



## Kredithilfen oder Zuschüsse?

Von Friederike Spiecker | 07.04.2020

Die Regierung schärft aufgrund der Rückmeldungen aus der Wirtschaft ihre Hilfsmaßnahmen nach. Das ist gut, aber nicht gut genug, um die ökonomische Krise wirkungsvoll abzufedern. Nur ein vorausschauendes gesamtwirtschaftliches Verständnis ermöglicht, aus der Rolle des Reagierenden in die Rolle des Agierenden zu wechseln. Dieser Rollenwechsel ist zentral, um die Krise unter Kontrolle zu bekommen.

Die Bundesregierung hat eine Reihe von Hilfspaketen auf den Weg gebracht, um den wegen Umsatzeinbußen in Liquiditätsengpässe geratenden Unternehmen unter die Arme zu greifen und eine Insolvenzwelle abzuwenden. Zugleich hat die Europäische Kommission die strengen Beihilferegeln gelockert, die in normalen Zeiten Wettbewerbsverzerrungen durch staatliche Subventionen verhindern sollen. Neben Vereinfachungen und Erleichterungen gesetzlicher Vorschriften (z.B. wann ein Insolvenzverfahren eingeleitet werden muss, wann Kurzarbeit angemeldet werden kann, wann Mietschulden zu Kündigungen berechtigen usw.) lassen sich die staatlichen Unterstützungen grob in die Kategorien „Zuschüsse“ und „Kredithilfen“ einteilen. Bei Letzteren, die vom Umfang her bislang den weitaus größeren Teil der zugesagten Staatshilfen ausmachen, hakt es offenbar fundamental. Und das hat seine Gründe.

### Eine 90-Prozent-Garantie für KfW-Kredite reicht nicht

Der Staat will Unternehmen und Banken ermutigen, sich zur Überbrückung der Krise zu verschulden,

und er ist bereit, damit verbundene Risiken teilweise mitzutragen. Die zunächst vorgenommene Aufstockung der Garantien von 80 auf 90 Prozent für KfW-Kredite halbiert das bei den Banken verbleibende Restrisiko zwar von 20 auf 10 Prozent. Aber auch dieses verringerte Risiko ist den Banken zu hoch, was durchaus verständlich ist. Denn die Wucht der ökonomischen Krise zeichnet sich in vielen Umfragen ab ([hier](#) etwa vom Deutschen Industrie- und Handelstag DIHK, [hier](#) vom Zentralverband des Deutschen Handwerks ZDH). Aus den Umfragen lässt sich leicht ablesen, dass auch Unternehmen, die vor der Corona-Krise gesund waren, keineswegs davor gefeit sind, mit in den Abwärtsstrudel gerissen zu werden. Und davor möchten und müssen sich die Banken als einzelwirtschaftliche Akteure schützen.

Umgekehrt gibt es sicher auch den Fall, dass Banken bei Kunden, deren Kredite schon vor der Corona-Krise faul zu werden drohten, ein erhöhtes Eigeninteresse an der Vergabe von KfW-Krediten haben, um diese Kunden wieder zahlungsfähig zu bekommen. Das zöge eine „unfaire“ Unternehmensauswahl bei der Kreditvergabe nach sich und wäre eine ausgesprochen unerwünschte Benachteiligung für einige Unternehmen. Banken könnten sogar auf die Idee kommen, schlechte Kredite an die KfW-Bank zu verlagern oder Unternehmen zumindest als weniger kreditwürdig einzustufen, wenn sie KfW-Kredite beantragen. [So wurde bereits beklagt](#), „die von der Regierung beabsichtigte Unterstützung erweise sich in manchen Fällen als kontraproduktiv. Einigen Unternehmen würden anlässlich der Beantragung von KfW-Krediten von ihrer Hausbank bestehende Kredite gekündigt.“

Auf der anderen Seite steht die Überlegung [von Experten](#) und Wirtschaftspolitikern, die Banken durch Beteiligung an Kreditrisiken zu einer gewissen Prüfung der Unternehmen und ihrer zu finanzierenden Projekte zu bewegen. So sollen allzu große Mitnahmeeffekte bei der Kreditvergabe vermieden werden; vor allem sollen keine Projekte finanziert werden, die auch unter normalen Bedingungen nicht erfolversprechend wären. Das ist in normalen Zeiten eine durchaus rationale Überlegung. Die Zeiten sind aber nicht normal. Dass Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier noch Mitte März [mit dem Satz](#) „Wir werden verhindern, dass wirtschaftlich gesunde Unternehmen in die Insolvenz geraten“ zum Ausdruck brachte, dass er die Insolvenz „kranker“ Unternehmen nicht verhindern möchte, zeigt genau das Problem.

## Selbst eine 100-Prozent-Garantie für KfW-Kredite reicht nicht

Nun hat die Bundesregierung auf die Kritik aus der Wirtschaft, die Banken seien bei der KfW-Kredit-Vergabe extrem zögerlich, reagiert. [Laut Peter Altmaier](#) will die Bundesregierung „einen KfW-Schnellkredit einführen, bei dem der Staat 100% der Kreditrisiken übernimmt. Die Kreditlaufzeiten werden auf 10 Jahre verlängert.“ Den verantwortlichen Wirtschaftspolitikern scheint zu dämmern, dass sich diese Krise nicht eignet, zwischen „überlebensfähigen“ und „nicht überlebensfähigen“ Unternehmen zu unterscheiden. Deshalb wollen sie die Banken nun doch ganz aus der Kredithaftung herausnehmen, damit die Kreditvergabe stärker in Gang kommt. Man akzeptiert also unerwünschte Nebeneffekte, um das große Ziel nicht zu gefährden, so viele Arbeitsplätze wie möglich zu erhalten.

Nur am Rande sei angemerkt, dass seit Jahren der Einbau von Tariföffnungsklauseln in reguläre Tarifverträge eine von der Politik hochgelobte Praxis der Tarifpartner ist. Wenn Unternehmen straucheln und durch Lohnverzicht ihrer Beschäftigten künstlich am Leben erhalten werden, dann ist das offen-

bar jederzeit gut, ganz gleichgültig, ob einzelwirtschaftliches Missmanagement hinter dem Straucheln steht oder eine gesamtwirtschaftliche Konjunkturkrise. Wenn aber ein Konjunkturschock biblischen Ausmaßes droht und der Staat Kreditgarantien übernehmen soll, dann wird zuerst kleinkariert überlegt, ob vielleicht das Überleben von Unternehmen mitermöglicht wird, die unter normalen Bedingungen ohnehin unter die Räder gekommen wären. Merke: Wenn es auf Kosten des Geldbeutels der Beschäftigten geht, kommt es auf die Unterscheidung zwischen „gesunden“ und „kranken“ Unternehmen nicht an.

Doch schon jetzt steht fest, dass auch dieser Schritt nicht reichen wird. Die Regierung hinkt hinter der Krise hinterher, statt dem Krisengeschehen durch makroökonomische Überlegung voraus zu sein. Bald wird sich herausstellen, dass immer weniger Unternehmen bereit und in der Lage sind, Schulden anzuhäufen, weil sie nicht mehr wissen, ob sie tatsächlich zurückzahlen zu können. Was dann? Dann werden die Verantwortlichen doch weit stärker dazu übergehen müssen, nicht rückzahlbare Zuschüsse zu gewähren, um die Unternehmen davon abzuhalten, Arbeitnehmer in großem Stil zu entlassen oder gar Insolvenz anzumelden. Dann ist aber der Abwärtsstrudel schon wieder ein Stück weiter in Gang gekommen und das Vertrauen der Bürger in die Fähigkeit des Staates, diese Krise tatsächlich wirksam abfedern zu können, schon wieder ein Stück gesunken.

## Zuschüsse, rasch und unbürokratisch!

Klüger wäre es gewesen, von vornherein auf Zuschüsse zu setzen, wie ich sie in [meinem Beitrag](#) „Die monetäre Brücke über den Corona-Abgrund“ am 4. April 2020 skizziert habe:

*„Für alle Unternehmen sollte größenunabhängig die Lohnsumme (einschließlich eines kalkulatorischen Unternehmerlohns, der mit dem durchschnittlichen Arbeitseinkommen der Beschäftigten des Unternehmens angesetzt wird) entsprechend den Corona-bedingten prozentualen Umsatzeinbußen ersetzt werden. Zusätzlich wird der Fixkostenblock (Mieten, Lizenzgebühren, Kreditzinsen etc.) – wiederum entsprechend den Umsatzeinbußen – erstattet. Vorleistungen und Gewinne (abgesehen von dem genannten kalkulatorischen Unternehmerlohn) bleiben außen vor, also insbesondere auch Dividenden und Boni-Zahlungen.“*

Man könnte die Zuschüsse zur Sicherheit auch noch unter den Vorbehalt stellen, dass Umsätze oberhalb des Niveaus von 2019 zu Rückzahlungsansprüchen des Staates führen, wenn das dem Gerechtigkeitsempfinden der Bürger und der Schuldenphobie der Politiker entgegenkommt. Der Vorschlag hat u.a. den Vorteil, dass er unabhängig von der Unternehmensgröße ist und damit den Urwald an Hilfsmaßnahmen reduziert.

Doch warum sollten direkt an den Umsatzeinbußen orientierte Zuschüsse, sprich: geschenktes Geld, *gesamtwirtschaftlich* anders und besser wirken als Kreditgarantien, die doch genau so gut Liquidität verschaffen, durch die Rückzahlungsverpflichtung aber viel eher dafür sorgen, dass das Geld sinnvoll investiert und nicht – gewollt oder ungewollt – sozusagen aus dem Fenster geworfen wird?

In dieser extremen Krise wissen die Unternehmer weniger denn je, ob überhaupt und wann sie die Gewinne generieren können, um die Schulden tilgen zu können. Den Umsatz zu erhöhen ist in vielen besonders betroffenen Branchen der Gastronomie, Hotellerie und Unterhaltung wie bei den meisten anderen Dienstleistern eher schwierig, weil die Kunden den ausgefallenen Konsum kaum nachholen können. Diese Wirtschaftszweige müssen schon froh sein, wenn die Nachfrage wieder auf das Vorkrisenniveau steigt. Weil das so ist, werden die meisten Unternehmen versuchen, auf der Beschaffungs- bzw. Kostenseite alle kurzfristig realisierbaren Einsparungen anzugehen.

Das heißt, die Kostenseite der Produktion wird im Zentrum ihrer Aktivitäten stehen, was auf hartes Verhandeln mit den Arbeitnehmervertretern und mit den Vorleistungslieferanten hinausläuft. Bei beiden Gruppen bestehen gute Chancen auf entgegenkommendes Verhalten. Denn drohende Arbeitslosigkeit einerseits und die betriebswirtschaftliche Überlegung „Nachfrage sichern durch günstige Stückpreise“ von Lieferanten andererseits werden zu tendenziell nachgebenden Stundenlöhnen und fallenden Erzeugerpreisen führen.

Das gesamtwirtschaftliche Ergebnis dieses einzelwirtschaftlich rationalen Kalküls ist paradox, aber unausweichlich: Wer Kosten senkt, senkt die Erträge anderer Unternehmen oder die Erträge der Kunden der Unternehmen. Beides ist krisenverstärkend und fördert die Deflationstendenzen. Bei Deflation werden die nominal bestehenden Schulden real immer teurer und bringt den Unternehmenssektor dazu, neue Unternehmenskredite zu vermeiden. Und selbst wenn der einzelne Unternehmer diese gesamtwirtschaftliche Überlegung nicht anstellt, genügt krisenbedingte Unsicherheit, ihn zur Vorsicht zu bewegen. Das gilt umso mehr, je länger sich die Krise hinzieht. Daher ist auch die Ausdehnung der KfW-Kreditgarantien auf 100 Prozent nicht die Maßnahme, die eine Abwärtsspirale verhindern kann.

Echte, am Umsatzeinbruch orientierte Zuschüsse hingegen entlasten die betriebswirtschaftliche Rechnung der Unternehmer von vornherein. Deshalb werden sie beim Wiederaufahren der Wirtschaft nach dem Shutdown viel eher bereit sein, über Innovationen und Investitionen nachzudenken als weiter blind zu kürzen.

Aber wie lang kann der Staat die Finanzierung der Zuschüsse durchhalten? Als Herr einer Zentralbank kann er es exakt so lang, wie es notwendig ist, d.h. die Umsätze wieder das Vorkrisenniveau erreicht haben. Und wenn die Zentralbank für mehrere Staaten gleichzeitig zuständig ist? Dann können alle Staaten zusammen als Herren dieser Zentralbank genau das Gleiche gemeinsam tun.

Es ist vielleicht noch nicht zu spät, den Weg der Zuschüsse in Deutschland und den anderen EWU-Ländern viel umfassender einzuschlagen als bislang, um sich gerade noch rechtzeitig und kraftvoll der Abwärtsspirale entgegenzustemmen. Nur wenn die politisch Verantwortlichen die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge im Voraus bedenken, kann der Staat das Schlimmste noch verhindern.

## Über den Autor



**Friederike Spiecker** ist Diplom-Volkswirtin und lernte das Handwerkszeug zur theoretischen und empirischen Makroökonomie am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin. Heute arbeitet sie als freie Wirtschaftspublizistin und ist in der wirtschaftspolitischen Beratung von Parteien, Gewerkschaften und Verbänden tätig.

---

Veröffentlicht am: 07.04.2020

Erschienen unter: <https://makroskop.eu/2020/04/kredithilfen-oder-zuschuesse/>