

duzierung des Fördervolumens ist eine noch tiefer gehende sektorale und regionale Differenzierung angeraten, um die knappen Fördermittel in die wirklich wachstumsstarken Wirtschaftszweige der Regionen mit Wachstumspotentialen zu lenken. Es wurde bereits angedeutet, daß Ostdeutschland nicht nur strukturelle Defizite in sich birgt, sondern auch Unternehmen mit Führungsfunktionen (headquarters) fehlen. Hier ist fraglich, ob dieser Mangel mit der GA beglichen werden kann.

**Epilog:**

**Ein neuer Kondratieff-Zyklus in Ostdeutschland?**

Seit Ende der 1990er Jahre förderten die Neuen Bundesländer nicht mehr nur die „klassischen“ GA-

Wirtschaftszweige, sondern vermehrt auch „neue“ Wirtschaftszweige, z. B. die Solartechnik und die Biotechnologie. Diese „neuen“ Wirtschaftszweige wachsen in Ostdeutschland sehr stark; ihnen wird in einigen Regionen mittlerweile eine hohe Bedeutung beigemessen (beispielsweise Solartechnik in Bitterfeld). Unglücklicherweise sind diese Industrien der heutigen Klassifikation der Wirtschaftszweige nicht zu entnehmen, so daß zu diesem Aspekt keine endgültige Aussage getroffen werden kann.

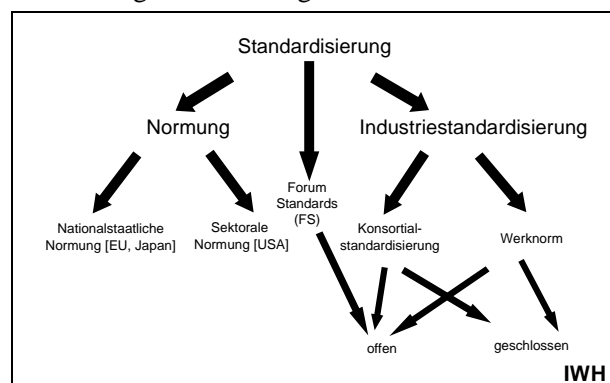
Mirko Titze  
(Mirko.Titze@iwh-halle.de)

**Wer die Norm hat, hat den Markt: europäische Normung im Druckkessel**

**Eigenschaften von Normen und Standards**

Normen und Industriestandards<sup>27</sup> sind unterschiedliche Formen der Vereinheitlichung. Abbildung 1 zeigt die strukturellen Unterschiede:<sup>28</sup> (Überbetriebliche) Normung vollzieht sich einmal auf Basis nationaler Organisationen (wie dem DIN [Deutsches Institut für Normung e. V.] in Deutschland, AFNOR [Association française de normalisation] in Frankreich, BSI [British Standards Institution] in Großbritannien usw.) oder in sektoralen Organisationen wie in den USA mit ANSI (American National Standards Institute) als Dachverband. Der Zugang zum Normungskomitee, das eine konkrete Norm erstellt, ist offen, und Entscheidungen müssen von diesem Gremium im Konsens gefällt werden. Weiterhin kann die Standardisierung in einem offenen Forum erfolgen und kommt damit – bis auf den Konsens der interessierten Kreise – der Normung nahe. Schließlich können Industriestandards in Konsortien oder in einzelnen Unternehmen gesetzt werden; sie sind „offen“, wenn sie allgemein zugänglich sind, anderenfalls „geschlossen“.

Abbildung 1:  
Einordnung der Normung



Quelle: Darstellung des IWH.

Jedes Unternehmen, das eine eigene Spezifikation am Markt durchsetzen will, muß Kosten versenken und riskiert damit im Fall des Scheiterns erhebliche Verluste. Dieser Wettkampf der Standards ist wohlbekannt, beispielsweise Video2000 vs. Betamax vs. VHS. Es kann also sinnvoll sein, Verbündete zu finden, um die Akzeptanz des Standards zu steigern und Kosten, insbesondere Risiken zu verringern. Letztlich ist ein Teil des Erfolgs von VHS der offenen Konsortialpolitik des Unternehmens Matsushita zu verdanken. Von einem breit akzeptierten (offenen) Standard bis zu einer Norm scheint es nicht weit, wären da nicht die an einer Blockade Interessierten. Auf internationaler Ebene können dies nationale Wirtschaftsinteressen – auch die des Staats – sein. Schwierig wird es immer dann, wenn das Verzögern oder Blockieren von Personen verur-

<sup>27</sup> Gegenüber dem angelsächsischen Sprachraum ergeben sich erhebliche Probleme, weil häufig beide Begriffe mit „standards“ übersetzt werden. Korrekt ist es, bei Normen von „formal standards“ zu sprechen.

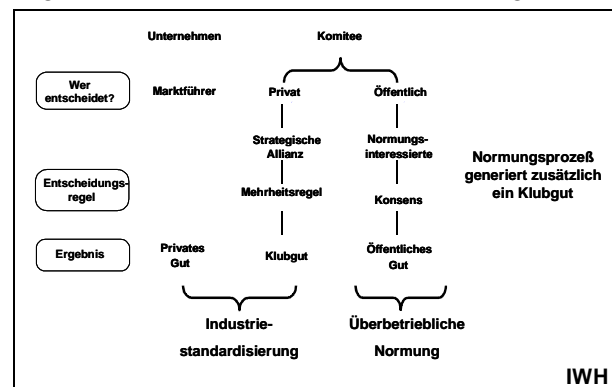
<sup>28</sup> Zu weiterführenden Ausführungen vgl. BLUM, U.: How Standards Make the World Flat. EURAS-Yearbook, Homo Oeconomicus No. 23, 3/4, 2007, pp. 347-377.

sacht wird, die selbst oder deren Institution keinerlei wirtschaftliches Risiko dabei tragen.

In einigen Fällen sind Normen zwingend: Immer dort, wo Leib und Leben gefährdet sind, wo andere Irreversibilitäten ablaufen oder wo hohe Energien umgesetzt werden, ist Normung unabdingbar – auch aus juristischen Gründen der Verantwortlichkeit. Eine Norm erzeugt Sicherheit und Verlässlichkeit für die Abnehmer, die dadurch nicht auf eine nur vorübergehende Spezifikation setzen müssen. Hierdurch wird die Welt „neoklassischer“. Daraus ergeben sich Verbundvorteile (Schraube und Mutter), Kostendegressionsvorteile (Massenproduktions- und Lernkurveneffekte) und Netzwerkeffekte (Passung von Systemteilen). Zusätzlich besitzen Unternehmen in Normungskomitees einen Wissensvorsprung, der als Klubgut einen Wettbewerbsvorteil gegenüber nicht-teilnehmenden Unternehmen generiert. Allerdings sind diese Unternehmen auch keine Kosten der Normung, vor allem der Partizipation und der Bezahlung der eigenen Fachleute, eingegangen. Diese Wissensbasis ist zentral für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, weil technologische Optionen frühzeitig realisiert werden und damit Investitionen gezielt stattfinden können. Unternehmen und Länder bzw. Wirtschaftsräume, die dieses Potential ausschöpfen, sind in der Lage, Wissensrenditen abzuschöpfen. Daher ist es aus europäischer Sicht nicht unerheblich, ob technische Spezifikationen, derer wir uns bedienen, bei uns oder in Fernost erstellt wurden. Abbildung 2 verdeutlicht die Zusammenhänge.

Offensichtlich ist die Standardisierung „Janusköpfig“: Ein Gesicht ist das des möglichen Wettbewerbsvorsprungs – aber mit erheblichen Risiken. Das andere ist das der gemeinsamen Vereinheitlichung – mit dem Vorteil der Marktakzeptanz und -durchdringung. Jede Spezifikation kann „genealogische“ Voraussetzung für eine verallgemeinerte Standardisierung sein. Eine überbetriebliche Norm wird aber häufiger Ausgangspunkt einer Werksspezifikation sein, die wiederum Wettbewerbsvorteile generieren kann. Damit existiert eine hohe Systemdynamik, die in Abbildung 3 gezeigt wird. Eine Werknorm stellt zunächst das Grundmuster dar, das in einer Unternehmung entwickelt wurde. Besteht Bedarf an einer breiteren Vereinheitlichung, werden sich Unternehmen zu Konsortien zusammenschließen. Sie opfern zwar die Monopolrendite des möglichen

Abbildung 2: Organisationsformen der Vereinheitlichung



Quelle: Darstellung des IWH.

Durchsetzens ihrer Spezifikation und damit der Zerstörung der Konkurrenten, wissen aber auch, daß sie anderenfalls Verlierer sein könnten. Zudem birgt eine zu große Vielfalt an Spezifikationen das Risiko, daß sich Kunden nicht entscheiden, weil sie abwarten, welche Norm sich durchsetzt – wenn aber keiner kauft, wird sich die Dominanz eines Standards nicht entwickeln können. Oft bereitet dies dann den Weg zur Normung, die schließlich wieder Grundlage werkspezifischer Weiterentwicklungen ist. Die Abbildung zeigt gleichermaßen, daß Vor- und Nachteile zwischen Unternehmen und Volkswirtschaft sehr ungleich verteilt sein können.

### Einbettung der europäischen Normung in nationale und internationale Strukturen

Das europäische Normungssystem besteht aus drei Organisationen: zunächst CEN (Comité Européen

Abbildung 3: „Janusköpfigkeit“ der Standardisierung

Lfd. Nummer	1	2	3	4	5
Art der Norm	(Reine) Werknorm WN	(Reiner) Industriestandard IS	WN als spezifizierter IS WN/IS	(Reine) Überbetriebliche Norm ÜN	WN als spezifizierte ÜN WN-ÜN
Prozessstrahl (Auswahl)	→				
Betriebsinterne Folgen	• Int. Economies of Scope (EoS) • Lerneffekte • Kosten- u. Qualitätsführerschaft	• Wie (1) • dazu externe EoS • Verbundvorteile in der Gruppe	We (2)	• Wie (1) • dazu externe EoS • Verbundvorteile in Volkswirtschaft	Wie (2)
Folgen für den Wettbewerb	❖ Im Erfolgsfall hohes monop. Potential; ❖ Wettbewerbsintensität sinkt	❖ Monop. Konkurrenz gegen IS; ❖ Wettbewerbsintensität in der Gruppe hoch	❖ Monop. Konkurrenz in der Gruppe; ❖ Wettbewerbsintensität sinkt im Vergleich zu (2)	Extrem hohe Konkurrenz	Monop. Konkurrenz
Bewertung	• Betrieb • Gruppe • Volkswirtschaft	+ + ?	++ ? ?	+ ++	++ +
Bewertung	Für WN nur positiv, falls Innovation angeregt wird	Problem für VW bei Wettbewerb; Dominanz des IS möglich	Preise höher als in (2), aber höhere Produktivität		Preise höher als in (4), aber höhere Produktivität

Quelle: Darstellung des IWH.

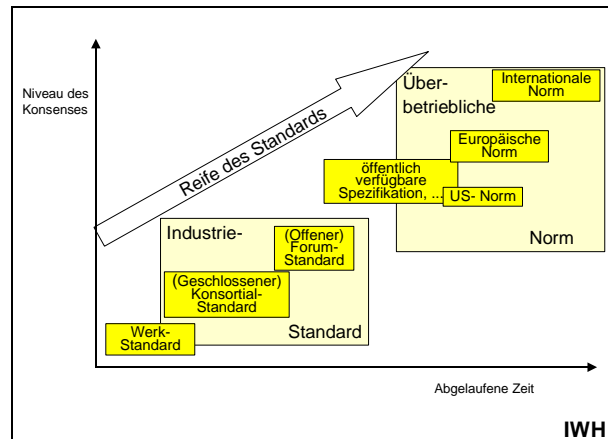
de Normalisation), bei dem ein Großteil der Europäischen Normungsaktivitäten liegt und welches das europäische Pendant zum DIN ist; weiterhin CENELEC (Comité Européen de Normalisation Electrotechnique), welches der europäische Ansprechpartner der DKE (Deutsche Kommission Elektrotechnik, Elektronik, Informationstechnik im DIN und VDE [Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik]) ist; und schließlich ETSI (European Telecommunications Standards Institute), das als Industriestandardisierer aufgestellt ist. Der wesentliche Unterschied zwischen Normung und Industriestandardisierung besteht darin, daß erstere aus nationalen Organisationen heraus erfolgt und Ergebnisse im Konsens festgelegt werden, letztere dagegen durch die Industrie direkt getrieben ist und ohne Einstimmigkeit zu entsprechenden Vereinheitlichungen führt. Durch die Verträge von Dresden und Wien ist festgelegt, daß Normung, soweit möglich, zunächst international bei ISO (International Standardization Organization) oder IEC (International Electrotechnical Commission) vollzogen wird. Ist dies nicht möglich, steht die europäische Option zur Verfügung. National abweichende Normen existieren dann offensichtlich nur, wenn auch diese zweite Option nicht durchzusetzen war. Die herausragende Position europäischer Normen gründete sich bisher vor allem darauf, daß sie zum großen Teil zugleich international sind (zu über 90% bei CENELEC und über 70% bei CEN) und damit europäische Technologie globalisieren. Im Verfahren der nationalen Umsetzung europäischer Normen werden abweichende bisherige nationale Normen zurückgezogen, so daß ein eindeutiges technologisches System gegeben ist. Für die USA gilt dies beispielsweise nicht – dort können parallel nationale und internationale Normen existieren. Abbildung 4 zeigt den „Reifeprozess“ der Standardisierung. Normen entwickeln in dieser evolutorischen Entwicklung eine zunehmende Reife. Dabei gilt ein ergänzendes Augenmerk den öffentlich verfügbaren Spezifikationen,<sup>29</sup> das sind „Vor-Normen“, die von den interessierten Kreisen mit Unterstützung der Normungsorganisationen gesetzt werden, um technologische Entwicklungen rechtzeitig zu beschreiben.

### Wettbewerbliche Einordnung

Wettbewerb findet in zwei Phasen statt: Er beginnt mit dem Innovationsprozeß, an den sich der Trans-

ferprozeß, also das Wandern von Marktanteilen zu den Anbietern der „neuen Kombinationen“, anschließt. Die von Schumpeter<sup>30</sup> benannten Innovationsformen „neue Produkte“, „neue Verfahren“, „neue Bezugs- und Absatzmärkte“ sowie „neue Organisationsformen“ sind, wie in Abbildung 4 gezeigt, allesamt für Standardisierungsprozesse relevant. Man kann diese aus Abbildung 5 herleiten:

Abbildung 4:  
Evolution der Vereinheitlichungsformen



Quelle: Darstellung des IWH.

Aus vertikaler Sicht führen Normen dazu, daß zunächst die Transaktionskosten der Abstimmung sinken, da offensichtlich Produkteigenschaften und Schnittstellen spezifiziert sein müssen. Dadurch steigt die Zahl der Zulieferer, weil nun mehrere Anbieter in Konkurrenz ein Unternehmen beliefern können. Analoges gilt auf der Nachfrageseite. Je nachdem, wo die Marktmacht liegt, sortieren sich Vor- und Nachteile. In jedem Fall ergeben sich Vorteile durch Kostendegressionseffekte. Aus horizontaler Sicht steht das Unternehmen im Wettbewerb zu Anbietern ähnlicher Produkte. Die dadurch bedingte erhöhte Konkurrenz wird meist kompensiert durch die beschleunigte Marktdurchdringung: Verlässliche Produkteigenschaften erleichtern Kunden die Kaufentscheidung.

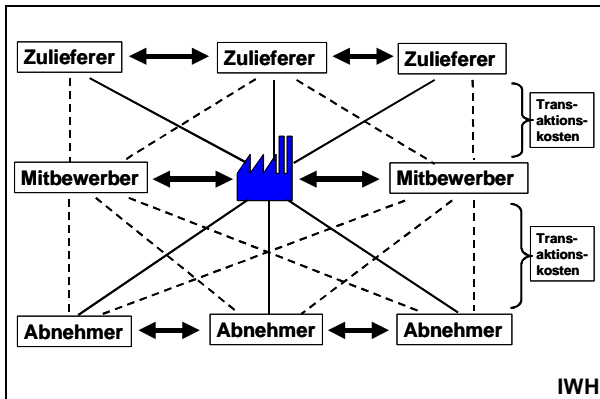
Analog ist für Verfahrensinnovationen zu argumentieren, die auf Produktinnovationen der Investitionsgüterindustrie zurückgehen. Zu ergänzen ist, daß die Unternehmen neben dem Ausweichen auf neue Märkte, um den Konkurrenzdruck zu verringern, letztlich auch die Möglichkeit der organisatorischen Innovation besitzen. Aber auch hier greift Vereinheitlichung – man denke an die Normung

<sup>29</sup> „publicly available specifications“, auch „workshop-agreements“.

<sup>30</sup> SCHUMPETER, J.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. August Rabe: Berlin 1912.

der Ablaufprozesse in ISO 9000ff. – mit der Folge, daß akzeptierte „best practice“- und „best management“-Systeme entstehen, also die Qualität steigt.

Abbildung 5:  
Normen in der Wertschöpfungskette



Quelle: Darstellung des IWH.

### Herausforderungen an die Normung

Die internationale Normung steht vor einer Reihe von Herausforderungen, denen sich auch die europäische Normung nicht entziehen kann. Hierzu zählen:

- Wissen als wettbewerbsentscheidende Ressource gewinnt zunehmende Aufmerksamkeit auch bei Schwellenländern, die damit die westliche Welt in ihren Kernbereichen unter Druck setzen. Nicht umsonst versucht die Europäische Kommission mit der Lissabon-Agenda 2010 hierzu einen Kontrapunkt zu setzen. Da Normung ein wichtiges Zwischenstadium der Wissensproduktion darstellt, liegt sie im ureigensten nationalstaatlichen, europäischen – und im Sinne der internationalen Marktintegration – globalen Interesse.
- Die zunehmende Beschleunigung der Produktlebenszyklen auf der Absatzseite und der Druck auf die Verwertung von Forschungs- und Entwicklungsergebnissen setzt die Normung, die sich hier in einer „Sandwich-Position“ befindet, zeitlich unter Druck. Insbesondere die Fähigkeit des Blockierens der Normung durch filibusternde Unternehmen bzw. das nicht hinreichende Engagement einzelner Teilnehmer im „interessierten Kreis“ könnte dadurch in Schach gehalten werden, daß notfalls der Konsens der interessierten Kreise aufgegeben wird und ein offener Industriestandard durch die Normungsorganisation erstellt wird. Dieser ist zwar kein Konsensprodukt,

aber ein wichtiger technologischer Wegweiser. Damit entstände ein Gegendruck, der beschleunigend wirkt.

- Die Knappheit an in der Normung erfahrenen Technikern und Naturwissenschaftlern – vor allem auch aus dem Mittelstand, der sein Personal oft zum direkt greifbaren Nutzen des Unternehmens einsetzt – entwickelt sich zunehmend zum Engpaß, weshalb sich die europäischen Standardisierungs- und Normungsorganisationen Parallelaktivitäten im Grunde nicht leisten können. Das legt eine stärkere Kooperation und Durchdringung nahe. Auf europäischer Ebene ist eine derartige integrative Sicht nur begrenzt durchgesetzt, nämlich einmal im engen elektrotechnischen Bereich durch die Industriestandardisierungsorganisation ETSI<sup>31</sup>, zum anderen durch besagte „workshop agreements“.
- Der Anteil handelbarer Güter in der Weltwirtschaft steigt; Dienstleistungen, insbesondere hochwertige, stehen heute unter Konkurrenzdruck, weil auch hier die Standardisierung Vergleichbarkeit der Leistungen (und der Leistungsfähigkeit) erzeugt hat.
- Fast alle Länder der Welt besitzen eigene nationale Normungsorganisationen, aber nur wenige der Länder sind infolge ihrer historischen technologischen Kultur auch „Normungsproduzenten“, erzeugen also Normen in entsprechenden Komitees. Vor allem in den asiatischen Schwellenländern erwächst eine leistungsfähige Konkurrenz. Die weltweite Veränderung der räumlichen Arbeitsteilung führt zur Wanderung von Technologien aus den frühindustrialisierten europäischen Ländern in die Schwellenländer, aber auch sehr stark in die mittel- und osteuropäischen Reformländer, die bisher eher „Normungskonsumenten“ darstellten. Wenn diese zunehmend industrielle Produktion, beispielsweise im Maschinen- und Fahrzeugbau, übernehmen, müßten sie auch eine entsprechende, zunächst kostenintensive Normungstradition entwickeln.
- Neue Sektoren, beispielsweise die Nano- oder die Medientechnologien, müssen in Europa abgedeckt werden. Sektoren, die sich aus politischen Gründen oder durch den Strukturwandel zurückentwickeln, beispielsweise die Nukleartechnik, dürfen nicht zu „white spots“

<sup>31</sup> Der wesentliche Erfolg von ETSI besteht in der Erarbeitung der Normen für das drahtlose digitale Telefonsystem.

werden. Denn fehlende eigene Technologieanstrengung zerstört auch die Absorptionsfähigkeit in diesem Bereich. Hier liegen erhebliche Gefahren für Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit, die nur in einem gemeinschaftlichen Vorgehen zu lösen sind.

- Während die Normung früher eine starke sektorale Orientierung besaß, muß sie heute die Konvergenz der Technologien berücksichtigen. Weiterhin fragen Kunden nicht mehr Einzelgüter, sondern vielmehr Systeme und Lösungen nach. Ein typisches Beispiel findet sich in der Sicherheitstechnik, in der viele Bauteile durch Industriestandards vereinheitlicht sind. Normung hingegen ist essentiell für sicherheitsrelevante Teile im Sinne von Einbruch- oder Feuerschutz. Vor allem der Alarmmeldeprozeß benötigt klare Vorgaben: Wenn ein Alarm ausgelöst wurde, muß eine Referenz für den Service, also die Melde- und Benachrichtigungskette existieren – anderenfalls war die technologische Anstrengung umsonst. Analoges gilt für den Gesundheitssektor, in dem Industriestandards und Normen aus dem Bereich Hochbau, Inventar, technische Geräte, Service, Compliance usw. interagieren. „Best practice“ kann nur funktionieren, wenn die Teile ein effizientes Ganzes geben. Man sieht deutlich, daß die alte sektorale Orientierung obsolet wird und möglicherweise die Kooperation von Industriestandards und Normung ebenfalls an Bedeutung gewinnt.
- Großunternehmen mit globalem Marktauftritt verfügen über die Möglichkeit, sowohl das Land, aus dem heraus sie eine Spezifikation erzeugen wollen, als auch die Art der Spezifikation frei zu wählen. Nationale Normungsorganisationen als „Monopolisten“ anzusehen stellt eine völlige Fehleinschätzung dar. Wenn es nicht gelingt, den Großunternehmen in Europa eine attraktive Normungsplattform zu geben, werden diese aus anderen Ländern normen. Mittelständische Unternehmen, die die globalen Kosten nicht aufwenden können, werden dann den Zugang verlieren. Das aber bedroht die wettbewerbsrechtliche Legitimation, die Kooperation durch Normung kartellfrei zu stellen, ebenso wie die Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstands.
- Schließlich besitzt der Staat ein erhebliches Interesse dadurch, daß er über Normung die Liberalisierung und Privatisierung forcieren kann. Durch Normen für Emissionsniveaus für

die Prüfverfahren und die Zulassung privater Anbieter durch Akkreditierungsstellen werden anstelle öffentlicher Ämter nunmehr Private tätig, die diesen Rahmen ausfüllen. Dieser „New Approach“ besitzt ein immenses Potential, bisher hoheitliche Aufgaben in den Privatsektor zu verlagern. Das begünstigt vor allem mittelständische Anbieter, beispielsweise Labors für Gewässergüteuntersuchungen, und stellt somit auch eine wichtige politische Kategorie der europäischen Politik dar.

### *Aufgaben und Anforderungen an die europäische Normungspolitik*

Offensichtlich steht die europäische Normungspolitik vor einer Reihe wichtiger Aufgaben, die nicht allein die Normungsorganisationen, sondern auch die Europäische Kommission betreffen.<sup>32</sup>

Für die europäischen Normungsorganisationen gilt es zunächst, vor allem die Knappheit an Experten und die Probleme der konvergenten Technologien institutionell zu berücksichtigen – im einfachsten Fall durch ein „rotes Telefon“, das ein Normungsinteressierter nutzen kann, um sofort die richtigen Ansprechpartner zu bekommen.

Weiterhin muß die Sichtbarkeit der Normung verbessert werden, um dadurch die Marke „Europäische Norm“ international besser zu verankern. Auch wenn die Marke der nationalen Normen, beispielsweise des DIN, stark ist, muß klar sein, daß die Konkurrenz heute auf einer höheren Ebene stattfindet, als es bisher der Fall war. Letztlich erzeugt Normung ein marktrelevantes und absatzförderndes Vertrauenspotential, das im globalen Kontext zunehmende Bedeutung gewinnt.

Die Effizienz der Normung muß gesteigert werden, weil internationale Unternehmen sich den aus ihrer Sicht besten Weg zur Vereinheitlichung suchen – ob Industriestandard oder Norm – und Europa ein vitales Interesse daran haben muß, die „Roadmaps“ technologischer Entwicklung rechtzeitig zu besetzen. Ziel ist die industrielle Führerschaft, also das Beherrschen der Markt- und Produktlebenszyklen. Hier führt die Normung im Sinne der modernen Industrieökonomik zu nach-

---

<sup>32</sup> BLUM, U.: Lessons from the Past: Public Standardization in the Spotlight. International Journal on IT Standards and Standardization Research, Vol. 3, No. 1, 2005, pp. 1-20. – BLUM, U.: Future Landscape of European Standardization. Whitebook. CEN & CENELEC: Brüssel 2007.

haltigen Wettbewerbsvorteilen für Regionen, weil sie deren technologische Basis stärkt.<sup>33</sup>

Für die Europäische Kommission sollte klar sein, daß die europäische Normung eine der zentralsten Bestandteile der Verwirklichung der Lissabon-Agenda darstellt. Denn sie stärkt – im Sinne des „New Approach“ – den Privatsektor, reduziert

damit staatliche Aufgaben und setzt Kreativität frei. Vor allem aber stellt sie einen schnellen Pfad der Umsetzung europäischer Technologien in europäische Wettbewerbsfähigkeit bereit.

Ulrich Blum  
(Ulrich.Blum@iwh-halle.de)

## Die Rolle von Kredit-Ratings im Rahmen der Bankenregulierung. Kredit-Ratings antizipieren Währungsrisiken unzureichend

Im Zuge der derzeit unter dem Stichwort Basel II diskutierten Reform der Bankenregulierung gewinnt die Risikobewertung durch Rating-Agenturen an Bedeutung.<sup>34</sup> So basieren die Mindestanforderungen an das Eigenkapital der Banken im wesentlichen auf einer derartigen Bewertung. Die Reformen betreffen nicht nur das Rating kreditgewährter Unternehmen, sondern auch die Beurteilung der Bonität öffentlicher, ergo souveräner Schuldner. Unter Basel II werden beispielsweise souveräne Schuldner nicht mehr nur in OECD-Mitgliedsländer und Nicht-OECD-Mitgliedsländer unterteilt und mit entsprechenden Mindesteigenkapitalquoten belegt. Sie werden bei Verwendung des sogenannten standardisierten Ansatzes darüber hinaus anhand ihrer externen Ratings klassifiziert, entsprechenden Risikogruppen zugeordnet und mit stärker differenzierten Mindesteigenkapitalquoten bedacht. Die differenziertere Risikobewertung kann positive Effekte auf die Zusammensetzung von Bankenportfolios haben, während in der Literatur kritisiert wird, daß diese Regelung zu einer Prozyklizität der Bewertung im Fall von Währungskrisen führen kann.<sup>35</sup> Durch Ratings, die Risiken von

Währungskrisen aus aktueller Sicht zu optimistisch schätzen oder gar nicht betrachten, sinkt das regulatorische Mindesteigenkapital möglicherweise unter die von der bisherigen Bankenregulierung (Basel I) geforderten Mindesteigenkapitalvorhaltungen. Im Zuge von Währungskrisen verschlechtern sich die Rating-Ergebnisse für öffentliche und private Schuldner schlagartig und führen zu einem starken Anstieg des geforderten Mindesteigenkapitals. Diese im Krisenfall notwendigen zusätzlichen Eigenkapitalvorhaltungen beschleunigen ihrerseits die Übertragung von Währungs- auf Bankenrisiken.<sup>36</sup>

Würden jedoch Risiken für Währungskrisen bei der Bewertung durch Rating-Agenturen ausreichend berücksichtigt, so könnten Bankenportfolios schon im Vorfeld einer Krise angepaßt werden. Der prozyklische Effekt der Bankenregulierung und die damit einhergehende Beschleunigung von Bankenrisiken im Zuge von Währungskrisen würden somit verringert. In diesem Beitrag soll daher untersucht werden, ob Rating-Agenturen bei der Bewertung von Kreditrisiken systematische Risiken für Währungskrisen berücksichtigen. Die Arbeit konzentriert sich auf souveräne Schuldner, da diese nicht nur einen wesentlichen Anteil an den gesamten Krediten auf sich vereinen, sondern weil deren Ratings in der Regel auch als Obergrenze für die Bonitätsbewertung privater Schuldner in einem Land dienen. Dabei wird zunächst auf die bisherige Leistungsfähigkeit und Komposition der Ratings eingegangen. Anschließend werden anhand des Beispiels von Standard & Poor's neuere Entwicklungen der Rating-Methoden betrachtet und auf ihre empirische Evidenz überprüft.

<sup>33</sup> BLUM, U.; MÜLLER, S.; WEISKE, A.: Angewandte Industrieökonomik. Theorien, Modelle, Anwendung. Gabler: Wiesbaden 2006.

<sup>34</sup> Der Beitrag knüpft an die Ausführungen in KNEDLIK, T.; STRÖBEL, J.: Bankenregulierung: Mindesteigenkapitalvorschriften von Basel II verstärken Übertragung von Währungs- auf Bankenrisiken, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 8/2007 an. – Vgl. zu Basel II auch DIETRICH, D.; HAUCK, A.: Bank Lending, Bank Capital Regulation and Efficiency of Corporate Foreign Investment. IWH-Diskussionspapiere 4/2007.

<sup>35</sup> Vgl. EUROPEAN CENTRAL BANK: The New Basel Capital Accord: Comments of the European Central Bank, 2001. – GRIFFITH-JONES, M.; SEGOVIANO, M.; SPRATT, S.: CAD3 and Developing Countries: Potential Impact of Diversification Effects on International Lending Patterns and Pro-cyclicality, 2004, <http://www.ids.ac.uk/>

[ids/global/Finance/pdfs/SGJCAD3Submission.pdf](http://ids/global/Finance/pdfs/SGJCAD3Submission.pdf), Zugriff am 20.09.2006.

<sup>36</sup> Ausführlicher in KNEDLIK, T.; STRÖBEL, J., a. a. O.