänger) und nicht mehr gegenüber dem Lieferanten erfüllt.

7 Der Forderungsverkauf erfasst alle Finanzierungsanlässe

Die erörterte Struktur des Forderungsverkaufes lässt den Eindruck entstehen, als sei dies nur eine Finanzierungsvariante für den Kapitalbedarf, der aus der Zielgewährung an Abnehmer entsteht, auszugleichen. Diese Einschätzung ist nicht richtig. Hiermit können auch Warenbestände (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe) oder Investitionen im Anlagevermögen finanziert werden. Wichtig ist nur, dass der Abnehmer bereits zum Zeitpunkt des Erwerbes einer Leistung einen Factor als Financier anbieten kann bzw. dieser vom Lieferanten – vor allem mit dem Motiv, seine Leistung auch absetzen zu können –, angeboten wird. Dazu einige Beispiele:

- (1) Will eine Druckerei eine neue Druckmaschine anschaffen, nimmt sie Kontakt mit ihrem Finanzunternehmen (Factor) auf, und erkundigt sich, ob sie bereit ist, die Forderung, die aus einem Maschinenverkauf entstehen würde, vom Lieferanten der Maschine zu erwerben. Hier kann der Abnehmer bereits die Konditionen für die Forderung aushandeln, z. B. Laufzeit 60 Monate mit vierteljährlicher Tilgung und einen bestimmten Factorzinssatz/Sollzinssatz. Diese Konditionen werden an den Lieferanten übermittelt, der diese in den Kaufvertrag zur Lieferung der Maschine aufnimmt. Für den Lieferanten sind die Details dieser Konditionen weitgehend uninteressant, da er, so ein weiterer Eckpfeiler des Geschäfts, bereits vor Lieferung der Maschine die Zusicherung der Finanzunternehmung (Factor) erhält, dass die Forderung zu einem festen Betrag zu einem bestimmten (kurzfristigen Zeitpunkt) angekauft wird. Der Lieferant erhält damit definitionsgemäß nach der Lieferung – wenn vertraglich nichts anderes vereinbart ist – und damit nach der rechtlichen

Entstehung der Forderung – seinen Kaufpreis vom Factor vergütet. Anschließend geht die Forderung – als Gegenleistung – auf den Factor – zumeist in Form der Abtretung – über. Der Factor ist jetzt Inhaber der Forderung, die fortan in Raten (60 Monate) ausgeglichen wird. Es ist ein Kreditverhältnis zwischen Abnehmer und Finanzunternehmung entstanden.

Anstelle des Forderungskaufes durch den Factor und Forderungsverkaufes durch den Lieferanten kann als Variante auch das Leasing gewählt werden. Hierbei erwirbt die Finanzunternehmung die Druckmaschine direkt vom Lieferanten – bei gleichzeitiger Bezahlung – und verleast diese an den Abnehmer – z. B. für 60 Monate – gegen Zahlung einer Leasingrate weiter. Für das Leasing gibt es unterschiedliche Gestaltungsformen, die hier nicht dargestellt werden sollen.

- (2) Der Abnehmer geht mit einer Werbeagentur einen Agenturvertrag ein, der vorsieht, dass die gesamte Marktkommunikation von der Agentur für eine Schwerpunkt-kampagne von 12 Monaten übernommen wird. Als Preis für die Agenturleistungen werden monatliche Zahlungen von 30.000 Euro vereinbart. Analog zum vorangegangenen Beispiel vereinbart der Abnehmer der Dienstleistungen mit dem Forderungsverkäufer eine Finanzierung über z. B. 48 Monate, und zwar nach Ablauf einer tilgungsfreien Zeit von 12 Monaten. Diese Zahlungsmodalität wird in den Agenturvertrag aufgenommen. Sie ist die Voraussetzung dafür, dass die Forderung von der Finanzunternehmung angekauft wird und sie darüber die liquiden Mittel erhält. In diesem Fall liegt eine Finanzierung der sonstigen Betriebsmittel (immaterielle Vermögenswerte) des Abnehmers vor.

Der Grundgedanke des Erwerbes und des Verkaufes von Forderungen kann beliebig weit fortgesetzt werden. So lässt sich durchaus in Betracht ziehen, dass die Mitarbeiter/innen eines Betriebes ihre Lohn- und Gehaltsforderungen an eine Finanzunternehmung „verkaufen“ und damit für das Unternehmen ein finanzieller Beitrag zur Finanzierung der Betriebsprozesse geschaffen wird. Normalerweise sollte das Unternehmen einen solchen Kapitalbedarf, sofern es sich nicht in der Aufbau-phase befindet, durch Mittel aus der Kapitalfreisetzung (Einzahlungen aus Umsatzerlösen) abdecken. Erscheint dies nicht möglich, ist aber

der beschriebene Weg, auch unter Stellung zusätzlicher Kreditsicherheiten für die Finanzunternehmung, möglich.

8 Die Refinanzierung des Forderungskäufers

Der Forderungskäufer muss sich selber refinanzieren, um die notwendigen Ankaufmittel bereitzustellen. Und genau an diesem Punkt könnten die kritischen Kommentatoren einwenden, es sei der Finanzunternehmung, anders als einer Bank, nicht möglich, die notwendigen Mittel zu beschaffen. Hier würde sich also der strukturelle Nachteil des Konzeptes erweisen. Die Ökobank wurde ja seinerzeit deshalb gegründet, um diesen Nachteil, mit dem damals schon andere alternative Finanzierungsinitiativen konfrontiert waren (z. B. Netzwerk, Finanz-Kooperationen, die primär Beteiligungsmittel für Betriebe einsammelten, siehe Makowski 1988: 26), zu lösen. Über *Einlagen* sollten die Refinanzierungsprobleme bewältigt und vor allem die Vorteile der Fristentransformation ausgeschöpft werden (Witte 1988: 11). Die Praxis hat später gezeigt, dass die Einlagen nicht aus sich heraus wachsen. Treibende Kräfte für ein sich expansiv entwickelndes Einlagen- und Refinanzierungsvolumen sind vielmehr die Sicherheit und die Rentabilität, d. h., kann nachgewiesen werden, dass die Ausfallgefahren für die Einlagen relativ gering sind und die Gelder darüber hinaus einen angemessenen Habenzinssatz vergüten, kommt es zu einer verstärkten Anlagetätigkeit. Dabei ist es dann gleichgültig, ob es sich um Einlagen (zum Begriff siehe Füllbier 2000, zu § 1 KWG Rd.-Nr. 32 ff.) oder allgemeiner gegriffen, um „Anlagen“ handelt. Entscheidend ist immer ihr Sicherheitsgehalt und ihre Rendite.

Kann also eine Finanzunternehmung nachweisen, dass die von ihr durchgeführten Geschäfte relativ sicher sind und eine angemessene Verzinsung abwerfen, wird sie auch in der Lage sein, sich zu refinanzieren. Diese Refinanzierung wird grundsätzlich in zweifacher Weise geschehen müssen: Einmal ist es erforderlich, dass die Finanzunternehmung – durch die Emission von Aktien sowie entsprechender Mischformen (z. B. Genussrechtskapital) – über einen ausreichenden Bestand an haftendem Eigenkapital verfügt. Als ausreichend wird dabei kaum ein Betrag gelten können, der unterhalb von 3 bis 4 Mio. Euro liegt. Erst

ab dieser Größe wird die Finanzunternehmung, auch aufgrund des hier von ausgehenden Geschäftsvolumens, welches die Erwirtschaftung angemessener Überschüsse zulässt (= über tragbare Aufwendungen und Erträge für die Bearbeitung des Volumens, insbesondere aber Nutzung der Kostendegressionseffekte), interessant. Damit wird eine Mindestkapitalanforderung sichtbar, die auch für Banken gilt (siehe oben).

Zum anderen muss die Finanzunternehmung liquide Mittel über Asset-Backed-Securities beschaffen. Hierunter wird die Verbriefung (Securitisierung) von Vermögensgegenständen (Assets) durch die Emission von Wertpapieren (Securities) am Geld- und Kapitalmarkt verstanden. Wesentliches Ziel ist dabei, illiquide Vermögenswerte (z. B. angekaufte Forderungen) in liquide Mittel umzusetzen. Dies geschieht durch Weiterverkauf, d. h., die Finanzunternehmung überträgt die zuvor selbst erworbenen Forderungen an einen zweiten Forderungskäufer – eine sog. SPV (Single Purpose Vehicle). Als Gegenleistung erhält sie einen entsprechenden Kaufpreis, der es der Finanzunternehmung erlaubt, erneut Forderungsbestände zu übernehmen. Die Refinanzierung wird also über Vermögensliquidation und nicht etwa über einen Außenfinanzierungsvorgang (z. B. Kreditaufnahme oder Emission von Schuldverschreibungen) erreicht. Letzteres geschieht erst bei der SPV; sie begibt die entsprechenden Wertpapiere (Commercial Paper) und erhält von den Kreditinstituten, um die Anschlussfinanzierung zu sichern, Liquiditätslinien eingeräumt.

Asset-Backed-Transaktionen verlangen in erster Linie „Sicherheit“ im zu verkaufenden Forderungsportfolio. Ist diese nicht gegeben, sind die Abschläge auf den nominellen Forderungsbetrag beträchtlich und lässt sich das notwendige Rating für die Transaktionen nicht herstellen. Das Rating entscheidet aber darüber, ob die von der SPV zu emittierenden Papiere auch platziert werden können, also eine Refinanzierung des (zweiten) Erwerbs möglich wird. „Steht“ allerdings das Rating, also die positive Bonitätsbewertung des Portfolios und die positive Einstufung der Konstruktionselemente der ABS-Struktur durch die Ratingagenturen (z. B. A 1+ von Standard & Poor's, P 1 von Moody's, F1 von Fitch), wird damit für den Forderungsweiterverkäufer eine absolut günstige Refinanzierungsquelle erschlossen. Die Refinanzierungskosten liegen

dann, wenn man alle Komponenten zusammen nimmt (einmalige Kosten, wie Up-Front-Kosten und die laufenden Kosten, wie Euribor zzgl. Verwaltungskosten), mit etwa 3% bis 4% p. a. unter den Kosten eines traditionellen Bankkredites.

Für ökologische und ethnische Investmentgesellschaften eignen sich die im Rahmen von Asset-Backed-Securities begebenen Wertpapiere (Commercial Paper) hervorragend als Anlageinstrument. Sie können so ihr Portfolio – neben ökologisch orientierten Aktienanlagen – um risikolose ökologische Schuldverschreibungen ergänzen und erhalten anlagepolitisch eine interessante Beimischung. Für Privatpersonen, die ihr Geld in ein ökologisches Investment lenken möchten, erweitern sich ebenso die Anlageperspektiven. Sie haben sowohl die Chance, sich an den jeweiligen Finanzunternehmen als Erwerber der Vermögenswerte (durch Zeichnung von Aktien und Genussrechtskapital) als auch den Schuldverschreibungen des Zweiterwerbers (SPV) direkt oder indirekt (über Investmentfonds) zu beteiligen oder zu kaufen.

9 Ratingagenturen der Alternativen Ökonomie

Der entscheidende Aspekt liegt – neben der Sicherheit des Vermögensportfolios – im Ratingverfahren und der jeweiligen Ratingagentur selber. Das Rating dient zwar in erster Linie zur Beurteilung der Bonität der Forderungen und zur Prognose ihrer Ausfallgefahren. Daneben ist aber auch entscheidend, ob die Agentur über die notwendige Unabhängigkeit, fachbezogene Personalausstattung und Transparenz sowie Sensibilität für alternativ-ökonomische Fragestellungen verfügt. Hinsichtlich des zuletzt genannten Aspektes sind bei den großen Ratingagenturen – Moody's und Standard & Poor's – Zweifel angebracht. Aber auch die kleineren Agenturen haben sich bisher nicht mit Fragen der Alternativen Ökonomie – insbesondere auch des ökologischen/ethnischen Wirtschaftens befasst (z. B. URA München, Creditreform Neuss, Euro-Ratings AG Frankfurt/Main, Hermes Rating Hamburg, RS Rating München). Die Alternative Ökonomie ist daher aufgerufen, eine qualifizierte Ratingagentur ins Leben zu rufen. Diese Agentur scheint heute dringender als je zuvor – auch im Zusammenhang mit den Anforderungen durch „Basel II“ – zu sein. Es geht also nicht mehr, so könnte verkürzt argumentiert werden, um die Gründung einer auf Dauer nicht überle-

bensfähigen Bank (Regulatoreinfluss !), sondern um qualifizierte Bewertungsinstanzen, die die Aktivitäten der Alternativen Ökonomie unter die Lupe nehmen. sie haben damit die Aufgabe, gute Anlageangebote von schlechten zu trennen, also eine Prüfung im Sinne der Gläubiger vorzunehmen und für eine qualifizierte Solvenzaufsicht zu sorgen. Sie übernehmen damit die Funktionen der oben so kritisch beschriebenen Regulatoren (BAFin, Verbände) – jedoch in einem anderen Umfeld: die Agenturen können von der Alternativen Ökonomie selber gegründet werden und sie können – wenn nicht nur eine Agentur aufgebaut wird – zueinander in einen Qualitätswettbewerb treten. Dieser Wettbewerb führt zur Demokratisierung der (Aufsichts-) Strukturen. Als typische Betreiber für solche Agenturen (als An-Institute) könnten sich die Universitäten betätigen. Sie verfügen über die notwendige fachliche Kompetenz (z. B. in Form ihrer wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereiche) und über die notwendige Unabhängigkeit.

10 Fazit

Die alternative Finanzierung wird zukünftig über alternative Finanzunternehmen und nicht mehr aufgrund der Macht der Regulatoren über Alternativbanken realisiert. Dazu müssen die notwendigen Strukturen aufgebaut werden. Wesentliche Elemente dieser Strukturen sind neben den erwähnten Finanzunternehmen die noch zu etablierenden alternativen Ratingagenturen. Damit wartet wiederum eine gewaltige Aufbauarbeit auf den Alternativen Sektor; dieser ist damit nach wie vor „gleichzeitig den Mühen der Berge und den Mühen der Ebene ausgesetzt“, wie Rolf Schwendter in Anlehnung an Brecht zutreffend ausgeführt hat (Schwendter 1986: 286).

Literatur

- Arbeiterselbsthilfe-Kreismühle (Hrsg.): Selbstverwaltete Betriebe und Projekte im „Wende-Zeitalter“, Material und Diskussionsbeiträge zur „Projektmesse 83“, Oberursel bei Frankfurt.
- Bartning, Constantin (1980): Lohnarbeit und Kollektiv, in: Arbeitsgruppe WestBerliner Stattbuch (Hrsg.): Stattbuch 2, Berlin, Seite 25 bis 36.
- Füllbier, Andreas (2000): Kommentierung zu den §§ 1 bis 9 KWG, in: Boss, Karl-Heinz/Fischer, Reinfrid/Schulte-Mattler, Hermann (Hrsg.): Kreditwesengesetz – Kommentar zu KWG und Ausführungsvorschriften, München, Seite 121 bis 275.
- Huber, Joseph (1980): Auf der Höhe des Regenbogens (Weitermachen – aber mit mehr Überlegung), in: Arbeitsgruppe WestBerliner Stattbuch (Hrsg.): Stattbuch 2, Seite 13 bis 15.
- Huber, Joseph (1981): „Am Ende des Regenbogens“ – Zur Entwicklung der Alternativbewegung, in: Netzwerk-Rundbrief Nr. 15/1981, wieder abgedruckt in: Arbeiterselbsthilfe-Kreismühle (Hrsg.): Selbstverwaltete Betriebe und Projekte im „Wende-Zeitalter“, Material und Diskussionsbeiträge zur „Projektmesse 83“, Oberursel bei Frankfurt, Seite 56 bis 61.
- Jennen, B./Marschall, B. (2003): EU prüft Verbriefungsgesellschaft, in: Financial Times vom 26. Mai 2003, Seite 19.
- Kück, Marlene (1985): Neue Finanzierungsstrategien für selbstverwaltete Betriebe, Frankfurt/Main.
- Lebert, R./Rössing, S./Marschall, B. (2003): Großbanken stoßen Risiken ab, in: Financial Times vom 23. April 2003, Seite 1.
- Makowski, Michael (1988): Die Ökobank kommt, in: Schwendter, Rolf (Hrsg.): Die Ökobank – Wirtschaftsunternehmen oder Glaubensgemeinschaft ?, München, Seite 25 bis 27.
- Ohne Verfasserangabe (1980): Vorwort, in: Arbeitsgruppe WestBerliner Stattbuch (Hrsg.): Stattbuch 2, Berlin, Seite 10.
- Witte, Lothar (1988): Die Ökobank – die Bank der Bewegung, in: Schwendter, Rolf (Hrsg.): Die Ökobank – Wirtschaftsunternehmen oder Glaubensgemeinschaft ?, München, Seite 9 bis 13.
- Ohne Verfasserangabe (2001): „Punktlandung“ beim Kapitalbedarf, in: Börsenzeitung, Nr. 122 vom 28. Juni 2001.
- Schendter, Rolf (1979): Notate zur neusten Geschichte der Alternativen Ökonomie, in: Derselbe (Hrsg.): Zur Alternativen Ökonomie II, 2. Auflage, Berlin, Seite 233 bis 260.
- Schendter, Rolf (1988): Die Ökobank – eine Gratwanderung, in: Derselbe (Hrsg.): Die Ökobank – Wirtschaftsunternehmen oder Glaubensgemeinschaft ?, München, Seite 135 bis 138.
- Wend, Christian (1980): Vernetzung: Struktur einer neuen Gesellschaft oder nur Überlebenstechnik ? Ein Zwischenbericht zum Entwicklungsstand der Alternativbewegung, in: Arbeitsgruppe WestBerliner Stattbuch (Hrsg.): Stattbuch 2, Seite 16 bis 24.