



# Wirkungsanalyse Bürgschaftswesen Teilprojekt «Marktstellungsanalyse»

KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittel-  
unternehmen an der Universität St. Gallen

März 2013



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für  
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF  
**Staatssekretariat für Wirtschaft SECO**  
Direktion für Standortförderung

# Impressum

## Herausgeber

KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen  
im Auftrag von:

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Direktion für Standortförderung, Ressort KMU-Politik

## Projektbearbeitung

*KMU-HSG:*

Prof. Dr. Thierry Volery (Projektleitung)

Dr. Heiko Bergmann

Arik Röschke

## Adresse

KMU-HSG  
Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen  
an der Universität St. Gallen  
Dufourstrasse 40a  
CH-9000 St. Gallen  
Tel. +41 71 224 71 00  
Fax +41 71 224 71 01  
[www.kmu.unisg.ch](http://www.kmu.unisg.ch)

© 2013 by KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen

Das Copyright liegt bei KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen und bei den Auftraggebern.  
Die Weitergabe des Berichtes oder von Teilen daraus an Dritte bleibt ausgeschlossen.

**Die Verwendung und Wiedergabe von Informationen aus diesem Produkt ist unter folgender Quellenangabe gestattet:**

**«Quelle: KMU-HSG Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen»**

## Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung und Empfehlung .....	5
1.1	Zusammenfassung.....	5
1.2	Empfehlung .....	6
2	Hintergrund und Zielsetzung .....	9
3	Analysegrundlagen und Vorgehen.....	11
3.1	Genereller Ansatz und Überblick .....	11
3.2	Analyse von Statistiken und Studien.....	12
3.3	Qualitative Befragung von Bankvertretern .....	14
3.4	Fokusgruppen.....	14
4	Der Markt des Bürgschaftswesens.....	16
4.1	Beschreibung des Marktes .....	16
4.1.1	<i>Kreditvergabe an KMU.....</i>	<i>16</i>
4.1.2	<i>Staatliche Bürgschaften als Antwort auf Marktversagenstatbestände.....</i>	<i>17</i>
4.2	Konkurrenz .....	20
4.3	Grösse des Marktes und Marktanteil.....	22
5	Optimierung der Grösse und Marktstellung des Bürgschaftswesens.....	31
5.1	Analyse der Hürden / Grenzen der Kreditbeschaffung .....	32
5.2	Abschätzung des maximalen Marktpotentials .....	35
5.3	Prüfung von Produkthanpassungen .....	38
5.4	Prüfung der Bürgschaftslimite von CHF 500'000 .....	41
5.5	Prüfung der gegenwärtigen Höhe und Struktur des Verwaltungskostenbeitrags.....	47
6	Fazit und Ausblick .....	50
7	Quellenverzeichnis.....	51
8	Anhang.....	53
8.1	Anhang 1: Durchgeführte Interviews bei Banken.....	53
8.2	Anhang 2: Interviewleitfaden Banken.....	54
8.3	Anhang 2: Durchgeführte Fokusgruppen und Teilnehmer.....	56
9	Kurzportrait des KMU-HSG .....	58

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Anteil der bewilligten Bürgschaften nach Verwendungszweck.....	26
Abbildung 2: Bewertung der Angemessenheit von Bürgschaftsprämie und Gesuchsprüfungskosten nach Unternehmensgrösse (Bürgschaftskunden) .....	39
Abbildung 3: Häufigkeit bewilligter Bürgschaftsvolumen (2010-12; ohne SAFFA) .....	43
Abbildung 4: Verhältnis Investitionsvolumen zu Bürgschaftsvolumen nach Bürgschaftsvolumen (2010- 12; ohne SAFFA) .....	43
Abbildung 5: Anteil der Bürgschaften mit max. Bürgschaftsvolumen nach Vergabejahr (ohne SAFFA) .....	44

## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Forschungsfragen und Informationsgrundlagen .....	11
Tabelle 2: Unternehmen und Beschäftigte nach Grössenklassen, 2008.....	23
Tabelle 3: Kreditvolumen der Banken an Unternehmungen nach Betriebsgrössen und Kreditarten (Ende 2011; in Mio. Fr.) .....	25
Tabelle 4: Abschätzung des Marktanteils im KMU-Segment insgesamt .....	27
Tabelle 5: Abschätzung des Marktanteils bei Unternehmensgründungen .....	29
Tabelle 6: Abschätzung des Marktanteils bei Unternehmensübergaben.....	29
Tabelle 7: Vergleich Bürgschaftsvolumen Baden-Württemberg und Schweiz.....	38
Tabelle 8: Durchschnittliches Bürgschaftsvolumen und Anteil der Bürgschaften nach Verwendungszweck (Durchschnitt 2007-2012; ohne SAFFA) .....	45
Tabelle 9: Struktur der Einnahmen der Bürgschaftsorganisationen 2011.....	48

# 1 Zusammenfassung und Empfehlung

## 1.1 Zusammenfassung

Der vorliegende Bericht stellt die Ergebnisse des Teilprojekts II „*Betriebs- und bankenwirtschaftliche Marktstellungsanalyse*“ der Wirkungsanalyse des gewerblichen Bürgschaftswesens in der Schweiz dar. Die Bearbeitung erfolgte durch das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen (KMU-HSG) mit Unterstützung durch das Schweizerische Institut für Banken und Finanzen der Universität St. Gallen (s/bf-HSG).

KMU und Gründungen sind häufig von Bankkrediten abhängig, um sich fremd zu finanzieren. Sie können die Informationsbedürfnisse der Banken hierbei zum Teil nur schwer befriedigen, weswegen Sicherheiten eine höhere Bedeutung als bei grösseren oder etablierten Unternehmen erlangen. Die erforderlichen Sicherheiten führen dazu, dass Unternehmen mit fehlenden Sicherheiten und tiefem Eigenkapital kreditbeschränkt sein können, auch wenn sie ein wirtschaftlich lohnendes Projekt vorzuweisen haben. Diese Firmen sind grundsätzlich die potentiellen Nachfrager für Bürgschaften. Staatlich unterstützte Bürgschaftsprogramme zielen darauf ab, ein allfälliges Marktversagen durch die Zurverfügungstellung von zusätzlichen Sicherheiten zu korrigieren. Durch die zusätzliche Absicherung eines Kredits oder eines Teils davon soll die Kreditvergabe an KMU ermöglicht werden, die ansonsten keine Finanzierung erhalten hätten.

Bei der Analyse der Konkurrenz zeigte sich, dass es in der Schweiz keine anderen Institutionen gibt, die in direkter Konkurrenz zu den gewerblichen Bürgschaftsorganisationen stehen und in signifikantem Umfang Bürgschaften vergeben.

Die Grösse des für gewerbliche Bürgschaften relevanten Kreditmarktes und der Marktanteil können nur abgeschätzt werden. Bei Annahme eines Verhältnisses von 1,55 zwischen Kreditvolumen und Bürgschaftsvolumen beträgt das durch gewerbliche Bürgschaften ausgelöste Kreditvolumen CHF 327 Mio., was 0,22 Prozent des relevanten Kreditsegments ausmacht. Eine Abschätzung auf Basis der Anzahl betroffener Unternehmen legt Marktanteile im Bereich 1-4% in Bezug auf KMU mit Fremdkapitalbedarf, 4-16% in Bezug auf Gründungen mit erhöhtem Kapitalbedarf, sowie 2-8% in Bezug auf Unternehmensübergaben nahe.

Das maximale Marktpotenzial des Bürgschaftswesens kann ebenfalls nur unter Annahmen geschätzt werden; es liegt etwa im Bereich des 4-fachen des heutigen Bürgschaftsvolumens.

Informationsasymmetrien können im KMU-Kontext zu Kreditbeschränkungen führen. Banken überwinden diese Informationsasymmetrien, indem sie fundierte Businesspläne und Sicherheiten/Eigenkapitalbeteiligungen verlangen und sich an Branchenmerkmalen orientieren. Bei allen genannten Merkmalen können Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung entstehen.

Unsere Analysen zeigen insgesamt keine dringende Notwendigkeit für Produktanpassungen auf. Obgleich Bürgschaftskunden die Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämie z.T. für zu hoch erachten, gibt es kaum Hinweise darauf, dass diese potenzielle Kunden generell von einem ernsthaften Investitionsvorhaben abbringen. Bei kreditbeschränkten KMU besteht eher das Problem, dass diese das Bürgschaftswesen nicht kennen. Da die Gesuchsprüfungsgebühr in Einzelfällen eine abschreckende Wirkung haben kann, würde das Bürgschaftsvolumen bei einer Senkung oder Abschaffung dieser Gebühr aber vermutlich moderat zunehmen.

Die Beantwortung der Frage, ob die Bürgschaftslimite von CHF 500'000 erhöht werden sollte oder nicht, hängt davon ab, ob es derzeit leistungs- und entwicklungsfähige KMU gibt, die keinen oder keinen ausreichenden Zugang zu Bankkrediten haben. Unsere Analysen zeigen, dass es eine Nachfrage nach Bürgschaften von mehr als CHF 500'000 gibt. Nicht beantwortet werden kann allerdings die Frage, ob es sich hierbei um Fälle von Unternehmen handelt, die ansonsten keine Finanzierung erhalten würden. Insgesamt können wir aus wissenschaftlicher Sicht nicht abschliessend herleiten, ob die Bürgschaftslimite erhöht werden sollte oder nicht. Es gibt Indizien, die für und gegen eine solche Erhöhung sprechen.

## **1.2 Empfehlung**

Auf Basis unserer Analysen geben wir die folgenden Empfehlungen ab:

1. **Weitgehende Beibehaltung der derzeitigen Struktur des gewerblichen Bürgschaftswesens.** Das gewerbliche Bürgschaftswesen wurde 2007 auf eine neue gesetzliche Grundlage gestellt und entwickelt sich positiv. Auf Seiten der Banken und bei KMU geniessen die Bürgschaftsorganisationen weitgehend ein gutes Ansehen. Das derzeitige System des gewerblichen Bürgschaftswesens hat sich etabliert und sollte verstetigt werden. Wir empfehlen eine Veränderung nur in den nachfolgenden Punkten.

2. **Weitere Intensivierung der Kommunikation der Verfügbarkeit und Vorteile des gewerblichen Bürgschaftswesens gegenüber Banken und KMU.** Trotz der intensiven Bemühungen der Bürgschaftsorganisationen bestehen auf Seiten der Banken zum Teil noch Informationsdefizite oder Vorbehalte gegenüber dem gewerblichen Bürgschaftswesen. Die Vorteile einer Bürgschaftsfinanzierung und auch die sehr gute Bonität der Bürgschaftsorganisationen selbst sollten noch stärker herausgestellt werden. Nur etwa ein Viertel aller KMU in der Schweiz kennt das gewerbliche Bürgschaftswesen. KMU sind damit meist auf Ihre Bank oder Ihren Treuhänder angewiesen, um auf die Bürgschaftsorganisationen aufmerksam zu werden. Neben den Banken sollten daher auch KMU und Treuhänder über die Möglichkeit einer Bürgschafts-Beantragung informiert werden. Dies könnte beispielsweise durch einen zentralen Internetauftritt und eine stärkere Präsenz auf und Verlinkung mit entsprechenden Internetseiten zum Thema Finanzierung von Gründungen und KMU erreicht werden. Gezielt angesprochen werden sollten auch Verbände, die in diesem Bereich tätig sind.
3. **Beibehaltung von Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämie.** Grundsätzlich sprechen wir uns für eine Beibehaltung von Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämie aus, wobei eine Vereinfachung von deren Struktur geprüft werden sollte. Zudem sollte verstärkt kommuniziert werden, dass die Gesuchsprüfungsgebühren nur bei einem positiven Bescheid anfallen. Obgleich Bürgschaftskunden die Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämie z.T. für zu hoch erachten, gibt es keine Hinweise darauf, dass diese potenzielle Kunden in grossem Umfang von einem ernsthaften Investitionsvorhaben abbringen. Bei kreditbeschränkten KMU besteht eher das Problem, dass diese das Bürgschaftswesen nicht kennen.
4. **Politische Entscheidung über die Höhe der Bürgschaftslimite.** Aus wissenschaftlicher Sicht können wir nicht abschliessend herleiten, ob die Bürgschaftslimite erhöht werden sollte oder nicht. Es gibt Indizien, die für eine Erhöhung, und andere, die eher für eine Beibehaltung der derzeitigen Limite sprechen. Letztendlich bedarf es daher einer politischen Entscheidung zu dieser Frage. Unsere Analysen zeigen, dass es sicherlich eine Nachfrage nach höheren Bürgschaften gibt. Ob diese Unternehmen heute allerdings kreditbeschränkt sind, kann nicht abschliessend beantwortet werden. Da die Bürgschaftslimite faktisch seit Jahrzehnten unverändert ist, empfehlen wir, die Kreditnach-

frage von Unternehmen mit einem Kapitalbedarf von mehr als CHF 500'000 weiterhin zu beobachten, um eventuelle Finanzierungsprobleme frühzeitig erkennen zu können. Dies kann erfolgen über eine Berücksichtigung des Kapitalbedarfs in der SECO-Befragung zum Finanzierungszugang von KMU oder über die Einzelfallbetrachtung von KMU (auch Bürgschaftskunden) mit einem hohen Kapitalbedarf.



## 2 Hintergrund und Zielsetzung

Der Bundesrat hat in seinen Zielen 2012 eine Wirkungsanalyse des gewerblichen Bürgschaftswesens in der Schweiz vorgesehen. Diese Analyse erfolgt in drei Teilprojekten. Das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG) hat hierbei mit Vertrag vom 8. Oktober 2012 das Mandat zur Bearbeitung des Teilprojekts II „Betriebs- und bankenwirtschaftliche Marktstellungsanalyse“ erhalten. In diesem Teilprojekt geht es um die Abgrenzung und Quantifizierung des Marktes für Bürgschaften sowie die Optimierung der Ausgestaltung der Bürgschaftsvergabe.

Die Bearbeitung dieses Auftrags erfolgte von Oktober 2012 bis März 2013 durch Dr. Heiko Bergmann, Prof. Dr. Thierry Volery und Arik Röschke vom KMU-HSG, in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Institut für Banken und Finanzen der Universität St. Gallen (s/bf-HSG), Herrn Prof. Dr. Martin Brown. Der vorliegende Bericht stellt die Ergebnisse der Analysen dar.

Für den Auftrag wurden vom Auftraggeber folgende Ziele formuliert:

- **Arbeitspaket „Analyse“:** Definition des Marktes des Bürgschaftswesens mit einer Unterteilung in Kreditmarkt sowie „Absicherungsmarkt“, wobei die folgenden Grössen eruiert werden:
  - Beschreibung des Marktes bzw. der Marktnische
  - Bestimmung der Marktgrösse
  - (Analyse der Konkurrenz)
  - Bestimmung des gegenwärtigen und maximal möglichen Marktanteils
- **Arbeitspaket „Optimierung“:** Bestimmung der optimalen Grösse / Marktstellung des Bürgschaftswesens im vorgängig definierten Markt:
  - Analyse der Hürden / Grenzen der Kreditbeschaffung
  - Abschätzung des maximalen Marktpotentials
  - Prüfung, ob Produktanpassungen nötig sind

- Prüfung der Zweckmässigkeit der Bürgschaftslimite von CHF 500'000; Analyse der Auswirkungen einer Erhöhung der Bürgschaftslimite sowie der damit verbundenen Anforderungen an das System
- Prüfung der gegenwärtigen Höhe des Verwaltungskostenbeitrags; Analyse der Auswirkung von Produktanpassungen bzw. einer Limiteerhöhung auf den Verwaltungskostenbeitrag.

Die nachfolgende Gliederung des Berichts orientiert sich an diesen beiden Aufgabenpaketen, wobei die gestellten Forschungsfragen jeweils in Unterkapiteln behandelt werden.

Für die Durchführung einer Evaluation ist es wichtig, das Ziel der zu evaluierenden Massnahme zu kennen. Nach dem Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen verfolgt das Bürgschaftswesen das folgende Ziel *„Dieses Gesetz soll es leistungs- und entwicklungsfähigen Klein- und Mittelbetrieben erleichtern, Bankdarlehen aufzunehmen. Damit soll namentlich die Neugründung solcher Unternehmen gefördert werden.“*<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen (2006)

### 3 Analysegrundlagen und Vorgehen

#### 3.1 Genereller Ansatz und Überblick

Im Rahmen des vorliegenden Projektes sollen gemäss den oben aufgeführten Zielen Informationen über die derzeitige Stellung und Struktur des Bürgschaftswesens in der Schweiz zusammengetragen und analysiert werden sowie fundierte Empfehlungen für deren zukünftige Gestaltung erarbeitet werden.

Das Vorgehen bei der Bearbeitung orientiert sich am Analysekonzept vom 27. September 2012, welches am 14. November 2012 beim Kick-Off im SECO in Bern präsentiert worden ist.

Die erforderlichen Informationen wurden anhand der Analyse von Statistiken, bestehender Studien und der im Rahmen dieses Projekts durchgeführten Erhebungen ermittelt.

	Auswertung von Statistiken	Auswertung von Studien und wiss. Literatur	Interviews mit Bankvertretern	Seco-Befragung zum Finanzierungszugang von KMU	Fokusgruppen	Befragung von Unternehmen (Teilprojekt 1)	Eigene Sensitivitätsanalysen
<b>Arbeitspaket „Analyse“</b>							
Beschreibung des Marktes		•	•				
Bestimmung der Marktgrösse	•	•		•			
Analyse der Konkurrenz	•	•	•	•			
Bestimmung Marktanteil	•			•	•		
<b>Arbeitspaket „Optimierung“:</b>							
Hürden / Grenzen der Kreditbeschaffung		•	•	•	•		
Abschätzung des max. Marktpotentials	•			•	•		
Prüfung von Produktpassungen			•	•	•	•	
Prüfung der Bürgschaftsmitel	•		•	•	•		
Prüfung des Verwaltungskostenbeitrags		•			•		•

**Tabelle 1: Forschungsfragen und Informationsgrundlagen**

Quelle: Eigene Darstellung

Tabelle 1 stellt überblicksartig dar, welche Informationsgrundlagen für die Beantwortung der jeweiligen Forschungsfragen primär herangezogen werden. Es wird deutlich, dass meist mehrere Quellen für die Bearbeitung der einzelnen Forschungsfragen herangezogen werden müssen. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass einzelne Statistiken oder Quellen nicht für die Beantwortung einzelner Fragen ausreichend wären. Stattdessen wurde ein breiter Untersuchungsansatz gewählt, bei der eine sog. Triangulation der Ergebnisse verschiedener Informationsquellen (wiss. Literatur und Studien, öffentlich zugängliche Statistiken sowie eigene Erhebungen) durchgeführt wird.

Im Folgenden erläutern wir kurz die zentralen Informationsgrundlagen dieser Studie.

### **3.2 Analyse von Statistiken und Studien**

Als zentrale öffentlich zugängliche Statistiken sind zu nennen:

- *Kreditvolumenstatistik* der Schweizerischen Nationalbank. Diese Statistik erhebt monatlich den Umfang der von Schweizerischen Banken an Unternehmen vergebene Kredite nach Betriebsgrösse und Kreditarten. Hiermit kann der Umfang des Gesamtmarkt der Kreditvergabe an KMU ermittelt werden.
- *Eidgenössische Betriebszählung 2008*, Bundesamt für Statistik. Diese Erhebung ermöglicht eine fundierte Beschreibung der Grössen- und Branchenstruktur von Unternehmen in der Schweiz insgesamt.
- *Statistik der Unternehmensdemographie (UDEMO)* des Bundesamtes für Statistik sowie andere Statistiken, anhand der eine Abschätzung der Anzahl der Unternehmensgründungen in der Schweiz möglich ist.
- Geprüft wurde weiterhin die Nutzung der *Kreditzinsstatistik (KREDZ)* der Schweizerischen Nationalbank. Bei dieser Statistik werden u.a. die bei der Vergabe eines Kredites berücksichtigte Art der Hauptsicherheit (u.a. „Bürgschaft oder Garantie“) erfasst, womit eine Abschätzung der quantitativen Bedeutung von Bürgschaften insgesamt möglich wäre. Rückfragen bei der Schweizerischen Nationalbank ergaben allerdings, dass bei der Kreditzinsstatistik ein Datenweitergabekonzept mit den Banken vereinbart wurde, welches eine Datenweitergabe nicht erlaubt.

- Schliesslich erfolgte eine Analyse der *Bürgschaftsdatenbank* des SECO, die Informationen zu Umfang und Zweck aller in den vergangenen Jahren vergebenen Bürgschaften erhält.

Weiterhin konnte im Rahmen dieser Untersuchung auf Daten aus Erhebungen zurückgegriffen werden, in die gezielt eigene Fragen von Interesse eingebracht werden konnten.

- *SECO-Befragung zum Finanzierungszugang von KMU*: Das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement untersucht die Finanzierungssituation von KMU in der Schweiz. Hierzu wurde im Herbst 2012 eine Telefonbefragung von 1002 KMU in Auftrag gegeben<sup>2</sup>. Freundlicherweise konnten wir den dort eingesetzten Fragebogen um Fragen zur Nutzung von privaten und öffentlichen Bürgschaften ergänzen.
- Im Rahmen von Teilprojekt 1, welches von B,S,S. Volkswirtschaftliche Beratung bearbeitet wurde, erfolgte eine *Online-Befragung von Bürgschaftskunden und Nicht-Kunden*. Freundlicherweise konnten wir auch diese beiden Befragungen um eigene Fragen zur Wahrnehmung von Gesuchsprüfungskosten und Bürgschaftsprämie durch die befragten Unternehmer ergänzen.

Als zentrale Studien und Berichte sind zu nennen:

- Ernst & Young (2010): Evaluation des gewerblichen Bürgschaftswesens 2007-2010, Schlussbericht.
- Staatssekretariat für Wirtschaft SECO (2009): Kreditversorgung der Schweizer Wirtschaft: Lagebeurteilung und möglicher Handlungsbedarf. Bericht an die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates (WAK-N). Bern.
- MIS Trend (2013): Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz. Durchgeführt im Auftrag des Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern. MIS Trend AG, Lausanne & Bern.
- Die Geschäftsberichte der Bürgschaftsorganisationen
- Wiss. Literatur zu Kreditrationierung bei KMU
- Untersuchungen zur KMU-Finanzierung in der Schweiz (z.B. vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug)

---

<sup>2</sup> vgl. MIS Trend, 2013.

Als zentrale eigene Erhebungen wurden eine qualitative Befragung von Bankvertretern sowie drei Fokusgruppen durchgeführt, die im Folgenden erläutert werden.

### **3.3 Qualitative Befragung von Bankvertretern**

Durchgeführt wurde eine qualitative Befragung von Bankvertretern, die im Bereich der KMU-Kreditvergabe tätig sind. Befragt wurden hierbei Personen, die über die Kreditvergabe an KMU entscheiden (Kreditsachbearbeiter oder Credit-Officer). Bei der Auswahl der Personen wurde darauf geachtet, dass diese über eigene Erfahrung mit Bürgschaften verfügen.

Insgesamt konnten zwölf strukturierte Interviews mit Personen aus Kantonalbanken, Regionalbanken, Raiffeisenbanken und Grossbanken durchgeführt werden. Die Struktur der befragten Personen orientiert sich an der Bedeutung der Absicherung von Krediten durch gewerbliche Bürgschaften bei den einzelnen Bankentypen. Die Interviews wurden in leitfadengestützter Form, zumeist persönlich vor Ort durchgeführt und hatten eine Dauer von 40-60 Minuten. In den Interviews wurden die folgenden Fragebereiche thematisiert: Bedeutung von Bürgschaften und typische Einsatzfälle, Auswirkungen des Einsatzes von Bürgschaften, Bewertung der derzeitigen Vergabebedingungen sowie Verbesserungsmöglichkeiten.

Eine Auflistung der befragten Bankvertreter sowie der Interviewleitfaden finden sich im Anhang (vgl. 8.1 und 8.2).

### **3.4 Fokusgruppen**

Weiterhin wurden drei sog. Fokusgruppen durchgeführt mit Personen, die die relevanten Stakeholder-Gruppen im Bürgschaftswesen vertreten. Bei der Methode der Fokusgruppe handelt es sich um ein strukturiertes Gruppendiskussionsverfahren. Ein zentraler Vorteil dieses Verfahrens ist es, dass die alle relevanten Personengruppen beteiligt sind und die Stichhaltigkeit und Überzeugungsstärke einzelner Meinungen direkt im Gespräch diskutiert werden können.

Ziel der hier durchgeführten Fokusgruppen war es, Vertreter aus allen für das Bürgschaftswesen relevanten Stakeholder-Gruppen, d.h. aus KMU, relevanten Verbänden und Banken sowie die Geschäftsführer und Präsidenten der Bürgschaftsorganisationen an einen Tisch zu

bringen und gemeinsam über die derzeitige Ausgestaltung des Bürgschaftswesens sowie allfällige Anpassungen zu diskutieren.

Die Fokusgruppen dauerten jeweils 2,5 bis 3 Stunden und wurden an den Standorten der drei grossen Bürgschaftsgesellschaften durchgeführt (St. Gallen, Bern, Pully/Lausanne). Die Durchführung erfolgte im Januar 2013. Insgesamt nahmen an den Fokusgruppen acht bis zwölf Teilnehmer teil. Von Seiten KMU-HSG waren jeweils zusätzlich Moderator und Protokollant anwesend.

Die Fokusgruppen wurden vor allem herangezogen, um Hürden der Kreditbeschaffung, die Konkurrenz und das Marktpotenzial von Bürgschaften sowie Produkthanpassungen und die Bürgschaftslimite zu diskutieren. Die Ergebnisse der vorherigen Analysen und Befragungen flossen hierbei in die Fokusgruppen ein. Angestrebt wurden eine Synthese der verschiedenen Informationen und Meinungen und die Erarbeitung eines Konsenses bezüglich der Forschungsfragen.

Alle drei Fokusgruppen konnten erfolgreich durchgeführt werden. Es fand eine angeregte Diskussion statt, bei der die verschiedenen Sichtweisen offen dargelegt wurden. Von Seiten der Teilnehmer wurde häufig geäussert, dass die Fokusgruppen als interessant und wichtig wahrgenommen wurden und idealerweise zukünftig in regelmässiger Form stattfinden sollten.

## **4 Der Markt des Bürgschaftswesens**

Ziel dieses Arbeitspaketes ist es, den für KMU relevanten Kredit- und Absicherungsmarkt qualitativ und quantitativ zu beschreiben. Hierbei gilt es die Funktionen und die Verwendung von Absicherungsinstrumenten darzustellen und Anbieter und Nachfrager von Absicherungsinstrumenten zu identifizieren.

### **4.1 Beschreibung des Marktes**

Der Kreditmarkt und der Markt für Kreditabsicherungen („Absicherungsmarkt“) hängen voneinander ab. Zunächst wird kurz theoretisch auf den Kreditmarkt, ein allfälliges Marktversagen und Bürgschaften als möglicher Lösungsversuch eingegangen.

#### **4.1.1 Kreditvergabe an KMU**

Der Zugang zu Fremdkapital ist ein wesentlicher Treiber für die Entwicklungen von Unternehmen und damit auf aggregierter Stufe auch der gesamten Volkswirtschaft.<sup>3</sup> Dabei bringen gerade KMU nicht die kritische Grösse mit, um sich selbständig auf dem Kapitalmarkt mit Fremdmitteln auszustatten. Entsprechend sind diese primär von Bankkrediten abhängig, um sich fremd zu finanzieren.

Die Einstufung der Kreditwürdigkeit von Firmenkunden erfolgt heute in der Bankpraxis entlang der Dimensionen der 5Cs of Credit, die integrale Bestandteile moderner Ratingsysteme sind.<sup>4</sup>

- Character: Unternehmerpersönlichkeit, -erfahrung und -integrität;
- Capacity: Sachliches und personelles Leitungsvermögens des Unternehmens;
- Capital: Vermögenslage des Kreditnehmers;
- Collateral: Sicherheiten;
- Conditions: Technologische und konjunkturelle Bedingungen.

Aus Sicht der Banken beeinflusst eine Bürgschaft als zusätzliche Sicherheit die Dimension „Collateral“. Diese Sicherheit soll einerseits als Puffer dienen, falls der Kredit in Verzug gerät

---

<sup>3</sup> vgl. Nikolov, 2011.

<sup>4</sup> vgl. Hartmann-Wendels, Pfingsten, & Weber, 2007.



und allenfalls abgewickelt werden muss. Andererseits dienen Sicherheiten aber auch dazu, Informationsasymmetrien zwischen der Bank und dem Kreditnehmer zu reduzieren. Sicherheiten vermindern das Risiko der adversen Selektion, indem Kreditnehmer mittels Sicherheiten glaubhaft vermitteln können, dass sie risikoarme Projekte mit einem positiven Erwartungswert verfolgen. Sicherheiten helfen auch moralische Risiken (moral hazard) zu reduzieren, da Kreditnehmer eigenen Mittel verlieren können und somit ihr Verhalten anpassen, um den Kredit möglichst bedienen zu können.<sup>5</sup>

Die Bedeutung von Sicherheiten bei der Kreditvergabe im Firmenkreditgeschäft ist aber nicht für alle Kreditnehmer zwingend gleich sondern kann je nach Unternehmenscharakteristika unterschiedlich ausfallen. Kleine oder junge Unternehmungen (Start-Ups) können im Gegensatz zu grossen und etablierten Firmen die Informationsbedürfnisse der Banken in manchen Dimensionen nur schwer befriedigen (bspw. Qualität der Finanzabschlüsse, Erfahrung des Managements oder Kapital). Entsprechend haben Sicherheiten im Kreditvergabeprozess für diese Arten von Unternehmungen ein stärkeres Gewicht.

Die obige Feststellung ist gerade vor dem Hintergrund der Bürgschaftsgenossenschaften zu sehen, die kleinen aber förderungswürdigen Unternehmen den Zugang zu Bankkrediten erleichtern sollen. Dieselbe Argumentation greift auch für Unternehmensgründungen und -übernahmen, da die Banken es hier mit neuen Unternehmern zu tun haben, die aus Banksicht wenig transparent und somit bei der Kreditfinanzierung von Sicherheiten abhängig sind. Die Zahlen zur Kreditvolumenstatistik der SNB bestätigen diese Feststellung. Während die gesicherten Kredite für Klein- und Kleinstunternehmungen rund 80% des Gesamtkreditvolumens ausmachen, nimmt dieser Anteil mit zunehmender Grösse ab, so dass Mittlere Unternehmungen rund 70% und Grossunternehmungen noch knapp 50% des Kreditvolumens über gesicherte Kredite abdecken. (vgl. Tabelle 3)

#### **4.1.2 Staatliche Bürgschaften als Antwort auf Marktversagenstatbestände**

Staatlich unterstützte Bürgschaftsprogramme zielen darauf ab, ein allfälliges Marktversagen bei der Kreditvergabe an kleine und junge Unternehmen zu korrigieren und dadurch die Kreditvergabe an diese Unternehmen zu erleichtern und die Kreditsumme allenfalls zu er-

---

<sup>5</sup> Empirische Studien zeigen, dass Adverse Selektion und Moralisches Risiko beide wesentlicher Treiber der weitverbreiteten Verwendung von Sicherheiten im Firmenkreditgeschäft: vgl. Liberti, 2011; Berger, Frame, & Ioannidou, 2011.

höhen.<sup>6</sup> Dabei kommt es in der Regel zu einer Risikoteilung zwischen Bank, Unternehmer und Staat. Durch die zusätzliche Absicherung eines Kredits oder eines Teils hiervon soll die Kreditvergabe an solche KMU ermöglicht werden, die ansonsten keine Finanzierung erhalten hätten.

Nahezu jedes OECD Mitglied kennt ein solches Bürgschaftswesen, wenn auch in unterschiedlichen Ausprägungen.<sup>7</sup> Zudem finden sich inzwischen auch in zahlreichen Nicht-OECD-Ländern Instrumente, bei denen Kredite mit Bürgschaften des Staates hinterlegt sind. Insbesondere wurden diese Instrumente auch intensiv eingesetzt, um auf die in manchen Ländern noch verstärkt auftretenden Finanzierungsschwierigkeiten während der Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008 zu reagieren.<sup>8</sup>

Zur Wirksamkeit von Bürgschaftsprogrammen liegen in verschiedenen Ländern Evaluationen vor, deren Ergebnisse beispielhaft im Folgenden dargestellt werden:

Eine Untersuchung des „Department for Business Innovation and Skills“ über das Bürgschaftswesen in Grossbritannien kam zu dem Schluss, dass durch das Bürgschaftswesen die mit der Einführung intendierten Ziele erreicht werden konnten. Die Ergebnisse umfassen Folgendes:<sup>9</sup>

- Die ökonomische Leistung von KMU, welche eine Bürgschaft erhalten haben, war gleich jener KMU, die ohne eine Bürgschaft ausgekommen sind. Insofern besteht keine Evidenz darüber, dass die Qualität von KMU, welche auf eine Bürgschaft zurückgreifen, geringer ist als die von KMU, bei denen der Kreditzugang nicht eingeschränkt ist.
- Der Nutzen (Schaffung von Arbeitsplätzen, höhere Bruttowertschöpfung, höhere Produktivität, höheres Exportaufkommen) überwiegt die Kosten (Verwaltungskosten, Kreditausfallkosten), welche durch die Bürgschaftsvergabe entstehen. Insbesondere, da auch neue Arbeitsplätze geschaffen und durch neue Produkte und Dienstleistungen auch neue (Export-) Märkte erschlossen werden konnten. So wurde nach

---

<sup>6</sup> vgl. Fraser, 2004; OECD, 2012a.

<sup>7</sup> vgl. OECD, 2012b.

<sup>8</sup> vgl. OECD, 2012a.

<sup>9</sup> vgl. Cowling, 2010.

den Berechnungen der Untersuchung für jedes ausgegebene Pfund Sterling, 1.05 Pfund Sterling der Wirtschaft zurückgeführt.

Ähnliche Tendenzen konnten auch in einer breiten Untersuchung der OECD festgestellt werden, auch wenn Art und Ausprägung der Bürgschaft in jedem Land unterschiedlich ausfallen.<sup>10</sup> Dabei konnte das plausible Ergebnis festgestellt werden, dass aufgrund des Vorhandenseins eines Bürgschaftswesens mehr Unternehmen einen Kredit erhalten konnten als ohne ein solches Instrument. Interessanter ist hingegen die Frage, ob dank eines Bürgschaftswesens Unternehmen einen Kredit erhalten haben, die ohne das Vorhandensein eines solchen Systems keinen Zugang zu Fremdkapital gehabt hätten. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund von Bedeutung, dass dem Bürgschaftswesen teilweise der Vorwurf gemacht wird, primär KMU aus „traditionellen“ Branchen zu unterstützen und insbesondere jene Unternehmen weniger von Bürgschaften profitierten, welche schnell wachsen sowie innovativ und technologieintensiv seien. Auf diese Frage kann die genannte Studie allerdings keine abschliessende Antwort geben.

An dieser Stelle sind die Ergebnisse einer Untersuchung des Instituts für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier interessant, welche den gesamtwirtschaftlichen Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken ermittelte. Die Ergebnisse dieser Untersuchung besagen:<sup>11</sup>

- Durch die Existenz der Bürgschaftsbanken konnten Existenzgründer sowie KMU, denen es an banküblichen Sicherheiten fehlte, dennoch Zugang zu Fremdkapital erhalten, insofern das zu finanzierende Vorhaben Erfolg versprechend war;
- Durch Bürgschaften und Beteiligungsgarantien konnten zusätzliche Investitionen getätigt werden, welche ohne diese Sicherungsinstrumente nicht oder nicht in gleicher Höhe getätigt worden wären;
- Im Vergleich zu einer Situation ohne Bürgschaftsbanken konnte das Bruttoinlandsprodukt jahresdurchschnittlich um EUR 3,2 Mrd. (was 0,14% des BIP entspricht) sowie die Anzahl Beschäftigten um 12.900 pro Jahr gesteigert und die Anzahl der Erwerbslosen jährlich um 9.100 reduziert werden. Die Gütersteuern fielen jahresdurchschnittlich um EUR 330 Mio. und die Einkommens- und Vermögenssteuern um EUR

---

<sup>10</sup> vgl. OECD, 2012a.

<sup>11</sup> vgl. Schmidt & van Elkan, 2006.

390 Mio. höher aus und der Staat konnte durchschnittlich EUR 670 Mio. pro Jahr Mehreinnahmen verzeichnen.

Die obigen Ausführungen legen die Schlussfolgerung nahe, dass Bürgschaften ein effektives Instrument darstellen können, um das Marktversagen bei der Finanzierung von KMU zu lindern und hierdurch zusätzliche wirtschaftliche Aktivität im KMU-Segment zu generieren.

## **4.2 Konkurrenz**

In diesem Abschnitt gehen wir der Frage nach, ob es private Anbieter gibt, die ähnliche Produkte wie die Bürgschaftsorganisationen anbieten. Diese Frage ist relevant, da durch eine staatliche Unterstützung von Bürgschaftsorganisationen keine privaten Aktivitäten verdrängt werden sollen. Wir gehen zunächst auf das Thema Konkurrenz ein bevor wir uns anschliessend der Grösse des Marktes für Bürgschaften widmen.

Wie mit dem Auftraggeber besprochen, wird das Thema Konkurrenz nur knapp behandelt, da es nach vorherigen Recherchen von Auftraggeber und Auftragnehmer in der Schweiz keine direkte Konkurrenz zu den gewerblichen Bürgschaftsorganisationen gibt und die Fragestellung nicht von zentraler Bedeutung für die vorliegende Wirkungsanalyse ist.

Als potenzielle Konkurrenz zu den öffentlich geförderten Bürgschaftsgesellschaften treten Privatpersonen und Unternehmen auf, die Bürgschaften an KMU vergeben.

Über die Merkmale und Häufigkeit von Privatbürgschaften gibt es keine verlässlichen Statistiken. Die Bankeninterviews und Fokusgruppen haben ergeben, dass Privatbürgschaften i.d.R. nur vom Unternehmer selbst eingeholt werden, um diesen auch mit in die Haftung zu nehmen. Derartige private Bürgschaften sind nach Aussagen von Bankvertretern um ein Vielfaches häufiger als gewerbliche oder andere Arten von Bürgschaften.<sup>12</sup>

Privatbürgschaften durch andere Privatpersonen wären zwar rechtlich möglich, sind aber in der praktischen Umsetzung mit vielen Problemen verbunden, so dass diese nach Auskunft der Bankvertreter nur sehr selten in Anspruch genommen werden. Bürgschaften von Privatpersonen sind aus Bankensicht wenig attraktiv, da kein Wissen darüber besteht, ob der Bür-

---

<sup>12</sup> Auch die Seco-Befragung zeigt, dass derartige private Bürgschaften deutlich häufiger vorkommen als gewerbliche Bürgschaften. Dieses Ergebnis beruht allerdings auf nur sehr wenigen Fällen und wird hier daher nicht mit Zahlen belegt.

ge noch weitere Bürgschaften vergeben hat und deren Vergabe quasi kommerziell betreibt. Kommt eine private Bürgschaft aus dem Familienkreis, so ist dies häufig mit sehr grossen Problemen verbunden, wenn der Kredit nicht zurückgezahlt werden kann. Insofern versuchen Banken solche Bürgschaften zu vermeiden. Wirkliche Konkurrenz zu den gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften konnte daher in den Bankeninterviews sowie den Fokusgruppen nicht ausgemacht werden.

Weiterhin gibt es auch privatwirtschaftliche Unternehmen, die Bürgschaften vergeben. Die Interviews, Fokusgruppen und Internetrecherchen haben ergeben, dass es sich hierbei vermutlich nur um einen sehr kleinen Markt handelt. Genaue Zahlen zum Gesamtmarkt liegen nicht vor. Beispielhaft genannt werden kann hier die Bürgschaftsgenossenschaft Galenica (Bern), über die Bürgschaften an Kunden der Galenica AG vergeben werden. Der Umfang der Bürgschaftsvergabe ist mit einem Volumen von CHF 1,4 Mio. vergleichsweise gering<sup>13</sup>. Es kann angenommen werden, dass der primäre Zweck dieser Art von Bürgschaftsvergabe in der Bindung von Kunden an das eigene Unternehmen besteht.

Im Bereich der Landwirtschaft spielen die kantonalen und die schweizweit-tätigen landwirtschaftlichen Bürgschaftsorganisationen eine nicht unbedeutende Rolle. Eine Darstellung von deren Tätigkeit ist allerdings nicht Gegenstand der vorliegenden Evaluation. Eine erste Übersicht findet sich bei Würsch (2009).

Auch der internationale Vergleich zeigt, dass die grossen Bürgschaftsorganisationen nicht ohne öffentliche Trägerschaft oder Finanzierung auskommen. Nach Analysen von Teilprojekt III der Wirkungsanalyse (Internationaler Vergleich) gibt es in Europa kein beihilfefreies Bürgschaftsbankensystem. Ausschliesslich private Bürgschaftssysteme haben sich in Europa als nicht tragfähig erwiesen.<sup>14</sup> Dies legt die Vermutung nah, dass es auch in der Schweiz neben den öffentlich geförderten Bürgschaftsorganisationen keine bedeutsame privatwirtschaftliche Konkurrenz gibt.

Zusammenfassend lässt sich damit sagen, dass unsere Recherchen und Analysen unsere vorherige Wahrnehmung bestätigt haben, dass es in der Schweiz keine anderen Institutionen gibt, die in direkter Konkurrenz zu den gewerblichen Bürgschaftsorganisationen stehen und in signifikantem Umfang Bürgschaften an Unternehmen vergeben.

---

<sup>13</sup> vgl. Galenica, 2012, S. 140.

<sup>14</sup> vgl. PwC 2012, S. 39.

Eine Konkurrenz besteht allenfalls auf indirekte Art. Die Beantragung und der Erhalt einer gewerblichen Bürgschaft sind mit Kosten für das Unternehmen verbunden, weswegen Unternehmer vor der Bürgschaftsbeantragung alternative Finanzierungsformen bei Banken und im privaten Bereich prüfen werden. Nach Auskunft der Bankvertreter finden potenzielle Bürgschaftskunden aufgrund der ausgeprägten Konkurrenzsituation im Bankensektor der Schweiz teilweise eine solche alternative Finanzierungsmöglichkeit und sind daher nicht auf eine öffentliche Bürgschaft angewiesen. Es kann hierbei gewisse regionale Unterschiede geben, da in den Randregionen der Schweiz zum Teil nur wenige Banken tätig sind und daher weniger konkrete Alternative vorhanden sind.

Eine weitere indirekte Art der Konkurrenz stellen Organisationen dar, die im Bereich der Kreditvergabe an KMU tätig sind. Genannt werden kann hier die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH). Diese hat im Rahmen der Massnahmen des Bundes zur Abfederung der Frankenstärke und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ein zusätzliches Bundesdarlehen über CHF 100 Mio. erhalten. Die SGH konnte hiermit ihr Kreditengagement im Bereich von Tourismusunternehmen in Fremdenverkehrsregionen ausweiten.<sup>15</sup> Weiterhin genannt werden können Organisationen, die Kleinkredite an Start-ups vergeben, wie beispielsweise Startfeld in St. Gallen (vgl.: [www.startfeld.ch/](http://www.startfeld.ch/)).

### **4.3 Grösse des Marktes und Marktanteil**

Da es nach obigen Ausführungen keine direkte Konkurrenz für die Bürgschaftsgenossenschaften gibt, kann auch nicht von einem eigentlichen „Absicherungsmarkt“, d.h. Markt für Kreditabsicherungen, gesprochen werden. Wir konzentrieren uns in unseren Ausführungen zur Grösse des Marktes daher auf den relevanten Kreditmarkt. Gleichzeitig behandeln wir in diesem Kapitel auch die Frage des Marktanteils, die eng mit obiger Frage zusammenhängt.

Der Umfang der Kreditvergabe wird über die Kreditvolumenstatistik der Schweizerischen Nationalbank erfasst. Insgesamt vergeben Banken Kredite im Umfang von CHF 286'416 Mio. an KMU in der Schweiz (vgl. Tabelle 3). Bürgschaften sind allerdings nur in einem bestimmten Teil dieses gesamten Kreditmarktes relevant, wie in Abschnitt 4.1 dargelegt. Die Heraus-

---

<sup>15</sup> vgl. SGH, 2011a; SGH, 2011b

forderung ist es nun, eine Abgrenzung des *relevanten* Kreditmarktes vorzunehmen und diesen zu quantifizieren.

Das Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen zielt explizit darauf ab, die Kreditaufnahme von KMU zu erleichtern. Nach üblicher Definition sind hiermit Unternehmen bis 249 Mitarbeitern gemeint. Insgesamt gibt es in der Schweiz etwa 313'000 Unternehmen, von denen 99,6% den KMU zugerechnet werden können (vgl. Tabelle 2).

	Unternehmen		Beschäftigte	
	Anzahl	Prozent	Anzahl	Prozent
<i>KMU (bis 249 Mitarbeiter)</i>	311'707	99.6	2'327'802	66.6
Mikrounternehmen (bis 9)	272'346	87.1	869'206	24.9
Kleine Unternehmen (10-49)	33'183	10.6	760'780	21.8
Mittlere Unternehmen (50-249)	6'178	2.0	697'816	20.0
Grosse Unternehmen (250 und mehr)	1'154	0.4	1'166'269	33.4
<b>Total</b>	<b>312'861</b>	<b>100</b>	<b>3'494'071</b>	<b>100</b>

**Tabelle 2: Unternehmen und Beschäftigte nach Grössenklassen, 2008**

Quelle: Betriebszählung 2008, Bundesamt für Statistik

Die in Abschnitt 4.1 dargelegten Probleme bei der Kreditverfügbarkeit sind vor allem für Klein- und Kleinstunternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern relevant. Auch in den Bankeninterviews ist deutlich geworden, dass in den allermeisten Fällen Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern eine Bürgschaft beantragen. Eine Analyse der SECO-Datenbank zeigt, dass seit 2007 nur 1,6% aller Bürgschaften an Unternehmen mit 50 oder mehr Mitarbeitern vergeben worden sind. Daher scheint es angemessen, die Kreditvergabe an Unternehmen von 50-249 nicht mehr als relevanten Markt zu betrachten sondern nur die Kreditvergabe an Klein- und Kleinstunternehmen.

Problematisch bei der Interpretation der Kreditvolumenstatistik nach Unternehmensgrösse ist, dass Kredite an Trusts, Stiftungen und ähnliche Konstrukte den kleinsten Unternehmen zugeteilt werden, wenn diese Organisationen selbst nur wenige Mitarbeiter haben. Dies ist zwar formell richtig; de facto kontrollieren diese Organisationen aber häufig deutlich grössere Unternehmen. Dies schränkt die Aussagekraft der Kreditvolumenstatistik in Bezug auf die Grösse der Unternehmen ein. Bei der entsprechenden Revision im Jahr 2008 wurden Kredite im Volumen von 47 Mrd. CHF aus der Kategorie der Grossunternehmen in die Kategorie der

Kleinstunternehmen umverteilt.<sup>16</sup> Insgesamt lässt sich etwa ein Viertel der nach dieser Änderung ausgewiesenen Summe der Kredite, die an Kleinstunternehmen vergeben wird, dieser Umverteilung zurechnen. Entsprechend niedriger müsste man den jeweiligen Wert veranschlagen, wenn man nur Kredite an tatsächliche Kleinstunternehmen (d.h. ohne Stiftungen etc.) erfassen wollte.

Weiterhin wird bei der Kreditvolumenstatistik berücksichtigt, welcher Art die Kredite sind. Hierbei wird unterschieden nach Hypothekarforderungen und Forderungen gegenüber Kunden. Die Forderungen gegenüber Kunden teilen sich wiederum auf in gedeckte und ungedeckte Forderungen. Mit Bürgschaften gesicherte Kredite können als gedeckte Forderungen angesehen werden. Bürgschaften werden im Bereich von Hypothekarforderungen und gedeckten Forderungen gegenüber Kunden vergeben.

Unter Berücksichtigung der obigen Annahmen zu Unternehmensgrösse und Kreditart, lässt sich die Grösse des relevanten Kreditsegments auf etwa CHF 150'000 Mio. abschätzen.<sup>17</sup>

Im Vergleich hierzu betrug der gesamte Bürgschaftsbestand der vier gewerblichen Bürgschaftsorganisationen Ende 2011 CHF 211 Mio. Bürgschaften werden häufig für Investitionsvorhaben herangezogen, bei denen nur ein Teil des gesamten Kreditvolumens über eine Bürgschaft abgesichert wird. Aus den Jahresreportings der Bürgschaftsorganisationen sowie der SECO-Bürgschaftsdatenbank lässt sich ein Multiplikator aus Investitionsvolumen zu Bürgschaftsvolumen berechnen, der bei etwa 3,5 liegt. Ein Teil des Investitionsvolumens wird hierbei durch eigene Mittel des Unternehmens finanziert; nach der im Rahmen von Teilprojekt 1 durchgeführten Onlinebefragung liegt dieser Anteil bei mehr als 50%. Insgesamt ergibt sich hierdurch ein Verhältnis von Kreditvolumen zu Bürgschaftsvolumen von 1,55.<sup>18</sup> Somit beträgt das unter Einbezug von gewerblichen Bürgschaften vergebene Kreditvolumen  $1,55 * \text{CHF } 211 \text{ Mio.}$ , also CHF 327 Mio., was 0,22 Prozent des relevanten Kreditsegments ausmacht. Hierdurch wird deutlich, dass Bürgschaften keine Breitenwirkung entfalten und ein Nischenprodukt darstellen, welches nur einen sehr kleinen Teil aller Kredite im KMU-Segment betrifft.

---

<sup>16</sup> vgl. Schweizerische Nationalbank, 2009.

<sup>17</sup> Berechnung:  $(136'598 + 17'842) * 0,75 + 27'479 + 6'352$

<sup>18</sup> vgl. BSS Volkswirtschaftliche Beratung, 2013.



Kredite an Unternehmen ...	Hypothekar- forderungen		Forderungen gegenüber Kunden				Total	
	absolut	Anteil	gedeckt	Anteil	ungedeckt	Anteil	Anteil	
mit bis zu 9 Mitarbeitern	136'598	74.0%	17'842	9.7%	30'054	16.3%	184'494	100.0%
mit 10 bis 49 Mitarbeitern	27'479	64.1%	6'352	14.8%	9'057	21.1%	42'888	100.0%
mit 50 bis 249 Mitarbeitern	14'864	45.6%	8'246	25.3%	9'518	29.2%	32'628	100.0%
mit 250 und mehr Mitarbeitern	7'555	28.6%	5'792	21.9%	13'059	49.5%	26'406	100.0%
<b>Total</b>	<b>186'496</b>	<b>65.1%</b>	<b>38'232</b>	<b>13.3%</b>	<b>61'688</b>	<b>21.5%</b>	<b>286'416</b>	<b>100.0%</b>

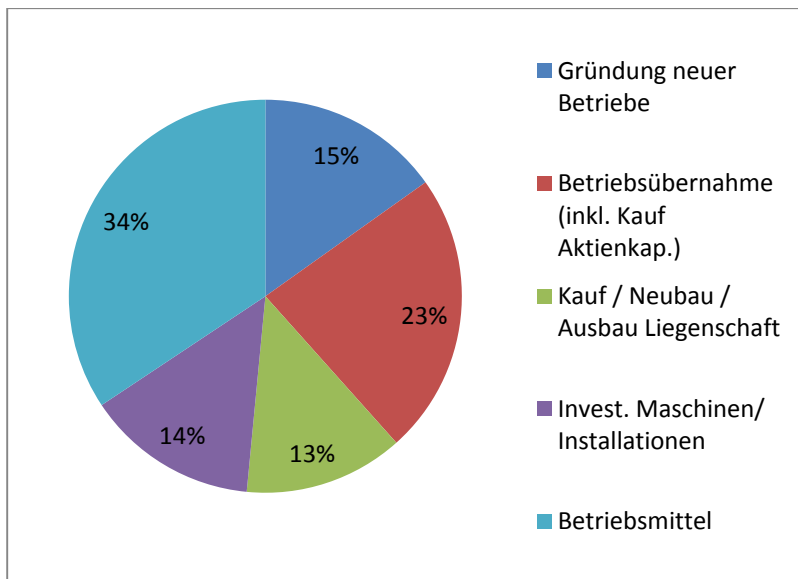
**Tabelle 3: Kreditvolumen der Banken an Unternehmungen nach Betriebsgrössen und Kreditarten (Ende 2011; in Mio. Fr.)**

Quelle: Schweizerische Nationalbank, Kreditvolumenstatistik

Letztendlich kann die obige Abschätzung allerdings noch nicht vollkommen überzeugen, da das relevante Kreditsegment vermutlich noch stärker eingeschränkt werden müsste. Bürgschaften werden typischerweise nur in bestimmten unternehmerischen Situationen eingesetzt. Abbildung 1 stellt dar, welcher Anteil der Bürgschaften für welche Zwecke verwendet wird. Hierbei lassen sich drei Bereiche unterscheiden, in denen Bürgschaften typischerweise zum Einsatz kommen. Diese drei Bereiche sind auch in den Bankeninterviews und Fokusgruppen genannt worden:

1. Investitionsvorhaben und unternehmerisches Wachstum
2. Unternehmensgründungen
3. Unternehmensübernahmen

Auf dieser Basis führen wir eine weitere Abschätzung durch: Wir schätzen die Marktgrösse für die drei genannten Bereiche in Bezug auf die Anzahl der betroffenen Unternehmen und nicht das Kreditvolumen ab, da kaum belastbare Angaben zu den durchschnittlichen Kreditvolumina für verschiedene KMU-Segmente vorliegen.



**Abbildung 1: Anteil der bewilligten Bürgschaften nach Verwendungszweck**

Quelle: SECO-Bürgschaftsdatenbank

Investitionsvorhaben und unternehmerisches Wachstum können potenziell alle KMU betreffen. Allerdings hat in der Realität nur ein kleiner Teil der KMU einen erhöhten Finanzbedarf, der eine Bürgschaft erforderlich machen könnte. Untersuchungen des SECO zeigen, dass insgesamt nur etwa ein Drittel der KMU in der Schweiz über einen Bankkredit und/oder einen Kreditrahmen bei einer Bank verfügen (MIS Trend, 2013; SECO, 2009). Von diesen Unternehmen gaben 16% bei einer Befragung im Herbst 2012 an, dass sie innerhalb der letzten 12 Monate Fremdkapital benötigen. 2010 lag der entsprechende Wert noch bei 26%. (MIS Trend, 2013). Bei Annahme eines Durchschnittswerts von 20% kann man abschätzen, dass pro Jahr etwa 7% aller KMU in der Schweiz Kapitalbedarf haben und hierfür Fremdkapital wünschen. Anhand dieses Wertes kann die Grösse des relevanten Marktes abgeschätzt werden. Zusätzlich führen wir eine Abschätzung durch bei der wir von einem doppelt so hohen bzw. nur halb so grossen Anteilswert ausgehen. Die durchschnittliche Anzahl der Unternehmen, die in einem Jahr in den Genuss einer Bürgschaft gekommen sind, ist aus der SECO-Datenbank bzw. den Jahresberichten der Bürgschaftsorganisationen ablesebar. Aus dem Vergleich der Zahlen ist die Berechnung eines Marktanteils möglich.

	Abschätzung 1	Abschätzung 2	Abschätzung 3
Anzahl der Mikro- und Kleinunternehmen (BfS, 2010)	305'529	305'529	305'529
Angenommener Anteil der Mikro- und Kleinstunternehmen, die pro Jahr neu einen Bedarf nach Fremdkapital haben.	3,5%	7%	14%
Errechnete Anzahl der Mikro- und Kleinstunternehmen, die pro Jahr neu einen Bedarf nach Fremdkapital haben.	10'694	21'387	42'774
Anzahl der Unternehmen, die pro Jahr eine Bürgerschaft erhalten haben (Durchschnitt 2008-2011)	422	422	422
<b>Marktanteil:</b>	<b>3,9%</b>	<b>2,0%</b>	<b>1,0%</b>

**Tabelle 4: Abschätzung des Marktanteils im KMU-Segment insgesamt**

Die Abschätzung zeigt, dass die Bürgerschaftsorganisationen insgesamt einen Marktanteil im relevanten Markt von etwa 1 bis 4% haben, d.h. sie erreichen pro Jahr geschätzt 1 bis 4% der Mikro- und Kleinunternehmen mit Fremdkapitalbedarf.

Eine ähnliche Abschätzung lässt sich auch für den Bereich der Gründungsfinanzierung durchführen. Die Grösse des Kreditmarktes im Bereich der Gründungsfinanzierung ist nicht exakt über Statistiken erfasst. Auch gibt es keine verlässlichen Angaben zum durchschnittlichen Finanzbedarf von Gründungen in der Schweiz. Daher führen wir die Abschätzung erneut in Bezug auf die Anzahl der relevanten Fälle durch.

Auf Basis der Statistik der Unternehmensdemographie gibt das Bundesamt für Statistik die Anzahl der Unternehmensgründungen in der Schweiz für das das Jahr 2010 mit 12'600 an. Erfasst sind hierbei alle neuen privaten Unternehmen, die im Sekundär- und Tertiärsektor eine marktwirtschaftliche Tätigkeit ausüben und bei denen das wöchentliche Gesamtarbeitsvolumen bei 20 oder mehr Stunden liegt. Nebenerwerbsgründungen und Gründungen im primären Sektor werden somit nicht erfasst. Für diese Art von Gründungen sind Bürgschaften des gewerblichen Bürgschaftswesens allerdings auch kaum relevant.

Die Wirtschaftsauskunftei Creditreform gibt die Anzahl der Neueintragungen ins Handelsregister mit derzeit knapp 40'000 pro Jahr an.<sup>19</sup> Hierbei bleibt allerdings offen, wie viel dieser Neueintragungen tatsächlich wirtschaftlich aktiv werden. Daher sollte man die Zahl von

<sup>19</sup> vgl. Creditreform, 2013.

40'000 nicht als Zahl der Neugründungen interpretieren, auch wenn dies in den Medien häufig so geschieht. Die Zahlen des Bundesamtes für Statistik erscheinen deutlich verlässlicher, um die Anzahl der Neugründungen abzubilden.

Zahlen über den durchschnittlichen Kapitalbedarf von Gründungen in der Schweiz liegen unseres Wissens nicht vor. Für Deutschland lässt sich eine Abschätzung auf Basis des KfW Gründungsmonitors vornehmen. Hiernach benötigen etwa 71% aller Vollerwerbsgründungen auch finanzielle Mittel für ihr Gründungsvorhaben. Von diesen kommen allerdings wiederum mehr als die Hälfte ohne externe Finanzmittel aus (d.h. ihnen reichen eigene Mittel). Bei den externen Finanzierungsquellen wird am häufigsten auf Bankdarlehen zurückgegriffen. In der Summe nutzen etwa 25% der Vollerwerbsgründer in Deutschland für ihr Vorhaben eine Art von Bank- oder Förderkredit.<sup>20</sup> Der durchschnittliche externe Finanzbedarf ist hierbei erstaunlich gering. Nur etwa 17,5% aller Vollerwerbsgründer, die auf externe Finanzmittel zurückgreifen, haben einen Finanzbedarf von mehr als 25'000 Euro. Erst bei einem Finanzierungsvolumen dieser Grössenordnung erscheint ein Einsatz einer Bürgschaft sinnvoll. Aus den beiden oben genannten Prozentangaben kann ermittelt werden, dass etwa 4,4% aller Vollerwerbsgründer in Deutschland einen Finanzbedarf von mehr als 25'000 Euro haben, den Sie (zumindest teilweise) über einen Bankkredit abdecken. Wie hoch dieser Anteil in der Schweiz genau ist, kann nicht mit Gewissheit gesagt werden. Die SECO-Befragungen zum Finanzierungszugang von KMU erheben keine Informationen zum Finanzierungsvolumen. Es ist zu vermuten, dass Gründungen in der Schweiz tendenziell kapitalintensiver als in Deutschland sind. Daher sollte der Anteil der Gründungen, die einen externen Kapitalbedarf in einem Bereich haben, bei dem eine Bürgschaft zum Einsatz kommen könnte, höher liegen als in Deutschland. Wir verwenden daher 4% als untere Grenze für unsere Abschätzungen und rechnen im Folgenden mit drei verschiedenen Fällen: 4%, 8% und 16%.

---

<sup>20</sup> vgl. Hagen, Metzger, & Ullrich (2012), S. 118.

	Abschätzung 1	Abschätzung 2	Abschätzung 3
Anzahl der Unternehmensgründungen pro Jahr (BfS, 2010)	12'600	12'600	12'600
Angenommener Anteil der Gründungen, die einen erhöhten externen Finanzbedarf haben.	4%	8%	16%
Anzahl der Gründungen pro Jahr mit erhöhtem externen Finanzbedarf	504	1008	2016
Anzahl der Gründungen, die eine Bürgschaft erhalten haben (Durchschnitt 2008-2011)	~ 80	~ 80	~ 80
<b>Marktanteil:</b>	<b>15,9%</b>	<b>7,9%</b>	<b>4,0%</b>

**Tabelle 5: Abschätzung des Marktanteils bei Unternehmensgründungen**

Unsere Abschätzung ergibt, dass die Bürgschaftsorganisationen in Bezug auf die Anzahl der neuen Unternehmen mit relevantem Finanzierungsbedarf einen Marktanteil von etwa 4 bis 16% haben.

In Bezug auf Unternehmensübergaben lässt sich eine ähnliche Berechnung anstellen wie für Gründungen. Halter & Kammerlander (2012) schätzen die Anzahl der Unternehmen, die pro Jahr in der Schweiz übergeben werden, auf insgesamt 8'400. Diese Zahl umfasst wiederum alle Arten von Unternehmen. Es ist davon auszugehen, dass nur bei einem Teil dieser Übergeben ein externer Kapitalbedarf besteht, der den Einbezug einer Bürgschaft möglich machen würde. Der Anteil der Unternehmen mit einem erhöhten Finanzierungsbedarf liegt bei Unternehmensübergaben sicherlich deutlich höher als bei Gründungen, exakte Zahlen hierzu sind uns aber nicht bekannt. Wir führen drei verschiedene Abschätzungen durch, wobei wir von einem Anteil von 50% der Unternehmen als Maximum ausgehen.

	Abschätzung 1	Abschätzung 2	Abschätzung 3
Anzahl der Unternehmensnachfolgen pro Jahr (gemäss (Halter & Kammerlander, 2012)	8'400	8'400	8'400
Angenommener Anteil der Unternehmensnachfolgen mit erhöhtem externen Finanzbedarf	12,5%	25%	50%
Anzahl der Nachfolgen mit erhöhtem externen Finanzbedarf	1'050	2'100	4'200
Anzahl der Betriebsübernahmen, die eine Bürgschaft erhalten haben (Durchschnitt 2008-2011)	~ 90	~ 90	~ 90
<b>Marktanteil:</b>	<b>8,6%</b>	<b>4,3%</b>	<b>2,1%</b>

**Tabelle 6: Abschätzung des Marktanteils bei Unternehmensübergaben**

Unsere Abschätzung ergibt, dass die Bürgschaftsorganisationen in Bezug auf die Anzahl der Unternehmensübergaben mit relevantem externem Finanzierungsbedarf einen Marktanteil von etwa 2 bis 8% haben.

Die hier ermittelten Marktanteilswerte liegen deutlich höher als beim Vergleich der Kreditvolumina, was vor allem darauf zurückzuführen ist, dass eine deutlich engere Abgrenzung der Vergleichsgruppe gewählt wurde. Ein Grund hierfür ist der Folgende: Entgegen der landläufigen Meinung ist die Anzahl der Gründungen und KMU, die einen signifikanten Finanzbedarf haben, im Vergleich zu allen Gründungen und KMU klein.

Einschränkend muss gesagt werden, dass die obigen Abschätzungen auf mehr oder weniger fundierten Annahmen beruhen, die jeweils hinterfragt werden können. Von der Grössenordnung her sollten die Abschätzungen aus unserer Sicht aber eine korrekte Eingrenzung des Marktanteils erlauben. Bei der Interpretation sollte berücksichtigt werden, dass sich die geschätzten Marktanteile auf die *Anzahl* der betroffenen Unternehmen und nicht das Kreditvolumen beziehen.

## 5 Optimierung der Grösse und Marktstellung des Bürgschaftswesens

Die generelle Leitfrage dieses Arbeitspaket ist, ob das derzeitige System des Bürgschaftswesens den Auftrag erfüllt, der ihm nach dem Gesetz zukommen sollte, und wo gegebenenfalls Anpassungen sinnvoll erscheinen. Hierzu wird versucht, die optimale Grösse des Bürgschaftswesens abzuschätzen und es werden Empfehlungen für die zukünftige Ausgestaltung der staatlichen Förderung des Bürgschaftswesens in der Schweiz gegeben.

In einer theoretischen Sichtweise führt der Wettbewerb bei funktionierenden Märkten zu einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage und zu einer optimalen Marktgrösse. Die Frage nach der optimalen Grösse des Bürgschaftswesens in der Schweiz weist darauf hin, dass es sich beim Bürgschaftswesen um einen staatlich beeinflussten Markt handelt. Das Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen dient dazu, über die Förderung von Bürgschaftsorganisationen, die Bürgschaften gewähren, die Vergabe von Krediten an Klein- und Mittelunternehmen (KMU) zu erleichtern. Diesem Gesetz liegt somit die Annahme zugrunde, dass es ohne die Förderung von Bürgschaftsorganisationen nicht zu einem optimalen Marktergebnis kommen würde, also finanzierungswürdige KMU nicht in ausreichendem Masse Kredite erhalten würden und damit eine „Finanzierungslücke“ oder „Kreditklemme“ für bestimmte KMU auftreten könnte.

Die Existenz einer Finanzierungslücke für KMU wird in verschiedenen Kontexten diskutiert. Die OECD definiert eine Finanzierungslücke allgemein als *“a financing gap is said to exist if firms that merit financing cannot obtain it in financial markets due to the existence of market imperfections.”*<sup>21</sup>

Die Definition macht deutlich, dass die Nicht-Gewährung eines Kredits per se noch keine Finanzierungslücke ausmacht, da es in einem funktionierenden Kapitalmarkt aufgrund unzureichender Marktchancen immer Unternehmen gibt, die keine Finanzierung erhalten. Eine Finanzierungslücke liegt erst dann vor, wenn die Kredit-Nichtgewährung auf Marktunvollkommenheiten bzw. ein Marktversagen zurückzuführen ist. Dies erschwert die empirische Überprüfung und allfällige Quantifizierung einer Finanzierungslücke und damit auch die Quantifizierung einer optimalen Marktgrösse des Bürgschaftswesens.

---

<sup>21</sup> OECD, 2004, S. 14.

Bei der Abschätzung der Marktgrösse des Bürgschaftswesens soll nach Möglichkeit zwischen Bürgschaften, die aufgrund eines tatsächlichen Marktversagens vergeben werden, und anderen Fällen unterschieden werden.

### **5.1 Analyse der Hürden / Grenzen der Kreditbeschaffung**

Wie bereits vorne dargelegt können Informationsasymmetrien (Adverse Selektion, Moral Hazard) im KMU-Kontext zu Kreditbeschränkungen führen. Diese Informationsasymmetrien können aus verschiedenen Gründen auftreten, einer fehlenden finanziellen Transparenz der Unternehmen, fehlenden Erfahrungswerten, etc.

Banken überwinden diese Informationsasymmetrien, indem sie einerseits eine fundierte Beschreibung des Investitionsvorhabens in Form eines Business Plans und gleichzeitig Sicherheiten oder eine hohe Eigenkapitalbeteiligung am Vorhaben verlangen. Damit können in den folgenden Bereichen Schwierigkeiten auftreten, die eine Kreditvergabe behindern:

- Fehlende Sicherheiten
- Fehlender Track-Record; kein bewiesener Cash-Flow
- Zugehörigkeit zu einer Risikobranche
- Fehlendes Wissen über die Erstellung eines Businessplans

Die erforderlichen Sicherheiten führen dazu, dass Unternehmen mit fehlenden Sicherheiten (tangible Assets) und tiefem Eigenkapital kreditbeschränkt sein können, auch wenn sie ein wirtschaftlich lohnendes Projekt vorzuweisen haben. Diese Firmen sind grundsätzlich die potentiellen Nachfrager für Bürgschaften.

In den Bankeninterviews zeigte sich, dass Banken Ihre Kreditentscheidung mehr und mehr auf Basis von Cash-Flow Betrachtungen treffen. Die Bedeutung von Sicherheiten hat tendenziell abgenommen, wobei es aber Unterschiede nach Banken gibt. In Einzelfällen erhalten kreditwürdige Unternehmen aufgrund mangelnder Sicherheiten bei Banken aber tatsächlich keinen Kredit.

In den Fokusgruppen konnte bestätigt werden, dass die zentralen Hürden und Grenzen der Kreditbeschaffung in der *Branchenzugehörigkeit* sowie mangelnden *Sicherheiten* und *Track-record* des Kreditantragstellers zu suchen sind. So bleibt insbesondere sogenannten Risiko-



branchen (bspw. Käserei, Konditorei, Hotellerie) der Zugang zu Krediten verwehrt. Erschwerend kommt hinzu, dass bei Neugründungen kein bewiesener *Cashflow* vorhanden ist, auf dessen Grundlage ein Kreditentscheid getroffen werden kann. Banken verstehen sich nicht als Risikokapital- sondern als Fremdkapitalgeber und streben daher eine Risikoteilung an. Banken vergeben bevorzugt Kredite an Unternehmen, bei welchen das Kreditausfallrisiko relativ gering ist, da sie diese selbst mit weniger Eigenkapital hinterlegen müssen. Insbesondere bei Gründungen sowie Unternehmen aus sogenannten Risikobranchen, besteht daher eine gewisse Zurückhaltung bei der Kreditvergabe.

Dies wird bestätigt durch die SECO-Studie zum Finanzierungszugang von KMU. Der Sektor der Restauration und der Hotellerie ist in signifikanter Weise überproportional bei den Unternehmen vertreten, denen von den Banken ein Darlehen verweigert wurde.<sup>22</sup>

In den Fokusgruppen wurde erläutert, dass von Seiten der Banken aussagefähige Finanz- und Geschäftspläne verlangt werden, deren Erstellung insbesondere für Gründer sowie kleine Unternehmen mit einem hohen Zeit- und Arbeitsaufwand verbunden sein kann. Zudem ist das Wissen um deren Erstellung teilweise nicht vorhanden. Es wurde zudem angemerkt, dass je innovativer eine Geschäftsidee ist, desto besser der Businessplan sein muss, damit der Kreditgeber das Anliegen des Kreditantragstellers überhaupt versteht. An dieser Stelle wird über alle Teilnehmenden hinweg noch Verbesserungspotenzial auf Seiten der Unternehmer gesehen.

Neben den genannten Punkten gibt es eine Reihe von Gesetzen, Verordnungen und regulatorischen Vorschriften (z.B. BankG, BankV, ABV-FINMA, ERV, LiqV), welche die Kreditvergabepolitik der Banken beeinflussen. Insbesondere die Vorgaben von *Basel II* sind zu betonen, gemäss denen Banken je nach Höhe des geschätzten Ausfallrisikos ihre Kredite mit Eigenkapital unterlegen müssen.<sup>23</sup> Um die Widerstandsfähigkeit der Banken weiter zu erhöhen, was aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2007 notwendig geworden war, werden seit Anfang 2013 die Vorgaben von *Basel III* eingeführt. Kerninhalt sind insbesondere höhere Kapital- und Liquiditätsanforderungen an Banken. Bis Ende 2018 müssen die Anfor-

---

<sup>22</sup> vgl. MIS Trend, 2013, S. 12.

<sup>23</sup> vgl. Macht, 2007.

derungen, die einen höheren Kapitalpuffer sowie qualitativ strengere Vorgaben an das Eigenkapital vorsehen, von den Banken vollständig erfüllt werden.<sup>24</sup>

Ebenfalls relevant ist die seit dem 1. Januar 2012 geltende SBVg-Richtlinie für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandgesicherter Kredite von Relevanz. Gemäss Ziffer 4.4 dieser Richtlinie ist für die Bestimmung des Belehnungswertes von kommerziell selbstgenutzten Objekten neu der Ertragswert<sup>25</sup> anstelle des Verkehrswertes<sup>26</sup> massgebend. Da der Ertragswert meist geringer als der Verkehrswert ist, besteht folglich auch eine geminderte Sicherheit, auf deren Basis ein Kreditentscheid gefällt wird. In den Fokusgruppen ist deutlich geworden, dass diese Regelung die Kreditvergabe an KMU negativ beeinflusst hat.

Als weitere Hürde wurde in den Fokusgruppen ein Mangel an Vertrauen und persönlichen Beziehungen zwischen Unternehmer und/oder Treuhänder zur Bank als Hürde der Kreditbeschaffung genannt. Dort, wo Vertrauen vorhanden ist, ist das Zustandekommen eines Kredits mit grösserer Wahrscheinlichkeit möglich, als wenn es an diesem fehlt. Gemäss Bürgschaftsgenossenschaften sowie Unternehmern und Bankenvertretern werden bei einem Kreditantrag durch die Bank primär die „*hard facts*“ betrachtet. Dies scheint insbesondere auf Grossbanken zuzutreffen, weshalb dort substantiell weniger Kredite über Bürgschaften der Bürgschaftsgenossenschaften vergeben werden. Dies mag darin begründet sein, dass Informationen – insbesondere jene über weiche Faktoren – nicht vom Bankmitarbeiter mit Kundenkontakt bis zum Credit-Officer im Backoffice gelangen. Viel bedeutender sei allerdings auch die Berücksichtigung des Marktpotentials des Vorhabens und die Überzeugung des Unternehmers von und an sein Geschäftsvorhaben. Insofern ist auch die Berücksichtigung der weichen Faktoren wichtig, wie die Ausbildung des Unternehmers und dessen Motivation. Hier wurden die Bürgschaftsgenossenschaften gelobt, da sie auch weiche Faktoren berücksichtigen.

Die intern anfallenden Kosten der Gesuchsprüfung der Banken wurden als nicht relevant in Bezug auf die Kreditvergabe an KMU angesehen, da Banken in der Regel am Aufbau einer langfristigen Kundenbeziehung interessiert sind und nicht nur den potenziellen Ertrag aus einer einzelnen Kreditvergabe berücksichtigen.

---

<sup>24</sup> vgl. Klauck & Stegmann, 2012.

<sup>25</sup> Der Ertragswert stellt den kapitalisierten Mietertrag dar, welcher in Zukunft nachhaltig erzielbar ist.

<sup>26</sup> Der Verkehrswert entspricht dem Preis, der innerhalb eines Jahres unter üblichen Bedingungen und bei freiem Spiel von Angebot und Nachfrage voraussichtlich erzielt werden kann.

Bei der Analyse von Hürden der Kreditbeschaffung sollte berücksichtigt werden, dass der Nichterhalt eines Kredits in der Schweiz bei KMU in quantitativer Hinsicht vergleichsweise selten vorzukommen scheint. In einer Umfrage zur Kreditfinanzierung von KMU, die im Rahmen des Berichts des SECO (2009) zur Kreditversorgung der Schweizer Wirtschaft durchgeführt wurde, gaben 8% der KMU an keinen Bankkredit zu nutzen, weil dieser ihnen verweigert wurde.<sup>27</sup> Im Jahr 2012 lag der entsprechende Wert bei 12%.<sup>28</sup> Auch solche KMU, bei denen der Finanzierungsbedarf in den vergangenen zwölf Monaten zugenommen hat, haben in den meisten Fällen eine Finanzierung erhalten. Nur bei 6% wurde die Anfrage vollständig zurückgewiesen.<sup>29</sup> Nicht berücksichtigt werden hierbei KMU, die erst gar keinen Kredit beantragen, weil sie die erforderlichen Bedingungen (collateral) nicht erfüllen oder eine Verweigerung erwarten.<sup>30</sup> Die quantitative Bedeutung dieses Phänomens ist schwer abzuschätzen.

Trotz Problemen in einzelnen Fällen kann damit nicht von einer generellen KMU-Kreditklemme in der Schweiz ausgegangen werden. Während sich die Finanzierungssituation von KMU in vielen OECD-Ländern im Verlauf der Finanzkrise verschlechterte, bildet die Schweiz hier mit einigen wenigen anderen Ländern eine positive Ausnahme. Die Kreditvergabe an KMU stieg von 2007 bis 2010 weiter an, wenn auch langsamer als in den Vorjahren.<sup>31</sup>

## **5.2 Abschätzung des maximalen Marktpotentials**

Das Bürgschaftsvolumen der vier Bürgschaftsgenossenschaften beträgt derzeit etwa CHF 220 Mio. Bis 2015 ist eine Steigerung des Bürgschaftswesens auf CHF 270 Millionen vorgesehen<sup>32</sup>. Nach dem Bundesgesetz über die Finanzhilfen an die Bürgschaftsgenossenschaften darf das Volumen der Bürgschaften netto (d.h. Eigenhaftung) CHF 600 Millionen nicht überschreiten.

---

<sup>27</sup> vgl. SECO, 2009.

<sup>28</sup> vgl. MIS Trend, 2013.

<sup>29</sup> vgl. MIS Trend, 2013. Bei der Interpretation dieser Zahlen muss man allerdings berücksichtigen, dass hier explizit nur bestehende Unternehmen befragt worden sind. Unternehmen, die aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten gar nicht erst gegründet werden konnten, bleiben aufgrund des methodischen Vorgehens unberücksichtigt. In der 2012er Befragung wurde sogar die gleiche Stichprobe an Unternehmen wie 2009 befragt. Damit waren die Unternehmen zum Zeitpunkt der Befragung bereits mindestens vier Jahre alt. Spezifische Finanzierungsprobleme von Gründungsunternehmen können dadurch nicht mehr erfasst werden.

<sup>30</sup> vgl. Brown, Ongena, Popov, & A.P., 2011.

<sup>31</sup> vgl. OECD, 2012b.

<sup>32</sup> vgl. SECO, 2011.

Vom Gesetz her wäre damit noch ein deutlicher Ausbau des Bürgschaftswesens in der Schweiz möglich. Fraglich ist jedoch, wie gross tatsächlich die Anzahl an KMU ist, die aufgrund eines Marktversagens keinen Zugang zu Krediten erhalten, obgleich dies volkswirtschaftlich sinnvoll wäre. In einer theoretischen Perspektive würde sich hieraus das maximale Marktpotenzial des Bürgschaftswesens ergeben.

Aus empirischer Sicht ist eine Abschätzung des maximalen Marktpotenzials mit einer Reihe von Schwierigkeiten verbunden. Während sich der Umfang des Kreditmarktes abschätzen lässt, ist es schon deutlich schwieriger abzuschätzen, wie gross der Umfang abgewiesener Kredite ist. Zudem ist unklar, ob es sich bei abgewiesenen Kreditanträgen um Fälle von Marktversagen handelt oder nicht.

Das Marktpotenzial des Bürgschaftswesens ist zudem abhängig von den Vergabebedingungen der Bürgschaftsgenossenschaften. Bei einer Veränderung der Vergabebedingungen der Bürgschaftsgenossenschaften (insbesondere einer Erhöhung der Bürgschaftslimite) wäre in jedem Fall eine Steigerung des Bürgschaftsvolumens möglich.

Eine Abschätzung des maximalen Marktpotenzials ist daher wieder nur unter Zuhilfenahme einer Reihe von Annahmen möglich.

Bei der Abschätzung des Marktanteils des Bürgschaftswesens in Kap. 4.3 wurde die Anzahl der Klein- und Kleinstunternehmen, die in jedem Jahr neu einen signifikanten Bedarf an Fremdkapital haben, auf 10'700 – 42'800 abgeschätzt. Falls alle diese Unternehmen eine Bürgschaft mit dem derzeitigen Durchschnittsvolumen von 189'000 erhalten würden (vgl. Tabelle 8) würde das Bürgschaftsvolumen auf ein Vielfaches der heutigen Summe steigen. Allerdings scheint es nicht sinnvoll, alle KMU mit Finanzierungsbedarf zum Marktpotenzial des Bürgschaftswesens hinzuzurechnen.

Sinnvoller, wenngleich immer noch mit Problemen behaftet, erscheint eine andere Abschätzung: In der SECO-Befragung vom Finanzierungszugang von KMU zeigte sich, dass schweizweit 24% der Finanzverantwortlichen von KMU das gewerbeorientierte Bürgschaftswesen kennen. Interessanterweise ist die Kenntnis des Bürgschaftswesens mit 21% sogar etwas geringer bei den Unternehmen, die nicht über einen Kreditrahmen oder einen Bankkredit verfügen, weil dieser ihnen von den Banken verweigert wurde. Somit kennen fast 80% der Unternehmen, die kreditbeschränkt sind, nicht das Instrument, das kreditwür-

digen Unternehmen den Erhalt einer Finanzierung erleichtern soll. Dieses Ergebnis ist bedenklich, da es sich hierbei ja um potenzielle Kunden des Bürgschaftswesens handelt und die Kenntnis des Bürgschaftswesens daher eigentlich höher liegen sollte als bei Unternehmen allgemein. Hierdurch wird deutlich, dass Banken trotz der Bemühungen der Bürgschaftsorganisationen nicht flächendeckend über Bürgschaften informieren. Vor diesem Hintergrund könnte man argumentieren, dass sich das Bürgschaftsvolumen noch um den Faktor 4 bis 5 erhöhen liesse, weil dann alle kreditbeschränkten Unternehmen einen Kredit erhalten würden. Diese Abschätzung ist aber mit dem Problem behaftet, dass nicht bekannt ist und auch nicht hergeleitet werden kann, welcher Anteil der kreditbeschränkten Unternehmen Investitionsprojekte verfolgt, die nicht kreditwürdig sind. Das maximale Bürgschaftsvolumen liegt also vermutlich deutlich tiefer als diese Abschätzung suggeriert. Generell lässt sich aber festhalten, dass eine Ausweitung des Bürgschaftswesens sicherlich möglich wäre, wenn Banken flächendeckend über Bürgschaften informieren würden.

Auch in den Fokusgruppen zeigte sich, dass sich das Marktpotenzial des Bürgschaftswesens schwer quantifizieren lässt. Die meisten Teilnehmer vertraten jedoch die Meinung, dass hier noch Wachstumspotenzial bestehe. Potenzial wird dabei primär bei der Unterstützung von Existenzgründern sowie Firmenübernahmen und der Finanzierung von betrieblichen Liegenschaften gesehen. Für eine Zunahme des Bürgschaftsvolumens sei es insbesondere wichtig, dass die Zusammenarbeit zwischen KMU, Treuhändern und Banken verbessert wird, da häufig noch Informationsdefizite in Bezug Bürgschaften und die Stellung der Bürgschaftsgenossenschaften bestünden. Kritisiert wurde hierbei auch die Geschäftspolitik einiger Banken, welche Bürgschaften nicht als kurante Sicherheiten betrachten und diese daher für Unternehmen nicht attraktiv seien. Zum Teil sei dieses Verhalten aber auch auf Informationsdefizite auf Seiten der Banken zurückzuführen. Auch in den Bankeninterviews zeigte sich, dass Banken nicht in jedem Fall flächendeckend über Bürgschaften informieren.

Eine Abschätzung des maximalen Marktpotenzials kann ebenfalls über einen Vergleich mit dem Bürgschaftsvolumen in Baden-Württemberg erfolgen. Baden-Württemberg ist das Bundesland in Deutschland mit dem am stärksten ausgebauten Bürgschaftswesen und dem mit Abstand am grössten Bürgschaftsvolumen. Zudem ist Baden-Württemberg von seiner Wirtschaftsstruktur mit der Schweiz vergleichbar.

Der Vergleich zeigt, dass das Bürgschaftsvolumen (je 1 Mio. Einwohner) in Baden-Württemberg ein Vielfaches des Schweizer Wertes beträgt (vgl. Tabelle 7). Im Bereich der Bürgschaften bis CHF 500'000 (EUR 400'000) ist das Bürgschaftsvolumen in Baden-Württemberg immer noch geschätzt um den Faktor 3,5 Mal so hoch wie in der Schweiz. Auch wenn hier keine Aussage zur Effektivität oder Wirksamkeit des Bürgschaftswesens in Baden-Württemberg gemacht werden kann, zeigen die Zahlen, dass vom Volumen her vermutlich noch ein deutlicher Ausbau des Bürgschaftswesens in der Schweiz möglich wäre. Letztendlich muss der Vergleich Baden-Württemberg / Schweiz aber sicherlich mit Vorsicht erfolgen, da das Bürgschaftswesen in Baden-Württemberg auch innerhalb Deutschlands eine Sonderstellung einnimmt.<sup>33</sup>

	Gesamtbevölkerung (Stand: 31.12.2011)	Gesamtbürgschaftsbestand in CHF (Stand: 31.12.2011)	Bürgschaftsvolumen / 1 Mio. Einwohner	Bürgschaften bis 500.000 CHF <sup>34</sup>	Bürgschaften bis 500.000 CHF / 1 Mio. Einwohner
Baden-Württemberg	10.8 Mio.	1.498 Mio. (EUR 1'227 Mio.)	138,7 Mio.	1015,6 Mio.	94,0 Mio.
Schweiz	7.9 Mio.	211 Mio.	26.7 Mio.	211 Mio.	26.7 Mio.

**Tabelle 7: Vergleich Bürgschaftsvolumen Baden-Württemberg und Schweiz**

Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an CRC-PME, 2012; OBTG, 2012; BG Mitte, 2012; SAFFA, 2012; Bürgschaftsbank Baden-Württemberg, 2012.

### 5.3 Prüfung von Produktanpassungen

Produktanpassungen im Bereich des Bürgschaftswesens sind denkbar im Hinblick auf die Art der angebotenen Produkte sowie die Vergabekriterien und -limite.

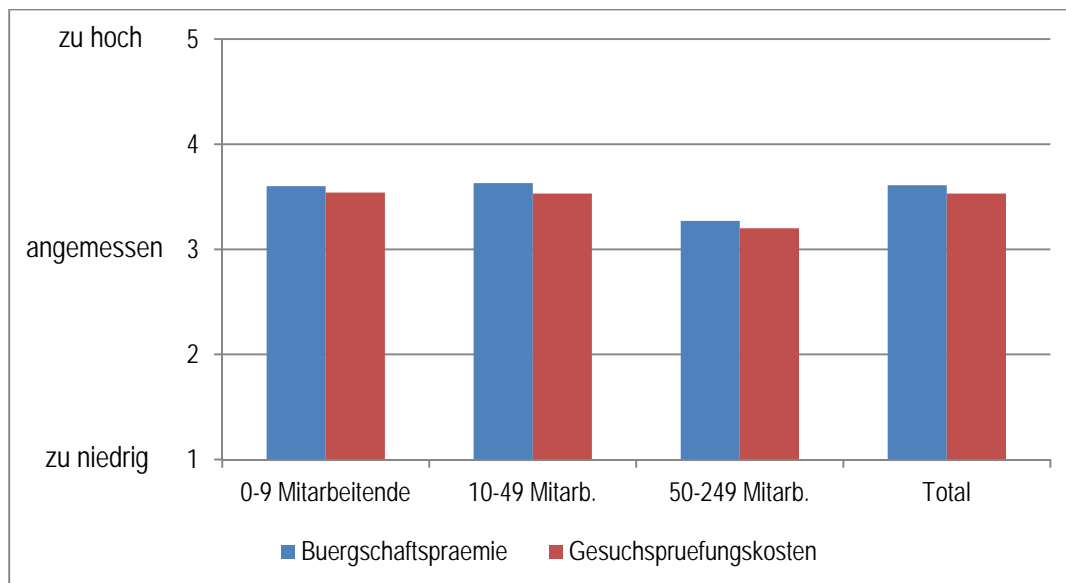
Die meisten interviewten Bankvertreter sehen keinen Bedarf für Produktanpassungen. Sie halten die Gebühren der BGO meist für angemessen. Auch wenn die Gebühren in Einzelfällen eine abschreckende Wirkung haben könnten sei dies kein wirkliches Problem, da hierdurch vor allem die ernsthaften Projekte von anderen getrennt würden.

<sup>33</sup> Vgl. hierzu auch den Bericht zum internationalen Vergleich (Teilprojekt III, PwC).

<sup>34</sup> Nach Auskunft der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg beträgt der Anteil von Bürgschaften bis CHF 500'000 (EUR 400'000) in Baden-Württemberg 67,8% des gesamten Bürgschaftsvolumens und 95,4% bezogen auf die Anzahl an Bürgschaften. Bei den Neubürgschaften des Jahres 2012 ist der Volumenanteil mit 63,5% etwas geringer, d.h. Neubürgschaften sind durchschnittlich grösser als bestehende Bürgschaften. Wir verwenden für die Abschätzung den Wert von 67,8%, der sich auf das gesamte Bürgschaftsvolumen bezieht.

In der Online-Befragung von Bürgschaftskunden (Teilprojekt 1) zeigte sich, dass diese die Gesuchsprüfungsgebühren und Risikoprämie mehrheitlich für angemessen halten, z.T. aber auch für zu hoch (vgl. Abbildung 2). Auf einer Skala von 1 (zu niedrig) bis 5 (zu hoch) bewerten 11,4% der Bürgschaftskunden die Bürgschaftsprämie als „zu hoch“ und 11,0% die Gesuchsprüfungskosten als zu hoch. Interessant ist, dass die Einschätzung hierbei nicht von der Bürgschaftssumme oder dem Alter des Unternehmens abhängt, wohl aber von der Unternehmensgrösse. Kleinst- und Kleinunternehmen sind kritischer als Mittelunternehmen (vgl. Abbildung 2).

Unternehmen in der Westschweiz sind kritischer in Bezug auf Gesuchsprüfungsgebühr und Risikoprämie als Unternehmen in der Deutschschweiz oder im Tessin, auch unter Berücksichtigung der Unternehmensgrösse. In der Westschweiz halten jeweils mehr als 50% der Bürgschaftskunden die Gesuchsprüfungsgebühr und die Bürgschaftsprämie für „eher zu hoch“ oder „zu hoch“. Kritisch wird hier insbesondere die Bürgschaftsprämie gesehen.



**Abbildung 2: Bewertung der Angemessenheit von Bürgschaftsprämie und Gesuchsprüfungskosten nach Unternehmensgrösse (Bürgschaftskunden)**

Quelle: Online-Befragung von Bürgschaftskunden (Teilprojekt I)

Bei der Interpretation der obigen Zahlen ist zu bedenken, dass solche Unternehmen, die die Gebühren als zu hoch empfinden, möglicherweise gar nicht erst einen Bürgschaftsantrag stellen werden. Solche Personen sind in den im Rahmen von Teilprojekt 1 durchgeführten Online-Erhebungen nicht erfasst.

Daher wurde auch in der allgemeinen SECO-Befragung zum Finanzierungszugang von KMU gefragt, warum KMU mit Finanzierungsbedarf keinen Bankkredit erhalten haben.<sup>35</sup> Speziell wurde gefragt ob sie auch versucht haben, eine Bürgschaft von einer gewerblichen Bürgschaftsorganisation zu erhalten, und falls nein, warum nicht. Hier wurde in keinem Fall die Höhe der Bürgschaftsprämie oder der Gesuchsprüfungskosten als Hinderungsgrund genannt. Der Grund dafür, dass keine Bürgschaft beantragt wurde, war mehrheitlich, dass die Unternehmen nicht wussten, dass es überhaupt eine solche Möglichkeit gibt.<sup>36</sup> Dieser Befund stützt die Aussage des vorherigen Kapitels, dass bei den Unternehmen Informationsdefizite im Hinblick auf Bürgschaften bestehen.

In den Fokusgruppen zeigte sich, dass aus Unternehmenssicht die *Einreichungsgebühr* teilweise eine abschreckende Wirkung aufweist. Die Vertreter der Bürgschaftsgenossenschaften weisen allerdings darauf hin, dass damit eine positive Selektion erreicht werden kann. Zudem decke die Einreichungsgebühr nicht die Kosten der Gesuchsprüfung ab. Im Falle einer Abschaffung dieser Gebühren wäre daher eine Erhöhung des Verwaltungskostenbeitrags notwendig. Mehrheitlich wurde die Meinung vertreten, dass die Einreichungsgebühr bei soliden Projekten keine hindernde Rolle darstellt. Bei der BG-Mitte fällt die Bürgschaftsprämie im Voraus für die gesamte Laufzeit der Bürgschaft an. Diese Regelung wurde von den Unternehmen in Frage gestellt, da diese zu einer beachtlichen Summe führen kann, die bereits am Anfang fällig sei.

Abschliessend kann noch angefügt werden, dass nach Informationen des dritten Teilprojektes (PWC) Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämien auch in anderen europäischen Ländern üblich sind. In den Ländern der EU ist eine Beteiligung der Begünstigten, d.h. der Bürgschaftsnehmer, an den Kosten auch aus beihilferechtlicher Perspektive notwendig. Bei Ablehnung eines Antrags entstehen i.d.R. keine Kosten.

---

<sup>35</sup> vgl. MIS Trend, 2013.

<sup>36</sup> Bei der Interpretation dieser Zahlen sollten berücksichtigt werden, dass nur sehr wenige Personen diese speziellen Fragen beantwortet haben und die Ergebnisse daher nicht verallgemeinert werden sollten.



Verbesserungspotential wird allenfalls bei den administrativen Prozessen der Bürgschaftsgenossenschaften gesehen. Es wurde der Wunsch geäussert, die Entscheidung über Annahme/Ablehnung von Anträgen zum Teil noch zu beschleunigen. Obgleich die Wahrnehmung besteht, dass die Bürgschaftsorganisationen generell effizient und kundenfreundlich arbeiten, würden Bürgschaften häufig erst dann beantragt, wenn alle anderen Finanzierungsalternativen geprüft worden seien. In einer solchen Situation dränge häufig die Zeit für das gewünschte Investitionsprojektes des Unternehmens.

Untersuchungen zur Bewertung der Gesuchsprüfungsgebühren und Bürgschaftsprämie finden sich ebenfalls im Bericht von Ernst&Young (2010).

#### **5.4 Prüfung der Bürgschaftslimite von CHF 500'000**

Wie bereits angeführt, wurde das Bürgschaftswesen in der Schweiz im Jahr 2007 auf eine neue gesetzliche Grundlage gestellt. Seitdem können die Bürgschaftsgenossenschaften Bürgschaften mit einem max. Volumen von CHF 500'000 vergeben, von denen der Bund 65% des allfälligen Verlusts übernimmt. Im vorherigen System (Bundesbeschluss vom 22. Juni 1949 über die Förderung der gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften; SR 951.24) betrug die Bürgschaftslimite CHF 150'000, wobei die gewerblichen Bürgschaftsorganisationen bei höheren Bürgschaften bei der GBZ Zentralstelle für das gewerbliche Bürgschaftswesen eine Verlustübernahme von maximal weiteren 350'000 Franken beantragen konnten. De facto konnten damit auch vorher schon Bürgschaften bis max. CHF 500'000 vergeben werden und die Bürgschaftslimite ist bereits seit Jahrzehnten unverändert.

Von Seiten eines Teils der Bürgschaftsgesellschaften wird eine Erhöhung der Bürgschaftslimite von derzeit CHF 500'000 gefordert.<sup>37</sup> Eine erste Einschätzung dieser Massnahme findet sich im Bericht des SECO (2009) zur Kreditversorgung der Schweizer Wirtschaft: Eine Erhöhung der Bürgschaftslimite auf CHF 1 Mio. wäre gemäss diesem Bericht mit einem deutlichen Ausbau des gewerblichen Bürgschaftswesens und einer „erheblichen Zunahme des finanziellen Engagements des Bundes“ verbunden.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> vgl. BG Mitte, 2012.

<sup>38</sup> vgl. SECO, 2009, S. 31.

Vor diesem Hintergrund prüfen wir im Folgenden, ob die heutige Bürgschaftslimite zweckmässig ist oder ob eine Erhöhung angezeigt ist. Aus wissenschaftlicher Sicht hängt die Beantwortung der Frage, ob die Bürgschaftslimite von CHF 500'000 erhöht werden sollte oder nicht, davon ab, ob es derzeit leistungs- und entwicklungsfähige KMU gibt, die keinen oder keinen ausreichenden Zugang zu Bankkrediten haben. Zur Beantwortung dieser Frage greifen wir erneut auf verschiedene Informationsquellen zurück (vgl. Tabelle 1).

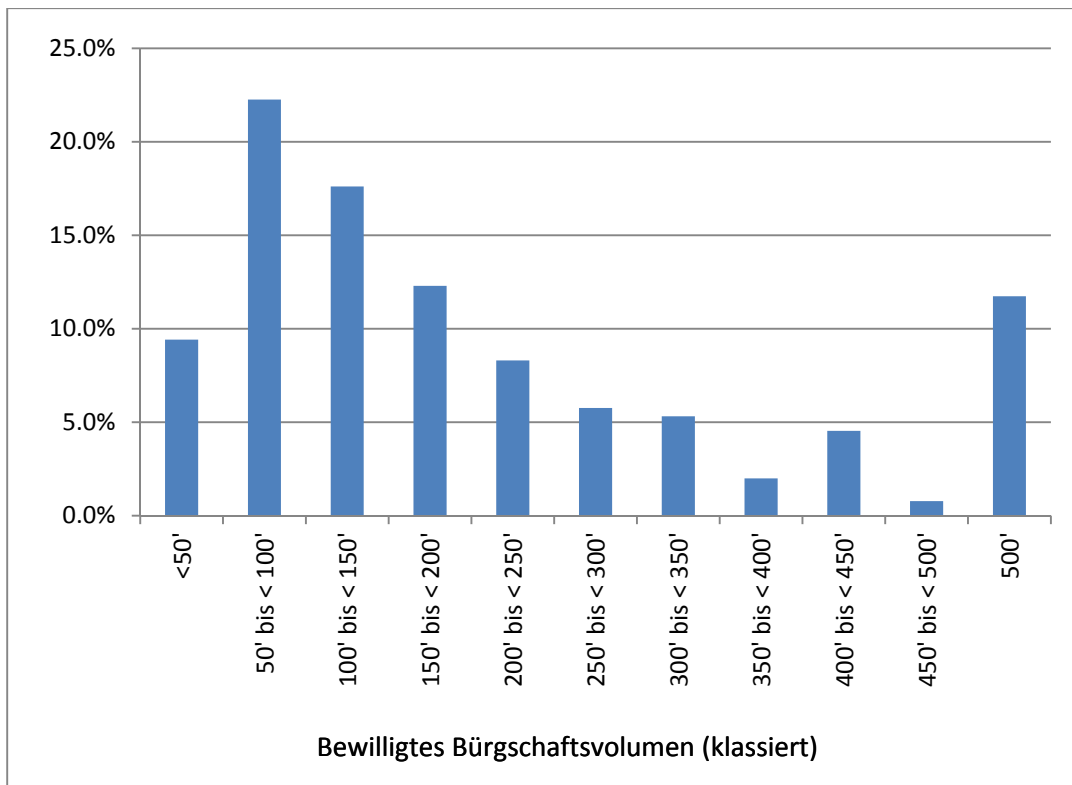
Die SECO-Befragung zum Finanzierungszugang von KMU erlaubt leider keine Aussage dazu, ob KMU mit einem Kapitalbedarf von mehr als CHF 500'000 besondere Schwierigkeiten beim Kreditzugang haben, da in dieser Befragung keine konkreten Kapitalbedarfe erfasst werden. Es sollte geprüft werden, ob bei zukünftigen Erhebungen die entsprechenden Informationen erhoben werden können.

Die Nachfrage nach Bürgschaften mit einem bestimmten Volumen lässt sich anhand der Häufigkeitsverteilung der tatsächlich vergebenen Bürgschaften abschätzen (SECO-Bürgschaftsdatenbank). Abbildung 3 stellt dar, welcher Anteil der Bürgschaften mit welchem Bürgschaftsvolumen vergeben wurde. Am häufigsten werden Bürgschaften mit einem Volumen von CHF 50' – 100'000 vergeben. Mit steigendem Bürgschaftsvolumen sinkt die Anzahl der vergebenen Bürgschaften. Die grösste Nachfrage besteht demnach nach vergleichsweise kleinen Bürgschaften. Dieses Ergebnis deckt sich auch mit dem Befund aus anderen Ländern: Obgleich die Bürgschaftslimite in vielen europäischen Ländern höher als in der Schweiz liegt, ist die durchschnittliche Höhe einer Einzelbürgschaft relativ klein und sogar meist kleiner als in der Schweiz.<sup>39</sup>

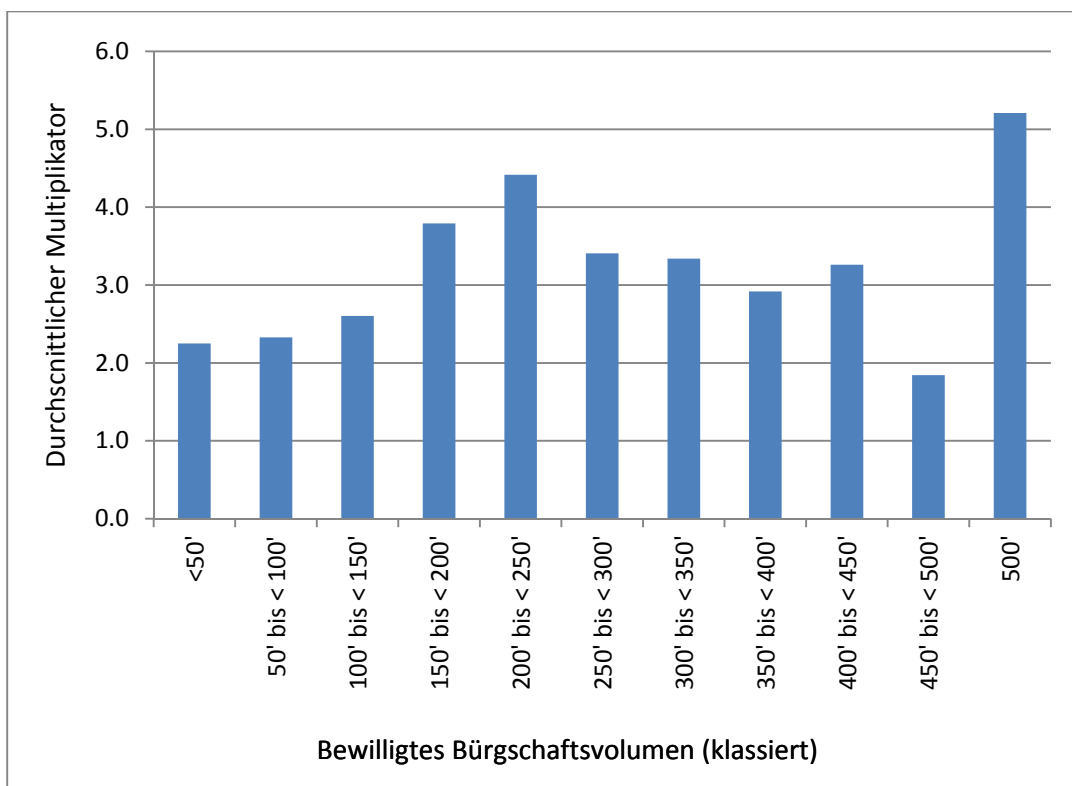
Auffällig ist, dass Bürgschaften mit dem maximalen Bürgschaftsvolumen allerdings deutlich häufiger vergeben werden als Bürgschaften in den vorherigen Volumenkategorien (vgl. Abbildung 3). Ihr Anteil an allen vergebenen Bürgschaften beträgt etwa 11%. Sie werden etwa ähnlich häufig vergeben wie Bürgschaften im gesamten Bereich von CHF 300'000 bis 499'000. Damit werden Bürgschaften mit dem maximalen Bürgschaftsvolumen vergleichsweise stark nachgefragt. Nach dem Verlauf der Häufigkeitsverteilung würde man bei CHF 500'000 nur etwa einen Anteil von 3% erwarten, d.h. 8% würden ohne Existenz einer Limite vermutlich eine höhere Bürgschaft beantragen, meist im Bereich bis CHF 1 Mio.

---

<sup>39</sup> vgl. PwC, 2013.

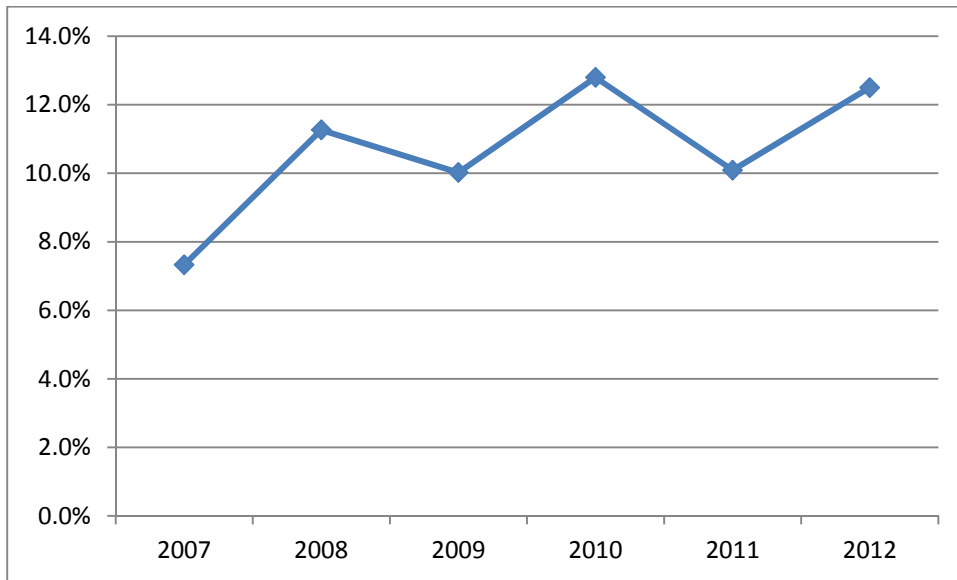


**Abbildung 3: Häufigkeit bewilligter Bürgschaftsvolumen (2010-12; ohne SAFFA)**  
 Quelle: Seco-Bürgschaftsdatenbank



**Abbildung 4: Verhältnis Investitionsvolumen zu Bürgschaftsvolumen nach Bürgschaftsvolumen (2010-12; ohne SAFFA)**  
 Quelle: Seco-Bürgschaftsdatenbank

Seit das Bürgschaftswesen im Jahr 2007 auf eine neue gesetzliche Grundlage gestellt wurde ist der Anteil der Bürgschaften mit dem max. Volumen von CHF 500'000 tendenziell leicht angestiegen. Allerdings handelt es sich hierbei nicht um einen klaren Trend, zumal dann nicht, wenn der Wert des Umstellungsjahres 2007 nicht berücksichtigt wird. (vgl. Abbildung 5)



**Abbildung 5: Anteil der Bürgschaften mit max. Bürgschaftsvolumen nach Vergabejahr (ohne SAFFA)**

Quelle: Seco-Bürgschaftsdatenbank

Wie bereits oben angeführt, werden Bürgschaften häufig für Investitionsvorhaben herangezogen, bei denen nur ein Teil des gesamten Kreditvolumens über eine Bürgschaft abgesichert wird. Aus der Bürgschaftsdatenbank des SECO lässt sich errechnen, wie hoch der entsprechende Multiplikator aus Investitionsvolumen und Bürgschaftsvolumen ist.<sup>40</sup> Abbildung 4 stellt dar, wie hoch das Verhältnis von Investitionsvolumen zu Bürgschaftsvolumen in den einzelnen Volumen kategorien ist. Auffällig ist hierbei, dass das Verhältnis von Investitions- zu Bürgschaftsvolumen am höchsten bei Bürgschaften mit dem max. Bürgschaftsvolumen ist. Zusammen mit dem vorherigen Ergebnis deutet dies darauf hin, dass Bürgschaften mit dem max. Volumen häufig auch für vergleichsweise grosse Investitionsvorhaben jenseits von CHF 500'000 eingesetzt werden. Falls es keine Bürgschaftslimite gäbe, würden mit sehr gros-

<sup>40</sup> Aus Gründen der Aktualität beruhen die Analysen hierbei nur auf Daten der Jahre 2010-12.

ser Wahrscheinlichkeit auch Bürgschaften mit einem höheren Volumen als CHF 500'000 beantragt werden.

Tabelle 8 stellt dar, wie hoch das durchschnittliche Bürgschaftsvolumen und der Anteil der Bürgschaften mit maximalem Bürgschaftsvolumen bei den unterschiedlichen Verwendungszwecken sind. Es wird deutlich, dass insbesondere bei Investitionen in Liegenschaften häufig hohe Bürgschaften vergeben werden und auch häufig das max. Bürgschaftsvolumen erreicht wird.

	Durchschnittlich bewilligter Betrag <sup>41</sup>	Anteil mit max. Bürgschaftsvolumen	Anteil Fälle
Gründung neuer Betriebe	178'000	10%	15%
Übernahme bestehender Betriebe (inkl. Kauf Aktienkapital)	179'000	10%	23%
Kauf / Neubau / Ausbau Liegenschaft	292'000	23%	13%
Invest. Maschinen/Installationen	165'000	10%	14%
Betriebsmittel	158'000	8%	34%
<b>Total</b>	<b>189'000</b>	<b>11%</b>	<b>100%</b>

**Tabelle 8: Durchschnittliches Bürgschaftsvolumen und Anteil der Bürgschaften nach Verwendungszweck (Durchschnitt 2007-2012; ohne SAFFA)**

Quelle: SECO-Bürgschaftsdatenbank

Auch in den Bankeninterviews wurde die Frage thematisiert, für wie angemessen die Bankvertreter die derzeitige Bürgschaftslimite von CHF 500'000 halten. Hierbei zeigte sich folgendes Ergebnis: Zwei Drittel der befragten Bankvertreter sieht keinen Bedarf für eine Erhöhung der Bürgschaftslimite. Einige Bankvertreter würden in Einzelfällen gerne auf Bürgschaften bis CHF 1 Mio. zurückgreifen können. Auch hier wurde angeführt, dass man bei der Finanzierung von Immobilien und Nachfolgeregelungen mit der derzeitigen Bürgschaftslimite zum Teil an Grenzen stosse.

In den Fokusgruppen zeigten sich klare regionale Unterschiede bei der Diskussion der Frage, ob man die Bürgschaftslimite erhöhen sollte oder nicht. Hierbei wurde insbesondere von Vertretern der BG-Mitte und der CRC-PME ein höheres Limit befürwortet (1–1,5 Mio. CHF). Dagegen hat eine Erhöhung der Limite für die SAFFA keine Relevanz. Die Vertreter der

<sup>41</sup> Die angegebenen Durchschnittswerte und Anteile unterliegen hierbei Rundungsabweichungen.

OBTG sind mit dem derzeitigen Limit zufrieden. Erstaunlich ist, dass demgegenüber das durchschnittliche Bürgschaftsvolumen und auch der Anteil der Bürgschaften mit dem maximalen Volumen bei der OBTG (16,5% aller Bürgschaften) deutlich höher als bei CRC-PME (8,7%) und der BG-Mitte (8,8%) liegen.

Die Fokusgruppenteilnehmer waren sich einig, dass man bei der derzeitigen Bürgschaftslimite am ehesten bei der Finanzierung von Nachfolgeregelungen, Firmenübernahmen und betrieblichen Liegenschaften an Grenzen stosse. Dies vor dem Hintergrund, dass die Werte und Preise von Firmen und betrieblichen Liegenschaften in den letzten Jahren stetig angestiegen seien, die Bürgschaftslimite hingegen keine Anpassung erfahren habe. Insofern sprachen sich die Teilnehmenden der Fokusgruppen mehrheitlich dafür aus, in bestimmten Fällen eine Erhöhung der Bürgschaftslimite zu ermöglichen. Dies könnte beispielsweise bei der Finanzierung von betrieblich genutzten Liegenschaften (ausdrücklicher Ausschluss von Renditeobjekten) in Betracht gezogen werden.

Das Argument der OBTG, dass eine Erhöhung mit deutlichen zusätzlichen Kosten verbunden wäre (insbesondere Personal), wurde von CRC-PME und BG-Mitte nicht gesehen. In den Bankeninterviews wurde mehrheitlich die Position vertreten, dass eine Erhöhung der Bürgschaftslimite einen weiteren Kompetenzaufbau auf Seiten der Bürgschaftsorganisationen erfordern würde.

In anderen europäischen Ländern liegt die Bürgschaftslimite z.T. höher. So liegt die Limite bei den Bürgschaftsbanken der Länder in Deutschland bei EUR 1 Mio. In Einzelfällen sind aber auch höhere Bürgschaften möglich. In Deutschland liegen 7% der Fälle und 23% des Bürgschaftsvolumens im Bereich EUR 0,5 -1,0 Mio.<sup>42</sup> Eine höhere Bürgschaftslimite ist hierbei verbunden mit augenscheinlich aufwändigeren Prüfungen und komplexeren Vergabebedingungen (z.B. risikoadjustierte Kosten, Eigenobligo-Quote der Banken).

Die Ausfallwahrscheinlichkeit von Bürgschaften mit max. Bürgschaftsvolumen scheint in der Schweiz unterdurchschnittlich zu sein. Während von allen seit 2007 vergebenen Bürgschaften, die noch laufen oder bereits zurückbezahlt wurden, 11% das max. Bürgschaftsvolumen umfassen, liegt der Anteil der Bürgschaften mit dem max. Volumen bei den Bürgschaftsverlusten nur bei 4,5%. Worauf dieser deutliche Unterschied zurückzuführen ist, kann hier nicht

---

<sup>42</sup> vgl. PwC, 2012.

beantwortet werden. Der deutliche Unterschied weist aber darauf hin, dass grössere Bürgschaften augenscheinlich mit einem geringeren Risiko für die Bürgschaftsorganisationen und den Bund verbunden sind.

Unsere Analysen zeigen insgesamt, dass eine Nachfrage nach höheren Bürgschaften besteht. Nicht beantwortet werden kann allerdings die Frage, ob es sich hierbei um Fälle von Unternehmen handelt, die ansonsten keine Finanzierung erhalten würden. Aus wissenschaftlicher Sicht können wir damit nicht klar herleiten, ob die Bürgschaftslimite erhöht werden sollte oder nicht. Es gibt Indizien, die für und gegen eine solche Erhöhung sprechen.

### **5.5 Prüfung der gegenwärtigen Höhe und Struktur des Verwaltungskostenbeitrags**

Bei der Beantwortung der Leitfrage dieses Arbeitspakets zeigten sich im Projektverlauf Schwierigkeiten, die zum Teil ein Abweichen vom ursprünglichen Analysekonzept notwendig machten. Wir begründen dies im Folgenden.

Mit dem neuen Bundesgesetz über das gewerbliche Bürgschaftswesen unterstützt der Bund die vier Bürgschaftsorganisationen mit einem Verwaltungskostenbeitrag von CHF 3 Millionen. Die Verteilung des Verwaltungskostenbeitrages an die regionalen Bürgschaftsgenossenschaften erfolgt gemäss einem Verteilschlüssel, der insbesondere die Neubürgschaften („Leistungsbeitrag“) und den Bürgschaftsbestand („Volumenbeitrag“) der einzelnen Bürgschaftsgenossenschaften berücksichtigt.

Der Verwaltungskostenbeitrag ist eine wesentliche Einnahmequelle der Bürgschaftsorganisationen. Eine Erhöhung des Verwaltungskostenbeitrags würde Spielraum für eine Senkung anderer Gebühren oder eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit bieten. Beispielsweise könnte eine Erhöhung des Verwaltungskostenbeitrags mit einer Senkung der Gesuchsprüfungsgebühren einhergehen.

Die Einnahmen der Bürgschaftsorganisationen setzen sich zusammen aus dem Verwaltungskostenbeitrag, sowie Einnahmen aus gestaffelten Gesuchsprüfungsgebühren, Provisionen aus Verbürgungen (Bürgschaftsprämie), zum Teil auch finanziellen Beiträgen von Kantonen und weiteren Einnahmen. Die Einnahmen aus Gesuchsprüfungs- und Einreichungsgebühren machen hierbei durchschnittlich 8% der gesamten Einnahmen aus (vgl. Tabelle 9). Dieser Anteil ist bei den vier Bürgschaftsorganisationen ähnlich hoch. Bei einer Abschaffung

dieser Gebühren müsste der Verwaltungskostenbeitrag des Bundes mindestens um den ausgefallenen Betrag erhöht werden, also um CHF 615'000.

01.01.-31.12.2011	BG Mitte		CRC-PME (incl. Antennen)		OBTG		SAFFA		Total	
	TCHF	Anteil	TCHF	Anteil	TCHF	Anteil	TCHF	Anteil	TCHF	Anteil
Ertrag aus Gesuchsprüfungen und Einreichungsgebühr	143	7%	286	9%	163	7%	23	9%	615	8%
Provisionen aus Verbürungen <sup>43</sup>	505	23%	1'259	40%	628	26%	19	8%	2'411	30%
Wiedereingänge aus Verlusten	123	6%	0	0%	134	5%	12	5%	269	3%
Verwaltungskostenbeitrag Bund	780	36%	1'100	35%	950	39%	100	42%	2'931	36%
Beitrag Kantone	322	15%	0	0%	122	5%	74	31%	518	6%
Übrige Erträge <sup>44</sup>	311	14%	536	17%	454	19%	13	5%	1'314	16%
Summe	2'183	100%	3'182	100%	2'451	100%	240	100%	8'057	100%

**Tabelle 9: Struktur der Einnahmen der Bürgschaftsorganisationen 2011**

Quelle: Jahresberichte der Bürgschaftsorganisationen

Gleichzeitig wird es bei einer Senkung oder Abschaffung der Gesuchsprüfungs- und Einreichungsgebühren auch zu einem Anstieg der Bürgschaftsanträge und damit zu einem erhöhten Prüfungsaufwand bei den Bürgschaftsorganisationen kommen. Wie hoch die Preissensitivität auf Seiten der Antragsteller ist, lässt sich schwer abschätzen. Wie vorne dargelegt, bewerten Bürgschaftskunden die Gesuchsprüfungsgebühren zwar teilweise als zu hoch. Unbekannt ist allerdings, wie viele Kunden durch die Höhe der Gebühren tatsächlich von einem Bürgschaftsantrag abgehalten werden. Weiterhin ist unbekannt, ob die Qualität der neu hinzukommenden Bürgschaftsanträge ähnlich wie bei den bisherigen Anträgen ist. Da die Gesuchsprüfungsgebühren auch derzeit nur bei einem positiven Bescheid anfallen, ist das finanzielle Risiko einer Einreichung für die Antragsteller heute bereits gering. Daher sollte eine Abschaffung dieser Gebühren nur mit einem moderaten Anstieg der Anträge verbun-

<sup>43</sup> CRC-PME: Frais de dossier, Primes de risques.

<sup>44</sup> OB TG: Wertschriftenerfolg, Immobilienerfolg, Verjährte nicht eingelöste Coupons OB TG, Diverser Ertrag, Liquidationserlös SVGB; BG Mitte: Übrige DL-Erträge, Erfolg aus Finanzanlagen, Liegenschaftsrechnung STOWE, Ausserordentlicher Ertrag; SAFFA: Kapitalertrag, übrige Erträge; CRC-PME: Autres revenus nets, Intérêts actifs et dividendes, Gains de cours non réalisés sur titres.



den sein. Bei einem angenommenen Anstieg der Anträge um 50% müsste der oben angegebene Betrag ebenfalls um 50% erhöht werden.

Die Kosten einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit, beispielsweise in Folge einer Erhöhung der Bürgschaftslimite, lassen sich nicht sinnvoll quantifizieren. Der internationale Vergleich legt nahe, dass es bei einer Erhöhung der Bürgschaftslimite nur eine vergleichsweise geringe Anzahl zusätzlicher Bürgschaften gäbe.<sup>45</sup>

Insgesamt kann die Angemessenheit der Höhe der Verwaltungskostenpauschale nicht fundiert eingeschätzt werden, da ein Vergleichsmaßstab fehlt. Unsere Analysen haben ergeben, dass sich die durchschnittlichen Kosten der Kreditprüfung in Banken nicht sinnvoll quantifizieren lassen. Daher ist auch kein Vergleich mit den Kosten möglich, die durchschnittlich bei den Bürgschaftsgenossenschaften anfallen. Zugleich stellt sich die Frage, ob man einen solchen Vergleich überhaupt durchführen sollte, da von den Bürgschaftsorganisationen ja erwartet wird, dass sie eben nicht mit den gleichen Maßstäben wie Banken bewerten sondern stärker auch qualitative Informationen berücksichtigen.

---

<sup>45</sup> vgl. PwC, 2013.

## 6 Fazit und Ausblick

Abschliessend erfolgt hier noch eine Einschätzung der Ergebnisse und des gewählten Vorgehens. Während es theoretisch möglich ist, zu sagen, wann im Bereich der KMU-Kreditvergabe ein Marktversagen vorliegt, welches durch ein Bürgschaftswesen gelindert oder vermieden werden kann, ist dies empirisch nur sehr schwer oder nicht möglich. Aufgrund der Datenlage sind an vielen Stellen unserer Analyse nur Abschätzungen möglich gewesen, da keine exakten Zahlen oder passenden Statistiken vorhanden sind, anhand der die gestellten Forschungsfragen beantwortet werden können.

Der gewählte Untersuchungsansatz, bei dem jeweils eine Reihe von Informationsquellen zur Beantwortung der Forschungsfragen herangezogen wurden (vgl. Tabelle 1), erhöhte die Komplexität des Projektes. Gleichzeitig konnten die Ergebnisse hierdurch breiter abgestützt werden. Die Ergebnisse der verschiedenen Analysen kamen hierbei nicht immer zu einem einheitlichen Ergebnis, häufig zeigte sich jedoch eine aussagekräftige Tendenz.

Ein Resultat unserer Analysen ist es, dass es bei einigen Akteursgruppen noch Informationsdefizite gibt, die einer stärkeren Nutzung von Bürgschaften im Wege stehen. Bei den Finanzverantwortlichen von KMU ist das Bürgschaftswesen mehrheitlich nicht bekannt, so dass diese nur über ihre Bank oder ihren Treuhänder auf die Idee gebracht werden könnten, eine Bürgschaft zu beantragen. Auch bei diesen gibt es allerdings z.T. fehlende oder überholte Informationen über das Bürgschaftswesen.

In diesem Zusammenhang sollte auch erwähnt werden, dass einige Teilnehmer der Fokusgruppen explizit darauf hingewiesen haben, dass sie das Treffen als interessant und wichtig wahrgenommen haben und auch der Wunsche geäussert wurde, solche Treffen zukünftig in regelmässiger Form stattfinden zu lassen.

Während quantitativen Angaben zum Marktpotenzial kaum möglich sind deuten die qualitative Aussagen darauf hin, dass das Bürgschaftswesen noch Potenzial für weiteres Wachstum hat. Gleichzeitig legen die Analysen aber auch nahe, dass die Kreditversorgung von KMU in der Schweiz als weitgehend gut angesehen werden kann und vermutlich nur einzelne Marktsegmente die Unterstützung durch ein Bürgschaftswesen benötigen.

## 7 Quellenverzeichnis

- BG Mitte. (2012). *Geschäftsbericht 2011*. Burgdorf.
- BSS Volkswirtschaftliche Beratung. (2013). *Wirksamkeitsanalyse Bürgschaftswesen, Teilstudie „Wirkungsanalyse“*. Basel.
- Berger, A. N., Frame, S. W., & Ioannidou, V. (2011). Tests of ex ante versus ex post theories of collateral using private and public information. *Journal of Financial Economics*, 100(1), 85-97. doi:10.1016/j.jfineco.2010.10.014
- Brown, M., Ongena, S., Popov, A., & Yesin, A. P. (2011). Who Needs Credit and Who Gets Credit in Eastern Europe? *Economic Policy*, 26(65), 93-130.
- Bundesgesetz über die Finanzhilfen an gewerbeorientierte Bürgschaftsorganisationen (2006).
- Bürgschaftsbank Baden-Württemberg. (2012). *Statistikheft 2011*. Stuttgart.
- CRC-PME. (2012). *Rapport annuel d`activités 2011*. Pully.
- Cowling, M. (2010). *Economic Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee (SFLG) Scheme*. London.
- Creditreform. (2013). *Pressemitteilung - 8. Januar 2013*. St. Gallen.
- Ernst&Young. (2010). *Evaluation des gewerblichen Bürgschaftswesens 2007-2010. Schlussbericht*. (ohne Ort).
- Fraser, S. (2004). *Finance for Small and Medium-Sized Enterprises. A Report on the 2004 UK Survey of SME Finances*. Coventry.
- Galenica AG. (2012). *Geschäftsbericht 2011*. Bern.
- Hagen, T., Metzger, G., & Ullrich, K. (2012). *KfW-Gründungsmonitor 2012*. Frankfurt.
- Halter, F., & Kammerlander, N. (2012). *KMU Nachfolge – Quo Vadis ?* (pp. 1-20). Bern.
- Hartmann-Wendels, T., Pfingsten, A., & Weber, M. (2007). *Bankbetriebslehre* (4th ed.). Berlin: Springer.
- Klauck, K.-O., & Stegmann, C. (2012). *Basel III: vom regulatorischen Rahmen zu einer risikoadäquaten Gesamtbanksteuerung*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Liberti, J. M. (2011). *Uncovering Collateral Constraints*, Working paper.
- MIS Trend. (2013). *Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz*. Lausanne.

- Macht, C. (2007). *Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht und Basel II. Bankenregulierung auf einem internationalen level playing field*. Universität Tübingen.
- Nikolov, S. R. (2011). *Die Rolle der Banken im Finanzsystem*. Marburg: Tectum-Verlag.
- OBTG. (2012). *Geschäftsbericht 2011*. St. Gallen.
- OECD. (2004). *Financing Innovative SMEs in a Global Economy*. Paris.
- OECD. (2012a). *SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises* (Vol. 33, pp. 1-58).
- OECD. (2012b). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*. Paris. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/9789264166769-en>
- PwC. (2012). *Internationales Benchmarking Bürgschaftswesen - Zwischenbericht 6. Dez. 2012*. (ohne Ort): PricewaterhouseCoopers.
- PwC. (2013). *Das Schweizer Bürgschaftswesen im internationalen Benchmark - Entwurf Schlussbericht*. Zürich/Düsseldorf.
- SAFFA. (2012). *Geschäftsbericht 2011*. Basel.
- SECO. (2009). *Bericht an die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates (WAK-N) - Kreditversorgung der Schweizer Wirtschaft: Lagebeurteilung und möglicher Handlungsbedarf* (pp. 1-41). Bern.
- SECO. (2011). *Bürgschaftswesen auf gutem Fundament*. Medienmitteilung 19.12.2011. Bern: Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD. Staatssekretariat für Wirtschafts Se-co.
- Schmidt, A. G., & van Elkan, M. (2006). *Der gesamtwirtschaftliche Nutzen der deutschen Bürgschaftsbanken*. Trier. Retrieved from [http://www.vdb-info.de/media/file/42.inmit\\_Studie\\_30062010.pdf](http://www.vdb-info.de/media/file/42.inmit_Studie_30062010.pdf)
- Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit. (2011a). *Mitteilung, Konjunkturelle Massnahmen 2012*, Pressemitteilung 30. September 2011,. Zürich: SGH.
- Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit. (2011b). *Mitteilung, Bundesrat Botschaft 2011*, Pressemitteilung 30. September 2011. Zürich: SGH.
- Schweizerische Nationalbank. (2009). *Statistisches Monatsheft, 84*(Juli).
- Würsch, M. (2009, December). *Etwas in Vergessenheit geraten*. *UFA-Revue*, 14-16.

## 8 Anhang

### 8.1 Anhang 1: Durchgeführte Interviews bei Banken

- *Jean-Luc Blanc*, Raiffeisen Schweiz, Leiter Kreditberatung, telefonisches Interview am 05.12.2012.
- *Peter Blatter*, Valiant Bank AG, Teamleiter Firmenkunden, telefonisches Interview am 19.12.2012.
- *(anonym)*, Neue Aargauer Bank, Vizedirektor, telefonisches Interview am 03.12.2012.
- *(anonym)*, Luzerner Kantonalbank, Leiter Kreditmanagement, telefonisches Interview am 06.12.2012.
- *Charles Lehmann*, St. Galler Kantonalbank, Niederlassungsleiter, persönliches Interview am 29.11.2012
- *Max Keller*, Zürcher Kantonalbank, persönliches Interview am 04.12.2012
- *(anonym)*, Berner Kantonalbank, Bereichsleiter Kreditführung, telefonisches Interview am 03.12.2012.
- *Charles Rod*, Banque Cantonale Vaudoise, Analyste Crédit, telefonisches Interview am 05.12.2012.
- *Alfred Schaub*, Migros Bank AG, Leiter Firmenkunden Ostschweiz, persönliches Interview am 05.12.2012
- *David Schefer*, Raiffeisen Schweiz, Leiter Credit Office Privat- und Firmenkunden, persönliches Interview am 27.11.2012
- *Mathias Steiner*, acrevis Bank AG, Berater Finanzierungen, persönliches Interview am 29.11.2012
- *(anonym)*, UBS AG, Business Manager Unternehmenskunden, telefonisches Interview am 20.12.2012

## 8.2 Anhang 2: Interviewleitfaden Banken

### Wirkungsanalyse Bürgschaftswesen im Auftrag des Seco

#### Interviewleitfaden zur Nutzung von Bürgschaften

Interviewpartner, Bank: \_\_\_\_\_

Datum und Ort: \_\_\_\_\_

### Einstiegsfragen

1. Wie definieren Sie in Ihrer Bank bei der Kreditvergabe das KMU-Segment?  
(Anzahl Mitarbeiter, Umsatz, Kreditgrösse etc. )
2. Was sind die wesentlichen Kreditarten, die Ihre Bank im KMU-Segment vergibt? (*unge-sichert vs. gesichert; Anteil Hypothekarkredite, etc.*)

### Bedeutung von Bürgschaften

3. Wie wichtig sind Bürgschaften der gewerbeorientierten Bürgschaftsorganisationen (OBTG, BG-Mitte, CRC-PME, SAFFA) bei den einzelnen Kreditarten? (*d.h. bei wie vielen % der einzelnen Kreditarten wird zusätzlich eine solche Bürgschaft hinzugezogen?*)
4. Was sind typische Fälle, bei denen eine Bürgschaft einer gewerbeorientierten Bürgschaftsorganisation zum Einsatz kommt? (*Art des Investitionsvorhabens, Branche, Sicherheiten, etc.?*)
5. Wie wichtig sind private Bürgschaften bei den einzelnen Kreditarten?
6. Was sind typische Fälle, bei denen eine private Bürgschaft zum Einsatz kommt?

### Besicherung von Krediten

7. Nehmen Sie an Sie haben eine Kreditanfrage für ein Projekt, dessen Wirtschaftlichkeit Sie für gut befunden haben. Allerdings können nicht genug Sicherheiten geboten werden.
  - Welche Arten der Besicherung dieses Kredits prüfen Sie in welcher Reihenfolge?
  - In welcher Reihenfolgen prüfen Sie die folgenden Besicherungen: Persönliche Sicherheiten / private Bürgschaft / gewerbeor. Bürgschaft / Kürzung der Kreditsumme / Erhöhung des Kreditzinses
8. Stellen Sie sich vor, es gäbe die Bürgschaftsorganisationen nicht.
  - Was würden Sie den KMU, denen Sie heute eine Bürgschaft empfehlen, anbieten können?
  - Würden Sie auf einem anderen Wege einen Kredit möglich machen können?
  - Wären die Konditionen anders?
  - Bei wie viel Prozent der Fälle wäre trotzdem ein Kredit möglich, bei wie viel nicht?

### **Auswirkungen des Einsatzes von Bürgschaften**

9. Wie verändert sich für Ihre Bank der Aufwand, wenn eine private oder genossenschaftliche Bürgschaft hinzugezogen wird?
  - o Ist diese Veränderung wesentlich oder nicht?
  - o Wo ergibt sich mehr oder weniger Aufwand?
10. Wie reagieren die Kunden i.d.R. auf Ihre Empfehlung, eine (private oder genossenschaftliche) Bürgschaft zu beantragen? (*d.h. gibt es evtl. Kunden, die keine Bürgschaft beantragen, obwohl die Bank es empfiehlt?*)
11. Welcher Anteil der Kreditgesuche, die auf Ihre Empfehlungen eine Bürgschaft bei einer Bürgschaftsgenossenschaft beantragen, erhält eine solche Bürgschaft?
12. Hat die Absicherung eines Kredits über eine Bürgschaft einen Einfluss auf das Kreditrating? Ergibt sich ein Einfluss auf die Höhe des Kreditzinses? (*max. Änderung?*)

### **Bewertung der derzeitigen Vergabebedingungen**

13. Für wie angemessen halten Sie die Höhe der einmalig anfallenden Gesuchsprüfungskosten der Bürgschaftsorganisationen?
14. Für wie angemessen halten Sie die Höhe der jährlichen Bürgschaftsprämie der Bürgschaftsorganisationen?
15. Haben die Gesuchsprüfungskosten oder die Bürgschaftsprämie Ihrer Meinung nach Einfluss darauf, ob Unternehmen eine Bürgschaft beantragen oder nutzen?
16. Für wie angemessen halten Sie die Höhe der Bürgschaftslimite von 500'000 CHF? (SAFFA: 150'000 CHF)
17. Erhalten durch das Schweizerische System des gewerblichen Bürgschaftswesens leistungs- und entwicklungsfähige KMU tatsächlich erleichterten Zugang zu Krediten? Wird hierdurch der KMU-Sektor langfristig gestärkt?
18. Gemäss Ihren Einschätzungen: Könnte das Schweizerische System des gewerblichen Bürgschaftswesens zu einem problematischen Strukturverlust führen?

### **Verbesserungsmöglichkeiten und Abschlussfrage**

19. Sollte etwas am Prozess der Bürgschaftsvergabe verändert werden? Falls ja, welche Änderungen und warum?
20. Abschlussfrage: haben Sie noch weitere Anmerkungen, die Ihnen wichtig erscheinen?

### **8.3 Anhang 2: Durchgeführte Fokusgruppen und Teilnehmer**

#### **Fokusgruppe Bern, durchgeführt am 11.01.2013**

- *Reto Ammann*, Regiobank Solothurn AG, Mitglied der Geschäftsleitung
- *Urs Baumann*, Urs Baumann + Partner AG, Treuhänder
- *Patrick Hauser*, Schweizerischer Baumeisterverband, Leiter Rechtsdienst
- *Jakob Huber*, Gastroconsult AG, Treuhänder
- *André Kormann*, Bürgschaftsgenossenschaft Mitte, Direktor
- *Edmund Mayer*, Migros Bank AG, Leiter Geschäftskunden Bern/Luzern
- *Dr. Rolf Portmann*, Bürgschaftsgenossenschaft Mitte, Präsident
- *Urs Roth*, Treuhandbüro Urs Roth AG, Treuhänder
- *Christoph Schmid*, Basler Kantonalbank, Mitglied der Direktion
- *Andrea Theunert*, Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA, Geschäftsführerin
- *Samuel Turcati*, SECO, Ressort KMU-Politik
- *Toni Zaugg*, Zaugg Maschinenbau AG, CEO und Inhaber

#### **Fokusgruppe Pully / Lausanne, durchgeführt am 11.01.2013**

- *Alain Cornaz*, Alcord SA, Geschäftsführer
- *Jean-Luc Blanc*, Raiffeisen Schweiz, Leiter Kreditberatung
- *Fabien Wyss*, Crisalix AG, Gründer und Chief Marketing and Sales Officer
- *Christian Eggenberger*, André SA, Mitinhaber und Präsident des Verwaltungsrats
- *Daniel Perret*, Bürgschaft Westschweiz (CRC-PME) / Aussenstelle Waadt, Leiter
- *Christian Wenger*, Bürgschaft Westschweiz (CRC-PME), Direktor
- *Jean Wenger*, Bürgschaft Westschweiz (CRC-PME), Präsident
- *Laurent Wicky*, Banque Cantonale de Fribourg, Vizedirektor, Leiter Kreditberatung



### **Fokusgruppe St. Gallen, durchgeführt am 21.01.2013**

- *Pitsch Bernhardsgrütter*, Pitschsport GmbH, Inhaber und Geschäftsführer
- *Jean-Claude Diener*, Alfa Treuhand- und Revisions AG, Treuhänder
- *Norbert Hug*, Ostschweizerische Bürgschaftsgenossenschaft (OBTG), Geschäftsführer
- *Kim Christian Rostetter*, A.C. Rostetter Treuhand und Wirtschaftsberatung, Treuhänder
- *David Schefer*, Raiffeisen Schweiz, Leiter Credit Office Privat- und Firmenkunden
- *Christoph Soppelsa*, Thurgauer Kantonalbank, Leiter Gewerbekunden
- *Wendelin Studer*, Unit Consulting AG, Treuhänder
- *Henrique Schneider*, Schweizerischer Gewerbeverband, Ressortleiter Wirtschaftspolitik (entschuldigt, Beantwortung der Fragen in schriftlicher Form per Email)

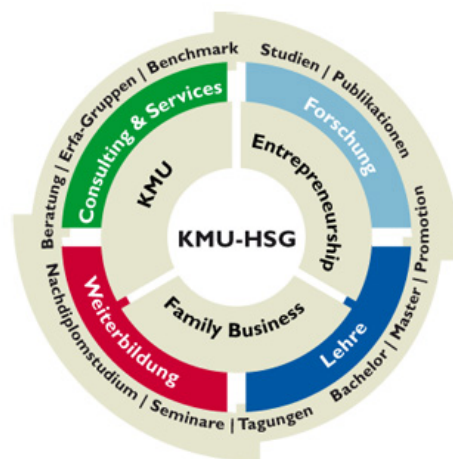
## 9 Kurzportrait des KMU-HSG

Die Bedeutung der KMU wurde an der HSG früh erkannt. Vor mehr als sechs Jahrzehnten (1946) entstand deshalb das Schweizerische Institut für Klein -und Mittelunternehmen, das sich als einziges Institut auf dieser Ebene in der Schweiz ausschliesslich der Förderung von KMU widmet.

«KMU, Family Business und Entrepreneurship» – diese drei Säulen bilden die Basis für unsere Aktivitäten. Der tägliche Dialog und Austausch mit Unternehmer-/Innen und Führungskräften aus KMU treibt uns an, Wissen über und in KMU zu generieren und dieses weiterzuvermitteln. Indem wir unsere vier Tätigkeitsfelder

- Weiterbildung von Unternehmern und Führungskräften aus KMU
- Beratung und Dienstleistungen für KMU
- Relevante und fundierte Forschung über KMU
- Lehre an der Universität St.Gallen

miteinander verbinden, spüren wir den Puls der Zeit und gewinnen wertvolle **Erkenntnisse aus erster Hand.**



**KMU-HSG**

Dufourstrasse 40a, CH-9000 St. Gallen

(Telefon) + 41 71 224 71 00

(Fax) + 41 71 224 71 01

[www.kmu.unisg.ch](http://www.kmu.unisg.ch)

**Staatssekretariat für Wirtschaft SECO**

Direktion für Standortförderung

KMU-Politik

Holzikofenweg 36, 3003 Bern

Tel. +41 31 322 28 71, Fax +41 31 323 12 11

[www.seco.admin.ch](http://www.seco.admin.ch), [www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch)