

Recht kurz bitte (8)

Das Moratoriumgesetz – eine mit Schokolade überzogene, tickende Zeitbombe

Von Mikio Tanaka

Kleine und mittelständische Fabriken sind die Stütze der japanischen Großunternehmen. Vor nicht langer Zeit, nach dem Tohoku-Erdbeben 2011, rückte diese Tatsache sehr stark ins Bewusstsein, als zeitweise viele Großunternehmen ihre Endprodukte nicht fertigstellen konnten, da einige ihrer Lieferanten in den betroffenen Regionen angesiedelt waren. Viele der kleinen und mittelständischen Unternehmen stecken aufgrund der anhaltenden Rezession und der aufrückenden Konkurrenz der asiatischen Länder in einer schwierigen Geschäftslage.

Um zu verhindern, dass Banken sich weigern, ihre Finanzierung fortzusetzen und Insolvenzfälle zunehmen, wurde Ende 2009 ein Gesetz erlassen, das eine „Sondermaßnahme zur Erleichterung der Finanzierung der kleinen und mittelständischen Unternehmen“ beinhaltet: das sogenannte „Moratoriumgesetz“. Das Gesetz gibt vor, dass Finanzinstitute mit Hauptsitz in Japan* im Fall dass etwa kleine und mittelständische Unternehmen** einen Antrag auf temporären Rückzahlungsaufschub oder Zinssenkung stellen, die Pflicht haben sich „zu bemühen“, diesen zu erfüllen. Diese Pflicht ist nicht rechtsverbindlich, wird aber in der Praxis oft befolgt. In der Präambel der im April 2011 vom Amt für Finanzdienstleistungen (FSA) veröffentlichten Richtlinie heißt es, 90 Prozent der Gläubiger hätten der Änderung der Darlehensbedingungen Folge geleistet.

Das FSA hatte dabei zum Beispiel folgende Situation vor Augen: Technologisch leistungsfähige Gesellschaften, die wegen eines Notfalls vorübergehend mit Kapitalmangel zu kämpfen haben, brauchen kurz- bzw. mittelfristig finanzielle Unterstützung, um den „plötzlichen Tod“



zu vermeiden. Doch folgende Punkte könnten zu Problemen führen:

- Zunächst erwartet das FSA vom Finanzinstitut, dass es den KMU gegenüber eine Beraterfunktion einnimmt. Diese Beraterfunktion wird im Moratoriumgesetz nicht klar beschrieben, doch das FSA fordert in seiner Richtlinie zu diesem Gesetz eine Intensivierung der Beraterfunktion. Ein Unternehmen zu führen erfordert jedoch mehr als bloß die Kapitalanschaffung. Finanzinstituten fehlt sowohl das technische als auch das unternehmerische Know-how, sodass sie mit dieser erwarteten Beraterfunktion überfordert sind.
- Wenn die Krise der Schuldner nicht von einer vorübergehenden Not herührt, sondern strukturell bedingt ist – etwa durch Rezession oder dauerhafte Konkurrenz mit asiatischen Ländern mit niedrigeren Personalkosten – dann besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass diese Unternehmen trotz eines temporären Rückzahlungsaufschubs in Insolvenz gehen. In diesem Fall würde es einen großen Schaden für das Finanzinstitut bedeuten, denn die Verzögerung der Insolvenz bedeutet oft höhere faule Kredite. Im Fall der Änderung der Darlehensbedin-

gungen nach dem Moratoriumgesetz wird eine besondere Art der Bürgschaft eingesetzt (diese wird im Moratoriumgesetz selbst nicht erwähnt). Bei dieser Art der Bürgschaft bürgt die Credit Guarantee Corporation – gegen eine geringe Bürgschaftsgebühr – für bis zu 40 Prozent des Betrages, der nicht mehr zurückgezahlt werden kann. Durch diese Kombination kann das Finanzinstitut sein Risiko verringern.

Dabei ist aber zu bedenken, dass die Verluste der Credit Guarantee Corporation von der Japan Finance Corporation (JFC) über eine Rückversicherung getragen werden. Die JFC ist eine staatliche Institution, was wiederum bedeutet, dass diese 40 Prozent letztendlich vom Steuerzahler übernommen werden.

- Zu guter letzt gibt es ein grundlegendes Problem, das das Konzept betrifft. Wettbewerbsunfähige Unternehmen, die den Grundregeln der Marktwirtschaft zufolge verschwinden müssten, könnten auch mit Hilfe dieser lebenserhaltenden Maßnahme namens Moratoriumgesetz überleben und zu sogenannten „Zombie-Unternehmen“ werden. Es besteht die Gefahr, dass solche „Zombie-Unternehmen“ auf einen Schlag in Konkurs gehen, sobald das Moratoriumgesetz außer Kraft tritt – vergleichbar mit einer tickenden Zeitbombe.

Es gibt bereits Stimmen, die die Forderungen, die Darlehensbedingungen zu ändern, als moralisch riskant und leichtfertig kritisieren.

Die Gültigkeit des Gesetzes war anfangs bis März 2011 begrenzt und wurde zweimal verlängert. Im März 2013 wird es außer Kraft gesetzt. ■

* wie im Gesetz definiert. Beispielsweise staatliche Finanzinstitute sowie sogenannte „non-banks“ sind ausgenommen.

** wie im Gesetz definiert

Mikio Tanaka ist Rechtsanwalt und Partner bei City-Yuwa Partners in Tokyo.
mikio.tanaka@city-yuwa.com
www.city-yuwa.com