

Foto: eyetronic/Fotolia.com

Lagerhaltung und auch ein Abbau von nicht betriebsnotwendigem Anlagevermögen. Darüber hinaus kann die verstärkte Umschuldung von kurzfristigen in langfristige Finanzierungsmittel zu einer kostengünstigeren Finanzierungsstruktur beitragen.

Ein verstärkter Ausbau des Factoring-Geschäfts ist eine geeignete Maßnahme, um Außenstände abzubauen. So werden Konto-Kreditlinien weniger in Anspruch genommen. Auch Leasingfinanzierungen – als Alternative zur herkömmlichen Bankenfinanzie-



rung – werden in Zukunft einen höheren Stellenwert gewinnen. Eine weitere Konsequenz aus der Umsetzung der neuen Regulierungsvorschriften wird sein, dass Banken von mittelständischen Unter-

nehmen eine wesentlich höhere Transparenz über die wirtschaftlichen und finanziellen Verhältnisse erwarten. Sie werden noch stärker die Qualität des Unternehmensmanagements und der Unternehmensstrategien (Geschäftsmodelle und -prozesse) analysieren. Dazu gehört, dass die mittelständischen Un-

ternehmen den Banken relevante betriebliche Unternehmensabläufe noch ausführlicher erörtern müssen. Um die Transparenz zu erhöhen, werden auch die Anforderungen an das Unternehmens-Reporting steigen.

Eine Frage, die viele Unternehmen beschäftigt, ist die nach einer Kreditklemme für den Mittelstand. Nach aktuellen Einschätzungen wird Basel III keine Kreditklemme erzeugen. Der Bankenwettbewerb wird die Kreditversorgung der Wirtschaft auch in Zukunft sichern.

* Dr. Wolfgang Biegert ist bei der L-Bank im Bereich Wirtschaftsförderung tätig und lehrt an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Nürtingen-Geislingen

► <http://bdra.de/basel3kmu/>

HANDELSVERTRETERRICHTLINIE

Richtlinie bleibt unverändert

Die Europäische Kommission hat die Ergebnisse der Konsultation von 2014 veröffentlicht. Sie empfiehlt, weder eine Abschaffung noch eine Änderung der Richtlinie zu erwägen. Der DIHK hatte eine Stellungnahme eingereicht, mit der er sich klar für eine Beibehaltung der Richtlinie ausgesprochen hat.

Die Handelsvertreterrichtlinie behält ihre Gültigkeit und wird aller Voraussicht nach auch nicht reformiert. Das ergab die Konsultation der Europäischen Kommission zur Überprüfung der Richtlinie. Wörtlich schreibt die Kommission in ihrer Zusammenfassung der Ergebnisse: „Aus der Evaluierung folgt, dass die Richtlinie ihren Zielen gerecht wird und ihre Funktion gut erfüllt. Die Richtlinie bringt mehr Nutzen als Kosten, ist nach wie vor relevant und weist immer noch einen EU-Mehrwert auf. Aufgrund dieser Erkenntnisse wird eine Beibehaltung der Richtlinie in ihrer derzeitigen Form empfohlen.“ Untersucht wurden Wirksamkeit, Effizienz, Relevanz und EU-Mehrwert der Richtlinie sowie ihre Kohärenz mit anderen Maßnahmen.

Für 590.000 Handelsvertretungen auf der B2B-Ebene (unter Unternehmen) in Europa, die etwa 1,7 Millionen Herstelle-

runternehmer vertreten, von denen 88 Prozent kleine und mittlere Unternehmen sind, ist die Beibehaltung der Richtlinie eine gute Nachricht.

Abschaffung hätte Vertriebsverträge komplizierter gemacht

Die EU-Kommission wollte Ende 2013 im Rahmen des REFIT-Programms Bürokratie abbauen und nahm auch die Handelsvertreterrichtlinie ins Visier. Eine Abschaffung der Richtlinie hätte letztlich grenzüberschreitende Vertriebsverträge wesentlich komplizierter gemacht, hätte Rechtsunsicherheit bei den Vertriebsunternehmen und auch bei den Herstellern zur Folge gehabt. Jeder Vertrag hätte dann einzeln verhandelt werden müssen, ein Mehr an Bürokratie und Kosten im Vertrieb wären die Folgen gewesen. Der DIHK hatte sich mit einer Stellungnahme an der Diskussion beteiligt und

sich klar für eine Beibehaltung der Richtlinie ausgesprochen. Die Umfrage unter Handelsvertretern sowie Unternehmen, die Handelsvertreter beschäftigen, hatte ergeben, dass beide Seiten weder die Abschaffung noch eine wesentliche Änderung der Richtlinie wünschen.

DIHK/CDH

Unternehmen und Handelsvertreter können weiterhin auf die bewährte Richtlinie bauen.



Foto: fotometrik/Fotolia