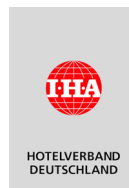


**Unternehmensfinanzierung:
Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung.**

Rating erreicht zunehmend die kleineren Unternehmen.

Auswertung der Unternehmensbefragung 2005



Herausgeber:

KfW Bankengruppe, Konzernkommunikation
Palmengartenstraße 5–9, 60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0, Telefax 069 7431-2944
info@kfw.de, www.kfw.de

Redaktion:

KfW Bankengruppe, Volkswirtschaftliche Abteilung

Autoren:

Dr. Volker Zimmermann, Jan Schumacher

Frankfurt am Main, September 2005

Inhaltsverzeichnis

1	Hauptergebnisse	4
2	Finanzierungsbedingungen: Finanzmarktwechsel intensiviert sich	8
2.1	Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme: Weiter schwieriges Umfeld.....	9
2.2	Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme	13
2.3	Kündigung der Bankverbindung:	19
2.4	Zwischenfazit.....	22
3	Investitionen und ihre Finanzierung.....	24
3.1	Investitionsziele: Ersatzinvestitionen wichtiger als Kapazitätsaufbau.....	26
3.2	Investitionsfinanzierung: Kleine Unternehmen noch immer stark kreditabhängig	29
3.3	Ablehnung von Investitionskrediten: Knapp ein Viertel der Unternehmen investiert trotz Ablehnung eines Investitionskredits	31
3.4	Gründe für die Ablehnung von Investitionskrediten	34
3.5	Zwischenfazit.....	36
4	Fördermittel: Neue Herausforderungen für die Förderung	38
4.1	Wer nutzt welche Fördermittel?	38
4.2	Fast 80% der Anträge von Fördermitteln sind erfolgreich	42
4.3	Zwischenfazit.....	45
5	Finanzierungsquellen und Instrumente	46
5.1	Nach wie vor herausragende Bedeutung traditioneller Finanzierungsquellen.....	46
5.2	Zwischenfazit.....	52
6	Eigenkapitalausstattung	54
6.1	Erhöhung des Eigenkapitals: Eindeutige Fortschritte erkennbar.....	54
6.2	Zwischenfazit.....	63
7	Rating	65
7.1	Ratingkriterien – Kenntnisstand weiterhin unbefriedigend.....	65
7.2	Konkrete Ratingnote ist kaum bekannt.....	67
7.3	Zwischenfazit.....	74
8	Zahlungsverhalten	75
8.1	Zahlungsverhalten von privaten Kunden und öffentlichen Auftraggebern	75
8.2	Gegenmaßnahmen.....	86
8.3	Eigenes Zahlungsverhalten	92
8.4	Zwischenfazit.....	98
9	Zusammenfassung und Ausblick.....	100
	Literaturverzeichnis	102
	Anhang: Struktur des Samples.....	103

Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung.

Rating erreicht zunehmend die kleineren Unternehmen.

Ergebnisse der Unternehmensbefragung 2005

1 Hauptergebnisse

Gemeinsam mit 25 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft hat die KfW auch in diesem Jahr eine breitflächige Befragung von Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen zu ihrer Bankverbindung, ihren Kreditbedingungen und ihren Finanzierungsgewohnheiten durchgeführt.¹ Die Befragung fand im 1. Quartal 2005 statt. Wie im Jahr zuvor ist das Ziel, aktuelle Fakten, Einschätzungen und Probleme zu diesen Themenkreisen festzustellen, vor allem aber herauszufinden, in welchem Maße die strukturellen Änderungen auf den Finanzmärkten zu einem Wandel der Unternehmensfinanzierung geführt haben.

Darüber hinaus wurden wiederum Informationen zu einem Sonderthema erfragt. In diesem Jahr wurde das Zahlungsverhalten gewählt, da in der öffentlichen Diskussion die Klagen über eine allgemeine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens stark zugenommen haben und sich ein schlechtes Zahlungsverhalten auch auf die Finanzierungssituation der Unternehmen auswirken kann. Die Hauptergebnisse der diesjährigen Befragung sind:

Finanzierungsbedingungen weiterhin schwierig

1. Der Finanzmarktwechsel schreitet zügig voran. Die Kreditaufnahme ist in den letzten zwölf Monaten wiederum für 42 % der Unternehmen spürbar schwieriger geworden. Es deutet sich jedoch eine Konsolidierung an, da inzwischen knapp 7% der Unternehmen von einer verbesserten Situation berichten, während dieser Wert im Vorjahr nur bei leicht über 4% lag. Gleichzeitig ist der Anteil der Betriebe, die über Verschlechterungen klagen, geringfügig gesunken. Die wichtigsten Gründe für eine schwierigere Kreditaufnahme sind – wie im Vorjahr – gestiegene Anforderungen an die Offenlegung von Informationen und die Forderung von mehr Sicherheiten, wobei die Offenlegung nun den häufigsten Grund darstellt. Im Schnitt werden weniger Gründe für ein schwieriger gewordenen Kreditumfeld genannt als im Vorjahr, was ebenfalls ein Indiz für eine Konsolidierung darstellt. Von Erleichterungen bei der Kreditaufnahme profitieren auch kleine Unternehmen. Insbesondere ist der Anteil der Kleinunternehmen, die Probleme haben, überhaupt einen Kredit zu bekommen, deutlich um knapp 8 Prozentpunkte zurückgegangen.
2. Zwischen alten und neuen Bundesländern zeigen sich keine signifikanten Unterschiede hinsichtlich der Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme. Unterschiedlich sind jedoch die Gründe für Schwierigkeiten: In den neuen Bundesländern werden lange Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer sowie Probleme, überhaupt Kredite zu erhalten, häufiger und Dokumentations- und Offenlegungserfordernisse seltener vermeldet als im Westen.
3. Fast drei Viertel der antwortenden Unternehmen haben im Betrachtungszeitraum Investitionen durchgeführt. Dabei stehen Erweiterungsinvestitionen (42%) in ihrer Bedeutung leicht hinter Ersatzinvestitionen (45%) zurück. 24% der Unternehmen, die zur Finanzierung der Investition einen Bankkredit beantragt hatten, berichten von der Ablehnung des Antrags durch das Kreditinstitut. Besonders häufig sind davon Kleinunternehmen sowie ostdeutsche Unternehmen betroffen. Die wichtigsten Gründe für eine Kreditablehnung waren unzureichende Sicherheiten und zu niedrige Eigenkapitalquoten der Unternehmen.

¹ Den Auswertungen liegen die Angaben von rund 6000 Unternehmen zugrunde. Zur Datenerhebung und Struktur der Daten s. Anhang.

4. Von der stärkeren Risikoorientierung der Kreditinstitute sind große wie kleine Unternehmen inzwischen gleichermaßen betroffen: Zwar sehen sich kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren nach wie vor höheren Sicherheitsforderungen gegenüber. Bei den Transparenzforderungen der Institute, die für eine aussagekräftige Risikoanalyse und die Berechnung risikoadäquater Finanzierungsbedingungen benötigt werden, existieren hingegen kaum noch Unterschiede. Dies deutet auf die mittlerweile flächendeckende Verbreitung bankinterner Ratingtools hin, die nun auch bei kleinen Unternehmen Anwendung finden. Erfreuliche Folge ist, dass kleine Unternehmen inzwischen seltener Probleme haben, überhaupt Kredite zu bekommen. Früher führten die für alle Kunden eines Kreditinstitutes weitgehend einheitlichen Zinssätze dazu, dass vor allem kleinere Unternehmen Schwierigkeiten hatten, überhaupt Kredite zu erhalten. Heute nutzen Banken und Sparkassen Ratingtools dazu, Kreditkonditionen zunehmend risikoorientiert zu gestalten. Damit wird insbesondere für kleine Unternehmen der Zugang zu Bankkrediten erleichtert.
5. Die Aufschlüsselung der Investitionstätigkeit und ihrer Finanzierung nach Branchen zeigt deutlich, dass die stärker exportorientierten Branchen von der dynamischen weltwirtschaftlichen Entwicklung profitieren konnten. Sie konnten insbesondere im Wege der Innenfinanzierung ihre Eigenkapitalposition verbessern, der im Hinblick auf das Kreditrating eine wichtige Signalfunktion gegenüber der Bank zukommt. Demgegenüber waren die stark von der Binnenkonjunktur abhängigen Branchen von der schwachen inländischen Wirtschaftsentwicklung negativ betroffen. Unzureichende Absatzmöglichkeiten und eine angespannte Ertragslage machten einen Ausbau der Eigenkapitaldecke schwierig, sie erlebten auch häufiger eine Verschlechterung ihres Kreditratings. So verwundert es nicht, dass die stärker exportabhängigen Branchen Verarbeitendes Gewerbe sowie Groß- und Außenhandel seltener von Kreditablehnungen betroffen waren als die stärker binnenwirtschaftlich orientierten Branchen. Dies zeigt, dass ein Teil der Finanzierungsprobleme durch konjunkturelle Faktoren bedingt ist.

Finanzierungsquellen: Trotz Umdenken bei den Unternehmen sind traditionelle Instrumente weiterhin von herausragender Bedeutung

6. Über alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen hinweg spielen die klassischen Finanzierungsinstrumente auch weiterhin eine herausragende Rolle: Die Innenfinanzierung und der Bankkredit sind die bei weitem wichtigsten Finanzierungsformen. Mit steigender Unternehmensgröße erfahren alternative Finanzierungsinstrumente wie das Leasing jedoch einen gewissen Bedeutungszuwachs. Nicht zuletzt aufgrund des schwieriger werdenden Kreditzugangs sind viele Unternehmen bestrebt, nicht-traditionelle Finanzierungsinstrumente in Zukunft verstärkt einzusetzen, um ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Viele Unternehmen erwarten für die alternativen Instrumente immer noch nur ein relativ geringes Bedeutungswachstum. Es ist notwendig, dass sich Unternehmen in Zukunft stärker mit dem ständig wachsenden Angebot innovativer Finanzierungsinstrumente befassen.
7. Dabei zeigen sich nur geringe Unterschiede je nach Unternehmensgröße: Grundsätzlich planen große Unternehmen zwar eher, alternative Finanzierungsquellen zu erschließen als kleine. Die Unterschiede sind jedoch gering und wohl eher darauf zurückzuführen, dass viele Alternativen wie Mezzaninekapital, Anleihen oder Beteiligungskapital (bisher) erst ab einer gewissen Mindestgröße des Unternehmens sinnvoll und verfügbar sind. Finanzierungsinstrumente, für die Mindestgrößen kaum eine Rolle spielen, wie das Leasing werden hinsichtlich ihres zukünftigen Bedeutungszuwachs dementsprechend über die Unternehmensgrößenklassen hinweg sehr ähnlich eingestuft.
8. Die große Bedeutung der Eigenkapitalausstattung wird von den Unternehmen erkannt: 43% der befragten Unternehmen haben im Beobachtungszeitraum ihre Eigenkapitalquote erhöht, während nur 19% eine gesunkene Quote gemeldet haben. Dabei waren es vor allem die großen Unternehmen, die ihre Eigenkapitaldecke stärken konnten. Knapp 45% der Unternehmen planen in Zukunft eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote und etwa 18% würden sie gerne erhöhen, sehen hierfür aber keine realistischen Möglichkeiten. Das mit großem Abstand wichtigste Instrument der Eigenkapitalerhöhung ist die Gewinnthesaurierung, gefolgt von der Aufstockung eigener Einlagen. Rund 10% der Unternehmen wollen ihre Finanzierungsstruktur aber auch durch die Aufnahme von Mezzaninekapital verbessern.

Förderkredite und Zuschüsse sind die beliebtesten Förderinstrumente

9. Fördermittel sind für die Investitionsfinanzierung der Unternehmen weiterhin von erheblicher Bedeutung. Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen griff im Beobachtungszeitraum auf die existierenden Förderangebote (Förderkredite, Zuschüsse, Zulagen, Bürgschaften etc.) zurück. Die mit Abstand am häufigsten beantragten Fördermittel waren Förderkredite der KfW Bankengruppe (39%) sowie Zuschüsse und Zulagen (40%). Unternehmen in den neuen Bundesländern messen Zulagen und Zuschüssen eine besonders hohe Bedeutung bei. In den alten Bundesländern sind KfW-Förderkredite das am Häufigsten genutzte Instrument.
10. Der Informationsstand über Förderangebote ist im Allgemeinen gut. Auch an der Beantragung von Fördermitteln wurde relativ wenig beanstandet. Nur jeweils 13% derjenigen Unternehmen, die keine Fördermittel in Anspruch genommen haben, begründeten dies mit fehlenden Informationen bzw. einem zu aufwendigen Beantragungsverfahren und 55% benötigten nach eigener Einschätzung keine Förderung.
11. Wer Fördermittel beantragt, hat sehr gute Chancen, diese auch zu bekommen: Im Durchschnitt aller Unternehmensgrößenklassen und Branchen haben 79% der Antragsteller eine Zusage erhalten. Nur in 21% der Fälle wurden Anträge von der Hausbank oder den Förderinstituten abgelehnt.

Rating: Informationsdefizite bestehen fort

12. Die hohe Bedeutung, die dem bankinternen Rating für die Unternehmensfinanzierung zukommt, ist zwar den weitaus meisten Unternehmen (65%) klar. Allerdings kennen über 52% der Unternehmen ihre konkrete Ratingnote nicht. Insbesondere kleine Unternehmen sind hier uninformiert. Die Wissenslücke geht in erster Linie auf das Konto der Unternehmen, da knapp 86% der Unternehmen, die ihre Note nicht kennen, sich auch nicht bei ihrer Bank erkundigt haben. In immerhin 14% der Fälle gab aber die Bank keine Auskunft.
13. Von den Unternehmen, die ihre Ratingeinstufung kennen, konnten über 38% ihr Rating im vergangenen Jahr verbessern, während es sich bei nur knapp 10% verschlechterte. Gerade in den Branchen, die von der Belebung der Exportnachfrage profitieren konnten, haben besonders viele Unternehmen ihr Rating verbessern können. Aber auch viele Unternehmen aus den übrigen Branchen waren in der Lage, Fortschritte zu machen, was darauf hinweist, dass informierte Unternehmen auch bei schlechter Konjunkturlage Maßnahmen in Angriff nehmen können, die positiv auf ihr Rating wirken.

Zahlungsverhalten

14. Über 40% der Unternehmen berichten von einer Verschlechterung des Zahlungsverhaltens ihrer privaten Firmenkunden. Ein Drittel der befragten Firmen klagt über Verschlechterungen bei öffentlichen Auftraggebern. Bausektor, Groß- und Außenhandel sowie das Handwerk vermelden besonders häufig eine Verschlechterung im Zahlungsverhalten ihrer Kunden. Zahlungsausfälle machen im Mittel der befragten Unternehmen knapp über 1% des Jahresumsatzes aus.
15. Der Bausektor nimmt hierbei eine Sonderrolle ein: Einerseits beklagen sich 42% der Unternehmen, die in Geschäftsbeziehung zu Unternehmen der Baubranche stehen, über eine Verschlechterung deren Zahlungsverhaltens. Andererseits berichten die Bauunternehmen besonders häufig, dass sie durch ein verschlechtertes Zahlungsverhalten ihrer Auftraggeber selbst unter Druck geraten und ihre Zahlungstermine dadurch schlechter einhalten können.
16. Um auf das verschlechterte Zahlungsverhalten zu reagieren, haben 80% der Unternehmen Maßnahmen ergriffen. Dabei standen die Verbesserung des Mahnwesens sowie die ständige Überwachung der Zahlungsströme im Vordergrund. Auch konsequente rechtliche Schritte werden von vielen Unternehmen bei Zahlungsverzögerungen eingeleitet. Externes Inkasso, die Einführung kundenspezifischer Konditionen und die Nutzung von Factoring wurden als Maßnahmen seltener genannt.
17. Der wichtigste Grund für die Unternehmen, auf Maßnahmen wegen schlechten Zahlungsverhaltens zu verzichten, ist die Furcht, einen wichtigen Kunden zu verlieren. Die Nennungen die-

ses Grundes nehmen mit zunehmender Unternehmensgröße zu, was darauf hinweist, dass Großunternehmen Zahlungsverzögerungen eher verkraften können als kleine Unternehmen. Im Gegensatz dazu fürchten Kleinunternehmen vor allem die hohen Kosten rechtlicher Schritte.

Fazit: Unternehmensfinanzierung immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung.

Zusammenfassend belegen die Ergebnisse, dass der Wandel auf den Finanzmärkten zügig voranschritten ist. Die Finanzierungsprobleme der Unternehmen haben sich gegenüber den Vorjahren noch nicht durchgreifend entspannt, aber erste Konsolidierungstendenzen werden erkennbar.

Sowohl Kreditinstitute wie auch Unternehmen passen ihr Verhalten an die neuen Gegebenheiten an. Die Kreditinstitute haben ihre Kreditportfolios bereinigt, flächendeckend moderne Ratingverfahren eingeführt und vergeben Kredite nach transparenteren Risikokriterien. Viele Unternehmen haben sich an den Umgang mit dem Rating gewöhnt und ihre Handlungsmöglichkeiten erkannt. Sie wollen ihre Eigenkapitalquote steigern und ihre Finanzierungsquellen diversifizieren, nicht wenige gehen bereits erfolgreich diesen Weg.

Dennoch verbleibt Handlungsbedarf: Alternative Finanzierungsinstrumente werden von den Unternehmen nur zögerlich angenommen und ihre zukünftige Bedeutung wird unterschätzt. Kleinere Unternehmen profitieren im Vergleich zu Großunternehmen bislang noch unterdurchschnittlich von der verhaltenen Verbesserung der Finanzierungssituation. Besonders in Branchen, die von der schwachen Binnenkonjunktur abhängen, ist die Ertragslage der Unternehmen angespannt und entsprechend stehen nicht ausreichend freie Mittel für die Innenfinanzierung zur Verfügung. Hierunter leidet die Kreditwürdigkeit, und auch die Eigenkapitalausstattung bleibt unzureichend.

Die Marschroute für eine nachhaltige Verbesserung des Finanzierungsklimas führt daher über mindestens drei Stationen: über die weitere konsequente Förderung vor allem kleiner Unternehmen mit marktgerechten Mitteln, über eine deutliche Belebung der inländischen Nachfrage und schließlich über den Willen der Unternehmen, den bereits vielfach eingeschlagenen Weg der Anpassung an die neuen Gegebenheiten auch weiterzugehen.

2 Finanzierungsbedingungen: Finanzmarktwandel intensiviert sich

Seit einigen Jahren befinden sich die Finanzmärkte weltweit in einem umfassenden Veränderungsprozess. Der Finanzmarktwandel betrifft Deutschland ganz besonders, da das hiesige Finanzsystem im Gegensatz zu den kapitalmarktorientierten Finanzsystemen angelsächsischer Prägung jahrzehntelang stark bankenorientiert war. Die Hausbankbeziehung stellte eine stabile Versorgung mit günstigem langfristigem Fremdkapital sicher. Die Stabilität der Finanzierungsbeziehungen zwischen mittelständischen Unternehmen und Hausbank war unzweifelhaft maßgeblich für den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands. Vielleicht funktionierte die geradezu symbiotische Zusammenarbeit zwischen Hausbank und Unternehmen sogar zu gut, da sie es vielen Unternehmen erlaubte, die Bildung von Eigenkapital zu vernachlässigen. Die Folge war zum einen eine im internationalen Vergleich schwache Eigenkapitalausstattung der Unternehmen und zum anderen ein sich nur zögerlich entwickelnder Kapitalmarkt.

Inzwischen haben sich die Rahmenbedingungen und damit die Finanzierungsbedingungen in Deutschland jedoch geändert. Das gemeinsame Auftreten mehrerer Makrotrends hat das Finanzierungsumfeld in Bewegung gebracht: Die Entwicklung und breite Anwendung der Informations- und Kommunikationstechnologien, die Liberalisierung und Deregulierung der Kapitalmärkte, die Harmonisierung der Finanzmarktregulierung sowie die (bei intensiverem Wettbewerb) wachsende Bedeutung von Risiko- und Rentabilitätsabwägungen machten und machen es für Unternehmen und Banken notwendig, sich an internationale Gegebenheiten anzupassen, um den Anschluss an die Weltspitze nicht zu verlieren. Nachdem die deutschen Banken und Sparkassen in den letzten Jahren in die tiefste Ertrags- und Kostenkrise der Nachkriegszeit gerutscht waren begannen sie, zielgerichtet ihre Kreditportfolios zu bereinigen, definierten klare Kundenzielgruppen und Geschäftsstrategien und leiteten Kostensenkungs- und organisatorische Maßnahmen ein. Kreditengagements und -wünsche werden systematisierten Bonitätsprüfungen unterzogen. Auf Basis der Ratings wird über Kreditzusage und -ablehnung entschieden und bei den Kreditkonditionen ersetzen risikodifferenzierte Zinsen zusehend den Einheitszins.

Die große Herausforderung für die Unternehmen besteht darin, diese Veränderungen als Chance zu begreifen. Viele – vor allem kleinere – Unternehmen müssen die noch relativ neue Ratingkultur annehmen und so das eigene Unternehmen an die sich wandelnden Anforderungen ausrichten. Neue Finanzierungsinstrumente – wie zum Beispiel Beteiligungs- oder Mezzaninkapital – stehen zunehmend zur Verfügung, die es Unternehmen erlauben, ihre Kapitalstruktur zu optimieren. Die Unternehmen müssen sich diesen neuen Finanzierungsinstrumenten öffnen, um einerseits ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren und andererseits ihre Kapitalstruktur zu verbessern, um weiterhin Zugang zu Bankkrediten zu haben.

Bereits die letztjährige Unternehmensbefragung zeigte deshalb eine unverändert schwierige Position der mittelständischen Wirtschaft bei der Kreditaufnahme, verursacht insbesondere auch durch gestiegene Anforderungen der Banken hinsichtlich der Bereitstellung von Kreditsicherheiten.

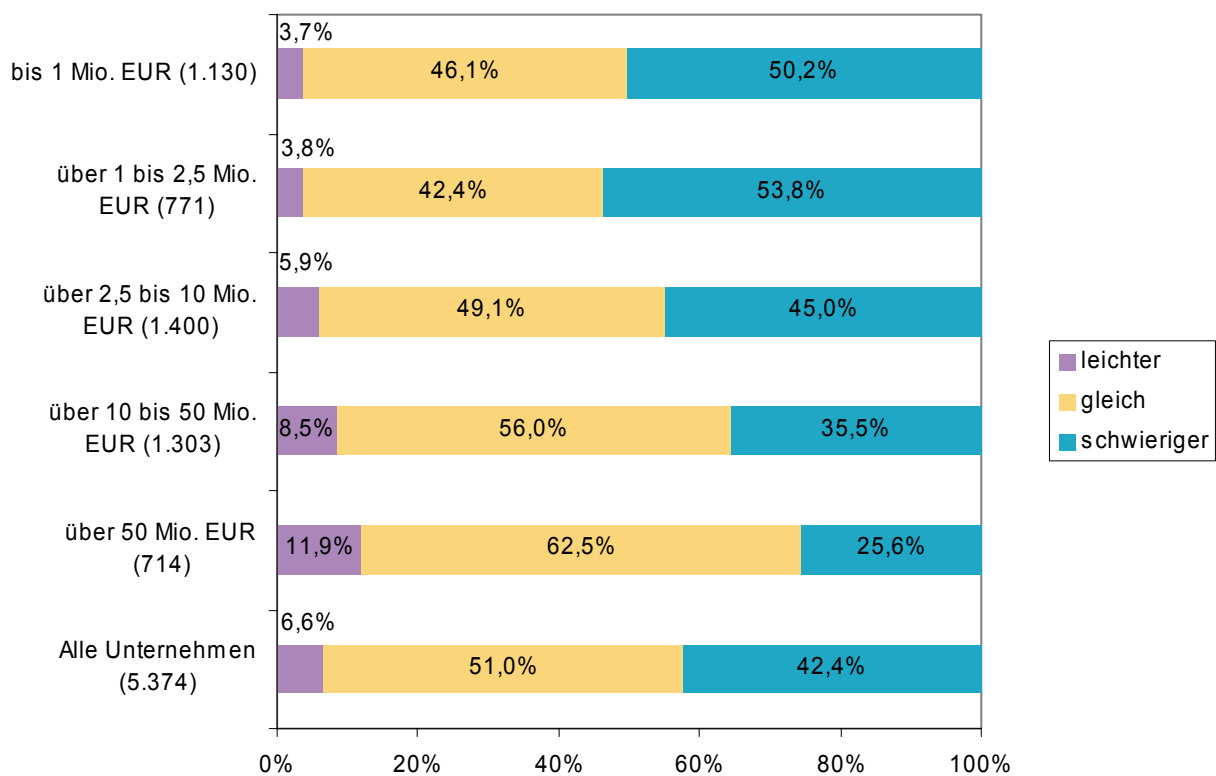
Um beurteilen zu können, welche Auswirkungen die Veränderungen auf den Finanzmärkten im letzten Jahr auf die Finanzierungssituation der Unternehmen hatten, wurden die Unternehmen in der vorliegenden Studie gefragt, ob die Kreditaufnahme in den vergangenen 12 Monaten vor dem Befragungszeitraum (1. Quartal

2005) für sie leichter bzw. schwieriger geworden oder unverändert geblieben ist. Wurde die Kreditaufnahme als schwieriger angesehen, baten wir um Angabe hinsichtlich der Gründe für die Erschwernis.

2.1 Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme: Weiter schwieriges Umfeld

Wie schon in den vergangenen Jahren lässt die vorliegende Befragung auf ein eher schwieriges Umfeld für die Kreditvergabe schließen. Über 42% (Vorjahr 43,2%) der Unternehmen berichten, dass die Kreditaufnahme in den vergangenen 12 Monaten schwieriger geworden sei, während knapp die Hälfte der befragten Betriebe sich einer unveränderten Bereitschaft zur Kreditvergabe seitens der Banken gegenüber sieht. Ein Grund für Klagen über eine erschwerte Kreditaufnahme ist, dass Kreditinstitute ihre Kredite vermehrt unter Risikogesichtspunkten vergeben und bepreisen, und dass dies häufig als Erschwernis wahrgenommen wird. Positiv ist zu vermerken, dass der Anteil der Unternehmen, die von einer erleichterten Kreditaufnahme berichten, von 4,4% im Vorjahr auf inzwischen über 6% angestiegen ist.

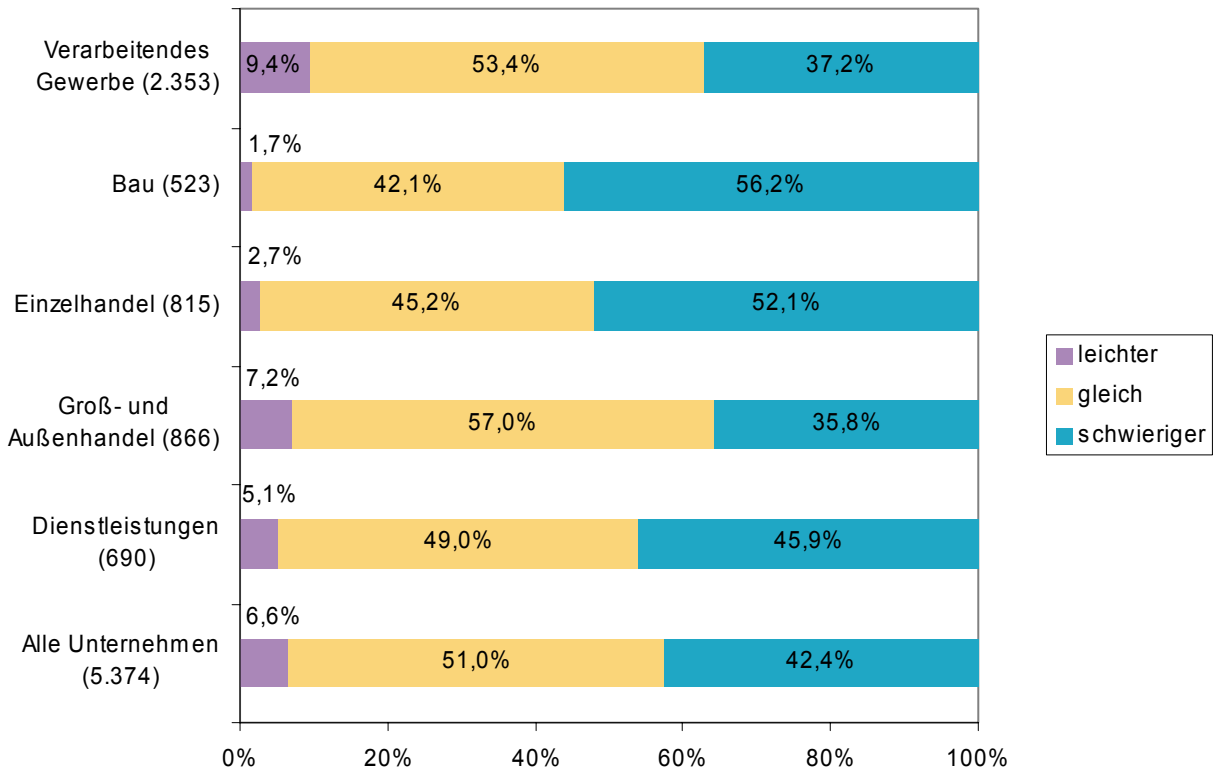
Grafik 1: Veränderung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



Die Auswertung nach Umsatzgrößenklassen offenbart eine deutliche Tendenz: Mit steigender Unternehmensgröße nehmen die Finanzierungsschwierigkeiten am Kreditmarkt deutlich ab (s. Grafik 1). Während Kleinstunternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu 1 Mio. EUR nur selten (3,7%) über Erleichterungen bei der Kreditaufnahme berichten, liegt der Anteil der Unternehmen, deren Kreditaufnahme weiterhin schwierig ist, mit über 50% deutlich über dem Durchschnitt der befragten Unternehmen. Umgekehrt klagt lediglich ein Viertel der größten Unternehmen (Jahresumsatz über 50 Mio. EUR) über Verschlechterungen, während knapp ein Achtel der Firmen dieser Kategorie von einer Erleichterung bei der Kreditfinanzierung profitieren.

Betrachtet man die Größenklassen zwischen diesen beiden Gruppen, so hellt sich das Bild mit steigender Größe zunehmend auf.

Grafik 2: Veränderung der Kreditaufnahme nach Branchen (Anteile in %)



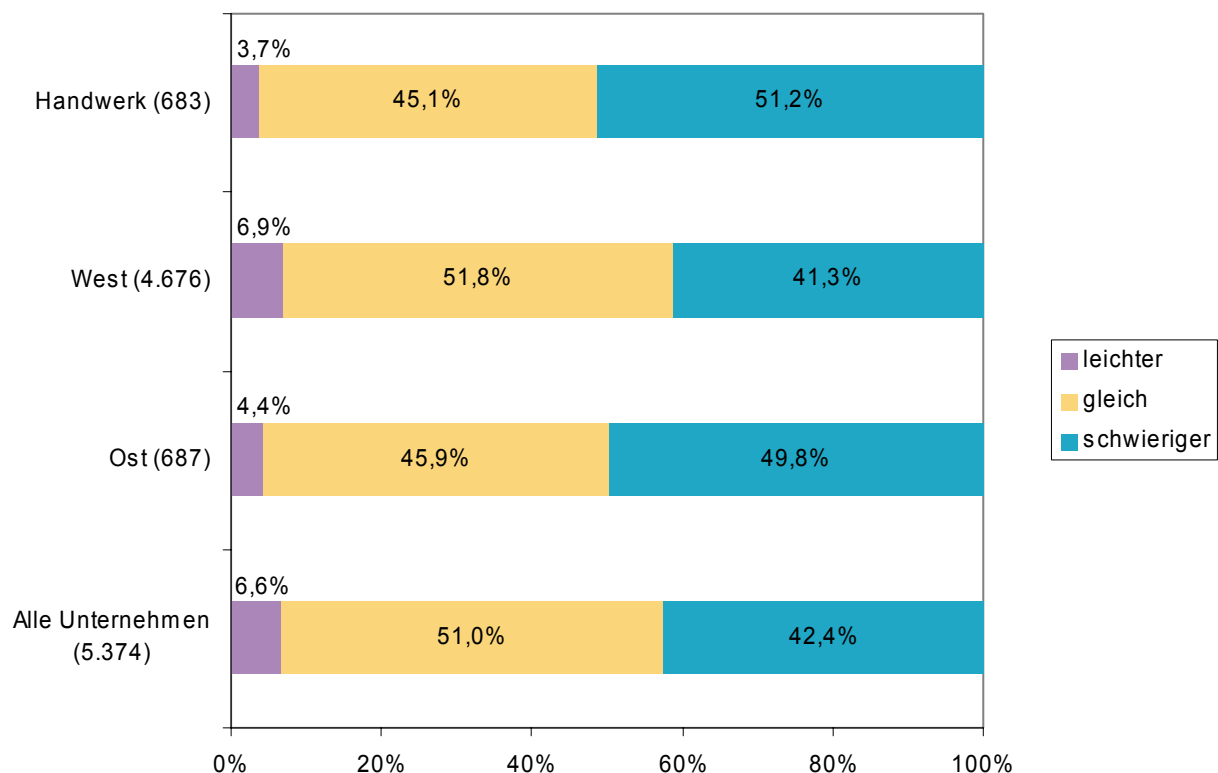
In der Branchenaufgliederung ist der Anteil der Unternehmen, die von erleichterter Kreditaufnahme berichten, im Verarbeitenden Gewerbe und im Groß- und Außenhandel besonders hoch. Unternehmen in diesen Branchen profitieren zu über 9% bzw. zu über 7% von einer verbesserten Kreditvergabepolitik (s. Grafik 2). Besonders schwierig ist die Lage nach wie vor im Baugewerbe und im Einzelhandel einzustufen. In beiden Branchen klagt ein überdurchschnittlich großer Teil der Unternehmen über eine weiterhin schwieriger werdende Kreditaufnahme.

Die starke Exportnachfrage sorgt vor allem im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel gegenwärtig für eine gute Ertragslage. Dies wirkt sich positiv auf die Bereitschaft der Banken aus, Kredite an Unternehmen dieser Branchen zu vergeben. Gleichzeitig ist vor allem die schwache Inlandsnachfrage für eine momentan angespannte Ertragslage im Baugewerbe, im Einzelhandel und im Dienstleistungsgewerbe verantwortlich. Daher sind Kreditinstitute mit Kreditvergaben an Unternehmen in diesen Branchen, die maßgeblich von der Binnenkonjunktur getragen werden, besonders vorsichtig. Entsprechend klagen diese Unternehmen deutlich häufiger über eine geringe Bereitschaft der Kreditinstitute zur Kreditvergabe.

In den alten Bundesländern melden 6,9% der Unternehmen eine Verbesserung der Situation bei der Kreditaufnahme (Vorjahr: 4,5%) und 41,3% eine Verschlechterung. Unternehmen aus den neuen Bundesländern berichten dagegen mit einem Anteil von rund 50% eine sich gegenüber dem Vorjahr weiterhin verschlech-

ternde Situation (Vorjahr: 42,4%) (s. Grafik 3). Wie Regressionsanalysen² zeigen, sind die Unterschiede in der Beurteilung der Möglichkeiten zur Kreditaufnahme in Ost und West auf die verschiedene Branchen- und Unternehmensgrößenstruktur zurückzuführen. Darüber hinaus kann ein gesonderter „Ost-Effekt“ somit nicht ermittelt werden. Das heißt ein bestimmtes Unternehmen in einer bestimmten Branche und einer bestimmten Größenklasse zeigt in Ost und West das gleiche Antwortmuster. Dies zeigt, dass die Kreditaufnahme für Unternehmen in den neuen Bundesländern nicht signifikant schwieriger ist, als für die Mitbewerber in den alten Bundesländern. Auch wenn Handwerksbetriebe nach wie vor überdurchschnittlich häufig von einer schwieriger werdenden Kreditaufnahme berichten, so lässt ein vergleichender Blick zum letzten Jahr doch auf eine Stabilisierung der Situation hoffen. Der Anteil der Unternehmen mit erleichterter Kreditaufnahme ist auf knapp 4% angestiegen und über 45% der Handwerksbetriebe sehen sich inzwischen zumindest unveränderten Bedingungen gegenüber, während es vor Jahresfrist noch knapp 3% bzw. 43% waren.

Grafik 3: Veränderung der Kreditaufnahme nach Regionen und Handwerk (Anteile in %)

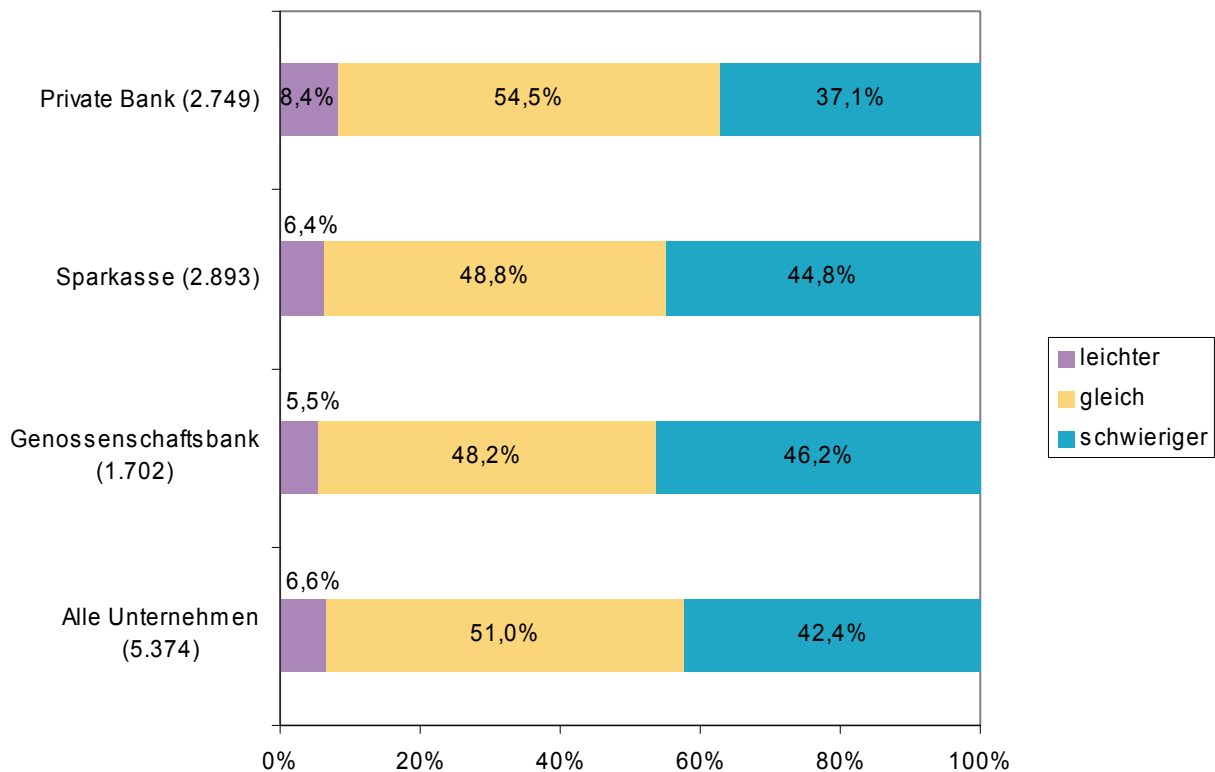


Zu den beschriebenen Veränderungen bei der Kreditvergabesituation tragen alle Institutsgruppen – wenn auch auf unterschiedlichem Niveau – bei (s. Grafik 4). Am häufigsten berichten Kunden mit einer Hauptbankverbindung zu einer privaten Bank von Erleichterungen. Über 8% (Vorjahr 4,6%) der Betriebe profitierten von einer einfacheren Kreditaufnahme und der Anteil der Unternehmen, die über erschwerte Kreditaufnahme klagen, sank von knapp 42% im Vorjahr auf etwas über 37%. Trotz leicht verbesserter Situation, berichten nach wie vor Kunden von Genossenschaftsbanken am häufigsten von erschwertem Kreditzugang. Allerdings zeigen auch hier Regressionsanalysen, dass dieses Ergebnis nicht auf ein unterschiedliches Ver-

² Zusätzlich zur tabellarischen Aufbereitung wurden die Antworten der Unternehmen mit Hilfe multivariater Methoden untersucht. Sie erlauben die Identifikation des Einflusses eines Merkmals wie etwa der Branche auf die Veränderung der

halten der untersuchten Kreditinstitute zurückzuführen ist, sondern sich in den Unterschieden (Größe, Branche) ihrer Kundenstruktur begründet. Grafik 5 zeigt, unterhalten nach wie vor kleine Unternehmen eher eine Bankverbindung zu einer Sparkasse oder Genossenschaftsbank, während große Unternehmen sich eher an private Banken wenden. Die Sparkassen scheinen jedoch auch ihre Position im Bereich der Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 50 Mio. EUR gefestigt zu haben.

Grafik 4: Veränderung der Kreditaufnahme nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)



Insgesamt lässt sich ein eher gemischtes Bild der unternehmerischen Finanzierungssituation zeichnen: Zumindest die exportabhängigen Branchen profitieren von mittelfristig guten Ertragsaussichten, wenn die starke Auslandsnachfrage weiterhin den deutschen Export antreibt. Diese positiven Aussichten erhöhen die Bereitschaft der Kreditinstitute, Kredite an Unternehmen dieser Branchen zu vergeben. Dementsprechend sind Klagen über eine schwieriger werdende Kreditaufnahme hier seltener berichtet worden. In Branchen, die hauptsächlich von der Binnennachfrage abhängen, sind Gewinnsituation und Ertragsaussichten momentan noch eingetrübt, dementsprechend sind Klagen über Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme häufiger zu vernehmen. Allerdings werden sich auch hier positive Tendenzen verstärken, sobald der Konjunkturmotor anspringt und den Verbraucherkonsum mitzieht. Die Ergebnisse der Auswertungen zeigen, dass von den ersten Erholungstendenzen vornehmlich große Unternehmen profitieren, während sich kleinere Unternehmen nach wie vor in einem weiterhin schwierigen Kreditumfeld bewegen.

Grafik 5: Umsatzgrößenklassen und Hauptbankverbindung (Anteile in %)

Lesehilfe: 22,8% der Kunden von privaten Banken sind Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR.

2.2 Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme

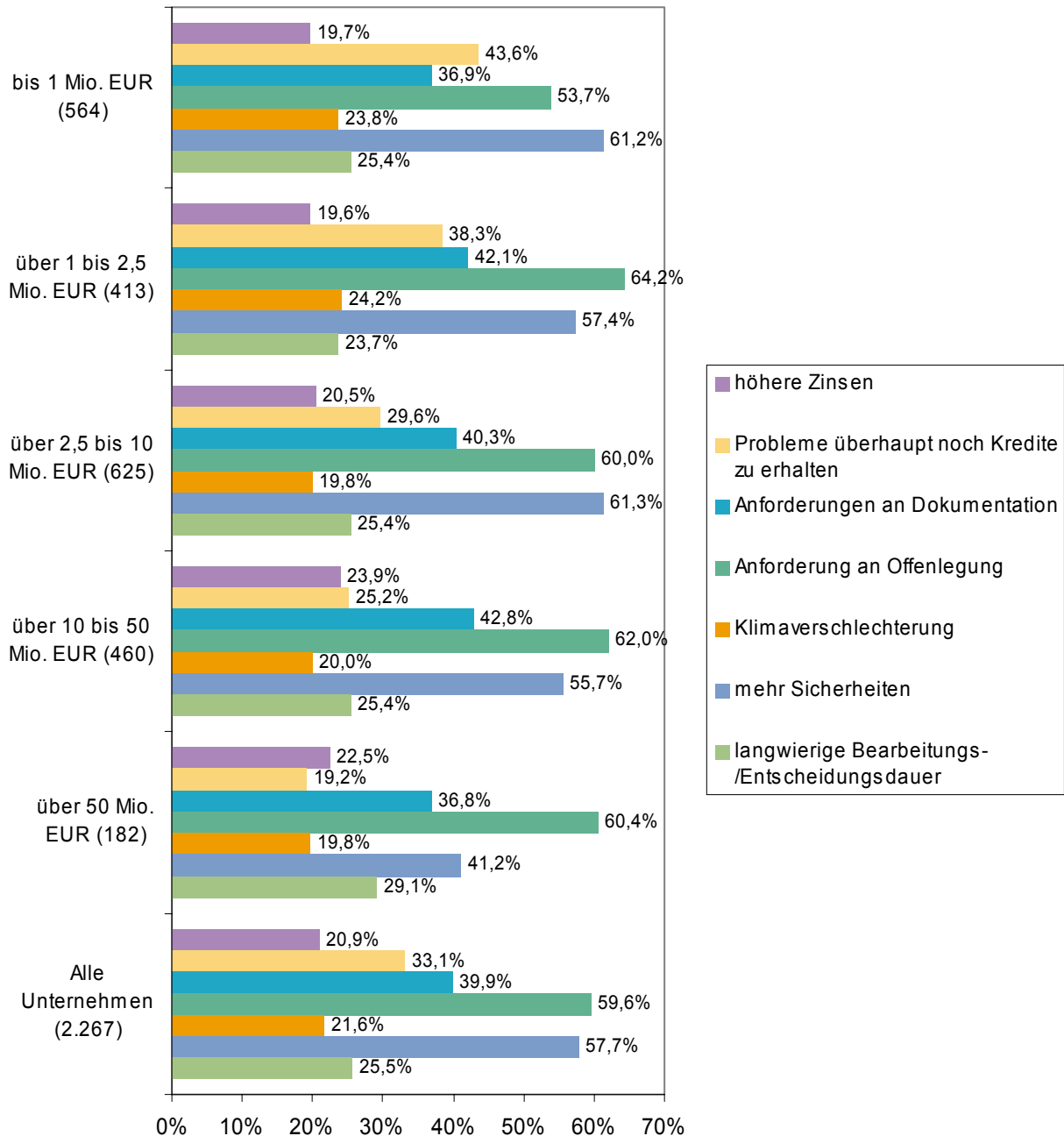
Die von den Unternehmen angegebenen Ursachen für eine schwierigere Kreditaufnahme widerspiegeln die Auswirkungen des eingangs angesprochenen Finanzmarkt wandels. Die am häufigsten erwähnten Gründe waren mit knapp 60% die erhöhten Anforderungen an die Offenlegung von Geschäftszahlen und -strategien sowie mit fast 58% die Einforderung höherer Sicherheiten (s. Grafik 6). Erhöhte Anforderungen an die Dokumentation von Investitionsvorhaben werden als dritt wichtigstes Problemfeld genannt. Alle drei Aspekte leiten sich aus der Ratingkultur und dem Bestreben der Kreditinstitute ab, das Kreditrisiko realistisch einschätzen zu können und die Forderung gegebenenfalls (höher) zu besichern.

Dagegen treten Gründe, die auf eine generell schwierige Refinanzierungssituation schließen lassen, langsam aber spürbar in den Hintergrund. So wird zum Beispiel die unter „Klimaverschlechterung“ subsumierte Güte der Geschäftsbeziehung zum Kreditinstitut in deutlich weniger als einem Viertel der Fälle als Grund genannt. Dies lässt darauf schließen, dass Umorganisationen innerhalb der Kreditinstitute und Bereinigungen der Kreditportfolien, die in den vergangenen Jahren die subjektiv empfundene Verschlechterung der Bank-Kunde-Beziehung bewirkt haben, inzwischen allmählich zum Abschluss kommen.

Es ist interessant, festzustellen, dass im Vergleich zur Befragung des Vorjahres in allen Größenklassen – wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß – alle Gründe für ein schwieriger gewordenes Kreditumfeld von weniger Unternehmen genannt wurden. Dies kann als allmähliche Erholung der Situation auf dem Kredit-

markt verstanden werden. Es ist jedoch auch möglich, dass insgesamt ein „Gewöhnungseffekt“ an die Veränderungen auf dem Kapitalmarkt eingetreten ist.

Grafik 6: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Das Problem, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten, betrifft vor allem kleine Unternehmen. Während bei den größten Unternehmen solche Schwierigkeiten in weniger als einem Fünftel der Fälle eine Rolle spielen, geben über 43% (Vorjahr: 51,3%) der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz an, dass ihre Finanzierung hierdurch erschwert wird. Dennoch ist auch hier ein Rückgang im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen. Auch die Nennungen von höheren geforderten Sicherheiten als Grad für die Verschlechterung

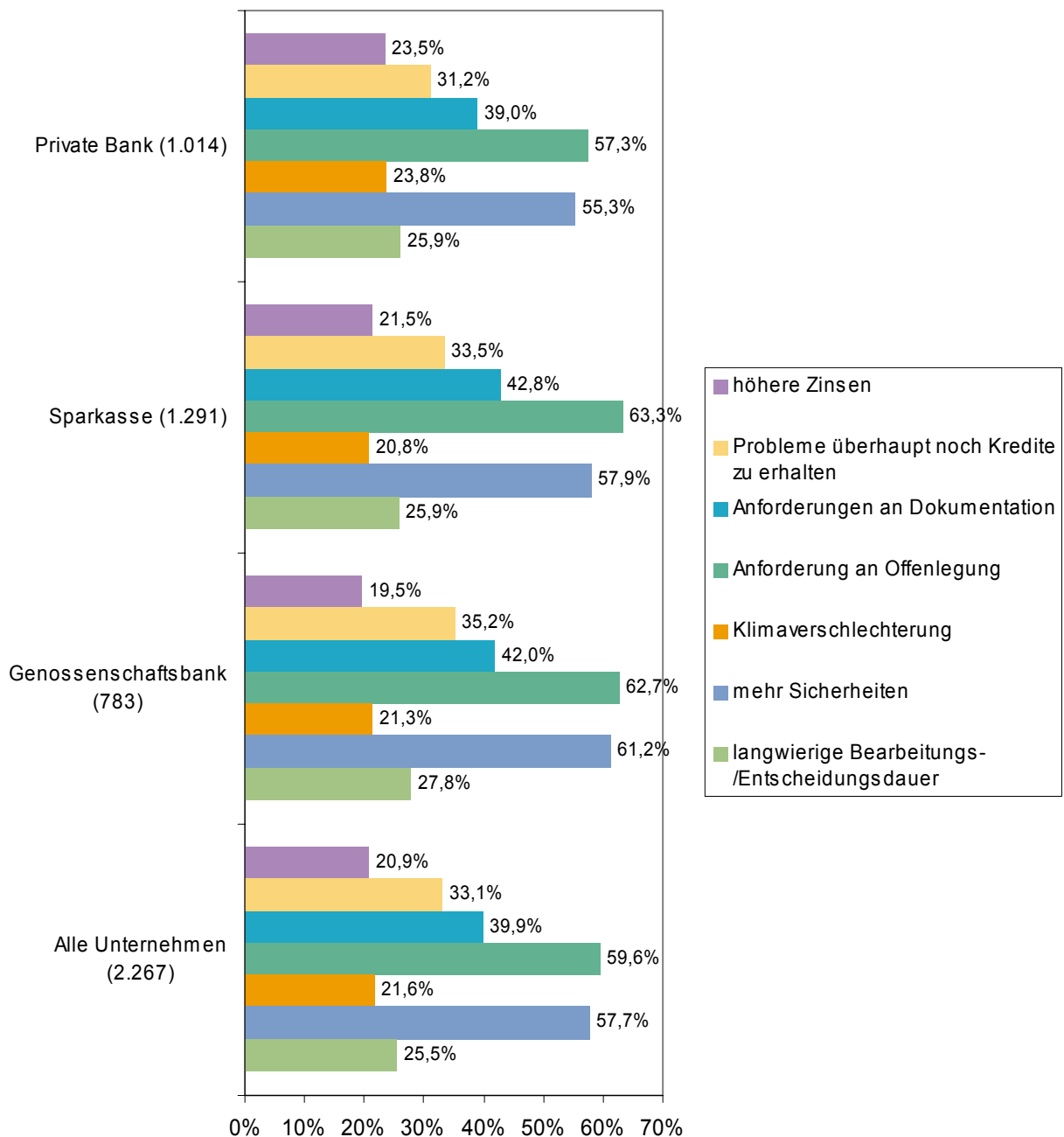
der Situation bei der Kreditaufnahme sind im Jahresvergleich jedoch in allen Größenklassen zurückgegangen.

Beides deutet auf verbesserte und breiter angewandte Ratingtools der Banken und damit auf eine Durchsetzung der risikoabhängigen Bepreisung von Krediten hin. Dies dürfte gerade auch bei den kleinen Unternehmen zur Verbesserung der Situation bezüglich der beiden gravierendsten Hemmnisse bei der Kreditaufnahme – dem Problem, überhaupt noch Kredite zu erhalten sowie unzureichender Sicherheiten – gegenüber der Vorerhebung beigetragen haben. Grund für die Verbesserung ist die Tatsache, dass mit der risikogerechten Konditionengestaltung diejenigen Unternehmen, die früher keinen Zugang zu Krediten erhielten, nun (wenn auch mit Konditionenaufschlägen) die Möglichkeit der Kreditaufnahme erhalten. Dennoch darf nicht übersehen werden, dass bei kleinen Unternehmen weitaus häufiger Engagements abgelehnt werden (s. Grafik 6) bzw. dass zur Kompensierung einer schwachen Bonität eine stärkere Unterlegung mit Sicherheiten eingefordert wird. Gerade im Bereich der sehr kleinen Unternehmen scheint der Markt Bonitätsschwächen und das damit verbundene Risiko bisher durch die Ausdifferenzierung der Kreditkonditionen noch nicht vollständig verarbeiten zu können.

Wenngleich Verschlechterungen des Betreuungsklimas (s. Grafik 7) insgesamt eine geringere Bedeutung als Finanzierungshindernis zukommt, so leiden Betriebe mit einem Jahresumsatz unter 2,5 Mio. EUR doch auch hierunter etwas stärker als größere Unternehmen. Langen Bearbeitungszeiten kommt allenfalls bei sehr großen Unternehmen eine leicht überdurchschnittliche Bedeutung als Hemmschuh bei der Fremdfinanzierung zu. Dies kann auf die größere Komplexität ihrer Engagements zurückgeführt werden.

Nach wie vor melden relativ mehr Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken etwas höhere Offenlegungserfordernisse seitens ihres Kreditinstitutes als die Kunden privater Banken (s. Grafik 7). Dies wird auch durch multivariate Analysen bestätigt. Diese Beobachtung kann darin begründet sein, dass private Banken bereits früher als die genannten Kreditinstitute begonnen haben, die Vergabekriterien zu modifizieren, und ihre Kunden somit über die Erfordernisse informiert sind. Wenngleich die Einforderung von Kreditsicherheiten über alle Institutsgruppen hinweg seltener als Problem wahrgenommen wird, benennen über 60% der Kunden von Genossenschaftsbanken die Sicherheitenstellung als Hemmnis für die Kreditaufnahme. Die Höhe der Zinsen wird insgesamt vergleichsweise selten als Hinderungsgrund genannt. Die höhere Bedeutung von Zinsen als Erschwernis bei den privaten Banken ist – wie multivariate Analysen zeigen – in erster Linie auf ihre Kundenstruktur zurückzuführen. Da die Kunden von privaten Banken eher größere Unternehmen sind, kommen hier risikodifferenzierte Konditionen tendenziell häufiger zum Einsatz. Möglicherweise drückt sich in diesem Teilbefund auch die bessere Informiertheit und günstigere Verhandlungssituation größerer Unternehmen aus. Die übrigen Kategorien haben sich in Ihrer Bedeutung als Refinanzierungshindernis für die Unternehmen über die 3 Säulen des deutschen Bankwesens hinweg weitgehend angeglichen. Auch die leichte Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist über die drei Institutsgruppen hinweg relativ homogen: über alle drei Bankengruppen und alle Gründe ist eine Verbesserung zu verzeichnen.

Grafik 7: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)



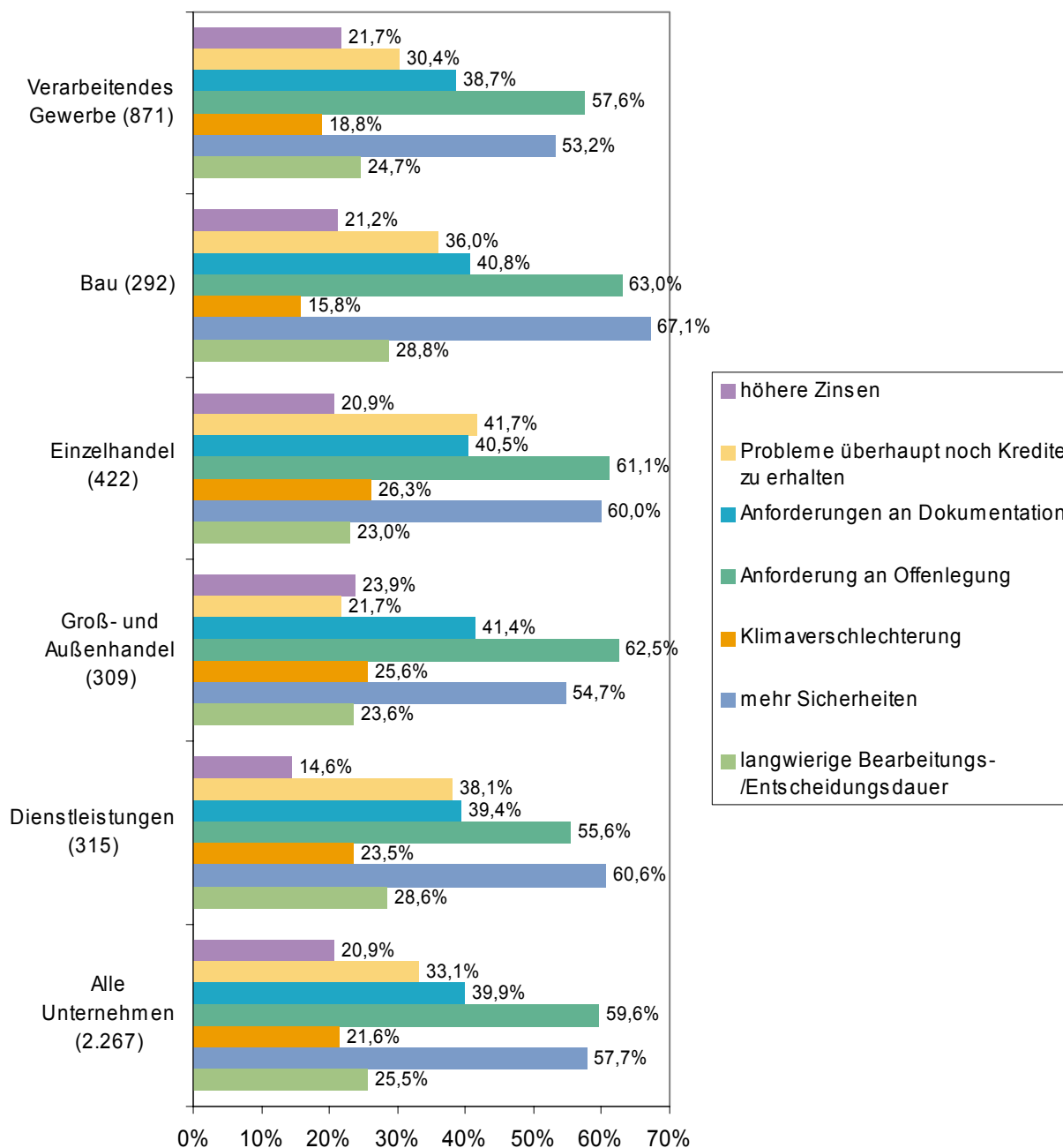
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Analysiert man die Nennungen von Hinderungsfaktoren bei der Kreditvergabe vor dem Hintergrund der Branchenzugehörigkeit der einzelnen Unternehmen, so zeigt sich insbesondere Folgendes: Wie schon im letzten Jahr scheint der Dienstleistungsbereich (in nur 14,6% der Fälle) weniger von steigenden Zinsen betroffen zu sein als andere Bereiche (im Schnitt 20,9%), während hier vor allem der Groß- und Außenhandel verstärkt klagt: Knapp 24% der Unternehmen, die über eine schwieriger gewordene Kreditaufnahme berichten, nennen gestiegene Zinsen als Grund (s. Grafik 8).³ Probleme, überhaupt noch Kredit zu bekommen, benennen über 40% der Einzelhandelsunternehmen sowie 38,1% der Dienstleister, die ein schwierigeres

³ Die im Vergleich zu anderen Branchen häufigere Nennung von höheren Zinsen als Hemmnis bei der Kreditaufnahme im Groß- und Außenhandel zeigt sich auch nach Kontrolle für die Umsatzgröße.

Umfeld vermeiden. Auch in der Baubranche berichtet über ein Drittel jener Unternehmen, die eine Verschlechterung des Zugangs zu Krediten feststellen, von diesem Problem. Es zeigt sich also, dass Unternehmen im Dienstleistungsbereich zwar nicht mit steigenden Zinsen konfrontiert sind, jedoch verhältnismäßig häufig keine Möglichkeit mehr zur Kreditaufnahme erhalten.

Grafik 8: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Branchen (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

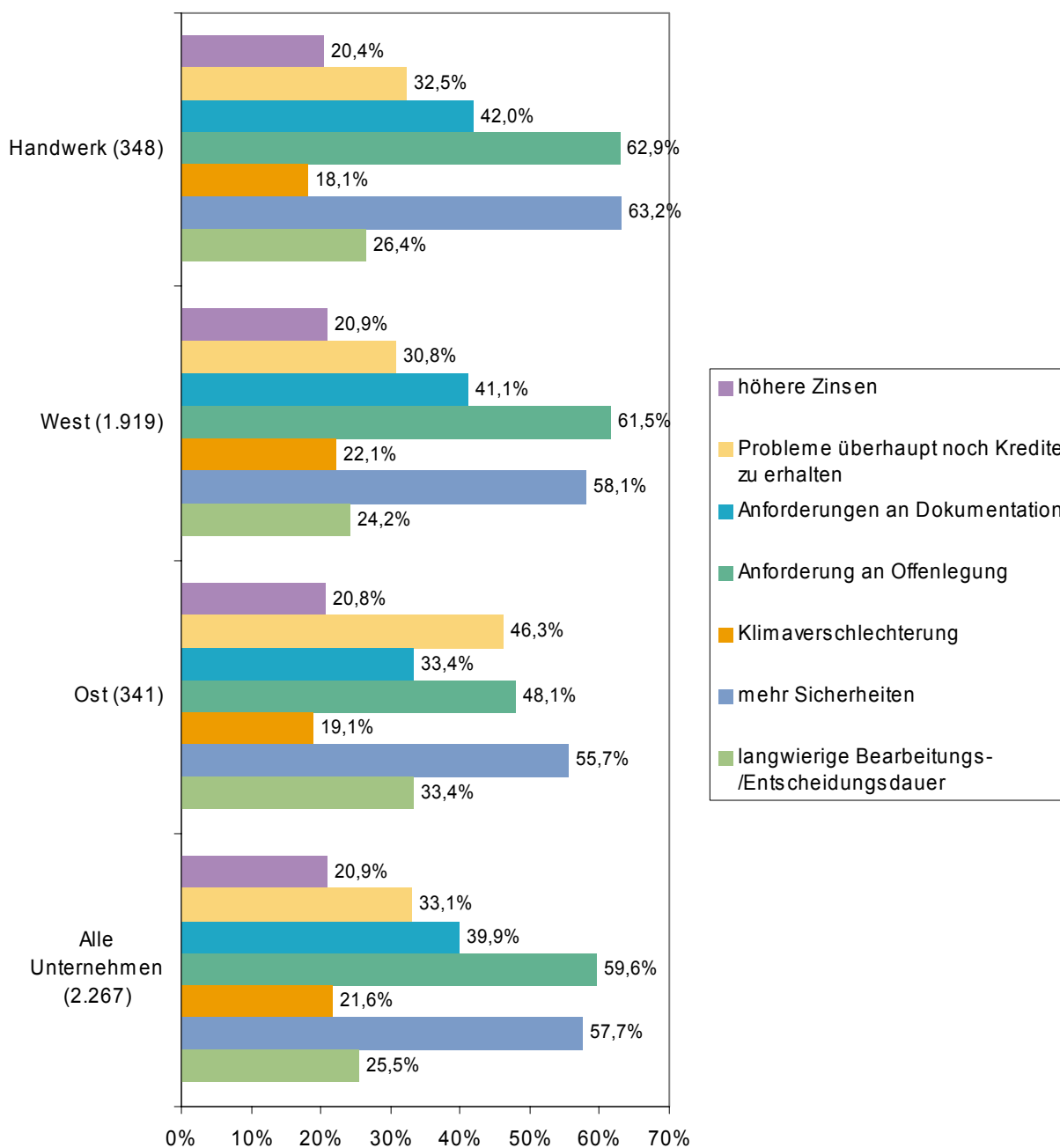
Der Anteil der Unternehmen, die erhöhte Dokumentationsanforderungen als Finanzierungsbremse nannten, hat sich auch auf einem branchenübergreifend ähnlichen Niveau eingepegelt: Ähnlich wie im Vorjahr nennen je nach Branche zwischen 39% und 41% der Unternehmen die erhöhten Anforderungen an die Dokumentation des Vorhabens als Problem. Hinsichtlich des Problemkreises der Offenlegung von Geschäftszahlen und

-strategien lassen sich zwei Branchengruppen unterscheiden: Einerseits Baugewerbe, Einzelhandel sowie Groß- und Außenhandel (über 60%) und andererseits das verarbeitende Gewerbe und der Dienstleistungssektor mit einem Anteil von jeweils unter 60%. Die Forderung nach mehr Sicherheiten ist insbesondere im Baugewerbe (67,1%), im Einzelhandel (60%) sowie im Dienstleistungsbereich (60,6%) ein Problem, während sich die Situation im Verarbeitenden Gewerbe und im Groß- und Außenhandel mit Werten von unter 55% gegenüber dem Vorjahr verbessert hat. Zusammenfassend kann man feststellen, dass insbesondere die Baubranche und der Einzelhandel unter einem insgesamt weiterhin schwierigen oder schwieriger werdenden Marktumfeld leiden.

Für diejenigen Handwerksbetriebe, die über eine Verschlechterung ihrer Möglichkeiten zur Kreditaufnahme berichten, stellen hauptsächlich die erhöhten Anforderungen an Offenlegung (62,9%) und Forderungen nach mehr Sicherheiten (63,2%) ein Hindernis dar (s. Grafik 9). Unsere Regressionen deuten jedoch darauf hin, dass beide Faktoren keine Sondereffekte für das Handwerk darstellen, sondern es sich hierbei vor allem um Größeneffekte handelt. Klimaverschlechterungen (in der Betreuung) werden in 18,1% der Fälle, und damit nur unterdurchschnittlich häufig genannt. Hinsichtlich der übrigen Gründe sind für Handwerksunternehmen keine signifikanten Unterschiede zu anderen Unternehmen auszumachen.

Im Vergleich zwischen alten und neuen Bundesländern ergeben sich zum Teil deutliche Unterschiede in der Wichtigkeit der Gründe für ein verschlechtertes Umfeld zur Kreditaufnahme. Während grundsätzliche Probleme, überhaupt noch Kredite zu bekommen, sowie eine langwierige Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer im Osten des Landes signifikant stärker als Probleme wahrgenommen werden, werden Dokumentations- und Offenlegungserfordernisse hier wesentlich seltener als Hemmschuh bei der Kreditvergabe angesehen. Auch vor dem Hintergrund der Ergebnisse aus den multivariaten Analysen lässt sich festhalten: Hinsichtlich des Anteils der Unternehmen, die über Erschwernisse bei der Kreditaufnahmen berichten, gibt es zwischen alten und neuen Bundesländern keine signifikanten Unterschiede nach Abzug der Effekte der unterschiedlichen Branchen- und Größenstruktur. Allerdings sind die Gründe für diese Erschwernisse in Ost und West verschieden.

Grafik 9: Gründe für die Verschlechterung der Kreditaufnahme nach Region und Handwerk (Anteile in %)



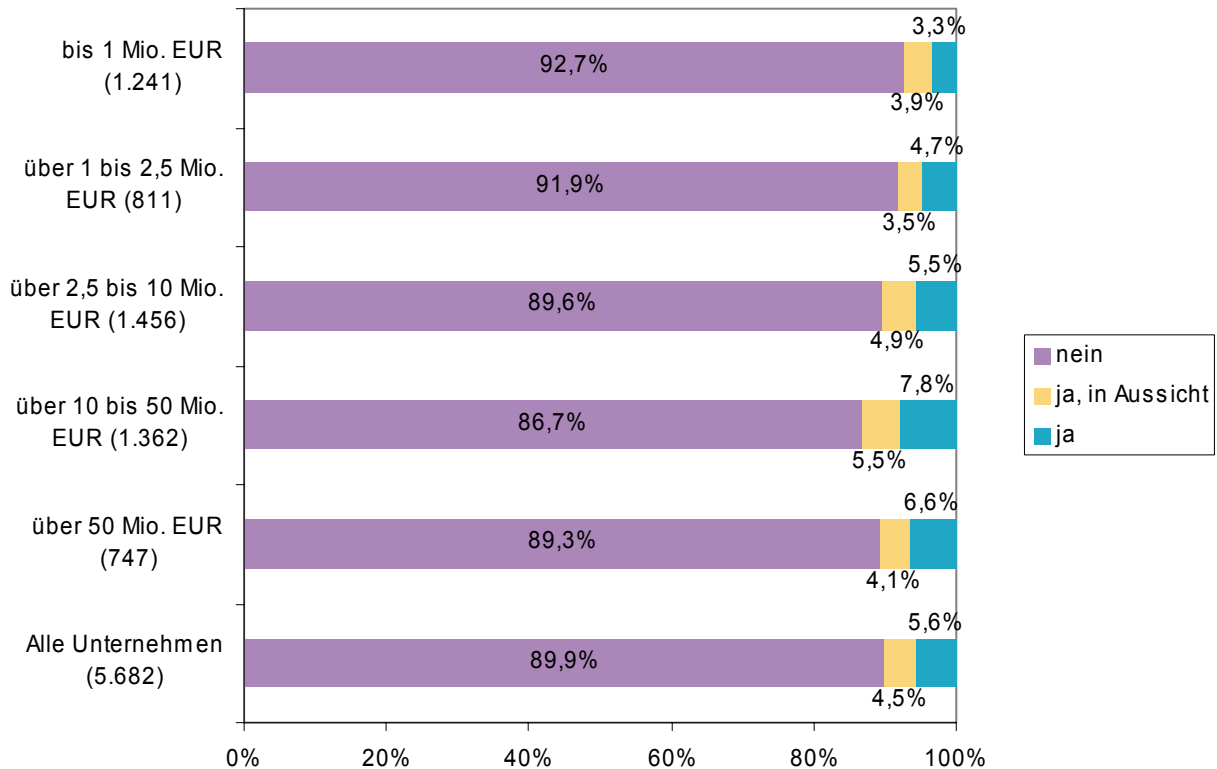
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

2.3 Kündigung der Bankverbindung

Die Kündigung einer Bankverbindung durch das Kreditinstitut kann zwar durchaus unterschiedliche Ursachen haben. Für das betroffene Unternehmen ist es jedoch meist unerheblich, ob die Bankverbindung aus geschäftspolitischen Gründen gekündigt wurde oder gestiegene Ausfallrisiken der Grund waren, da das Ende der Zusammenarbeit unabhängig vom Kündigungsgrund für das Unternehmen immer existenzbedrohend ist. Es ist deshalb erfreulich, dass der Anteil der Unternehmen, denen entweder die Bankverbindung gekün-

digd wurde oder eine Kündigung in Aussicht gestellt wurde von 13% im Vorjahr auf rund 10% gesunken ist. Davon konnten vor allem kleinere Unternehmen profitieren.

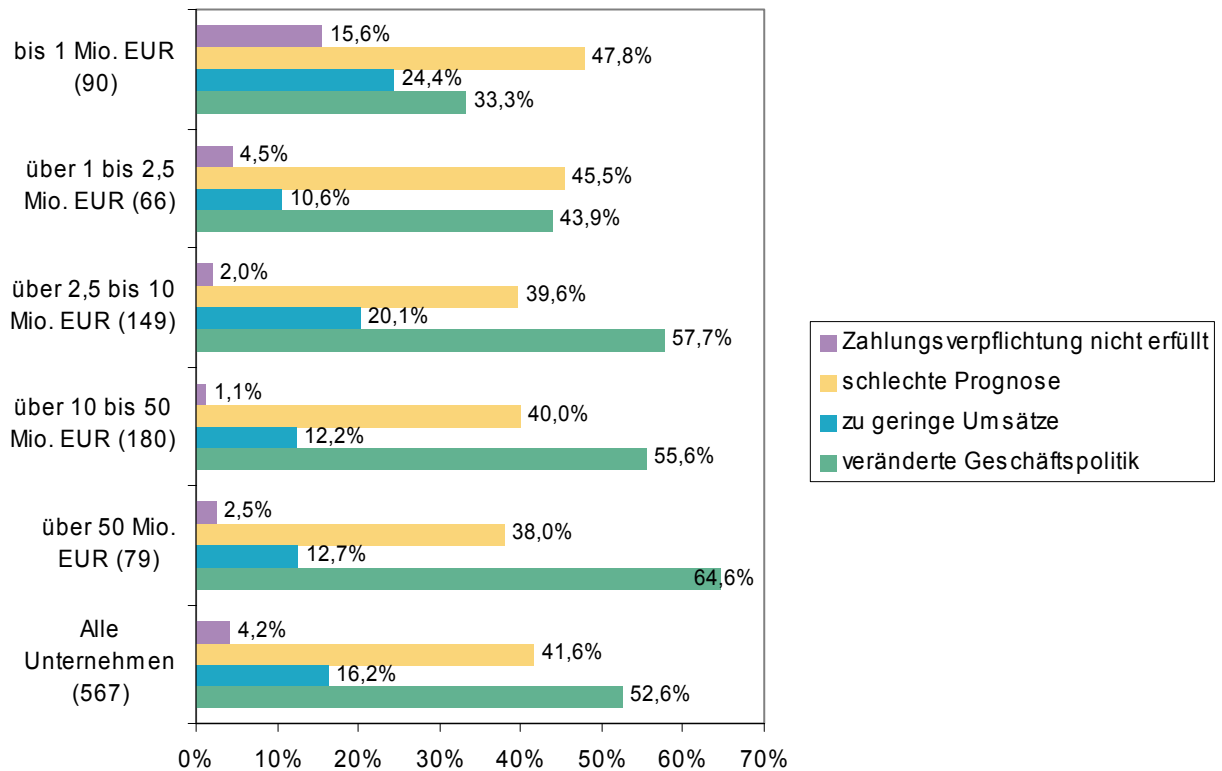
Grafik 10: Kündigung der Bankverbindung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



Die Betrachtung nach der Unternehmensgröße zeigt, dass insbesondere größere Unternehmen (mit einem Jahresumsatz von über 10 Mio. EUR) von Kündigungen betroffen sind (s. Grafik 10). Ähnlich dem Vorjahr ist mit einem Anteil von 52,6% der wichtigste Grund für eine Kündigung – beziehungsweise der in Aussichtstellung einer Kündigung – eine veränderte Geschäftspolitik des Kreditinstituts (Vorjahr: 49,5%). Dies gilt insbesondere für Geschäftsbeziehungen mit großen Unternehmen: Wird beispielsweise bei den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR eine Bankverbindung gekündigt oder eine Kündigung in Aussicht gestellt, nennen fast zwei Drittel der betroffenen Unternehmen eine veränderte Geschäftspolitik als Grund dafür (s. Grafik 11). Hier kann vermutet werden, dass die Kreditinstitute zunehmend auch ihre Beziehungen zu großen Unternehmen einer Prüfung unterziehen, während dies bei den kleineren Unternehmen bereits in den vergangenen Jahren geschehen ist. Die nach einer veränderten Geschäftspolitik zweithäufigste Kündigungsursache sind schlechte Prognosen: 41,6% aller Kündigungen sind hierauf zurückzuführen. Dieses Problem ist offenbar von Relevanz für Unternehmen aller Größenklassen, in besonderem Maße jedoch für kleine Unternehmen. Zahlungsverhalten und aktuelle Geschäftstätigkeit spielen demgegenüber eine deutlich geringere Rolle: Die Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen wird insgesamt in nur 4,2% der Fälle als Grund angegeben. Lediglich bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. Jahresumsatz wird dieser Grund wesentlich häufiger (15,6%) genannt. Zu geringe Umsätze sind ebenfalls ein Problem, dem sich tendenziell eher kleinere Unternehmen gegenübersehen. Insgesamt nennen die Unternehmen dies in 16,2% aller Kündigungen – bzw. avisierten Kündigungen – als Grund. Es lässt sich also festhalten, dass aus Sicht der betroffenen Unternehmen Bonitätserwägungen und Ausfallrisiken tendenziell eher bei kleineren

ren Unternehmen zur Kündigung beziehungsweise zur in Aussichtstellung einer Kündigung der Bankverbindung führen, während große Unternehmen eine Kündigung vor allem aufgrund geänderter Geschäftsstrategien der Hausbank zu befürchten haben.

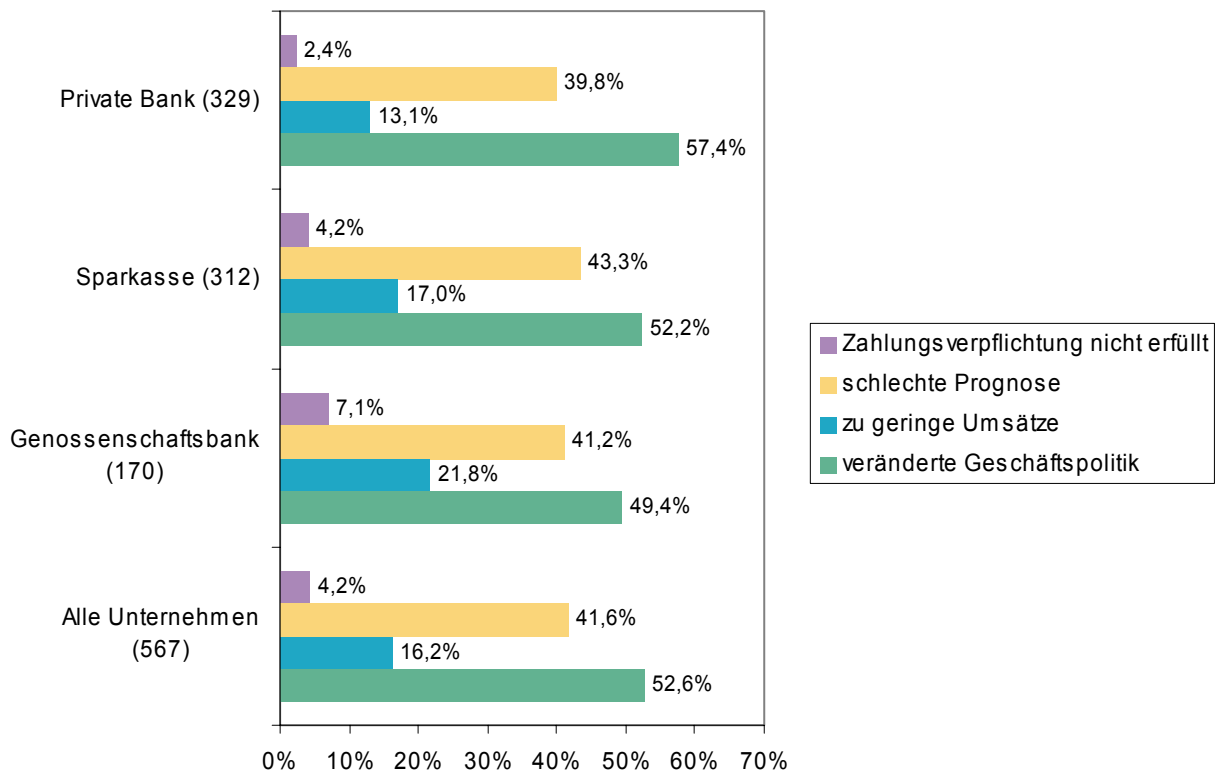
Grafik 11: Begründung der Kündigung bzw. der avisierten Kündigung einer Bankverbindung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Schlüsselt man die Beendigung von Geschäftsbeziehungen nach Institutsgruppen auf, zeigt sich, dass Private Kreditinstitute Kundenverbindungen überdurchschnittlich häufig aufgrund veränderter Geschäftspolitik kündigen (Grafik 12). Unsere Regressionsanalysen zeigen jedoch, dass dieser Effekt hauptsächlich in der besonderen Größenstruktur ihrer Kundschaft begründet liegt: Private Banken haben in der Regel größere Kunden, denen häufiger aus geschäftspolitischen Erwägungen heraus die Bankverbindung gekündigt wird.

Grafik 12: Begründung der Kündigung einer Bankverbindung nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

2.4 Zwischenfazit

Wie in den letzten Jahren sah sich auch 2004 ein großer Teil der Betriebe weiterhin mit erschwerten Bedingungen bei der Kreditaufnahme konfrontiert und nach wie vor sind die Gründe hierfür vielschichtig: So berichten mehr als zwei Fünftel der Unternehmen über eine weitere Verschlechterung bei der Kreditvergabe. Die bedeutendsten Hemmnisse bei der Kreditaufnahme sind die Einforderung zusätzlicher Sicherheiten und erhöhte Anforderungen an Offenlegung von Geschäftszahlen und Strategien. Dabei sehen sich – wie schon im Vorjahr – vor allem kleine Unternehmen der Situation gegenüber, verstärkt Sicherheiten stellen zu müssen oder gar keine Kredite mehr zu erhalten. Hinsichtlich der Wirtschaftszweige sind vor allem die Baubranche und der Einzelhandel überdurchschnittlich von erschwerten Finanzierungsbedingungen betroffen.

Trotzdem sind auch positive Tendenzen spürbar: Zum einen ist der Anteil der Unternehmen, die von einer Verbesserung der Kreditaufnahme berichten, im Vergleich zum Vorjahr von 4,4% auf 6,6% angestiegen und der Anteil der Betriebe, die über Verschlechterungen klagen geringfügig gesunken. Dies zeigt zumindest, dass sich die Verschlechterung der Kreditbedingungen inzwischen verlangsamt bzw. nicht weiter zugenommen hat. Allerdings stellt sich die Situation für kleine Unternehmen unverändert schwierig dar. Zum zweiten werden Gründe für die Erschwernis bei der Kreditaufnahme insgesamt seltener genannt. Dies deutet darauf hin, dass die Anzahl der Unternehmen, die sich gleichzeitig mehreren Problemfaktoren gegenübersehen, abnimmt. Und schließlich ist auch die Zahl der Kündigungen von Bankverbindungen gesunken: Insgesamt

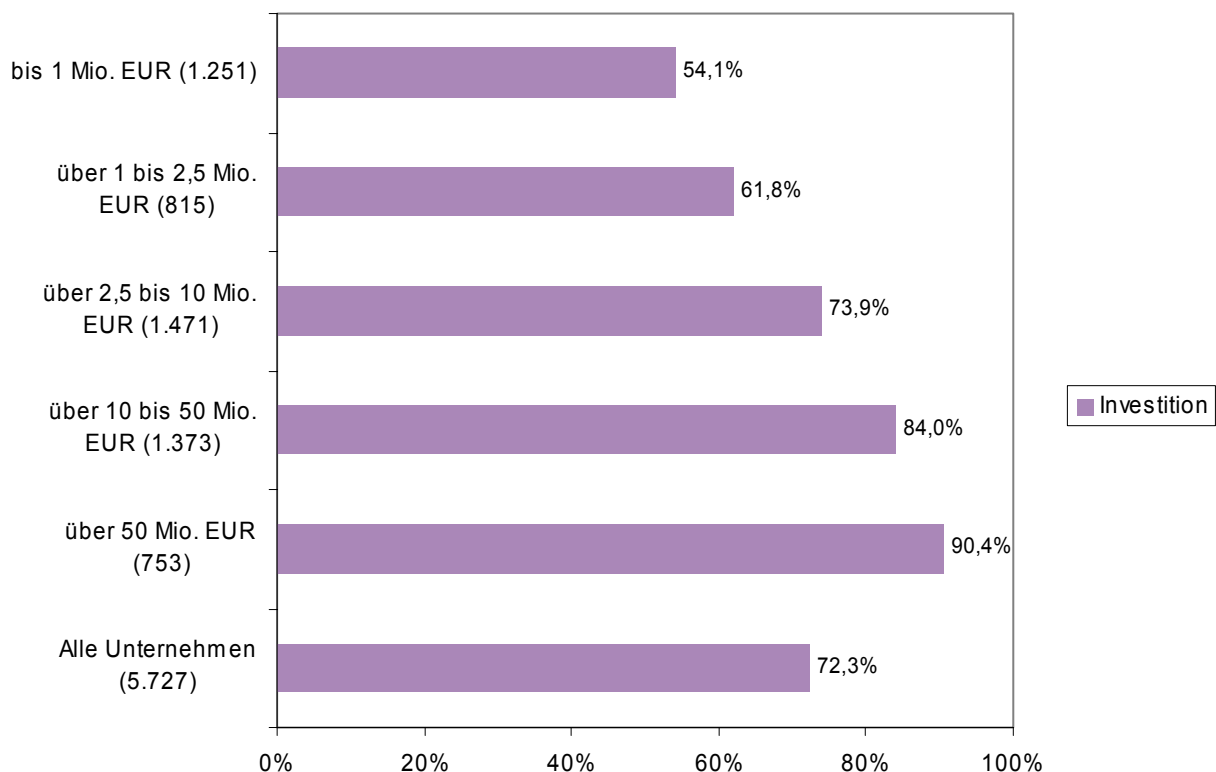
können diese Beobachtungen als positive Konsolidierungstendenz bewertet werden. Diese positiven Tendenzen werden auch in anderen volkswirtschaftlichen Analysen bestätigt.⁴ Allerdings belegt unsere Untersuchung, dass kleinere Unternehmen bisher in weit geringerem Umfang als ihre größeren Wettbewerber von der Aufhellung der Situation profitieren können.

⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank/Hauptfiliale Düsseldorf (2005), Kunkel (2005), Bank Lending Survey - Ergebnisse für Deutschland (Deutsche Bundesbank).

3 Investitionen und ihre Finanzierung

Investitionen sind nicht nur ein entscheidender gesamtwirtschaftlicher Wachstumsmotor, sondern auch für den langfristigen Erfolg des einzelnen Unternehmens unerlässlich. Im Folgenden sollen die Investitionsaktivitäten der befragten Unternehmen in den vergangenen 12 Monaten⁵ tiefer gehend analysiert werden. Gleichzeitig wird die Finanzierung der durchgeführten Investitionen eingehend beleuchtet.

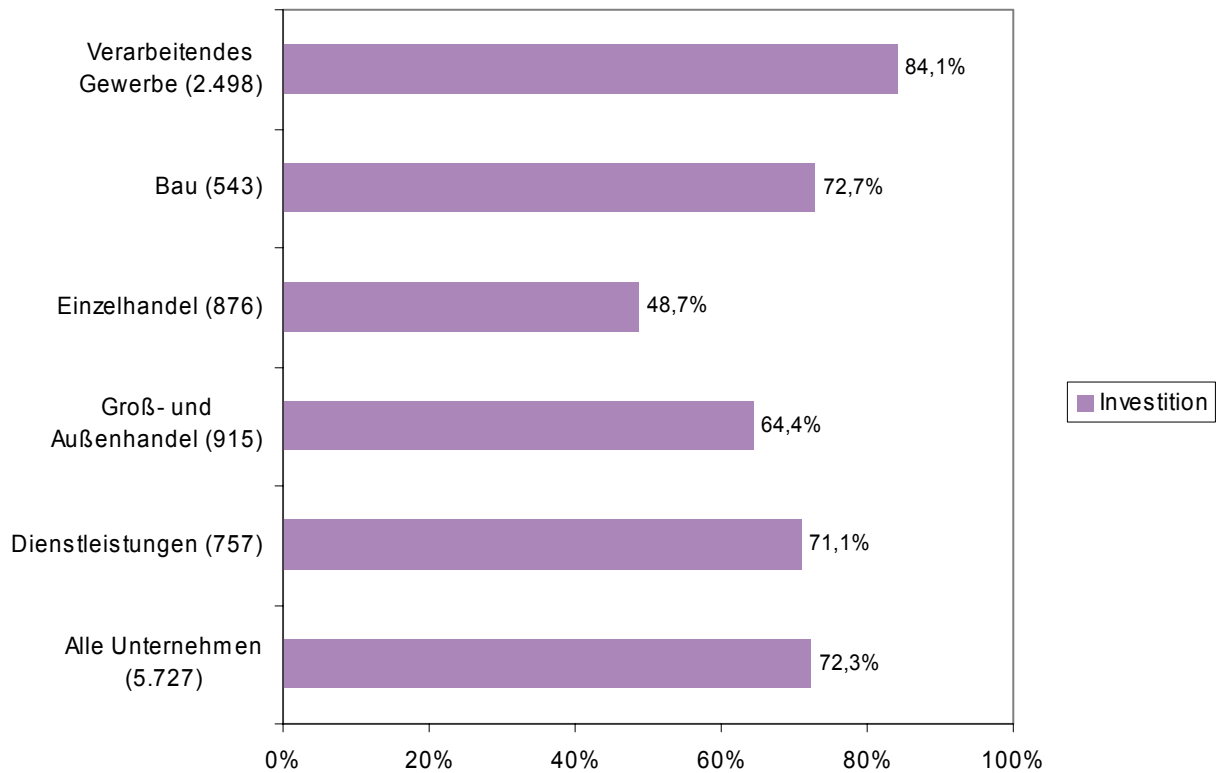
Grafik 13: Durchführung von Investitionsprojekten nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



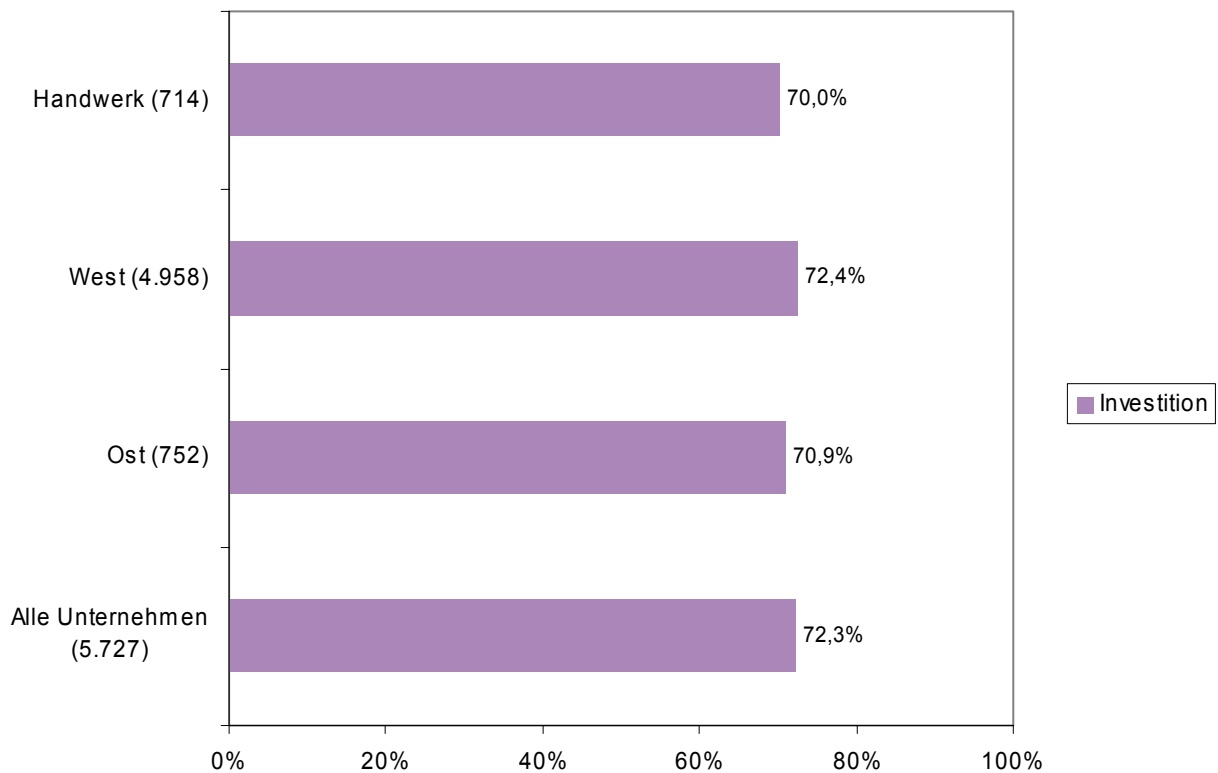
Immerhin 72,3% der antwortenden Unternehmen haben in den 12 Monaten vor der Befragung Investitionsprojekte durchgeführt. Von den Kleinstunternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 1 Mio. EUR hat mehr als die Hälfte investiert, bei den Großunternehmen (Jahresumsatz über 50 Mio. EUR) lag der Anteil sogar bei 90,4% (s. Grafik 13). Gliedert man die Antworten zur Investitionsdurchführung nach Branchen auf, so zeigt sich, dass der hohe Anteil investierender Unternehmen maßgeblich durch das Verarbeitende Gewerbe getragen wird (s. Grafik 14). Hier investierten in den 12 Monaten vor der Befragung 84,1% der Unternehmen, aber auch in der ansonsten mit strukturellen Problemen kämpfenden Bauindustrie liegt der Anteil mit 72,7% überraschend hoch. Einzel- sowie Groß- und Außenhandel hatten mit 48,7% bzw. 64,4% den niedrigsten Anteil investierender Unternehmen. Erfreulicherweise lagen die Quoten der investierenden Unternehmen in den alten und in den neuen Bundesländern recht nahe beisammen, und die Investitionstätigkeit der Handwerksbetriebe lag nur geringfügig unter dem Durchschnitt aller Unternehmen (s. Grafik 15).

⁵ Vor dem Befragungszeitraum (1. Quartal 2005).

Grafik 14: Durchführung von Investitionsprojekten nach Branchen (Anteile in %)



Grafik 15: Durchführung von Investitionsprojekten nach Region und Handwerk (Anteile in %)



Die auf den ersten Blick überraschend starke Investitionstätigkeit mag in erster Linie auf die Belebung der Investitionstätigkeit im Jahr 2004 zurückzuführen sein. Wie auch andere Untersuchungen belegen, nahm der Anteil der investierenden Unternehmen im betrachteten Jahr deutlich zu.⁶ So meldet beispielsweise Creditreform für das Frühjahr 2004 einen Anstieg der investitionsbereiten Unternehmen gegenüber dem Vorjahr um rund zwei Drittel. Der hohe Anteil investierender Unternehmen ist des Weiteren auch in der Abweichung der Zusammensetzung der Datenbasis von der tatsächlichen Zusammensetzung der Volkswirtschaft nach Branchen und Unternehmensgrößen begründet. Sowohl das Verarbeitende Gewerbe als auch große Unternehmen sind in der vorliegenden Erhebung deutlich überrepräsentiert, während Kleinstunternehmen bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz und die Dienstleistungsbranche stark unterrepräsentiert sind.⁷ Da die Investitionstätigkeit mit der Unternehmensgröße zunimmt und das Verarbeitende Gewerbe die investitionsstärkste Branche ist, wird in dieser Erhebung der Anteil der investierenden Unternehmen insgesamt tendenziell überschätzt. Darüber hinaus ist bei der vorliegenden Befragung die Frage nach der Investitionstätigkeit gegenüber dem Vorjahr verändert worden. In der letzten Befragung wurde auf „größere“ Investitionen abgehoben, während dieses Jahr auf „alle“ Investitionen abgestellt wurde. Daher ist zu vermuten, dass ein Teil der Unternehmen auch kleinere Ausgaben als Investitionen ausweist, die in anderen Erhebungen nicht als Investitionen eingehen. Auch dies führt dazu, dass in dieser Erhebung der Anteil der investierenden Unternehmen, insbesondere bei kleinen Unternehmen, überschätzt wird.

3.1 Investitionsziele: Ersatzinvestitionen wichtiger als Kapazitätsaufbau

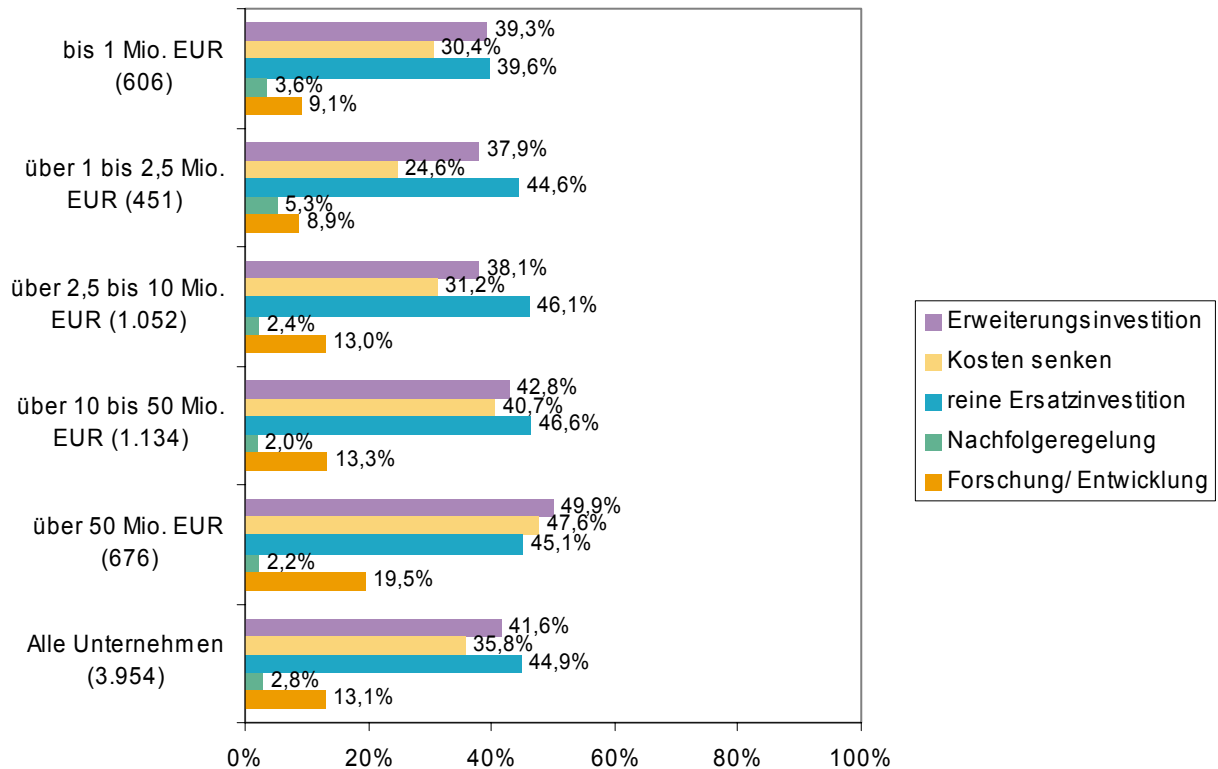
44,9% der Unternehmen, die in den 12 Monaten vor der Befragung investiert haben, gaben an, dass es sich hierbei um Ersatzinvestitionen handelte. Es überrascht dabei nicht, dass dieser Anteil – bis auf die Kleinstunternehmen – über alle Unternehmensgrößenklassen hinweg relativ ähnlich ist, da wie oben erläutert nicht nur auf „große“, sondern alle Investitionen abgestellt wurde (s. Grafik 16). Als weitere wichtige Investitionsgründe folgten Erweiterungen (Ausweitung der Produktionskapazität etc.) mit einem Anteil von 41,6% und Kostensenkungen/Rationalisierungen mit einem Anteil von 35,8%. Forschung und Entwicklung waren in 13,1% der Fälle die Gründe für Investitionen, Nachfolgeregelungen und Übernahmen wurden in 2,8% der Fälle als Anlässe genannt. Kostensenkungs- und Rationalisierungsinvestitionen, sowie Erweiterungsinvestitionen und Investitionen in Forschung und Entwicklung wurden desto häufiger als Gründe genannt, je größer das Unternehmen ist. Investitionen zur Nachfolgeregelung spielten im Beobachtungszeitraum eher im Bereich der Unternehmen mit einem Umsatz unter 2,5 Mio. EUR eine Rolle.

Erweiterungsinvestitionen wurden im Jahr 2004 vor allem durch das Verarbeitende Gewerbe und den Einzelhandel getätigt, während der hohe Anteil an Rationalisierungsinvestitionen maßgeblich allein durch die Investitionen des Verarbeitenden Gewerbes zustande kam (s. Grafik 17). Dabei sind die hohen Investitionen im Verarbeitenden Gewerbe sicherlich auch auf die für diese Branche günstige Exportkonjunktur zurückzuführen. Demgegenüber waren Investitionen im Baugewerbe häufiger als in anderen Branchen reine Ersatzinvestitionen. Gerade im Bereich des Baugewerbes ist die wirtschaftliche Lage ein wesentlicher Grund für die Zurückhaltung bei Erweiterungsinvestitionen. Investitionen in Forschung und Entwicklung, die ja einen wichtigen Gradmesser für die Innovationsfähigkeit einer Volkswirtschaft darstellen, fanden vorrangig im Ver-

⁶ Vgl. z. B. Reize (2004), Borger et al. (2004)

arbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor statt. Beinahe jedes fünfte investierende Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe investierte (auch) in Forschung und Entwicklung und im Dienstleistungssektor waren es immerhin noch knapp 15%. Dies lässt Rückschlüsse auf eine durchaus solide Innovationstätigkeit in den beiden Sektoren zu.

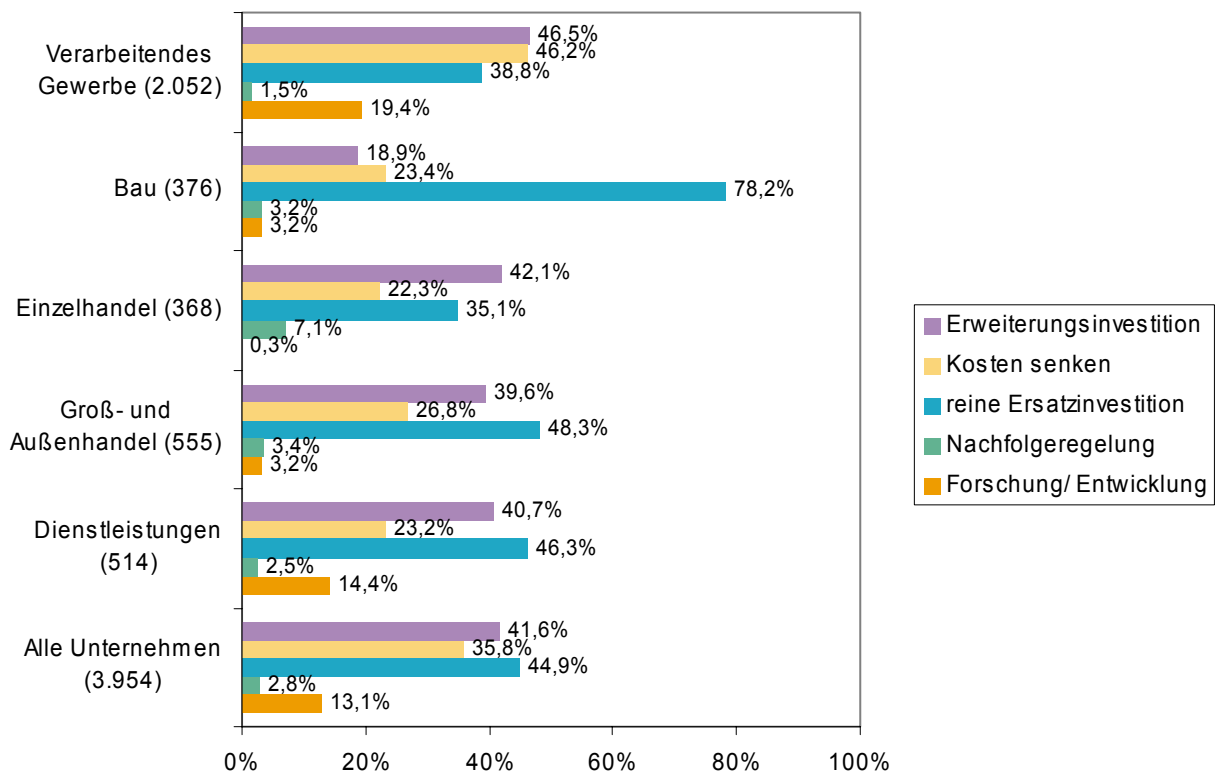
Grafik 16: Hauptziele von Investitionen nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



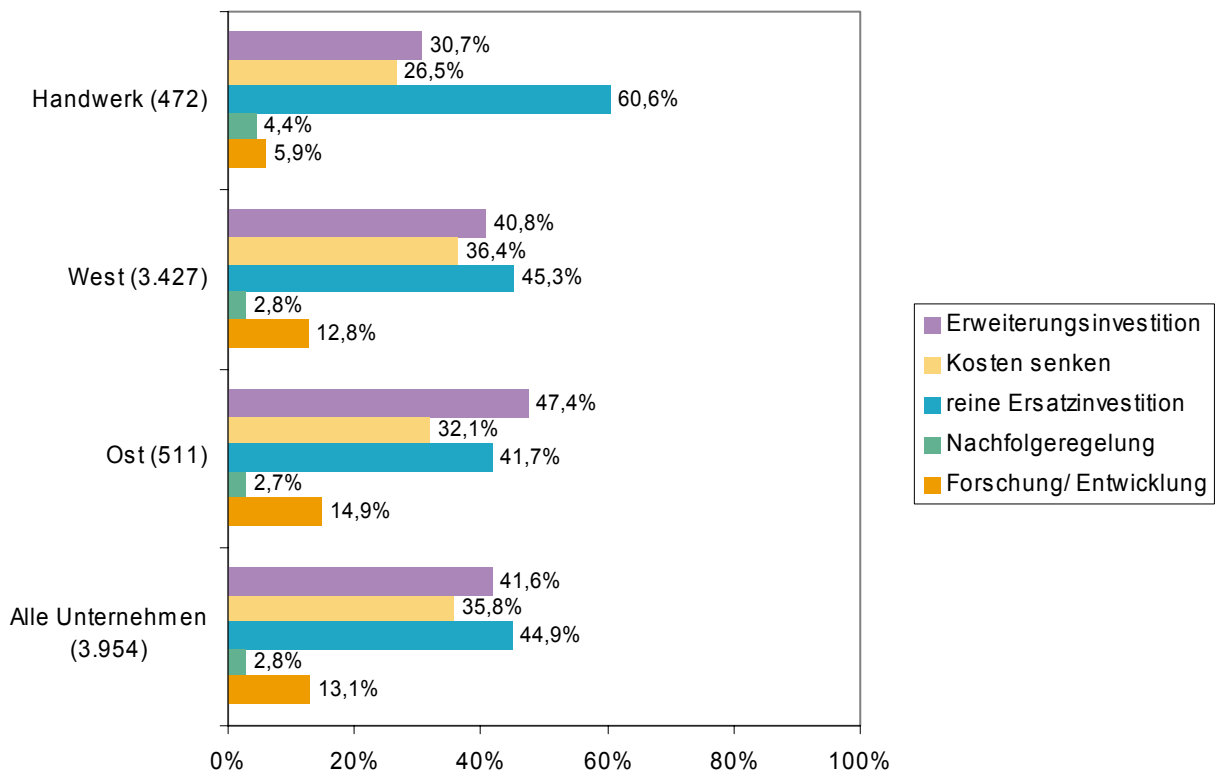
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Der größte Teil der Investitionen des Handwerks (60,6%) sind Ersatzinvestitionen, mit deutlichem Abstand folgen Erweiterungsinvestitionen (30,7%) und Rationalisierungsinvestitionen (26,5%). Investitionen zur Nachfolgeregelung spielen mit einem Anteil von 4,4% im Handwerk zwar eine überdurchschnittliche, jedoch im Vergleich zu anderen Investitionszielen untergeordnete Rolle. Dies mag vor dem Hintergrund der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte, in der oft auf die anstehenden Unternehmensnachfolgen im Handwerk abgehoben wird, durchaus überraschen (s. Grafik 18).

⁷ Vgl. z. B. Reize (2004).

Grafik 17: Hauptziele von Investitionen nach Branchen (Anteile in %)

Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 18: Hauptziele von Investitionen nach Region und Handwerk (Anteile in %)

Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

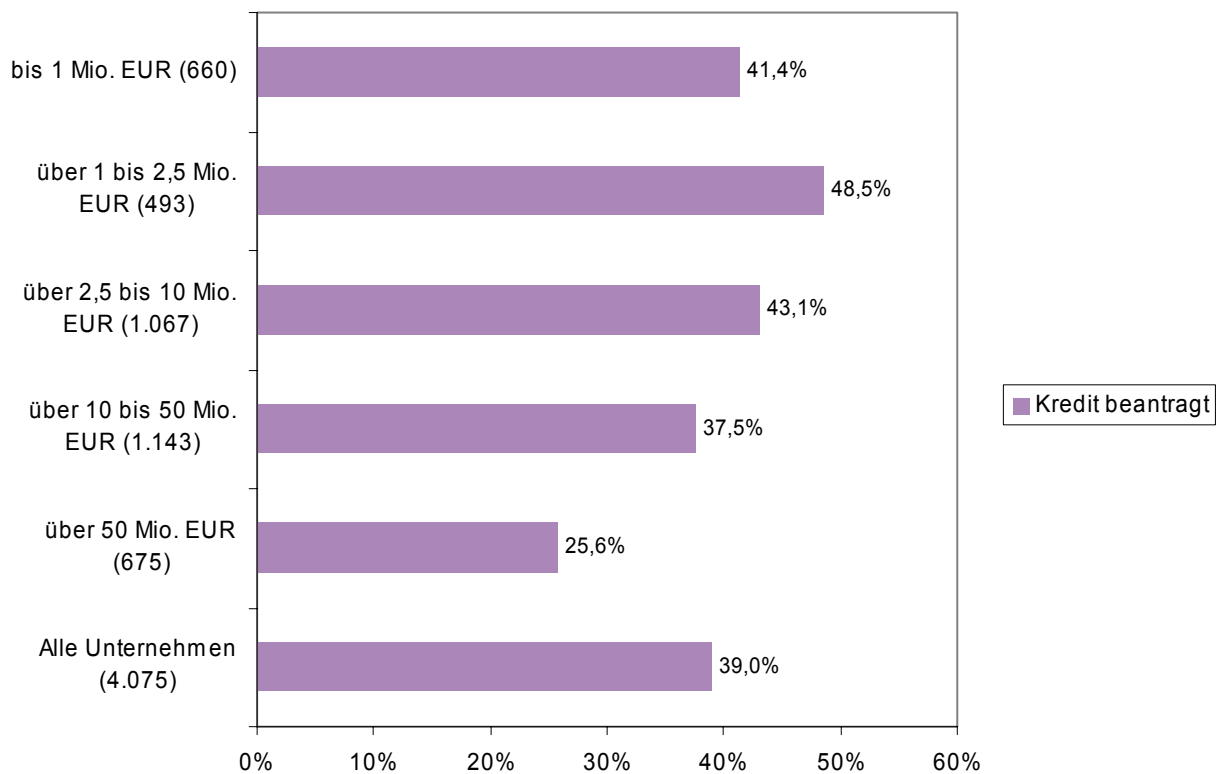
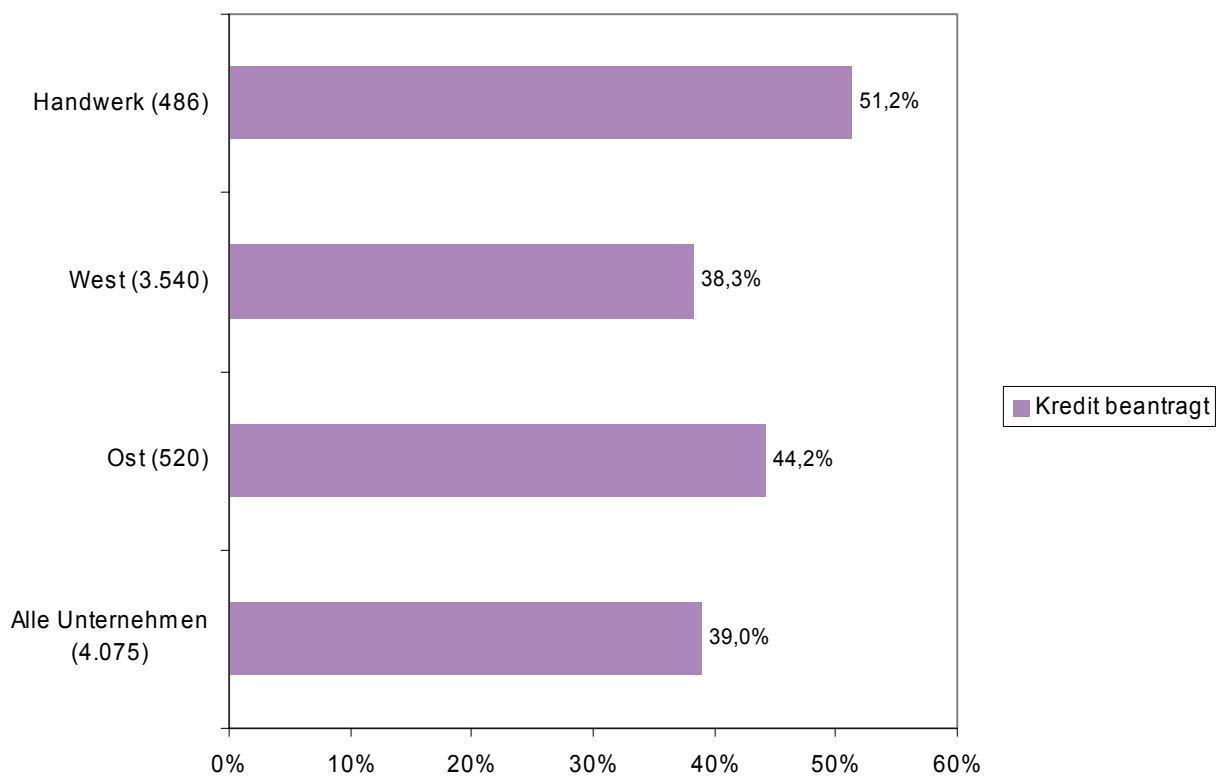
Auch hinsichtlich der Investitionsziele sind nur geringe Unterschiede zwischen den Unternehmen aus den neuen und alten Bundesländern zu beobachten. Erweiterungsinvestitionen spielen im Osten der Republik mit einem Anteil von 47,4% an den Investitionen nach wie vor eine größere Rolle als in den alten Bundesländern, wo der Anteil 40,8% beträgt. Im Westen werden Ersatzinvestitionen mit 45,3% öfter getätigt als in den neuen Bundesländern (41,7%). Diese Unterschiede zwischen alten und neuen Bundesländern werden auch in unseren multivariaten Analysen bestätigt. Während der (ältere) Kapitalstock in den alten Ländern häufiger durch Ersatzinvestitionen erneuert werden muss, steht in den neuen Bundesländern der Ausbau des Kapitalstocks trotz schwächerer wirtschaftlicher Lage weiterhin im Vordergrund.

3.2 Investitionsfinanzierung: Kleine Unternehmen noch immer stark kreditabhängig

Von den Unternehmen, die in den letzten 12 Monaten vor der Befragung investiert haben, beantragten 39% einen Investitionskredit (s. Grafik 19). Dieser – auch im Vergleich zu anderen Studien – niedrige Anteil überrascht zunächst. Eine Erklärung hierfür mag zunächst in der Größenstruktur der antwortenden Unternehmen liegen. Wie bereits erwähnt, sind in der vorliegenden Erhebung große Unternehmen überrepräsentiert. Da großen Unternehmen häufiger als kleinen Unternehmen alternative Finanzierungsinstrumente offen stehen, finanzieren diese Unternehmen auch ihre Investitionsvorhaben seltener mit Hilfe von Krediten als kleine Unternehmen; der Anteil der über Kredite finanzierten Investitionen fällt somit geringer aus. Dieser Effekt wird eventuell noch durch die gegenüber dem Vorjahr veränderte Fragestellung bezüglich der Abgrenzung von Investitionen verstärkt. Wenn man davon ausgeht, dass kleine Unternehmen häufig auch vergleichsweise kleine Investitionen tätigen, kann zum einen vermutet werden, dass in den Vorerhebungen insbesondere bei den kleinen Unternehmen der Anteil investierender Unternehmen untererfasst wurde. Zum anderen kann auch davon ausgegangen werden, dass für diese „kleinen“ Investitionen auch seltener Kredite beantragt bzw. externe Finanzierungsquellen genutzt werden.⁸ Auch dies führt dazu, dass der Anteil der kreditfinanzierten Investitionen an alle Investitionen gerade bei kleinen Unternehmen geringer ausfällt.

Wie schon im Vorjahr, so gilt auch dieses Jahr wieder: Je kleiner das Unternehmen, desto eher werden Kredite zu Realisierung von Investitionen in Anspruch genommen. Nach wie vor ist der Kredit damit das typische Fremdfinanzierungsinstrument kleiner und mittlerer Unternehmen. Während die investierenden Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 1 Mio. EUR und 2,5 Mio. EUR für knapp 50% aller Investitionsvorhaben eine Kreditfinanzierung beantragten, taten dies Großunternehmen mit einem Umsatz von über 50 Mio. EUR mit über 25% nur halb so häufig. Diese Beobachtung verwundert nicht, haben Großunternehmen doch eher die Möglichkeit, alternative Finanzierungsquellen zu nutzen.

⁸ Dies gilt insbesondere dann, wenn – wie bereits angesprochen wurde – die Unternehmen in der vorliegenden Befragung häufiger Ausgaben aus Investitionen deklariert haben, die in Wirklichkeit eher als Ausgaben für Betriebsmittel einzuschätzen sind.

Grafik 19: Nachfrage nach Investitionskrediten nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**Grafik 20: Nachfrage nach Investitionskrediten nach Region und Handwerk (Anteile in %)**

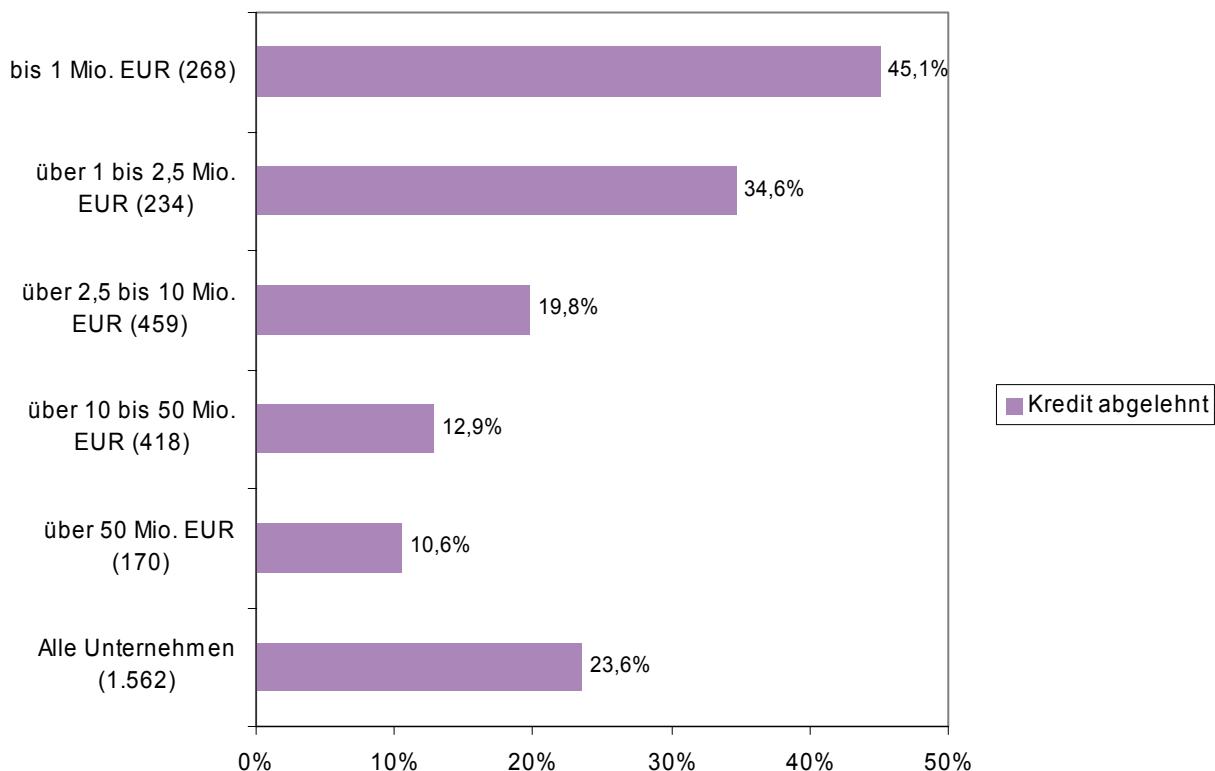
Insbesondere Handwerksunternehmen (51,2%), die ein Investitionsprojekt verfolgen, greifen auf den Investitionskredit als Finanzierungsinstrument zurück (s. Grafik 20). Die überdurchschnittlich starke Nutzung von

Investitionskrediten durch Handwerksunternehmen zeigt sich dabei auch, wenn man in multivariaten Analysen für die Unternehmensgröße kontrolliert. Die größere Nachfrage nach Investitionskrediten in den neuen Bundesländern ist dagegen auf die geringeren Unternehmensgrößen zurückzuführen.

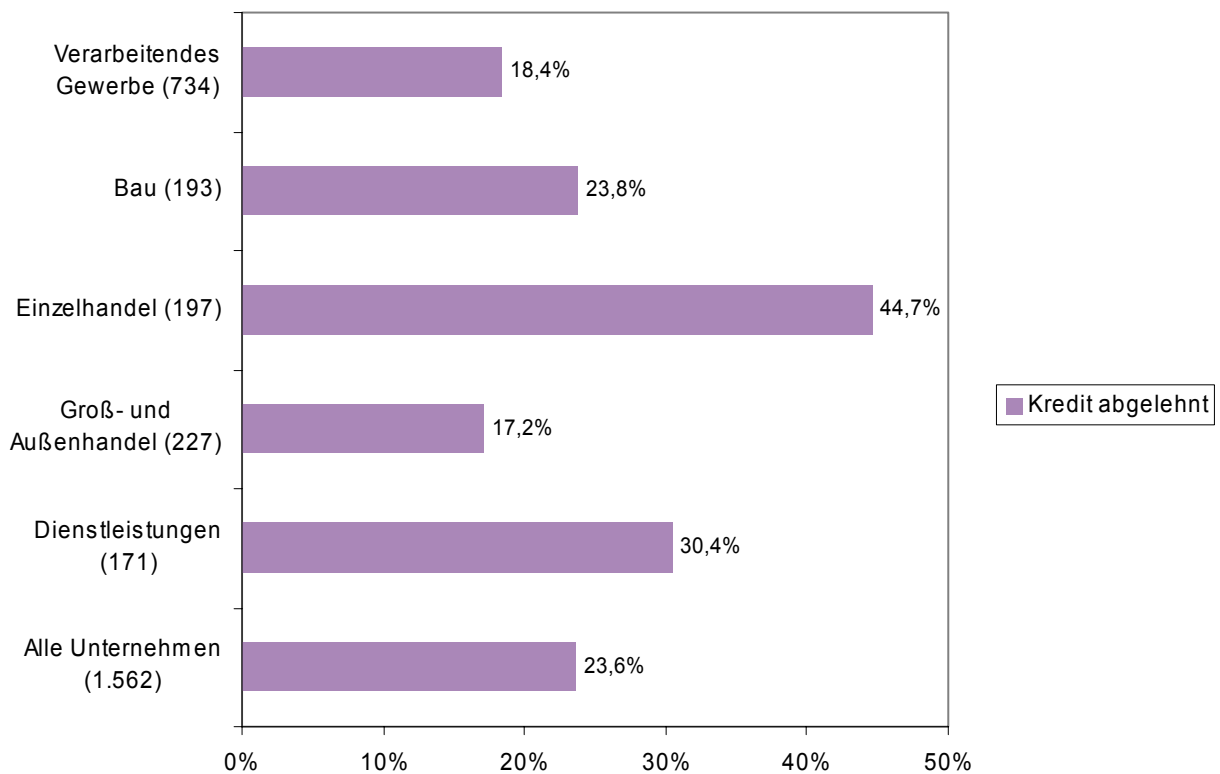
3.3 Ablehnung von Investitionskrediten: Knapp ein Viertel der Unternehmen investiert trotz Ablehnung eines Investitionskredits

Knapp ein Viertel der investierenden Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragten, sah sich mit einer Ablehnung ihres Kreditwunsches konfrontiert. Von den Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz erhielten sogar 45% auf ihre Kreditanfrage einen negativen Bescheid (s. Grafik 21). Zwar sinkt diese Quote mit zunehmender Unternehmensgröße bis auf 10,6% für Großunternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR, jedoch wird bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2,5 Mio. EUR und 10 Mio. EUR immerhin noch fast jede fünfte Kreditanfrage abgelehnt. Die Ergebnisse für die großen Unternehmen sind dabei durchaus konsistent mit vergleichbaren Untersuchungen. So wird im KfW-Mittelstandspanel für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 bis 50 Mio. EUR eine entsprechend definierte Ablehnungsquote in Höhe von 11,1%; für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 50 bis 500 Mio. EUR 8,2% ermittelt.⁹ Für kleinere Unternehmen dagegen fallen die Anteile abgelehnter Investitionskredite vergleichsweise hoch aus.

Grafik 21: Ablehnung von Investitionskrediten nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)



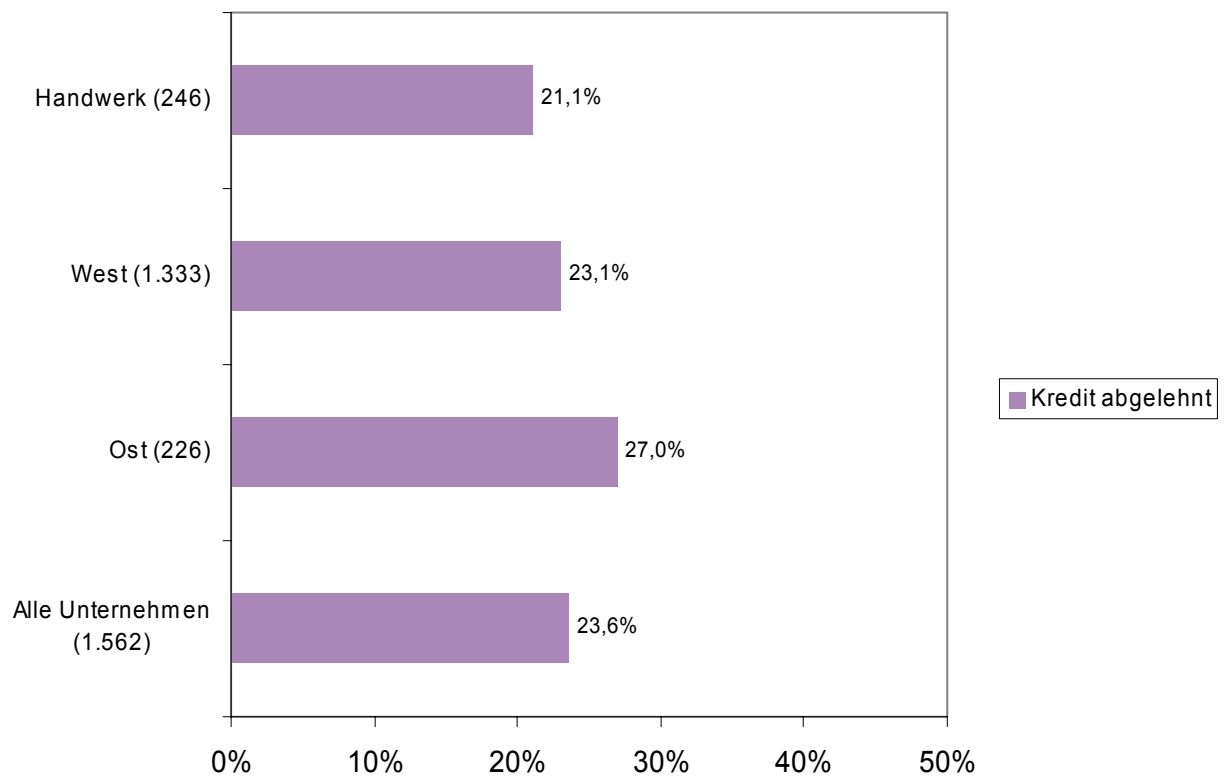
⁹ Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2003. Vgl. Reize (2004).

Grafik 22: Ablehnung von Investitionskrediten nach Branchen (Angaben in %)

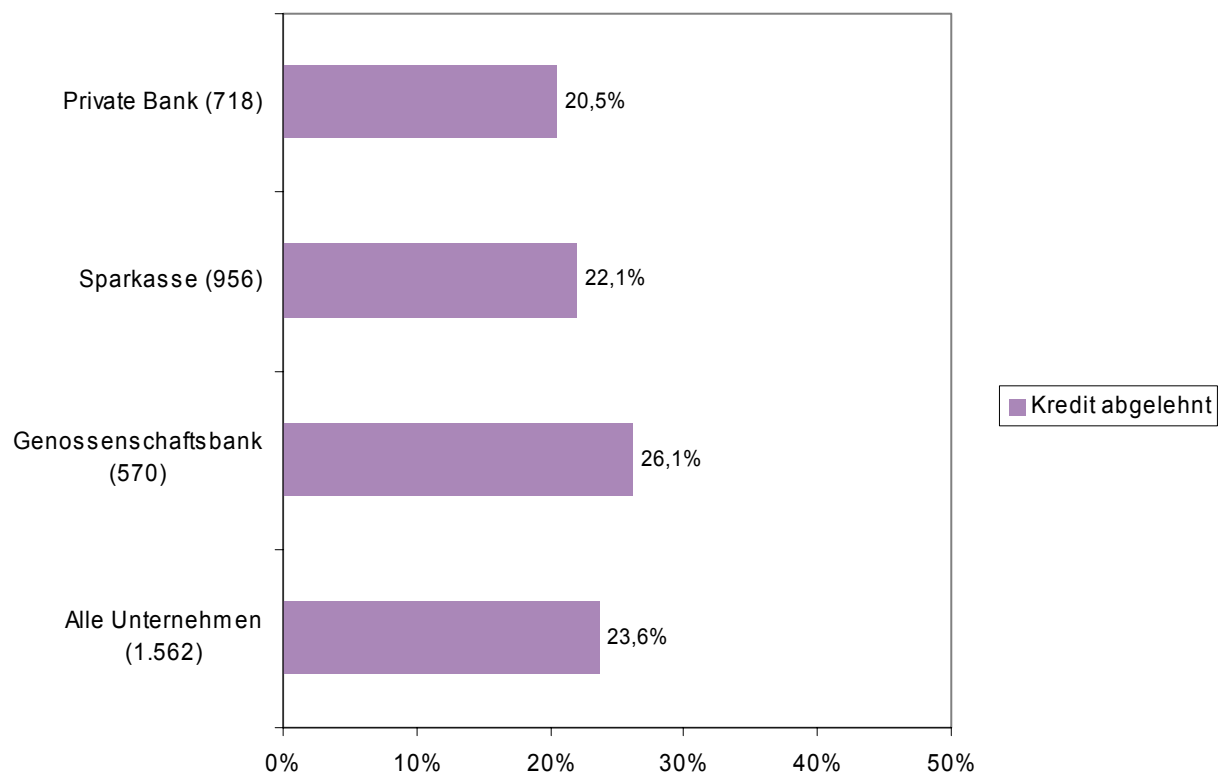
Diese Beobachtung ist insbesondere auf die hohen Ablehnungsquoten der antwortenden Unternehmen des Einzelhandels sowie des Dienstleistungssektors zurückzuführen. So geben 44% der investierenden Unternehmen des Einzelhandels, die einen Investitionskredit beantragten, an, einen negativen Bescheid erhalten zu haben. Bei den Dienstleistungsunternehmen beläuft sich diese Quote auf immerhin 30% (s. Grafik 22). Die Kreditwünsche von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Groß- und Außenhandels werden dagegen mit Anteilen von rund 18% vergleichsweise selten abgelehnt. In den neuen Bundesländern liegt die Ablehnungsquote mit 27% gegenüber 23% leicht höher als in Westdeutschland (s. Grafik 23), jedoch zeigen multivariate Analysen, dass dies kein Ost-West-Spezifikum ist. Ausschlaggebend ist vielmehr die Branchenzugehörigkeit.

Nachdem die Kreditinstitute in den vergangenen Jahren ihre Kreditportfolien in erheblichem Ausmaß von sog. non performing loans bereinigen mussten, richten die Kreditinstitute ihre Kreditvergabe nun in erster Linie nach transparenten Risikosteuerungs- und -evaluierungsprämissen aus. Dies gilt für alle Banken und Sparkassen: Multivariate Analysen zeigen, dass – anders als Grafik 24 dies vermuten lässt – keine Institutsgruppe systematisch häufiger Kredite ablehnt als eine andere. Die Unterschiede zwischen den Institutsgruppen lassen sich somit gänzlich durch die unterschiedliche Kundenstruktur der Bankengruppen erklären.

Grafik 23: Ablehnung von Investitionskrediten nach Region und Handwerk (Angaben in %)



Grafik 24: Ablehnung von Investitionskrediten nach Hauptbankverbindung (Angaben in %)



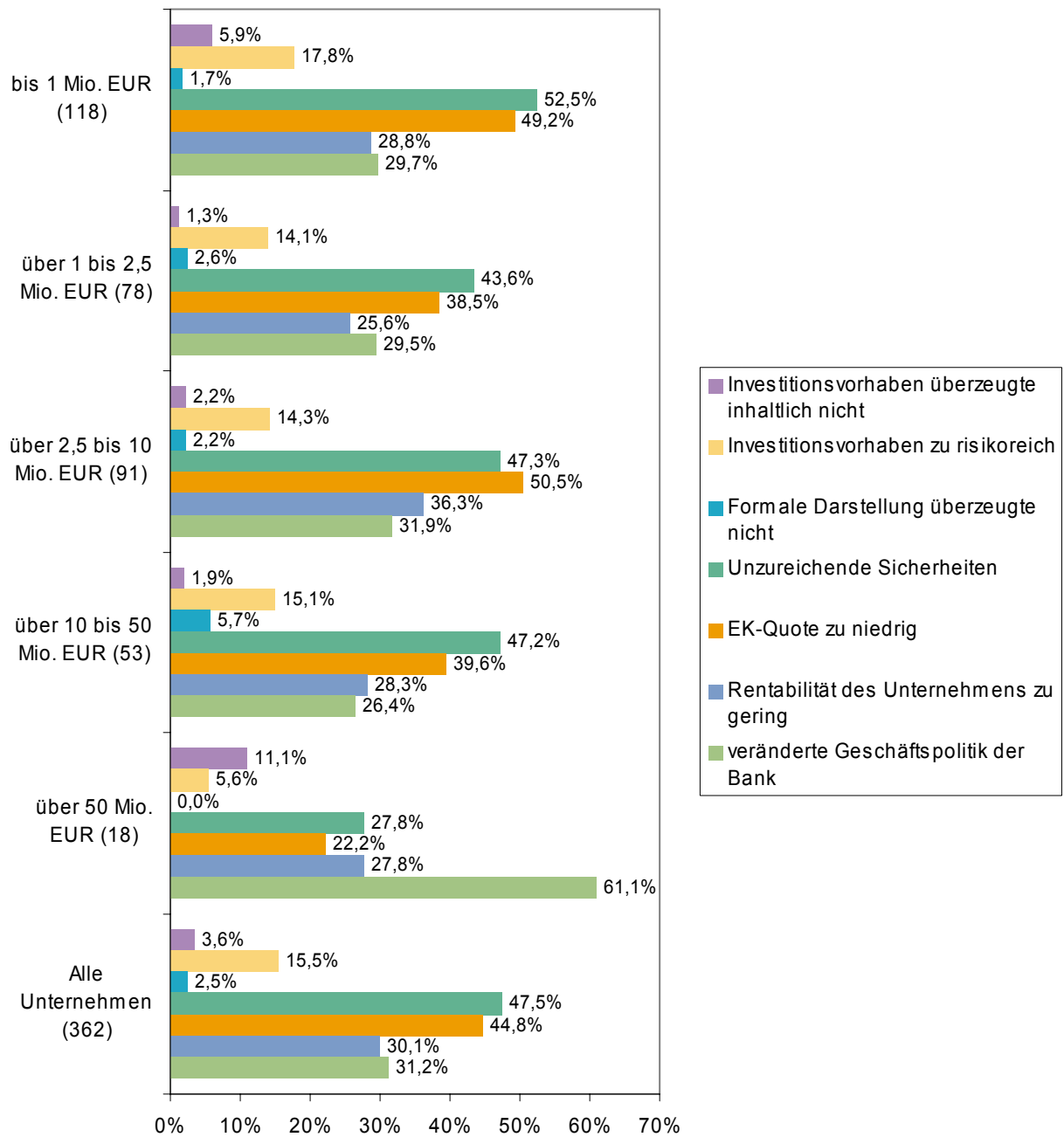
3.4 Gründe für die Ablehnung von Investitionskrediten

Der diesjährigen Befragung zufolge waren die wichtigsten Ablehnungsgründe unzureichende Sicherheiten (47,5%) und zu niedrige Eigenkapitalquoten der Unternehmen (44,8%). Insbesondere die gestiegene Bedeutung der Eigenkapitalquote (Vorjahr: 36,4%) lässt sich als eine gewachsene Bedeutung des Kreditratings interpretieren, da die Eigenkapitalquote eine wichtige Determinante für die Bonität eines Unternehmens ist. Unzureichende Sicherheiten und niedrigere Eigenkapitalquoten sind vor allem für kleinere Unternehmen ein Problem (s. Grafik 25). Etwa ein Drittel der Ablehnungen wurde mit einer Veränderung in der Geschäftspolitik der Bank begründet. Dieses Argument lag damit nur noch an dritter Stelle der Ablehnungsgründe, während es in den vergangenen Jahren häufiger genannt wurde. Lediglich bei den Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz spielt eine veränderte Geschäftspolitik eine größerer Rolle. Somit bestätigen diese Ergebnisse im Wesentlichen die Auswertungen zu den Gründen für die Verschlechterung der Kreditaufnahme (s. Abschnitt 2.1). Eine zu geringe Rentabilität des antragstellenden Unternehmens wurde in gut 30% der Kreditablehnungen beklagt und projektbezogene Risikoerwägungen spielten in gut 15% der Fälle eine Rolle. Nicht überzeugende Investitionsprojekte oder eine mangelhafte formale Darstellung wurden eher selten als Begründungen für Ablehnungen angeführt. Dies zeigt, dass sich die Kreditinstitute bei ihrer Vergabeentscheidung hauptsächlich an unternehmensbezogenen Kenngrößen orientieren und die Projektmerkmale eher von untergeordneter Bedeutung sind.

In den Begründungen für das Nichteingehen eines Kreditengagements unterscheiden sich die Kreditinstitute verhältnismäßig wenig. Die Grafik legt zwar nahe, dass Geschäftskunden von Privatbanken seltener aufgrund geringer Eigenkapitalquoten Kreditablehnungen erhalten als Geschäftskunden von Genossenschaftsbanken (s. Grafik 26). Multivariate Analysen zeigen jedoch, dass auch hier der direkte Institutseffekt nicht signifikant ist, sondern dass Unterschiede in der Größenstruktur der Kundschaft für die unterschiedlichen Gründe der Kreditablehnung verantwortlich sind.

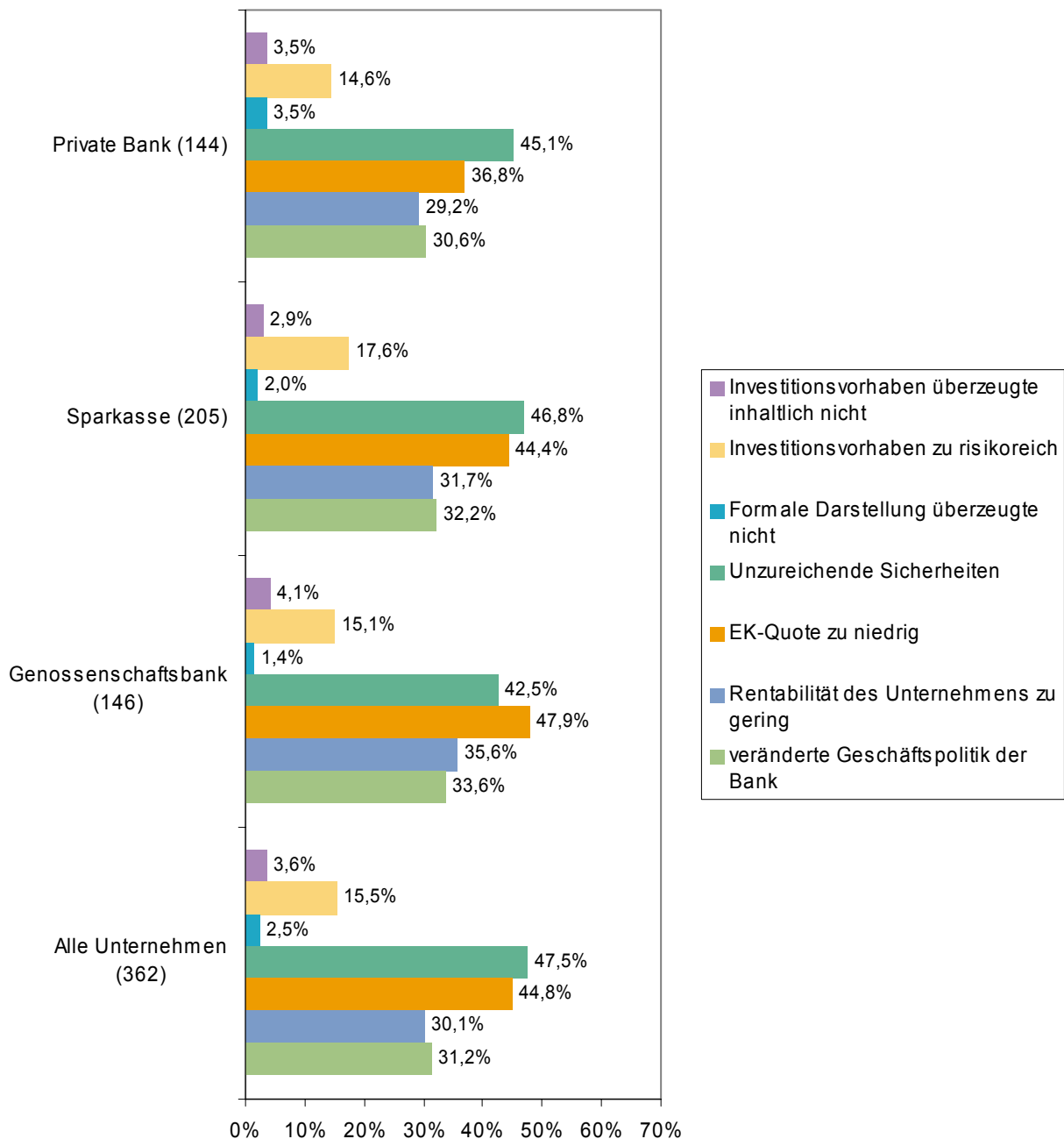
Die anfänglich geäußerte Vermutung, dass die Kreditvergabeentscheidung zunehmend auf Ratingprozeduren und somit auf Risikoerwägungen basiert, kann durch die von den Unternehmen genannten Gründen für Kreditablehnungen untermauert werden.

Grafik 25: Gründe für die Ablehnung von Investitionskrediten nach Umsatzgröße (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 26: Gründe für die Ablehnung von Investitionskrediten nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

3.5 Zwischenfazit

Mit knapp drei Vierteln gibt ein erstaunlich hoher Anteil der befragten Unternehmen die Durchführung von Investitionen in den letzten 12 Monaten vor der Befragung an. Besonders im Verarbeitenden Gewerbe meldeten zahlreiche Firmen die Durchführung von Investitionsprojekten, aber auch das Bau- und das Dienstleistungsgewerbe berichteten über rege Investitionstätigkeit. Große Unternehmen investierten nach eigenen Angaben häufiger als ihre kleineren Mitbewerber. Es ist zu berücksichtigen, dass – unabhängig von der Branche – ein nicht zu vernachlässigender Teil der Investitionen vermutlich Kleininvestitionen waren. Bei

den durchgeführten Investitionen handelt es sich bei knapp 45% um Ersatzinvestitionen und zu gut 41% um Erweiterungsinvestitionen. Unternehmen in alten und neuen Bundesländern investierten etwa gleich häufig, wobei im Westen Ersatz- und im Osten Erweiterungsinvestitionen an der Spitze der Investitionsgründe lagen.

Der Kredit bleibt vor allem für kleinere Unternehmen das wichtigste Finanzierungsinstrument, da ihnen häufig der Zugang zum Kapitalmarkt und zu alternativen Finanzierungsinstrumenten fehlt. Umso bedenklicher ist der hohe Anteil von Kreditlehnungen bei Investitionsprojekten gerade bei kleinen Unternehmen. Kreditinstitute aller Institutsgruppen unterziehen Kreditanfragen inzwischen systematischen Bonitätsprüfungen und erstellen Kreditratings. Bei der Kreditvergabe und der Konditionengestaltung orientieren sich Banken wesentlich an der Kundenbonität. Damit kommt der Eigenkapitalausstattung und der finanziellen Situation der Unternehmen eine wesentliche Bedeutung zu. Um weiter Zugang zu Krediten zu erhalten, kommen die Unternehmen daher nicht umhin, ihre Eigenkapitalbasis zu stärken und mehr Sicherheiten zu stellen. Wie in dieser Studie noch gezeigt wird, hat ein Großteil der Unternehmen dies inzwischen erkannt und ist dabei, die Finanzierungsstruktur entsprechend anzupassen und zu optimieren.

4 Fördermittel: Neue Herausforderungen für die Förderung

Der sich an den Finanzmärkten vollziehende Wandlungsprozess stellt auch die Wirtschaftsförderung vor neue Herausforderungen und führt dazu, dass neue Ansatzpunkte für die Förderung entwickelt werden. Zum einen muss der Strukturwandel durch entsprechende Fördermaßnahmen so flankiert werden, dass Unternehmen, die aufgrund von Marktversagen (auf den Finanzmärkten) benachteiligt sind und/oder größenbedingte Nachteile erfahren, nicht den Anschluss verlieren. Zum anderen ist es Aufgabe der Wirtschaftsförderung, gemeinsam mit den Kreditinstituten die Marktentwicklung neuer Finanzierungsinstrumente anzustoßen sowie zu begleiten und sie für Unternehmensgruppen zu erschließen, die bisher keinen Zugang zu alternativen Finanzierungsformen hatten. Diese Aufgabe schließt auch die Vereinfachung und Standardisierung bereits angebotener Finanzierungsinstrumente ein. Fördermittel werden durch die EU, den Bund und die Länder bereitgestellt, entweder jeweils unmittelbar, oder über die entsprechenden Förderinstitutionen, wie zum Beispiel die KfW.

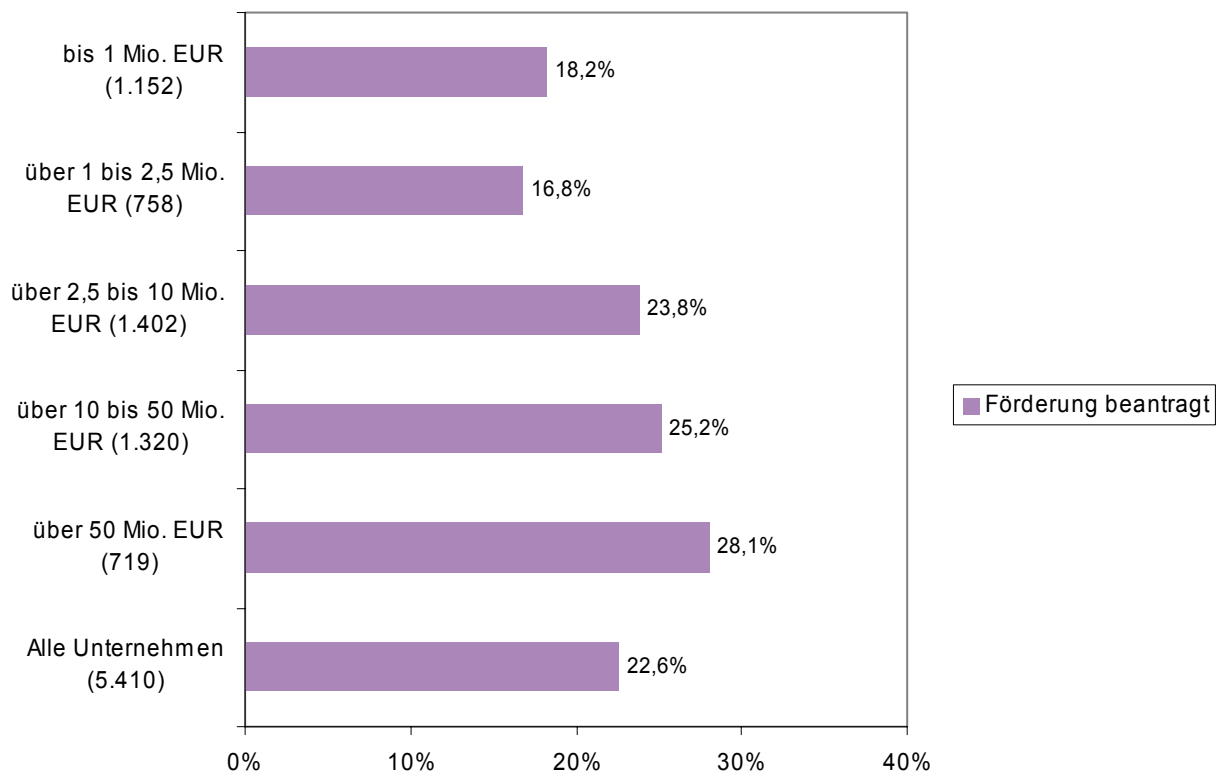
4.1 Wer nutzt welche Fördermittel?

Insgesamt hat knapp ein Viertel aller Unternehmen Fördermittel nachgefragt, wobei größere Unternehmen tendenziell häufiger Fördermittel beantragt haben als kleinere (s. Grafik 27). Gründe hierfür sind zum einen der bessere Informationsstand der großen Unternehmen hinsichtlich der Fördermöglichkeiten und zum zweiten ihr breiteres Aktivitätsspektrum und damit einhergehend mehr Möglichkeiten, sich für spezifische Förderung zu qualifizieren. Nach Branchen waren das Verarbeitende Gewerbe und das Dienstleistungsgewerbe Spitzenreiter bei der Nachfrage nach Förderung, während vor allem der Einzelhandel ein sehr zurückhaltendes Nachfrageverhalten zeigte (s. Grafik 28).

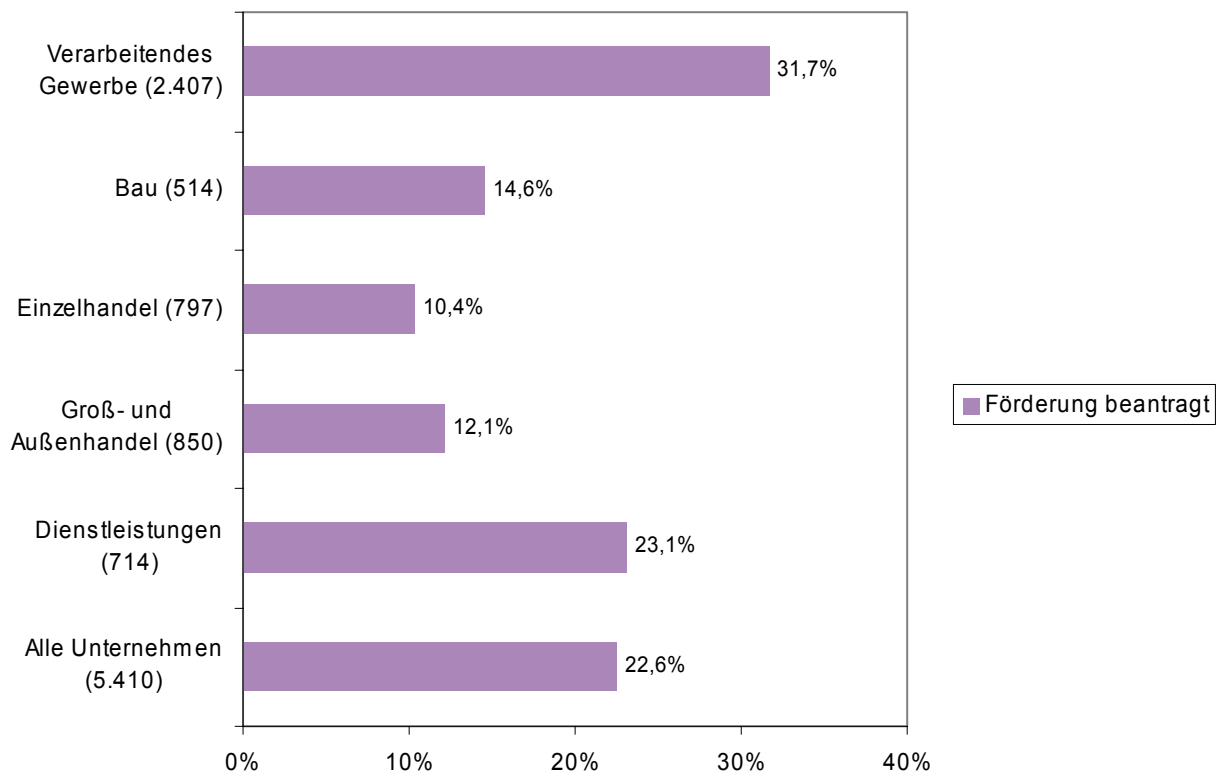
Überdurchschnittlich viele Unternehmen aus der Baubranche, dem Einzelhandel sowie dem Groß- und Außenhandel, die sich um Förderung bemüht haben, fragen KfW Förderkredite nach (s. Grafik 30). Gleichzeitig beantragen diese Branchen – mit ganz wenigen Ausnahmen – unterdurchschnittlich häufig andere Förderinstrumente. Lediglich Bürgschaften werden vom Baugewerbe und vom Einzelhandel überdurchschnittlich nachgefragt.

Aufgrund der geringeren Durchschnittsgröße der Unternehmen fragten Handwerksbetriebe erheblich seltener EU-Mittel sowie Zulagen und Zuschüsse nach, jedoch deutlich häufiger KfW-Förderkredite und Bürgschaften (s. Grafik 31).

Grafik 27: Beantragung von Fördermitteln nach Größenklassen (Anteile in %)

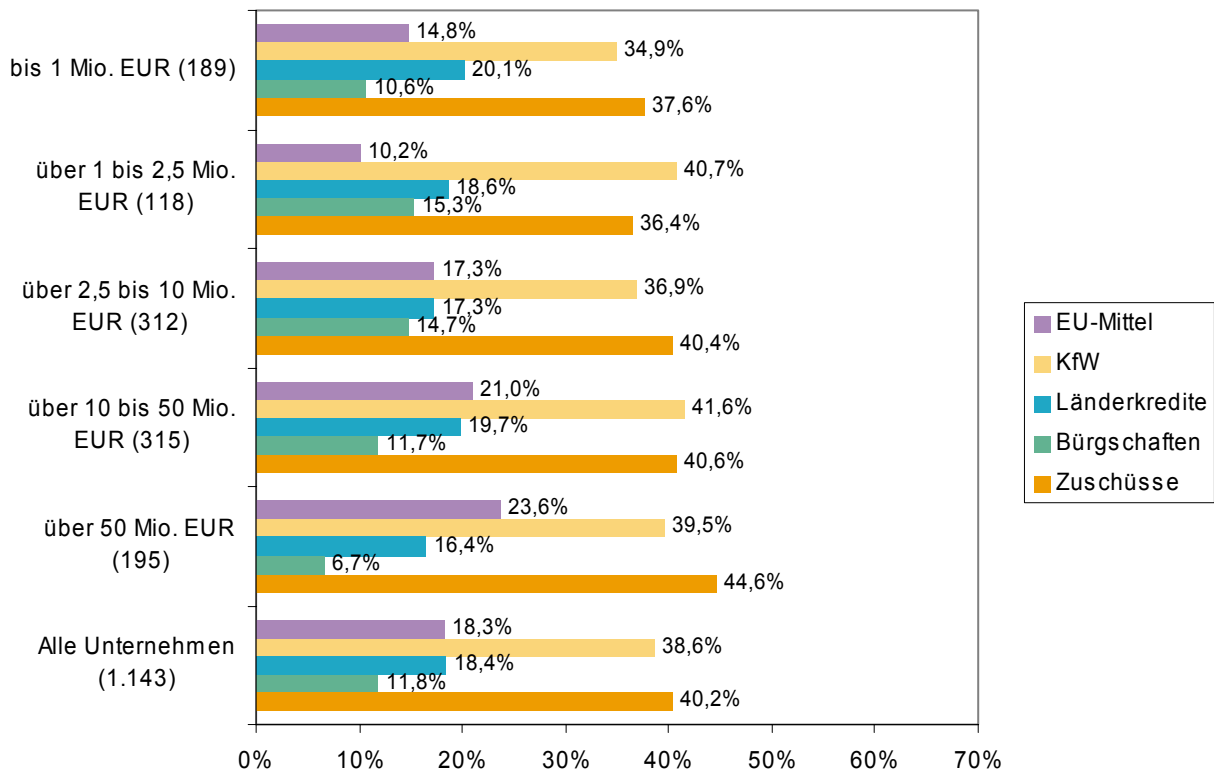


Grafik 28: Beantragung von Fördermitteln nach Branchen (Anteile in %)



Anzumerken ist darüber hinaus, dass in den neuen Bundesländern Zulagen und Zuschüsse überdurchschnittlich häufig (von 67,5% der Unternehmen, die Fördermittel beantragen) beantragt werden, während im Westen der Republik weniger als jedes dritte Unternehmen, das Fördermittel beantragt hat, Zulagen und Zuschüsse nachfragte. Dies erklärt sich größtenteils damit, dass viele Zuschüsse und Zulagen z. B. im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung vergeben werden und somit nur in den neuen Bundesländern verfügbar sind. Dies führt dort zu einer geringeren Inanspruchnahme anderer Förderinstrumente.

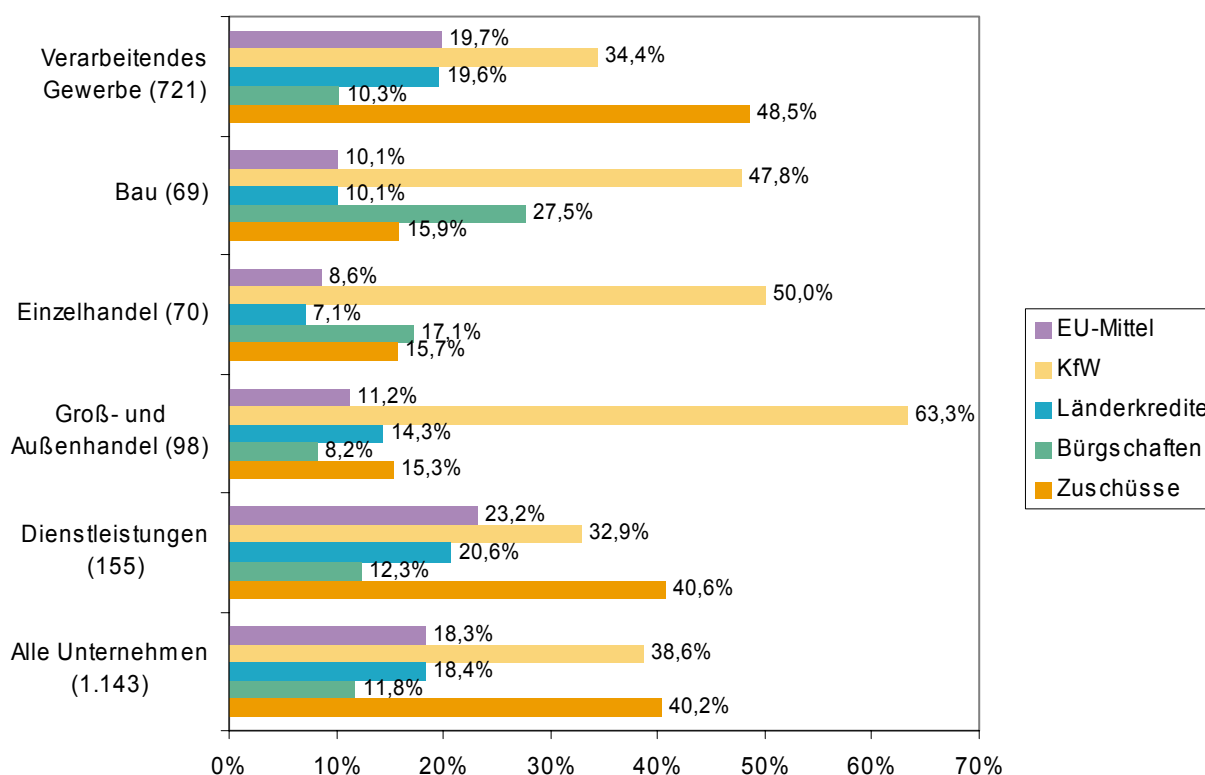
Grafik 29: Beantragung unterschiedlicher Fördermittel nach Größenklassen (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

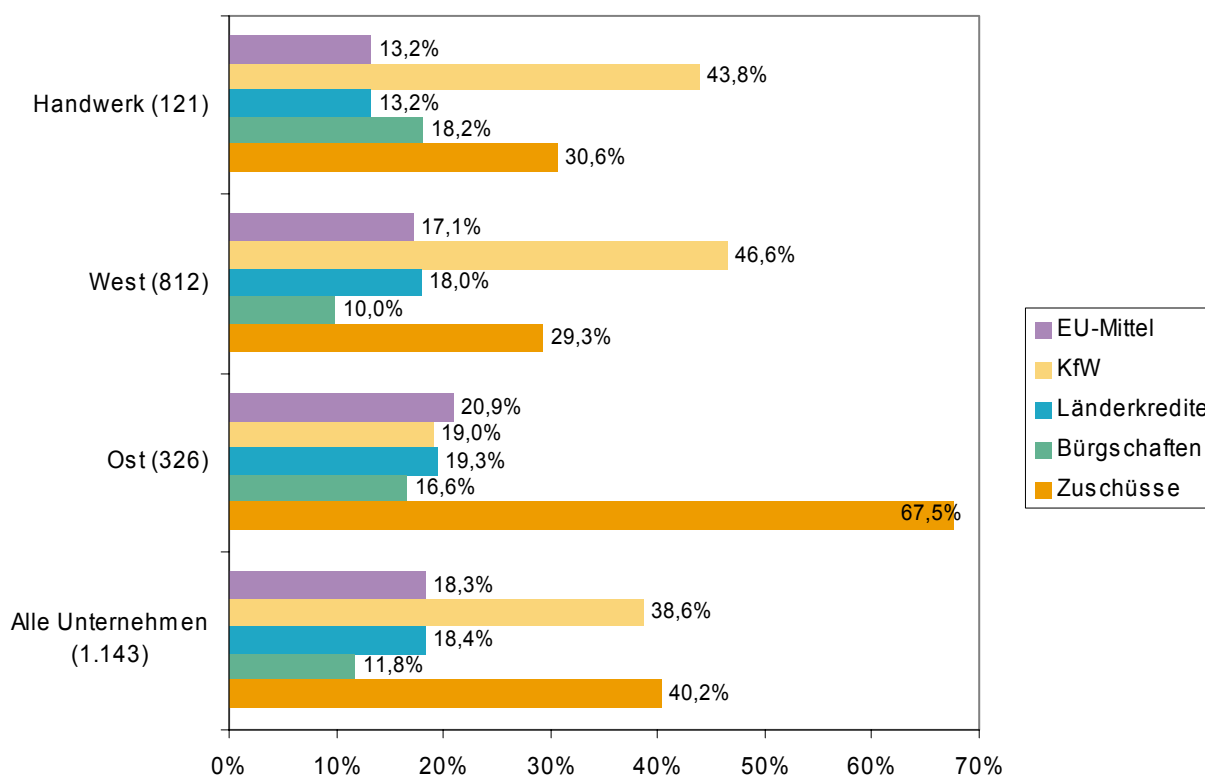
Darüber hinaus wurden diejenigen Unternehmen, die keine Förderung beantragt haben, gebeten, die Gründe für den Verzicht auf Fördermittel anzugeben. Jedes zweite Unternehmen (55%), das keine Förderung beantragt hat, benötigt diese angabegemäß nicht, während nur knapp 17% erklären, die Förderkriterien nicht zu erfüllen (s. Grafik 32). Wenig überraschend ist, dass vor allem große Unternehmen vermehrt berichten, nicht für Förderung in Frage zu kommen. Dies erklärt sich damit, dass in vielen Förderprogrammen die Größenkriterien erfüllt sein müssen. Erfreulich ist, dass nur 13% der Unternehmen die Beantragung von Förderung für zu aufwendig halten. Ebenfalls beklagen sich nur rund 13% über eine mangelhafte Information über Fördermöglichkeiten. Dies gaben vor allem kleine Unternehmen an. Nur sehr wenige Unternehmen halten die Konditionen für uninteressant (6,5%) oder haben von ihrer Hausbank ein attraktiveres Angebot erhalten (5,1%). Insbesondere kleinere Unternehmen klagen seltener über schlechte Förderkonditionen und vermelden auch seltener attraktivere Hausbankangebote. Dies zeigt, dass es vor allem die kleinen Unternehmen sind, die Probleme haben, (nicht geförderte) Kredite zu erhalten und dass gerade diese Unternehmen auf eine marktgerechte Förderung angewiesen sind.

Grafik 30: Beantragung unterschiedlicher Fördermittel nach Branchen (Anteile in %)

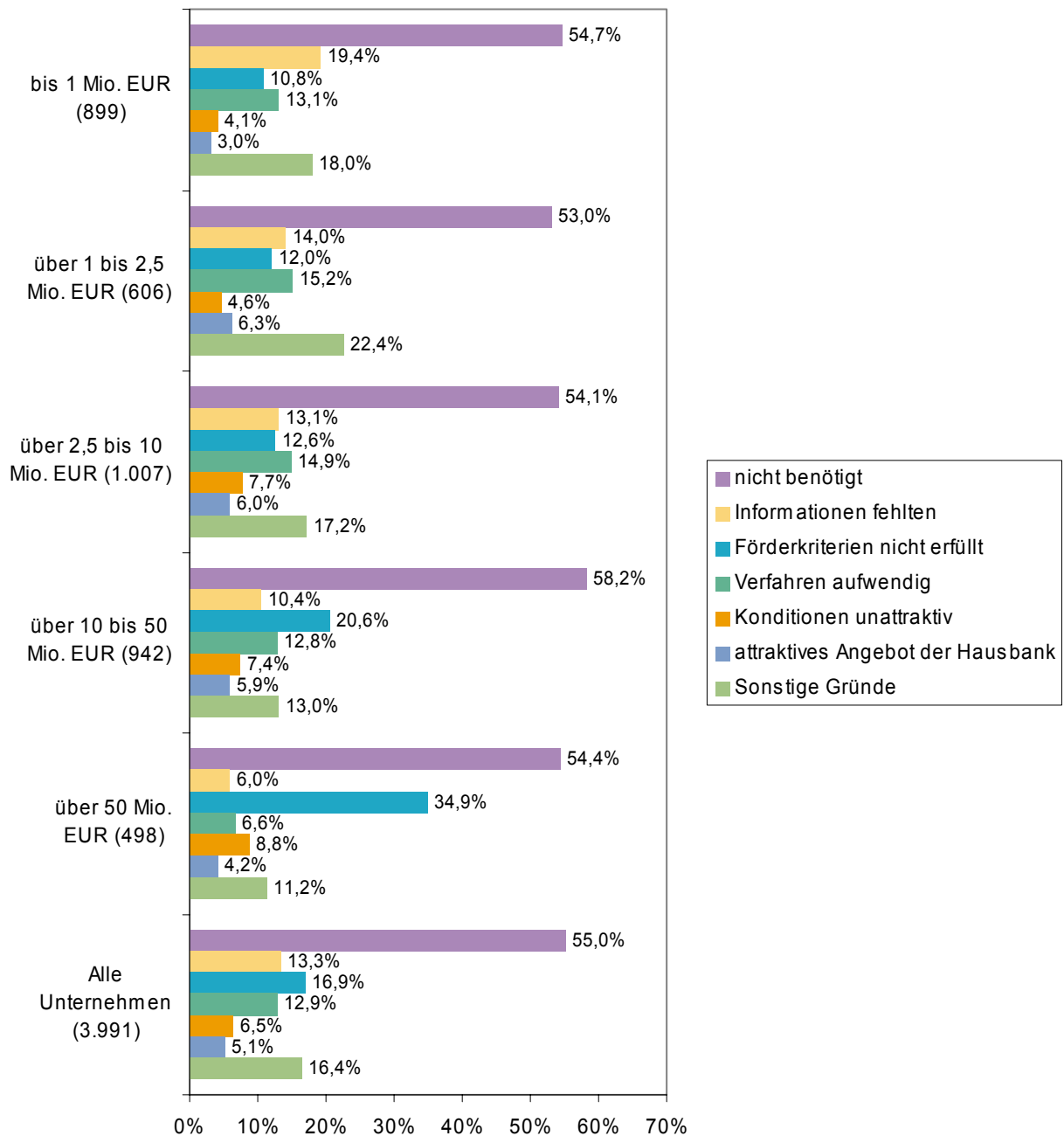


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 31: Beantragung unterschiedlicher Fördermittel nach Region und Handwerk (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 32: Gründe für die Nichtbeantragung von Fördermitteln nach Umsatzgröße (Anteile in %)

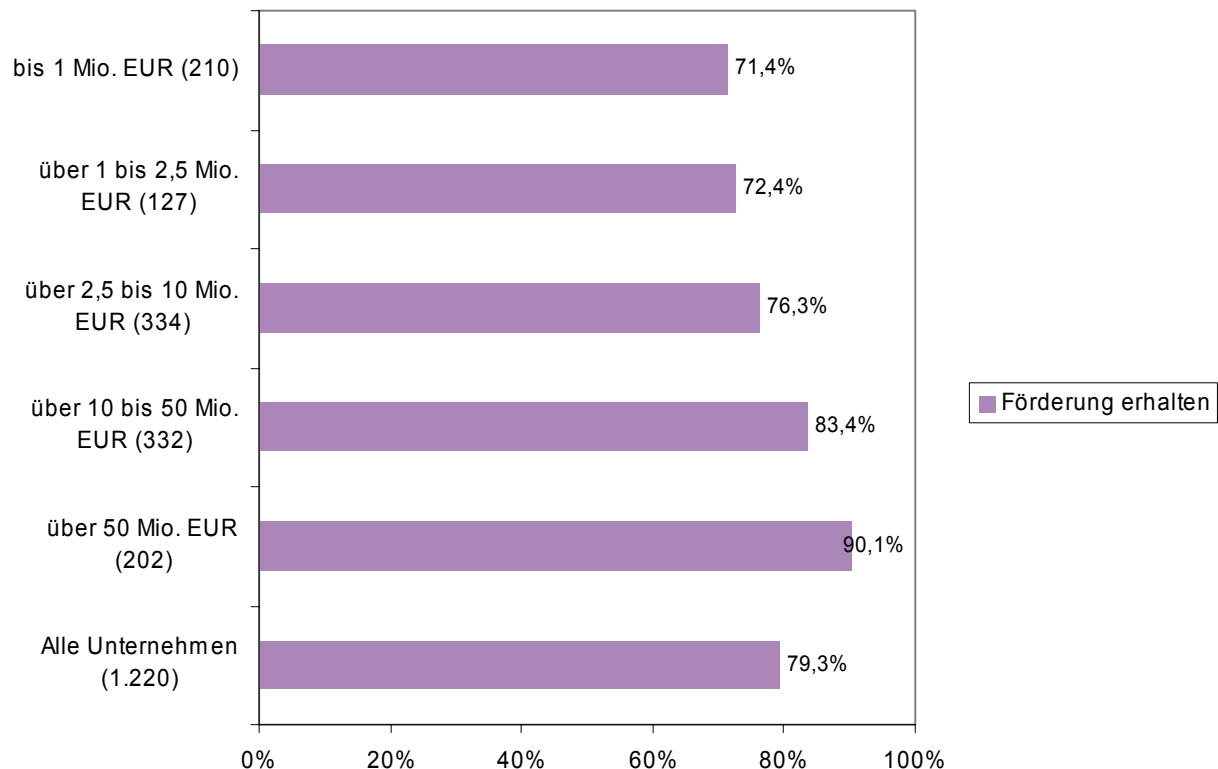
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

4.2 Fast 80% der Anträge von Fördermitteln sind erfolgreich

In fast vier von fünf Fällen wurde die beantragte Förderung bewilligt, wobei der Anteil der bewilligten Förderanträge mit zunehmender Unternehmensgröße ansteigt (s. Grafik 33). Im Branchenüberblick wurde insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel ein höherer Anteil der Fördermittel bewilligt, als in den anderen Branchen (s. Grafik 34). Jedoch lag die Bewilligungsquote selbst in der Branche mit der niedrigsten Quote, dem Baugewerbe, bei fast zwei Drittel. Die Bewilligungsquote entsprach im Handwerk in etwa dem Durchschnitt des Gesamtsamples. Zwischen West- und Ostdeutschland unterschied

sich die Bewilligungsquote nur unwesentlich, so dass man nicht von einer regionalen Differenzierung ausgehen kann. Dies wurde auch in den multivariaten Analysen bestätigt.

Grafik 33: Erhalt von Fördermitteln nach Umsatzgröße (Anteile in %)



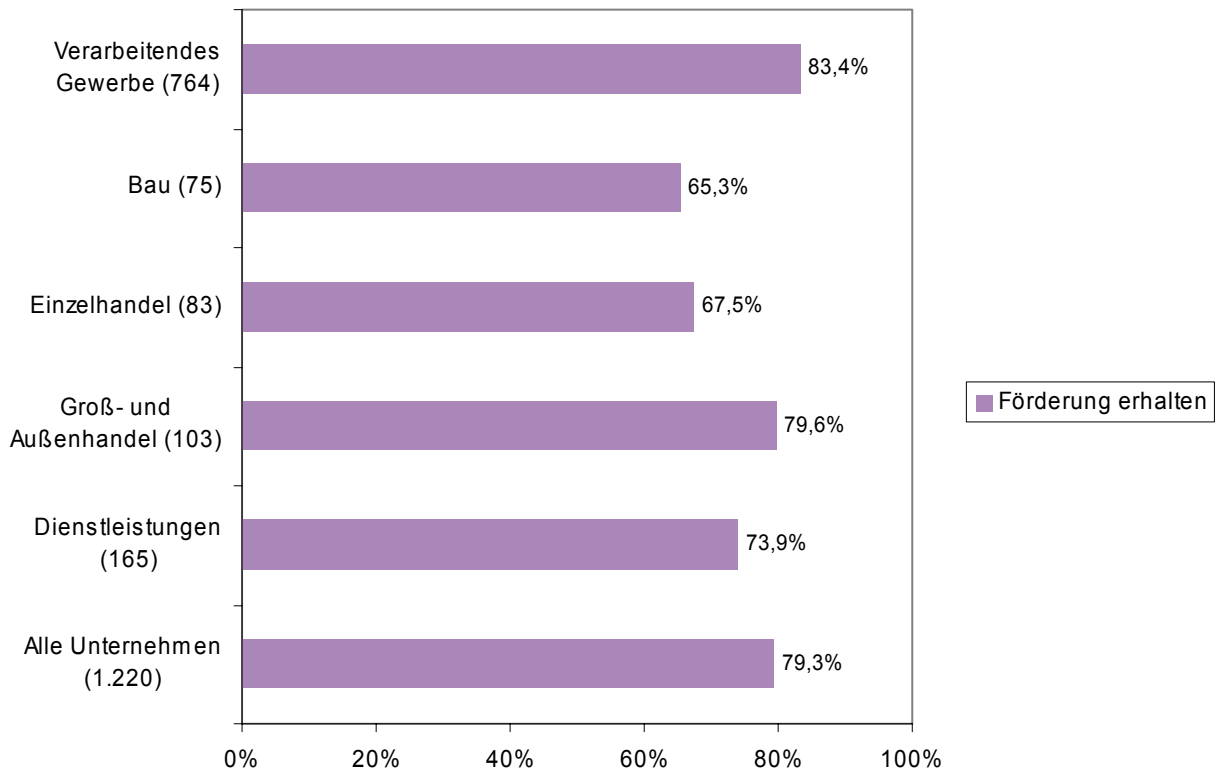
Wie Grafik 35 zeigt, sind die Gründe für die Ablehnung von Fördermitteln vielfältig. Bei gut einem Drittel der Unternehmen, die Fördermaßnahmen beantragten und diese nicht erhalten haben, erklärt sich dies dadurch, dass der Antrag noch in Bearbeitung ist. In etwa jedem vierten Fall wurde der Antrag von der durchleitenden Bank nicht genehmigt und daher nicht an die Förderinstitution weitergeleitet. In knapp einem Fünftel der Fälle, in denen ein Unternehmen beantragte Fördermittel nicht erhielt, ist dies auf eine Ablehnung durch das Förderinstitut zurückzuführen. Die verbleibenden 6,2% der Anträge wurden aufgrund von Stornierungen nicht bereitgestellt.

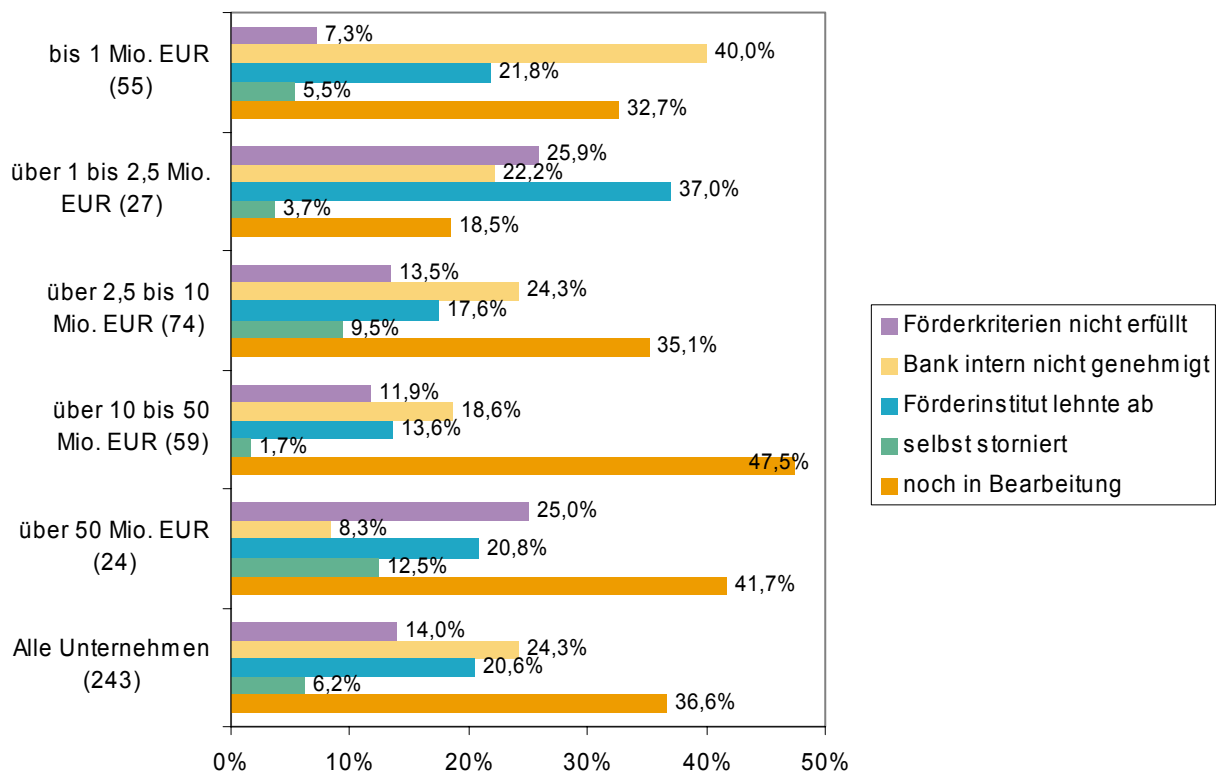
Von der Hausbank abgelehnte und nicht durchgeleitete Förderanträge melden insbesondere kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 1 Mio. EUR: 40% der Unternehmen in dieser Größenklasse, die Fördermittel beantragt und nicht erhalten haben, wurde die Bereitstellung aus diesem Grund verweigert. Zum Vergleich: Bei den – entsprechend der EU Definition – mittelgroßen Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2,5 bis 10 Mio. EUR¹⁰ liegt dieser Anteil bei lediglich 24,3%. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Ablehnung bei kleinen Unternehmen im Regelfall aufgrund von Kosten- und Risikoerwägungen der durchleitenden Bank erfolgt. Gerade aus diesem Grund liegt es nahe, die Konditionengestaltung bei Förderkrediten bonitätsabhängig zu gestalten, so dass durch die Möglichkeit der Einpreisung des Risikos auch

¹⁰ Die exakte EU Definition für "Mittlere Unternehmen" bezüglich des Jahresumsatzes lautet: mehr als 2 Mio. bis maximal 50 Mio. EUR.

bonitätsmäßig schwächeren Unternehmen – diese sind oftmals kleiner – der Zugang zu Förderung nicht verwehrt wird. Das von der KfW in diesem Jahr neu eingeführte System risikogerechter Zinsen in Teilen des Fördergeschäfts trägt diesen Überlegungen Rechnung. Bei großen Unternehmen wurden Förderanträge (noch) nicht bewilligt, weil sie sich noch in Bearbeitung befinden. Längere Bearbeitungsdauern dürften bei diesen Unternehmen auf die höhere Komplexität der Vorhaben zurückzuführen sein.

Grafik 34: Erhalt von Fördermitteln nach Branchen (Anteile in %)



Grafik 35: Begründung für nicht erhaltene Fördermittel nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)

Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

4.3 Zwischenfazit

Fördermitteln kommt nach wie vor eine wichtige Rolle zu: rund jedes vierte Unternehmen hat in den vergangenen zwölf Monaten vor der Erhebung einen Antrag auf Förderung gestellt. Gerade für kleine Unternehmen sind Förderangebote von Bedeutung, da sie kaum die Möglichkeit haben, ihre Investitionsvorhaben aus dem laufenden Cashflow zu finanzieren und ihnen der Zugang zum Kapitalmarkt fehlt. Förderkredite der KfW sowie Zulagen und Zuschüsse werden dabei mit Abstand am häufigsten von den Unternehmen beantragt.

Mit fast 80% wird ein großer Anteil der beantragten Fördermaßnahmen auch tatsächlich bewilligt, wobei insbesondere das Verarbeitende Gewerbe sowie der Groß- und Außenhandel hohe Bewilligungsquoten aufweist. Betrachtet man nur die endgültig negativ beschiedenen Förderanträge, so zeigt sich, dass wie im vergangenen Jahr der wichtigste Grund für den Nichterhalt von Fördermitteln war, dass Kreditinstitute Anträge intern nicht bewilligt haben. Der Anteil derjenigen Förderanträge, die abgelehnt werden, weil das antragstellende Unternehmen die Förderbedingungen nicht erfüllt oder das Förderinstitut den Antrag ablehnt, ist relativ klein. Darüber hinaus zeigen die Auswertungen, dass die Unternehmen recht gut über die Förderbedingungen informiert sind.

5 Finanzierungsquellen und Instrumente

Wie eingangs erwähnt hat sich der Wandel auf den Finanzmärkten in Deutschland in den vergangenen Jahren intensiviert. Dies fordert den Unternehmen ein hohes Maß an Veränderungsbereitschaft und Anpassungsfähigkeit ab. Im folgenden Kapitel wird der Frage nachgegangen, welchen strukturellen Änderungen die Unternehmensfinanzierung aufgrund des Finanzmarktwandels unterworfen ist und in welchem Maße die Unternehmen die Chancen dieses Wandels nutzen und seine Risiken abfedern können.

5.1 Nach wie vor herausragende Bedeutung traditioneller Finanzierungsquellen

In der Erhebung wurden die Unternehmen gebeten, die aktuelle und die erwartete zukünftige Bedeutung der einzelnen Finanzierungsformen auf einer Skala von 1 („unsere wichtigste Finanzierungsquelle“) bis 6 („brauchen wir nicht/haben wir nicht eingesetzt“) einzustufen. Um eine bessere Übersicht über die Ergebnisse zu erhalten, werden in Grafik 36 bis Grafik 41 die jeweiligen Mittelwerte der Antworten zu jedem Finanzierungsinstrument ausgewiesen. Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

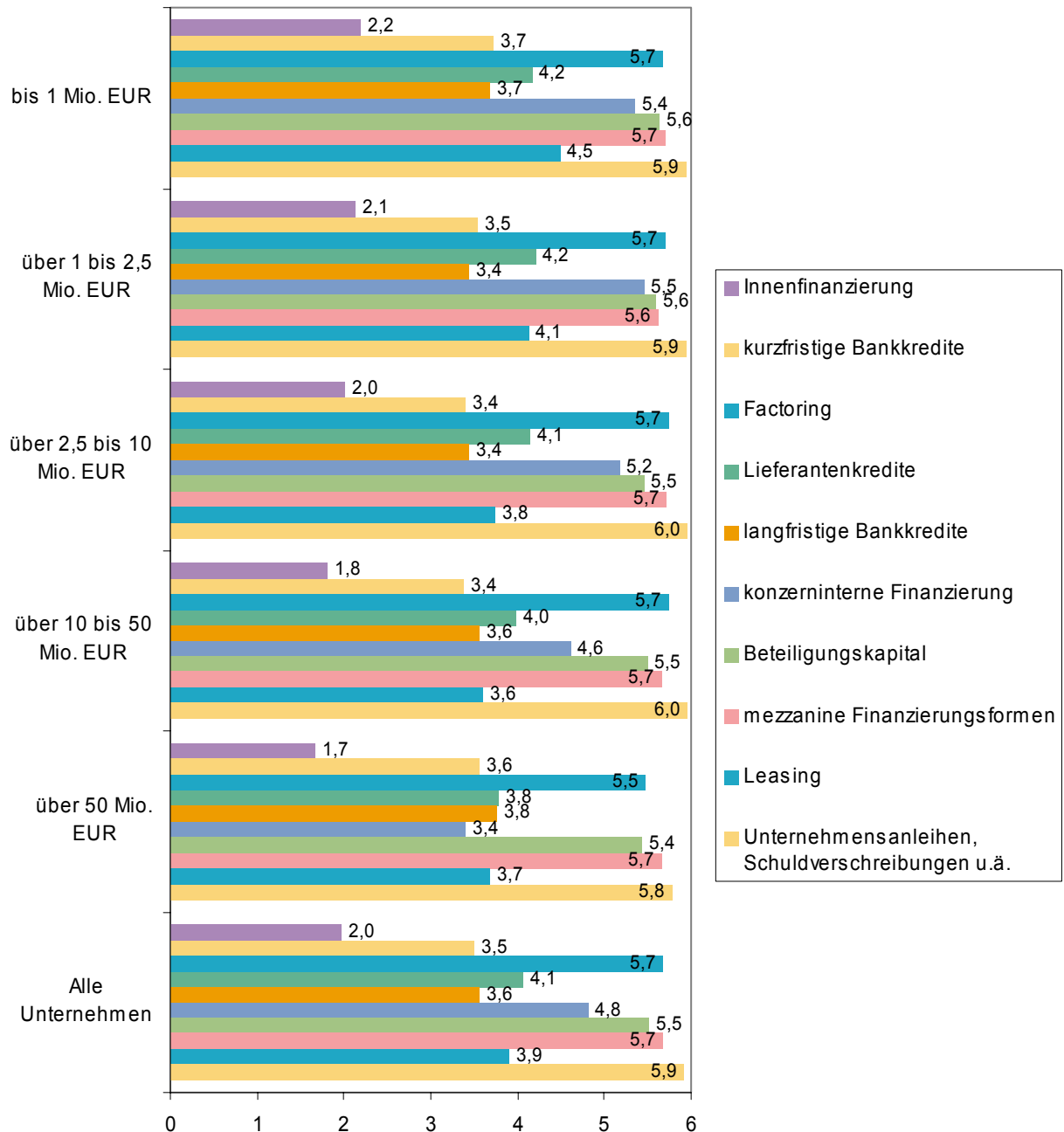
Die mit Abstand größte Bedeutung als Finanzierungsquelle kommt nach wie vor der Innenfinanzierung zu. Dahinter folgen mit deutlichem Abstand in der Wichtigkeit kurz- und langfristige Bankkredite sowie das Leasing. Auch Lieferantenkredite sind ein relativ bedeutsames Finanzierungsinstrument. Erst dann kommen mit erheblichem Abstand neuere Finanzierungsformen wie Beteiligungskapital, mezzanine Finanzierungsinstrumente, Factoring oder gar derivative Finanzierungsinstrumente (z. B. Unternehmensanleihen, Schuldverschreibungen). Mit Werten von allesamt über 5,5 kommt diesen alternativen Finanzierungsquellen jedoch weiterhin eine nur unbedeutende Rolle zu.

Die herausragende Rolle der Innenfinanzierung für die Unternehmen gilt unabhängig von Unternehmensgröße und Branche, wenngleich ihre Bedeutung mit wachsender Unternehmensgröße ansteigt. Auch im West-Ost-Vergleich ergeben sich kaum Unterschiede in der Bewertung der Innenfinanzierung durch die Unternehmen. Für die Zukunft gehen die befragten Unternehmen über alle Unternehmensgrößen hinweg von einer weiter steigenden Bedeutung der Innenfinanzierung für die Unternehmensfinanzierung aus.

Kurz- und langfristige Bankkredite sind ebenfalls für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen bedeutsam, wobei den kurzfristigen Fazilitäten eine geringfügig höhere Bedeutung beigemessen wird. Mit steigender Unternehmensgröße werden die kurzfristigen Kredite im Verhältnis zu langfristigen Krediten immer wichtiger. Es ist auffällig, dass die Bedeutung kurzfristiger Bankkredite im Osten geringer ist als für westdeutsche Unternehmen. Nach Einschätzung der Unternehmen wird die Wichtigkeit der Kreditfinanzierungen (kurz- und langfristig) in den kommenden Jahren leicht abnehmen, wobei diese Bedeutungsverschiebung vor allem von sehr kleinen Unternehmen genannt wird. Mögliche Gründe sind: Große Unternehmen haben bereits jetzt alternative Instrumente zur Verfügung, und werden zunehmend noch mehr in der Lage sein, Fremdmittel anders als über Bankkredite zu beschaffen. Kleine Unternehmen sehen sich starker Zurückhal-

tung der Kreditinstitute bei der Finanzierung ihrer Investitionsprojekte gegenüber und sehen sich daher unter Zugzwang, die Kreditfinanzierung anderweitig zu substituieren.

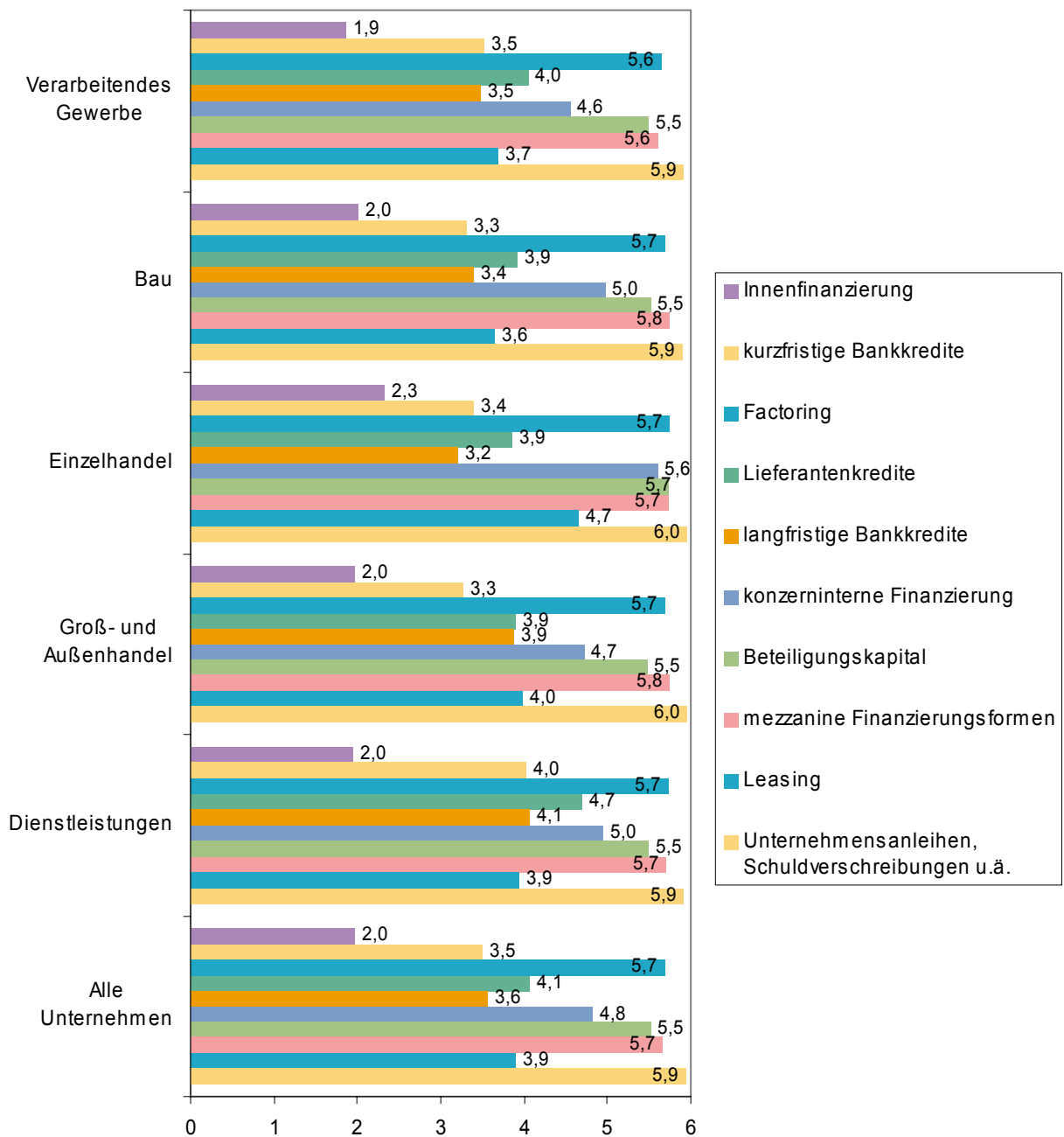
Grafik 36: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Umsatzgrößenklassen



Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

Lieferantenkredite werden besonders von großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR und von Aktiengesellschaften überdurchschnittlich geschätzt. Unterdurchschnittliche Bedeutung hat diese Finanzierungsform aufgrund der geringen Fertigungstiefe insbesondere im Dienstleistungsgewerbe. Die befragten Unternehmen gehen davon aus, dass die Wichtigkeit der Lieferantenkredite unverändert bleibt.

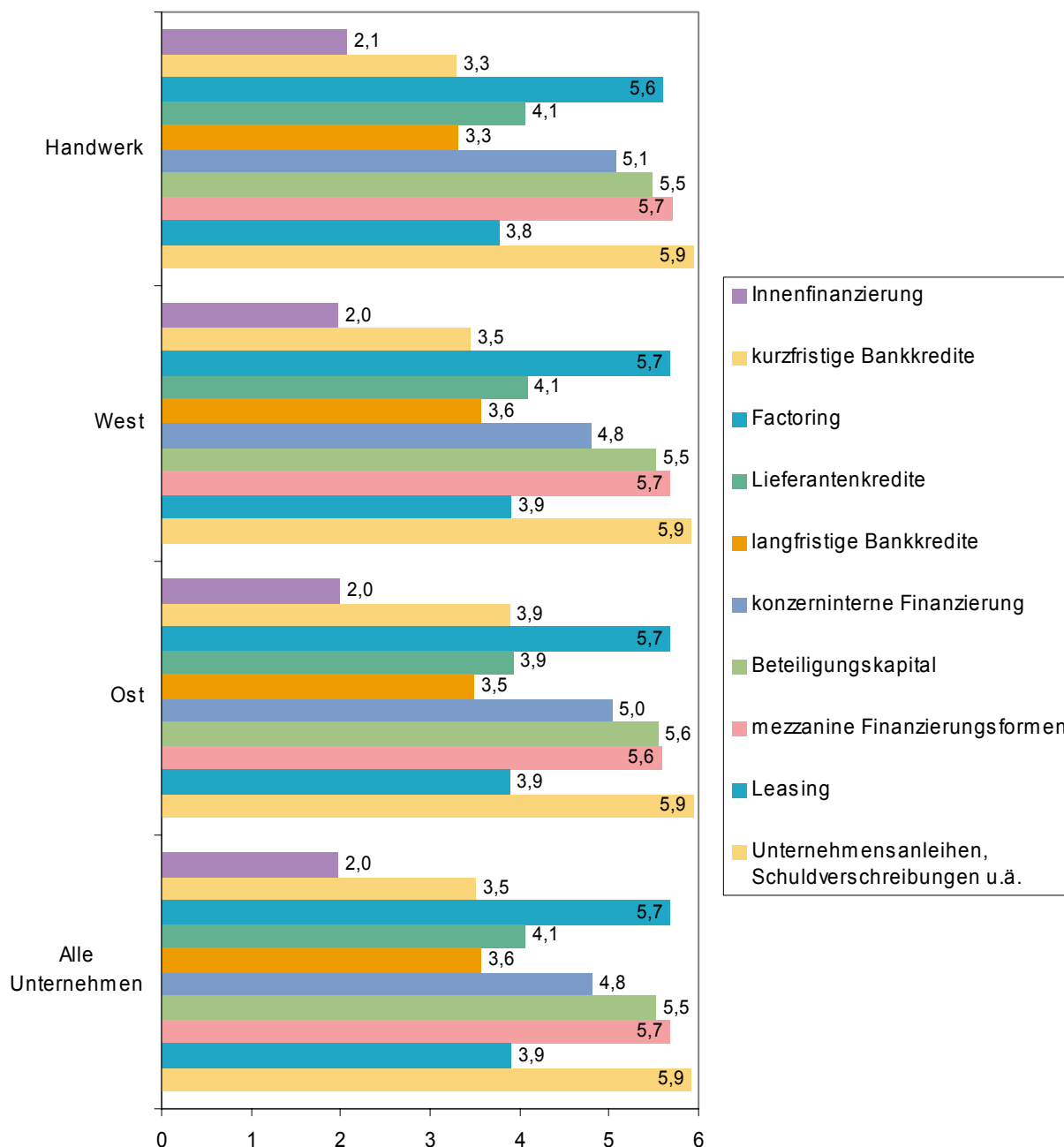
Grafik 37: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Branchen



Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

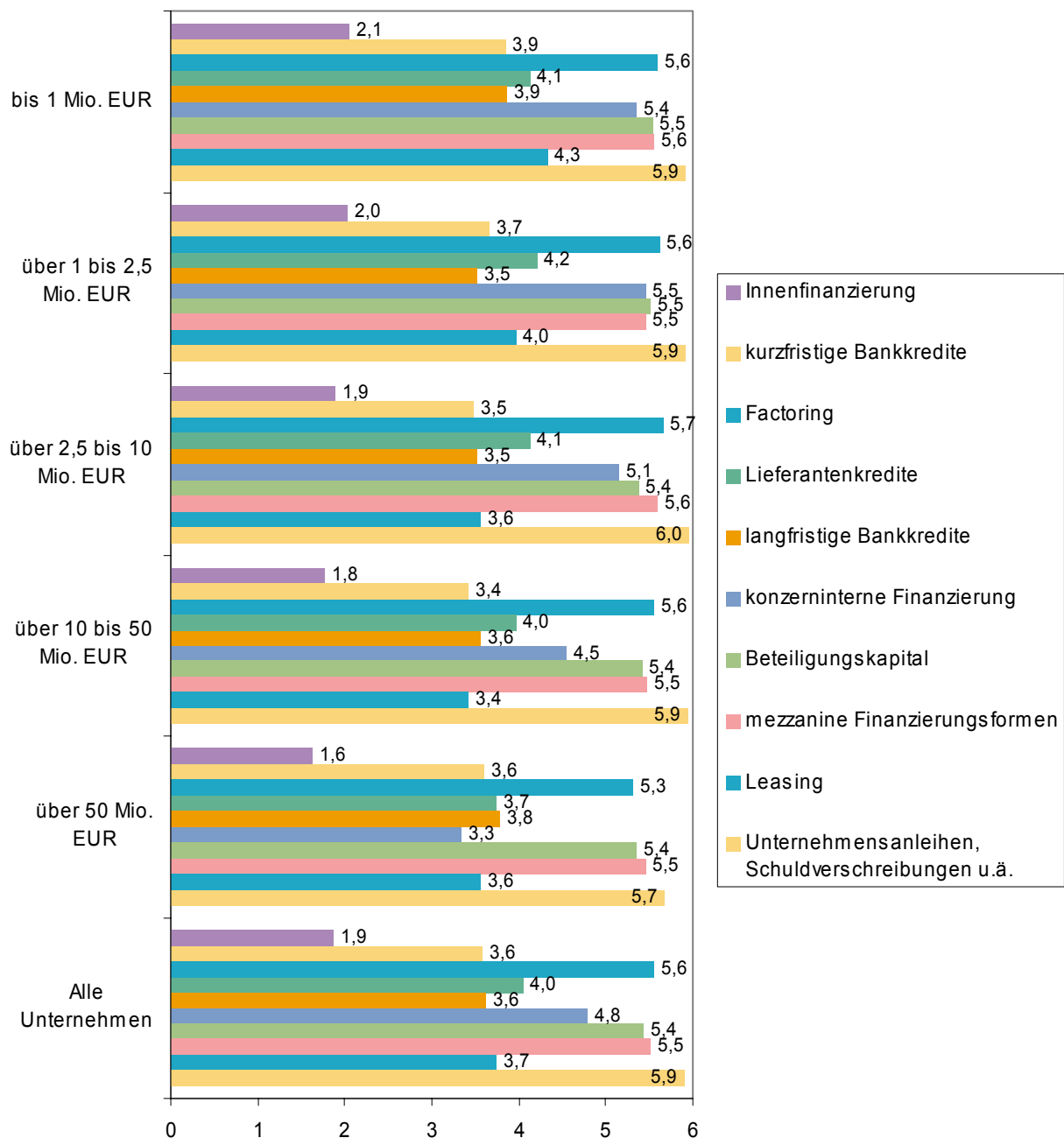
Wie zu erwarten wird die Bedeutung des Leasings von kleineren Unternehmen als eher unterdurchschnittlich eingestuft, aber vor allem größere Betriebe und insbesondere Aktiengesellschaften schätzen Leasing als wichtig ein. Besonders in den anlageintensiven Branchen Bau und Verarbeitendes Gewerbe spielt das Leasing eine wichtige Rolle, aber auch im Dienstleistungssektor kommt ihm eine überdurchschnittliche Bedeutung zu. Im Ost-West-Vergleich ist hier kein signifikanter Unterschied in der Bewertung zu beobachten. Insgesamt messen die befragten Unternehmen dem Leasing schon beinahe eine ähnliche Bedeutung wie dem Bankkredit zu. Die Unternehmen prognostizieren eine deutlich wichtigere Rolle des Leasings in der Zukunft, und zwar über alle Branchen und Größenklassen hinweg.

Grafik 38: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Region und Handwerk



Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

Es überrascht nicht, dass konzerninterne Finanzierung eine umso größere Rolle spielt, je größer die betrachteten Unternehmen sind. Im Branchenüberblick stufen besonders Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel diese Fazilität als wichtig ein. Aufgrund der vorherrschenden Unternehmensstruktur hat konzerninterne Finanzierung im Osten eine geringere Bedeutung als in den alten Bundesländern. Die befragten Unternehmen sahen die Wichtigkeit der konzerninternen Finanzierung auch für die Zukunft weitgehend unverändert.

Grafik 39: Zukünftige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Umsatzgrößenklassen

Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

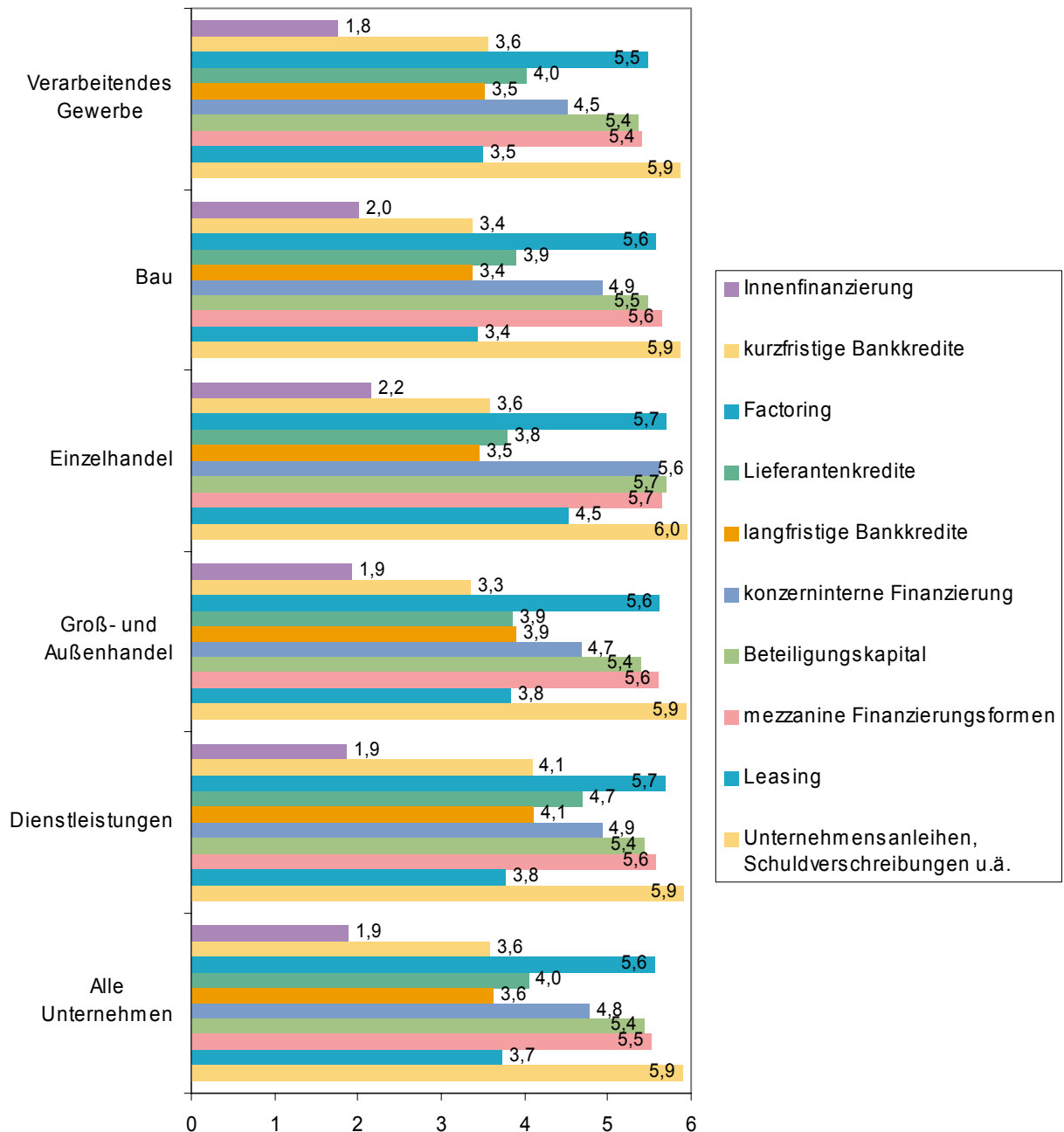
Die Bedeutung von mezzaninen Finanzinstrumenten und von Beteiligungskapital wird gegenwärtig über alle Größenklassen hinweg als verhältnismäßig nachgeordnet beurteilt. Beide Finanzierungsinstrumente werden nach Einschätzung der Unternehmen zukünftig eine marginal größere Rolle spielen als bisher. Angesichts der Anforderungen an die unternehmerische Kapitalstruktur, die der Finanzmarktwandel mit sich bringt, wäre zu erwarten, dass die Unternehmen diesen alternativen Finanzierungsquellen in Zukunft eine weitaus größere Bedeutung einräumen.

Factoring wird, wenn überhaupt, eher von sehr großen Unternehmen für ihre Finanzierung genutzt. Die Wichtigkeit wird über die Branchen hinweg sowie im Osten und im Westen in etwa gleich gering einge-

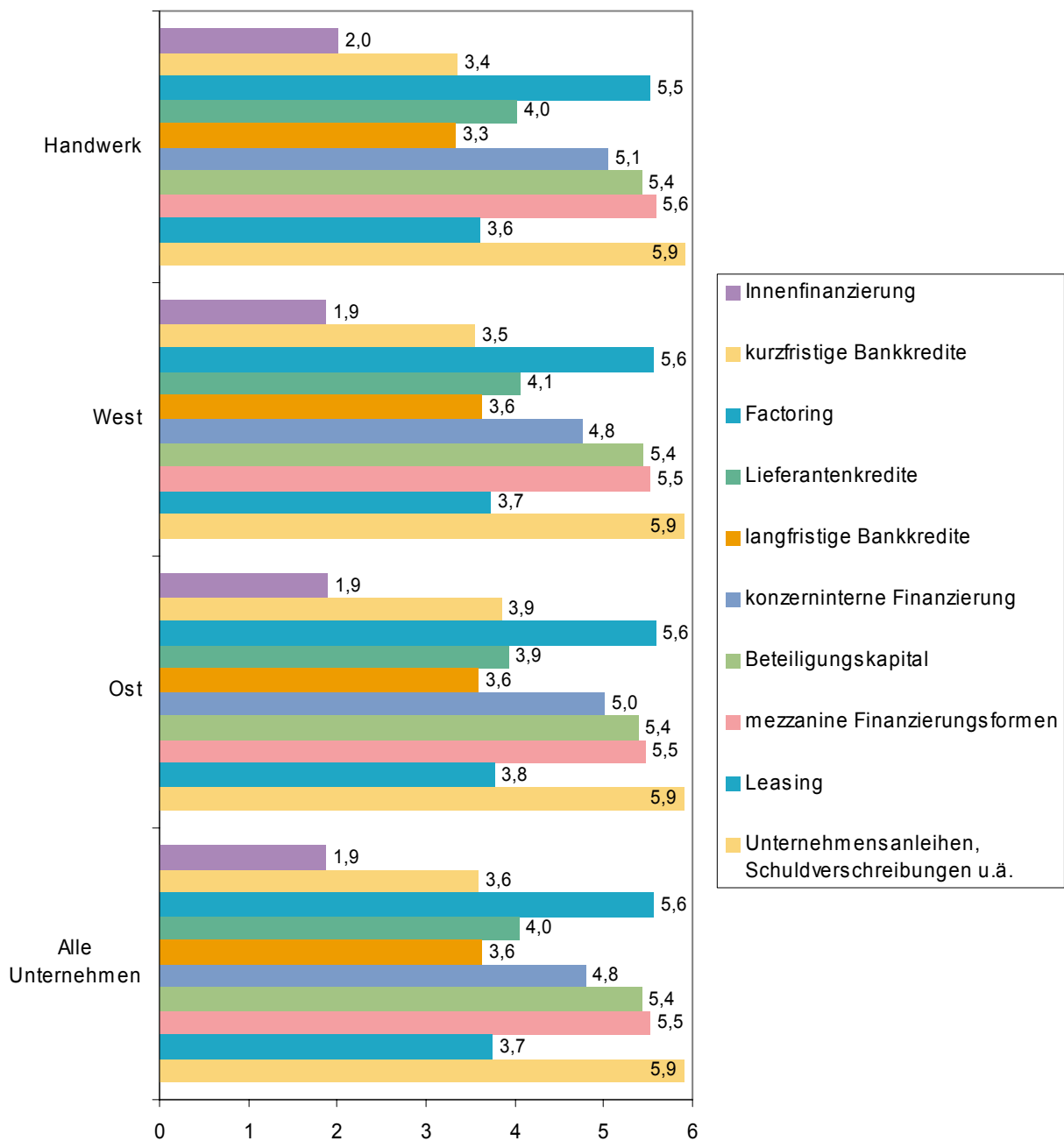
schätzt. In der Zukunft wird das Factoring aus Unternehmenssicht nur marginal an Bedeutung gewinnen. Eine wachsende Bedeutung messen ebenfalls eher die größeren Unternehmen dem Factoring bei.

Anleihen und Schuldverschreibungen spielen bei der Unternehmensfinanzierung ebenfalls eine geringe Rolle. Am ehesten werden sie von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR genutzt. Für die Zukunft ändert sich an der Bedeutung dieser Finanzierungsinstrumente kaum etwas.

Grafik 40: Zukünftige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Branchen



Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments

Grafik 41: Zukünftige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Region und Handwerk

Anmerkung: Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments

5.2 Zwischenfazit

Wie in den vergangenen Jahren messen die Unternehmen der Innenfinanzierung die höchste Bedeutung zu. Von den externen Finanzierungsquellen stehen nach wie vor Bankkredite an erster Stelle. Dies zeigt, dass trotz der Veränderungen auf den Finanzmärkten die Fremdfinanzierungskultur dominiert. Doch den Unternehmen sind die durch den Finanzmarktswandel vorangetriebenen Veränderungen durchaus bewusst und sie gehen deshalb von sinkender Bedeutung dieser Instrumente aus.

Unter den Alternativen zum Bankkredit hebt sich vor allem das Leasing ab. Die Bedeutung dieses Finanzierungsinstruments kommt schon beinahe der Rolle von Bankkrediten gleich. Auch für die Zukunft wird eine weitere Zunahme der Wichtigkeit dieses Instruments zur Unternehmensfinanzierung erwartet. Den bislang wenig genutzten alternativen Finanzierungsquellen wie mezzaninen Finanzinstrumenten, Beteiligungskapital, Factoring und der Begebung von Anleihen wird von den befragten Unternehmen auch zukünftig nur ein geringes Wachstumspotential vorhergesagt.

Die Ergebnisse der Befragung zeigen, dass der Strukturwandel auf den Finanzmärkten auch weiterhin anhält und diese Entwicklung den Unternehmen durchaus bewusst ist. Nach wie vor ist die Innenfinanzierung bei Unternehmen über alle Größenklassen, Rechtsformen und Branchen die Finanzierung erster Wahl, gefolgt von Bankkrediten. Die vergleichsweise hohe Bedeutung der Bankkredite ist Erbe der über Jahrzehnte gewachsenen Fremdfinanzierungskultur in Deutschland. Dies gilt vor allem für große Unternehmen, die bereits heute die Möglichkeit haben, andere Finanzierungsquellen zu nutzen, aber auch für kleine Betriebe, die eine Notwendigkeit sehen, Bankkredite durch alternative Finanzierungen zu ersetzen. Einerseits erstaunt es vor allem bei großen Unternehmen, dass den alternativen Finanzierungsquellen wie mezzaninen Finanzinstrumenten, Beteiligungskapital, Factoring und der Begebung von Anleihen bisher nur ein geringes Wachstumspotential vorhergesagt wird. Andererseits weist dies darauf hin, dass hier noch ein erheblicher Marktentwicklungs- und Informationsbedarf vorliegt.

Die sich für weite Teile der Unternehmen neu erschließenden Möglichkeiten der Eigen-, Fremd- und Mezzanine-Finanzierung erschweren zwar einerseits die Auswahl der individuell geeigneten Instrumente und machen eine sorgfältige Planung somit noch wichtiger. Sie bieten jedoch auf der anderen Seite die Chance, die Finanzierungsstruktur zu diversifizieren und damit den Zugang zu Bankkrediten weiter offen zu halten und sollten deshalb stärker als bisher als zukünftige Finanzierungsquellen in Betracht gezogen werden.

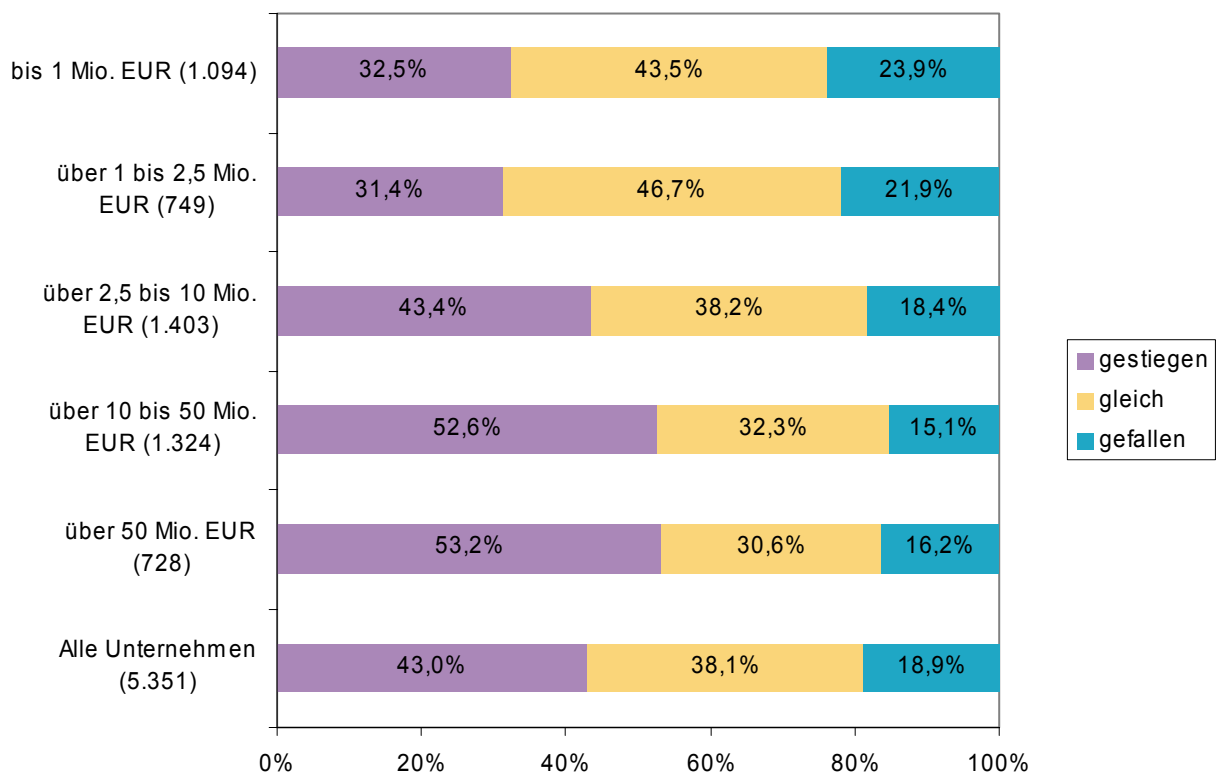
6 Eigenkapitalausstattung

Ein zentraler Einflussfaktor für die von den Kreditinstituten vergebene Ratingnote ist die Eigenkapitalausstattung des potenziellen Kreditnehmers. Da die Kreditvergabe und die Kreditkonditionen unmittelbar von der Ratingeinstufung abhängen, übt die Eigenkapitalquote somit einen großen Einfluss auf die Finanzierungskosten des Unternehmens aus. Einer ausreichenden Eigenkapitaldecke kommt mit der zunehmend flächendeckenden Nutzung von Ratingverfahren eine steigende Bedeutung zu. Die zunehmende Bedeutung der Eigenkapitalbasis heben andere Studien ebenfalls hervor.¹¹

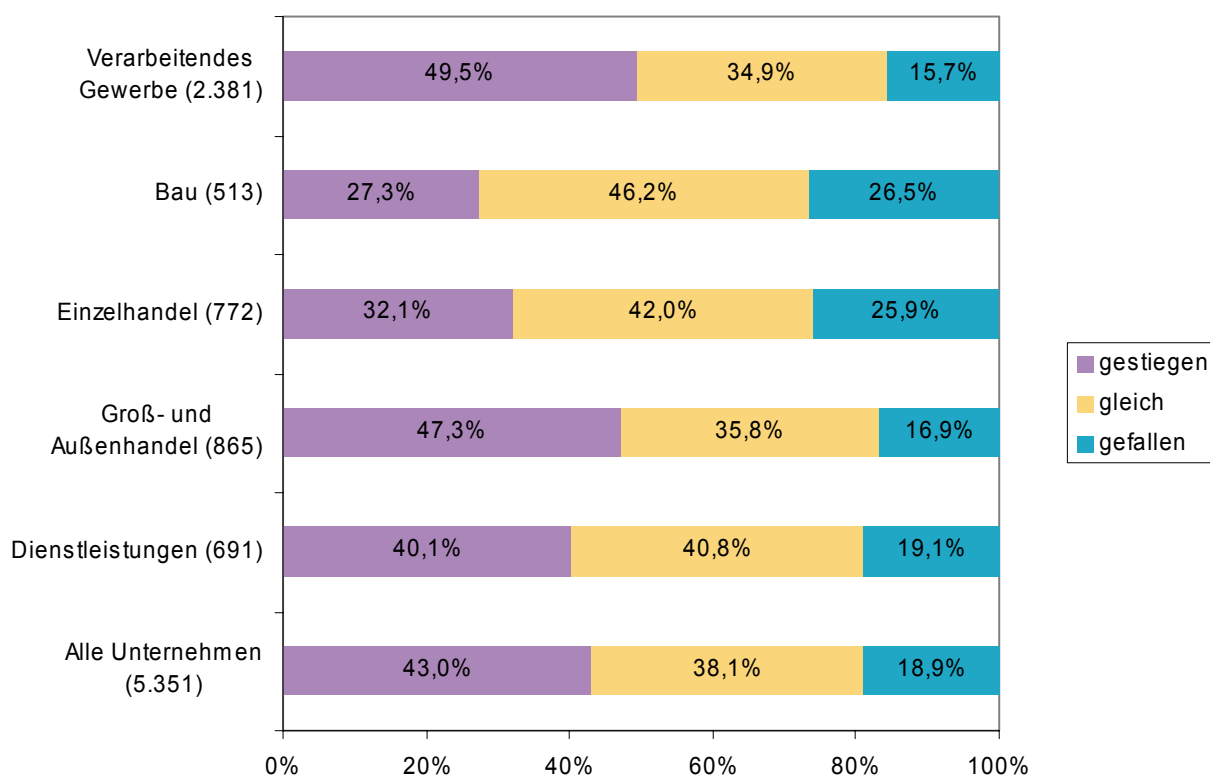
6.1 Erhöhung des Eigenkapitals: Eindeutige Fortschritte erkennbar

Eindeutig positiv zu bewerten ist, dass der Anteil der Unternehmen, die ihre Eigenkapitalquote in den letzten 12 Monaten erhöhen konnten, deutlich höher ist als der Anteil jener, bei denen sie gefallen ist. Über 40% der Unternehmen haben ihre Eigenkapitalbasis aufgestockt, während weniger als 20% sie reduzierten. Die Erhöhung der Eigenkapitalquote gelingt umso eher, je größer das Unternehmen ist (s. Grafik 42). Die Betrachtung nach Branchen zeigt, dass insbesondere die Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe sowie dem Groß- und Außenhandel ihre Eigenkapitalquoten erhöht haben (s. Grafik 43). Die Entwicklung der Eigenkapitalquoten in den alten und neuen Bundesländern unterscheidet sich lediglich geringfügig, wie auch multivariate Analysen zeigen.

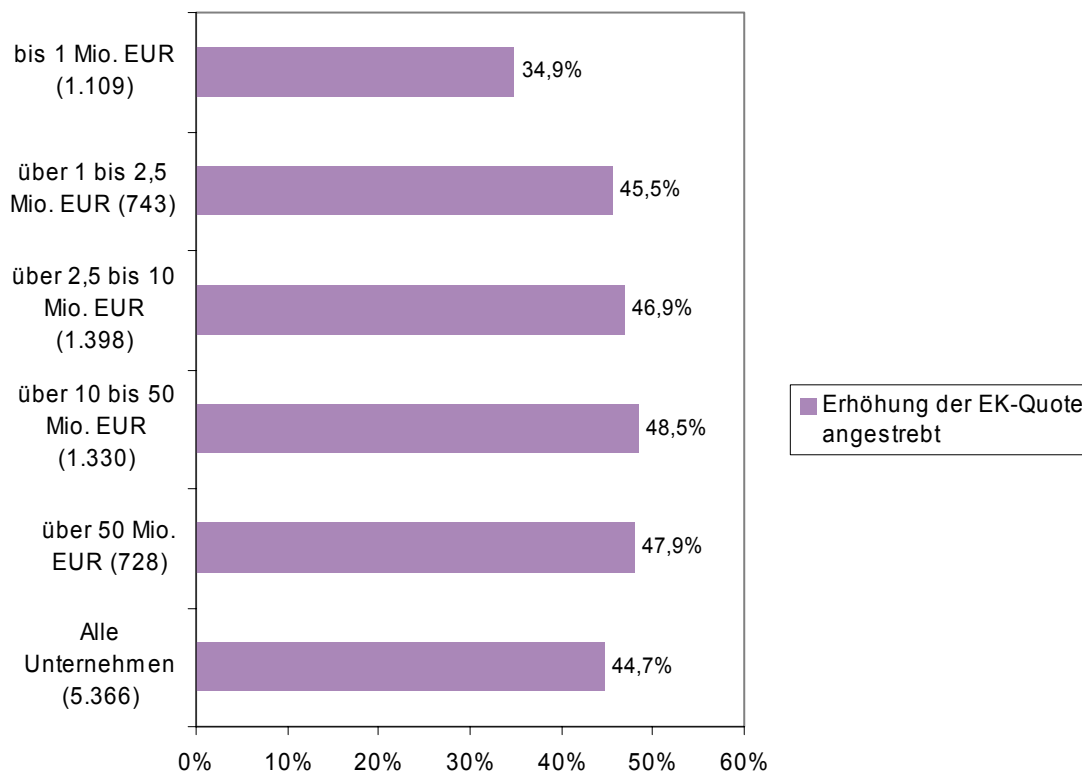
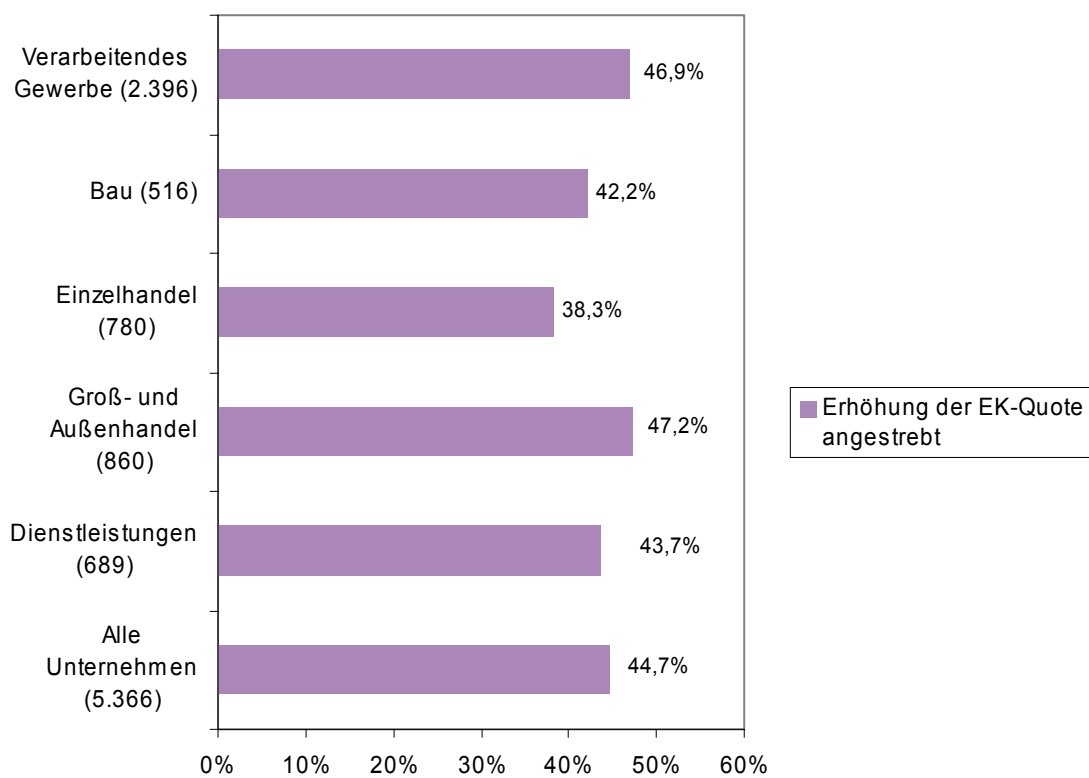
Grafik 42: Veränderung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)



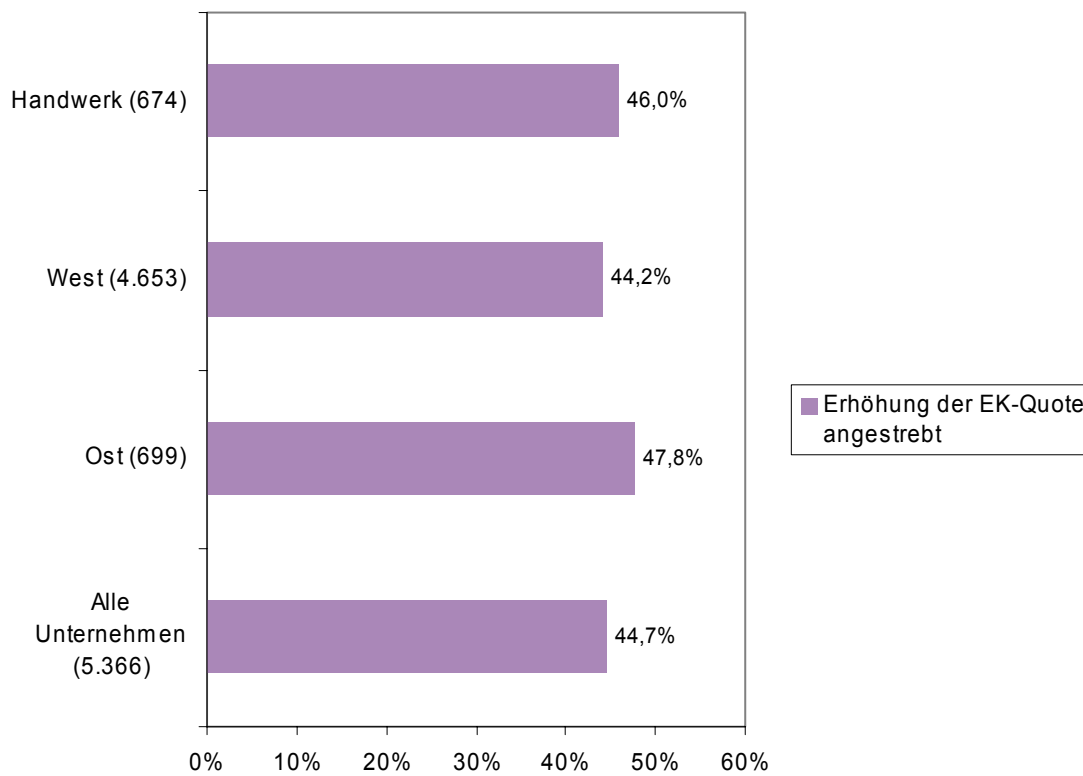
¹¹ Vgl. zum Beispiel Reize (2005).

Grafik 43: Veränderung der Eigenkapitalquote nach Branchen (Angaben in %)

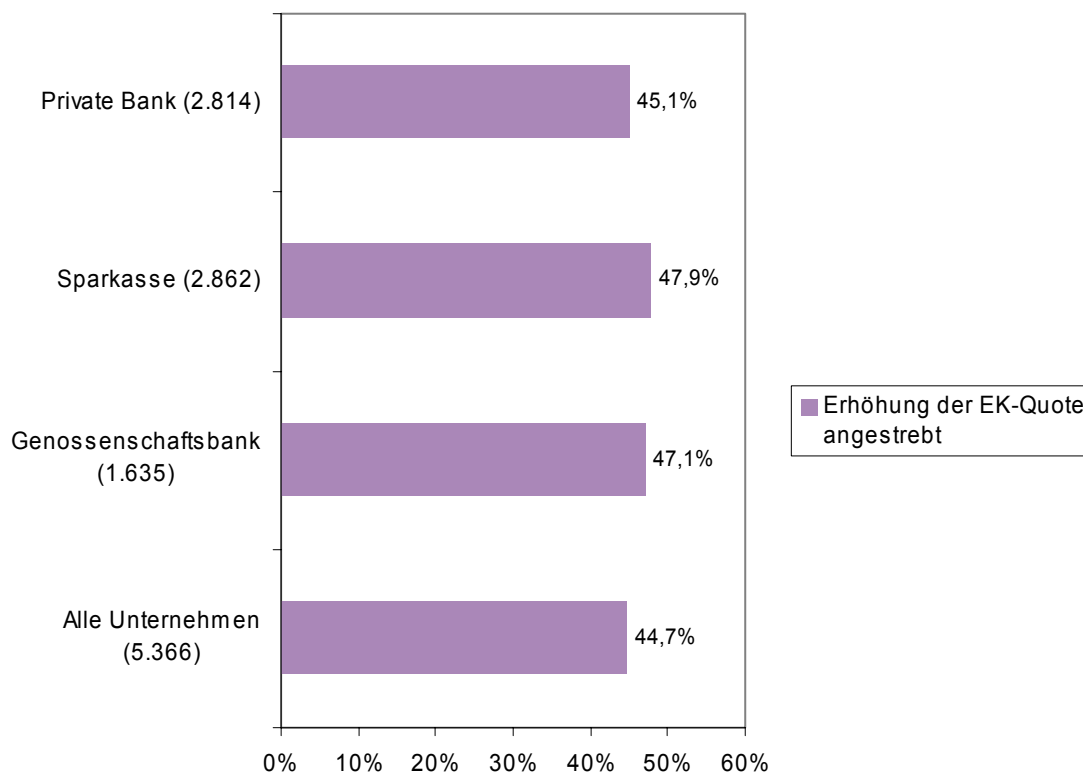
In der Zukunft planen rund 45% der befragten Unternehmen ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen. Dieser Wert gilt mit Ausnahme der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz in etwa für alle Größenklassen (s. Grafik 44). Insbesondere Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes und des Groß- und Außenhandels streben eine Erhöhung der Eigenkapitalquote an (s. Grafik 45). Dies erstaunt insofern nicht, als dieselben Unternehmensgruppen in größerem Ausmaß von der Exportkonjunktur profitieren konnten als die stärker auf die binnenwirtschaftliche Konjunktur angewiesenen Branchen Einzelhandel und Bau. Sie verfügen insofern über die Möglichkeit, ihre Eigenkapitalbasis über den Weg der Gewinnthesaurierung zu stärken. Ostdeutsche Unternehmen beabsichtigen häufiger als ihre westdeutschen Mitbewerber den Ausbau ihrer Eigenkapitaldecke (s. Grafik 46). Wie bereits im Vorjahr streben Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken eher als die Kunden privater Banken – tendenziell größere Unternehmen mit höheren Eigenkapitalquoten – nach einer Verbesserung ihrer Eigenkapitalausstattung (s. Grafik 47). Unsere Regressionen zeigen, dass dieser „Institutseffekt“ auch bei Kontrolle für Umsatzgröße, Branche, Region und Zugehörigkeit zum Handwerk bestehen bleibt.

Grafik 44: Planung einer Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**Grafik 45: Planung einer Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Branchen (Anteile in %)**

Grafik 46: Planung einer Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Region und Handwerk (Anteile in %)

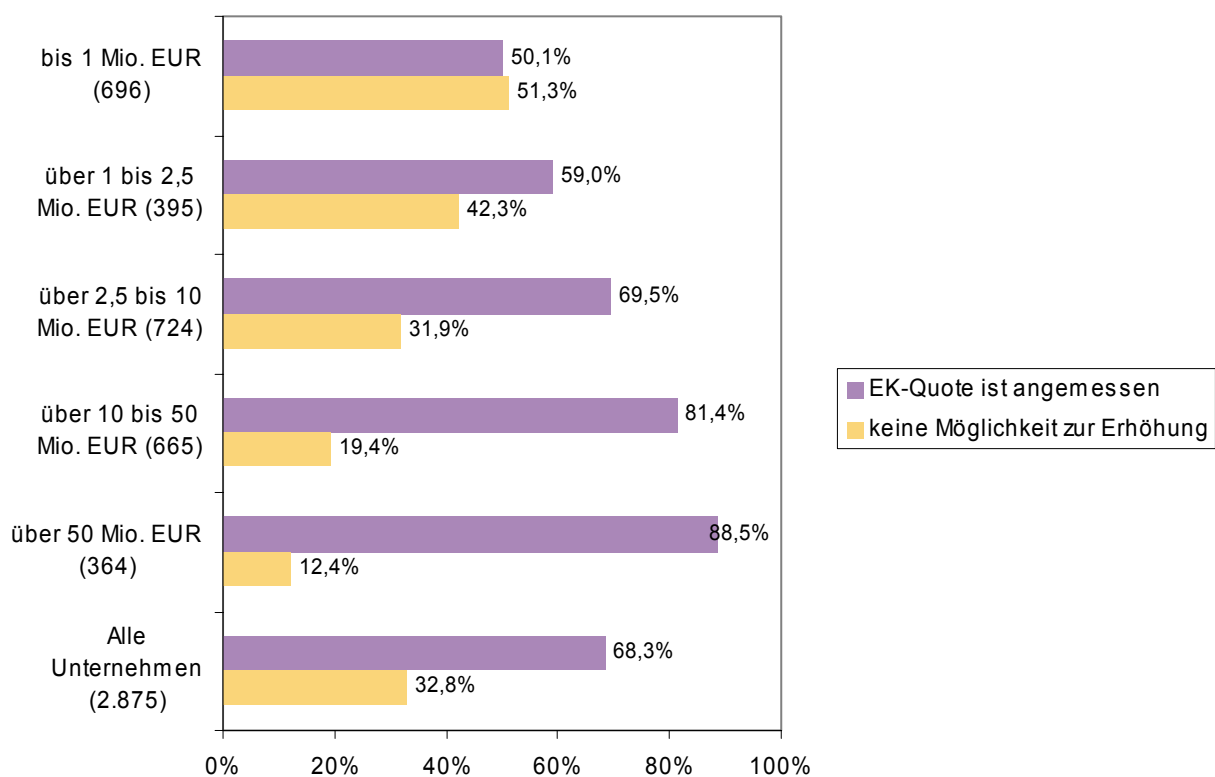


Grafik 47: Planung einer Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)

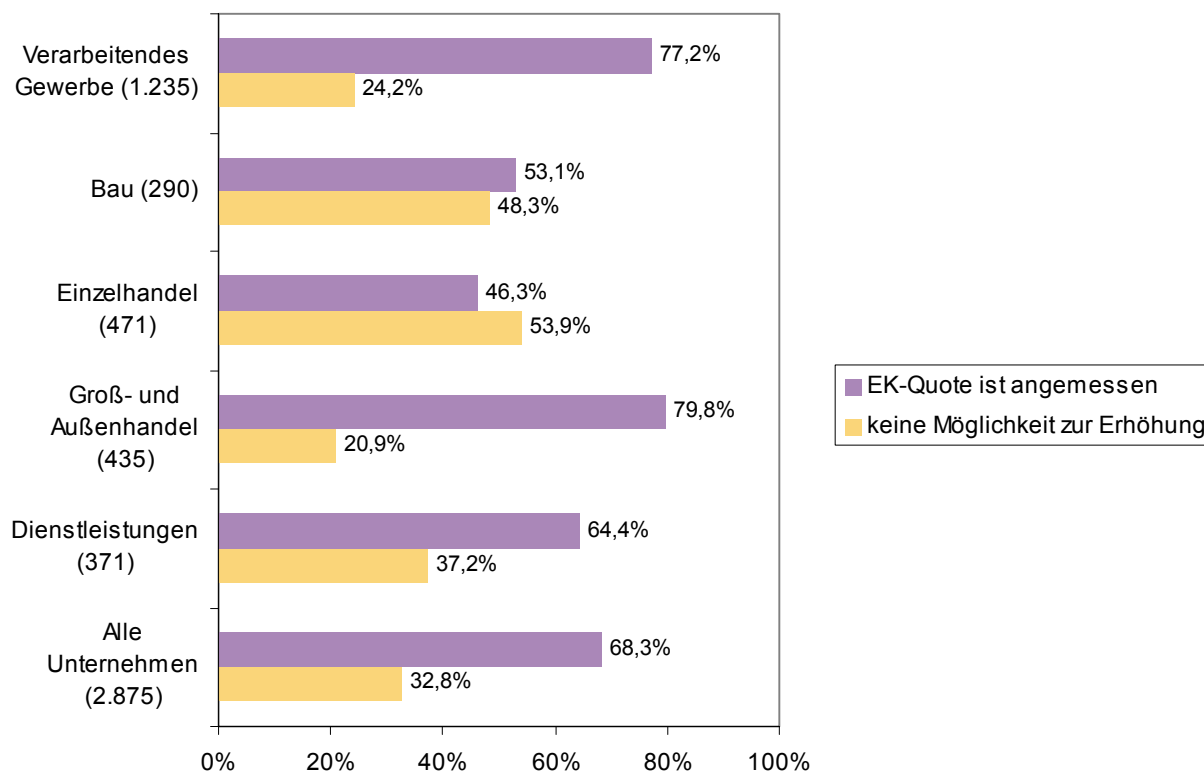


Insgesamt streben rund 55% der Unternehmen keine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote an. Knapp 70% davon treffen diese Entscheidung, weil sie ihre Eigenkapitalquote für angemessen halten. Lediglich die Hälfte der Unternehmen der kleinsten Größenklasse, die keine Eigenkapitalerhöhung planen, erachtet ihre Eigenkapitalausstattung jedoch als angemessen. Ein Drittel der Unternehmen plant keine Erhöhung der Eigenkapitalquote, weil für einen solchen Schritt keine Möglichkeit gesehen wird. Je größer das Unternehmen, desto höher ist das Vertrauen in die eigene Eigenkapitalquote: 87,7% der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR, die nicht planen, ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen erachten sie für ausreichend. Insbesondere im Groß- und Außenhandel, im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor hält ein besonders großer Anteil der Unternehmen die eigene Eigenkapitalquote für angemessen (s. Grafik 48).

Grafik 48: Gründe für die Nichterhöhung der Eigenkapitalquote nach Umsatzgröße (Anteile in %)

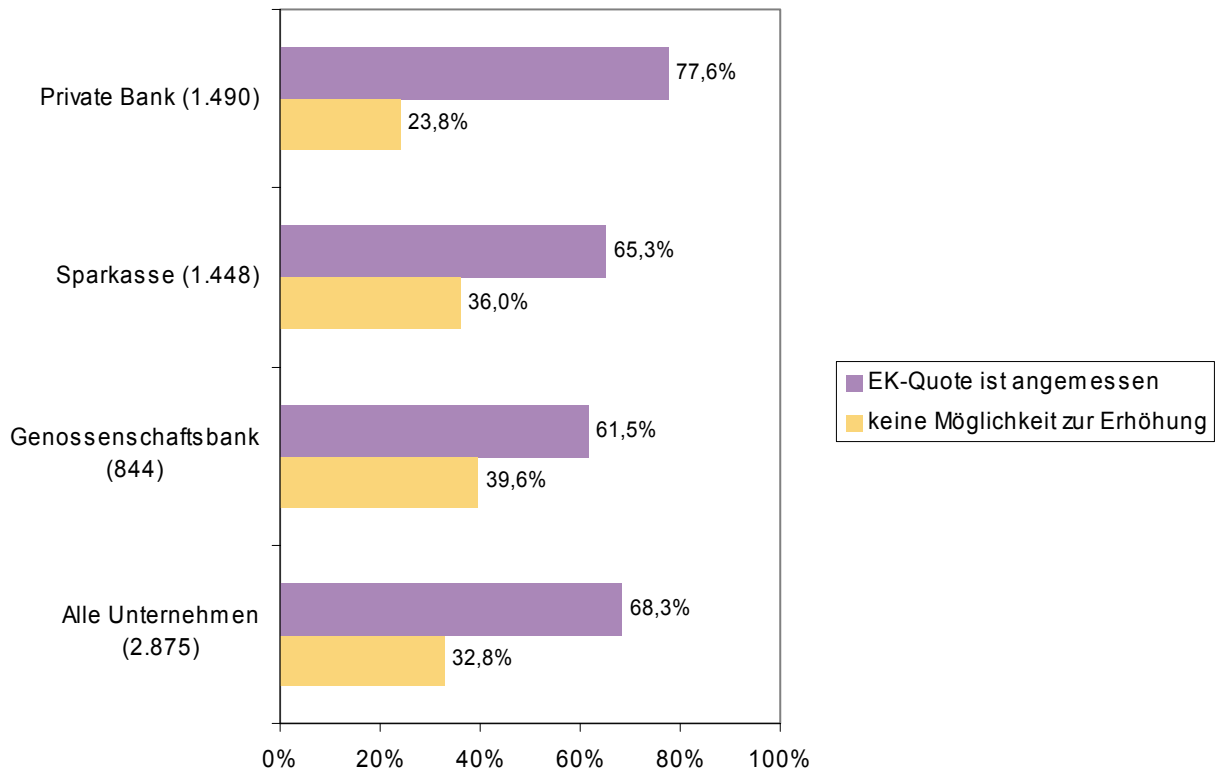


Betrachtet man die Gründe dafür, dass keine Erhöhung der Eigenkapitalquote geplant wurde nach Hauptbankverbindung der Unternehmen, so fällt auf, dass Kunden der privaten Banken relativ häufiger ihre Eigenkapitalausstattung für ausreichend halten (s. Grafik 50). Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken hingegen sehen verhältnismäßig häufiger keine Möglichkeit, ihre Eigenkapitalposition zu verbessern und sind daher gezwungen, auf eine Erhöhung zu verzichten. Multivariate Analysen zeigen, dass auch unabhängig von der größen- und branchenmäßigen Kundenstruktur gilt, dass Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken vergleichsweise häufiger keine Möglichkeit sehen, ihre Eigenkapitalquote zu erhöhen. Auch in den neuen Bundesländern wird das Argument der fehlenden Möglichkeiten einer Eigenkapitalerhöhung relativ häufiger angeführt als in den alten Bundesländern (s. Grafik 51), was auch durch multivariate Analysen untermauert wird. Die in Grafik 51 für das Handwerk ausgewiesene häufige Nennung eines fehlenden Handlungsspielraums ist dagegen auf die Größen- und Branchenstruktur der Handwerksbetriebe zurückzuführen und kein handwerksspezifisches Phänomen.

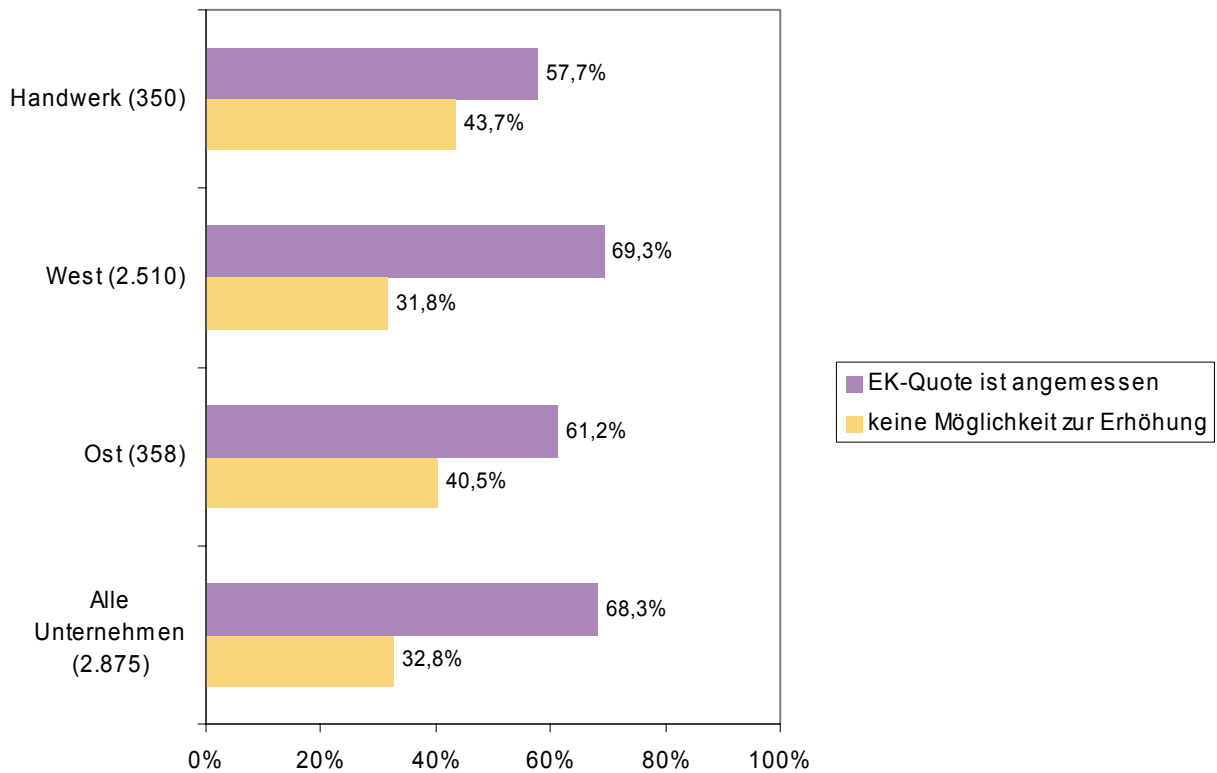
Grafik 49: Gründe für die Nichterhöhung der Eigenkapitalquote nach Branchen (Anteile in %)

Trotz vorsichtiger Aussicht auf eine Entspannung der Finanzierungssituation der Unternehmen, auf die vor allem die leicht gestiegene Investitionstätigkeit und die insgesamt leicht positive Kreditvergabebetendenz hindeuteten, geben diese Ergebnisse nach wie vor Hinweise auf Handlungsbedarf. Nicht nur für die Verhandlungsposition gegenüber den Kreditinstituten, sondern auch für eine stärker kapitalmarktorientierte Finanzierung ist eine solide Eigenkapitalausstattung der Unternehmen unverzichtbar. Es stimmt deshalb ein wenig bedenklich, dass offenbar ein nicht zu vernachlässigender Anteil der Unternehmen – vor allem bei den kleinen Unternehmen und in den neuen Bundesländern – keinen Spielraum sieht, die eigene Eigenkapitalbasis auszubauen. Diese Tatsache belegt, dass viele Unternehmen zwar überwiegend die Notwendigkeit struktureller Anpassungen erkannt haben, ihre aktuelle wirtschaftliche Situation ihnen jedoch kaum die Möglichkeit gibt, die entsprechenden Anpassungen ihrer Kapitalstruktur auch anzugehen. Wie die folgenden Untersuchungen zu den für Eigenkapitalerhöhungen genutzten Quellen zeigen, wäre eine nachhaltige wirtschaftliche Belegung dringend nötig, um den Unternehmen den dazu notwendigen Handlungsspielraum zu geben.

Grafik 50: Gründe für die Nichterhöhung der Eigenkapitalquote nach Hauptbankverbindung (Anteile in %)

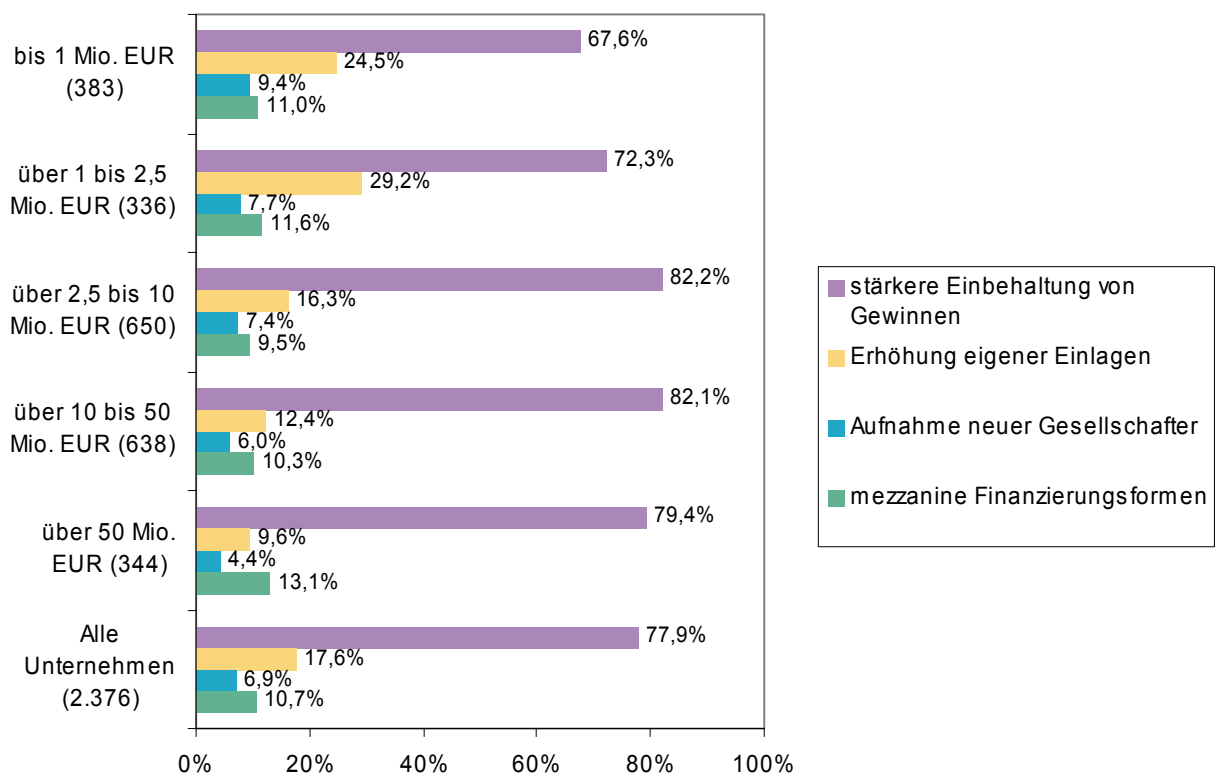


Grafik 51: Gründe für die Nichterhöhung der Eigenkapitalquote nach Region und Handwerk (Anteile in %)



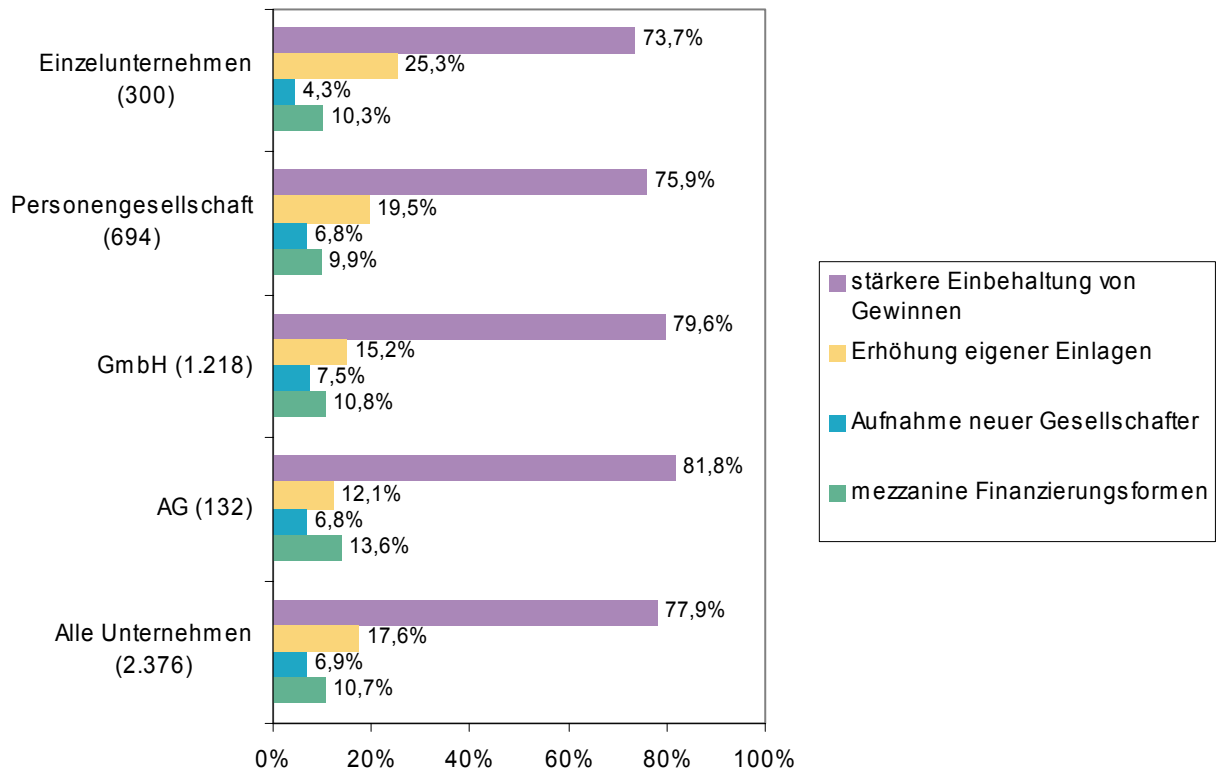
Fast 80% aller Unternehmen, die ihren Eigenkapitalanteil aufzustocken gedenken, wollen die notwendigen Mittel aus einbehaltenen Gewinnen aufbringen (s. Grafik 52). Diese Finanzierungsmöglichkeit steht jedoch nur zur Verfügung, wenn die Unternehmen in der Lage sind, in ausreichendem Maße Gewinne zu erwirtschaften. Dies zeigt, dass zum Ausbau des Eigenkapitals für viele Unternehmen eine konjunkturelle Belebung, eine starke Nachfrage und damit die Chance auf steigende Gewinne sehr wichtig sind. Der Bedeutung anderer genannter Quellen fällt gegenüber der Gewinnthesaurierung deutlich zurück. 17,6% planen eine Erhöhung der Einlagen, 10,7% fassen die Inanspruchnahme mezzaniner Finanzierungsformen ins Auge, und nur 6,9% beabsichtigen, neue Gesellschafter aufzunehmen. Vor allem Aktiengesellschaften, GmbHs und sonstige Kapitalgesellschaften setzen überdurchschnittlich häufig auf Gewinneinbehaltung, ebenso wie Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 2,5 Mio. EUR. Einzelunternehmen und Personengesellschaften planen eher die Erhöhung eigener Einlagen (s. Grafik 53). Im Hinblick auf die Unternehmensgröße wollen insbesondere Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 2,5 Mio. EUR mittels Einlagenerhöhung ihre Eigenkapitaldecke ausbauen, und auch im Einzelhandel, im Groß- und Außenhandel sowie im Dienstleistungsgewerbe setzen die Unternehmen überdurchschnittlich auf eigene Einlagen (s. Grafik 54).

Grafik 52: Herkunft der Mittel für eine angestrebte Eigenkapitalerhöhung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)



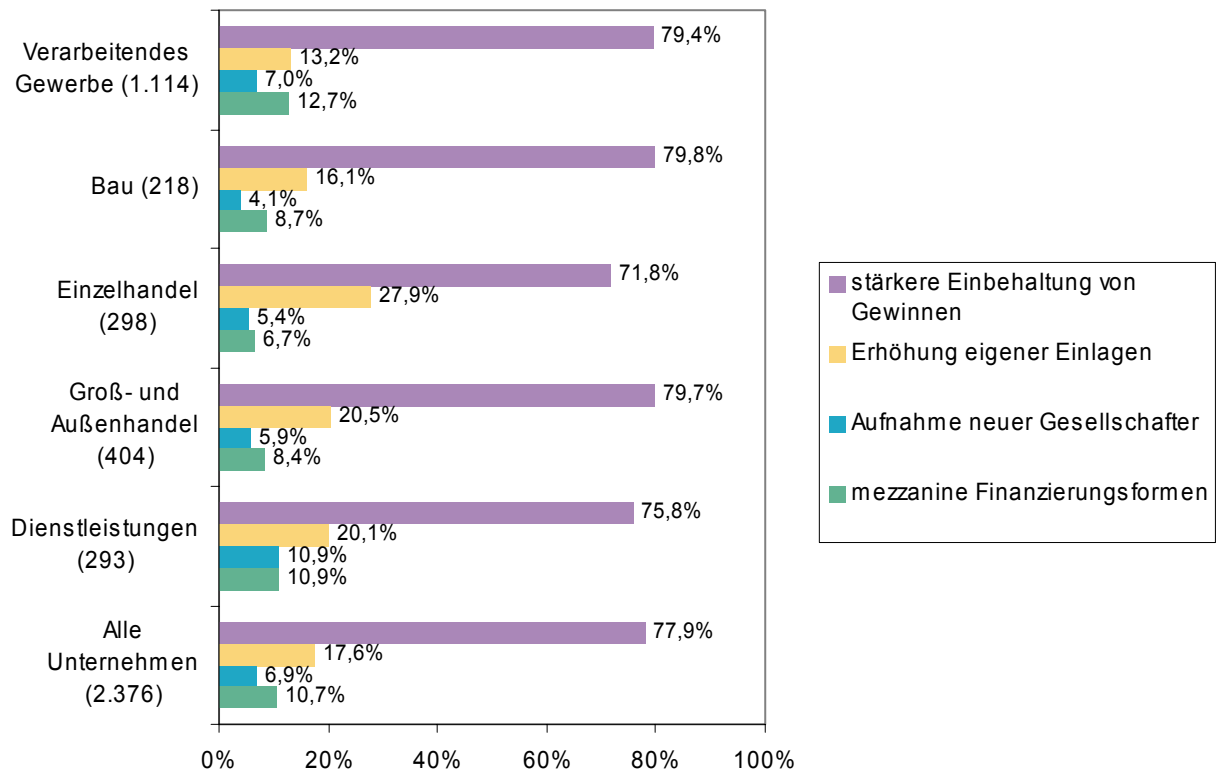
Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 53: Herkunft der Mittel für eine angestrebte Eigenkapitalerhöhung nach Rechtsform (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 54: Herkunft der Mittel für eine angestrebte Eigenkapitalerhöhung nach Branchen (Anteile in %)

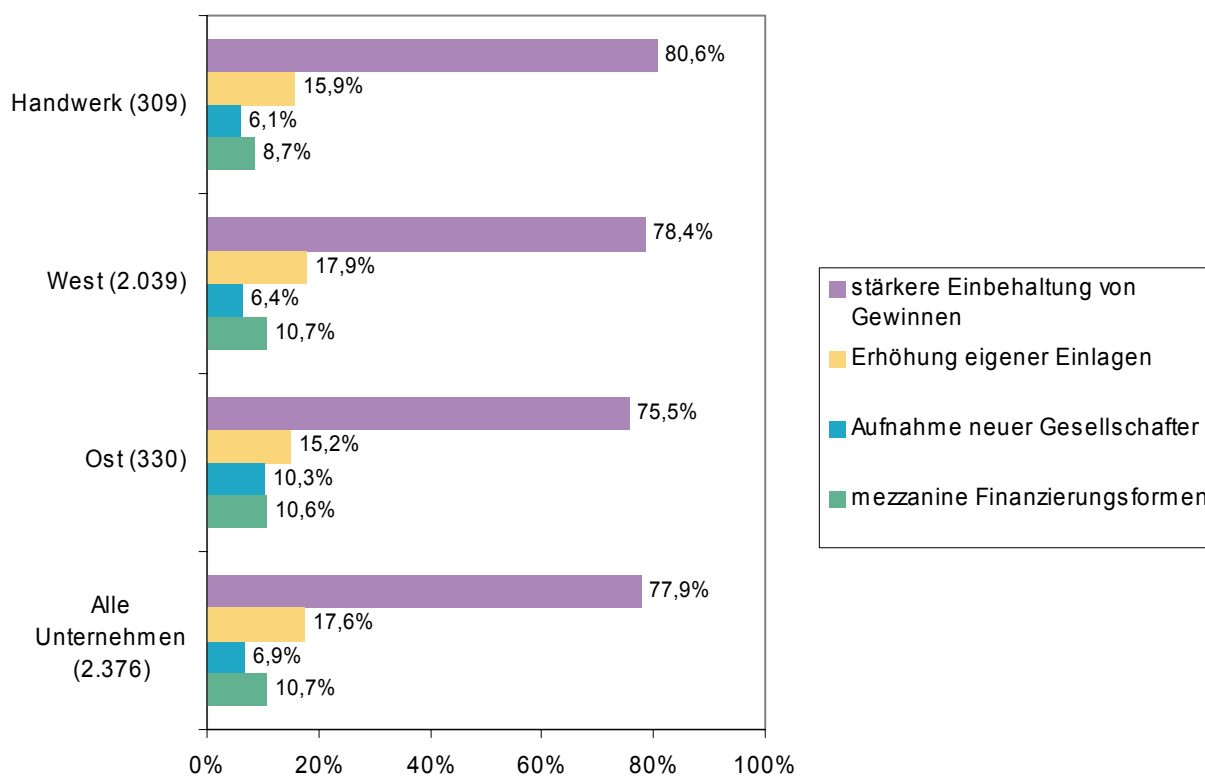


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Mezzanine Finanzierungsformen werden eher von Aktiengesellschaften und von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes und des Dienstleistungssektors in Erwägung gezogen. Interessanterweise ist dies nicht auf einen Größeneffekt zurückzuführen, da die Anteile der Unternehmen, die sich eine Finanzierung der Eigenkapitalerhöhung über Mezzaninkapital vorstellen können, über alle Größenklassen hinweg relativ ähnlich sind.

Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleister sind zur Aufnahme neuer Gesellschafter relativ häufiger bereit, als andere Branchen. Handwerksbetriebe setzen – noch öfter als der Durchschnitt – auf einbehaltene Gewinne zur Aufstockung des Eigenkapitals (s. Grafik 54).

Grafik 55: Herkunft der Mittel für eine angestrebte Eigenkapitalerhöhung nach Region und Handwerk (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

6.2 Zwischenfazit

Es zeigt sich, dass viele Unternehmen offenbar die gestiegene Bedeutung einer ausreichenden Eigenkapitalausstattung erkannt haben und versuchen, entsprechend darauf zu reagieren: 43% der befragten Unternehmen haben in den letzten 12 Monaten die Eigenkapitalquote erhöht und fast 45% planen eine Eigenkapitalstärkung in der Zukunft. Von den Unternehmen, die keine Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis planen, halten etwa zwei Drittel ihre Eigenkapitalausstattung für ausreichend und einem Drittel ist eine solche Maßnahme gegenwärtig nicht möglich.

Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis ist nach wie vor die Gewinnthesaurierung das Mittel der Wahl. Mit deutlichem Abstand folgt an zweiter Stelle die Erhöhung der Einlagen. Wie bereits im letzten Jahr zeigt sich auch in der vorliegenden Auswertung, dass die Unternehmen sich nur relativ langsam neuen Finanzierungsinstrumenten öffnen. Die Bedeutung von Mezzaninekapital oder anderen alternativen Finanzierungsquellen tritt noch deutlich hinter die der traditionellen Finanzierungsformen zurück. Der Förderung kommt hier die Rolle zu, den Öffnungsprozess der Unternehmen gegenüber neuen Finanzierungsformen nachhaltig zu unterstützen. Unabhängig davon, ob dies nun aus Veränderungsdruck heraus geschieht oder ob die Unternehmen von sich aus ihre Kapitalstruktur diversifizieren möchten – in jedem Falle ist die Bereitschaft erkennbar, sich auf neue Gegebenheiten einzustellen. Auch wenn die Fremdfinanzierung über Kreditinstitute nach wie vor das Standbein der Unternehmensfinanzierung in Deutschland ist und bleiben wird, so ist dennoch von einer deutlich steigenden Bedeutung moderner Kapitalmarktinstrumente auszugehen.

Die Tatsache, dass der weitaus größte Teil der Unternehmen seine Eigenkapitalbasis jedoch durch Innenfinanzierung – also aus einbehaltenen Gewinnen – stärken möchte, verdeutlicht eindringlich die Wichtigkeit einer nachhaltigen wirtschaftlichen Belegung. Damit die Unternehmen ihre Kapitalstruktur den Erfordernissen der Kapitalmärkte im notwendigen Umfang anpassen können, sind sie dringend auf eine solide ökonomische Aktivität angewiesen. Nichtsdestotrotz sollten sich die Unternehmen zunehmend neuen Finanzierungsinstrumenten gegenüber öffnen und ihre Kapitalbasis verbreitern.

7 Rating

Die flächendeckende Durchsetzung der Ratingverfahren ist eine für das einzelne Unternehmen sehr sichtbare Auswirkung des Finanzmarkt wandels. Um das Risiko eines Engagements transparent zu machen, um Darlehenskonditionen anhand der Kundenbonität staffeln zu können und um eine risikoadäquate Eigenkapitalunterlegung sicherzustellen, raten Kreditinstitute ihre Kunden. Die hierbei erstellte Ratingnote wird für das einzelne Unternehmen zu einem Schlüsselfaktor: Sie entscheidet nicht nur mit über den Zugang zu Fremdkapital oder die Ablehnung eines Kreditwunsches, sie ist auch für die Kapitalkosten des Unternehmens von elementarer Bedeutung.

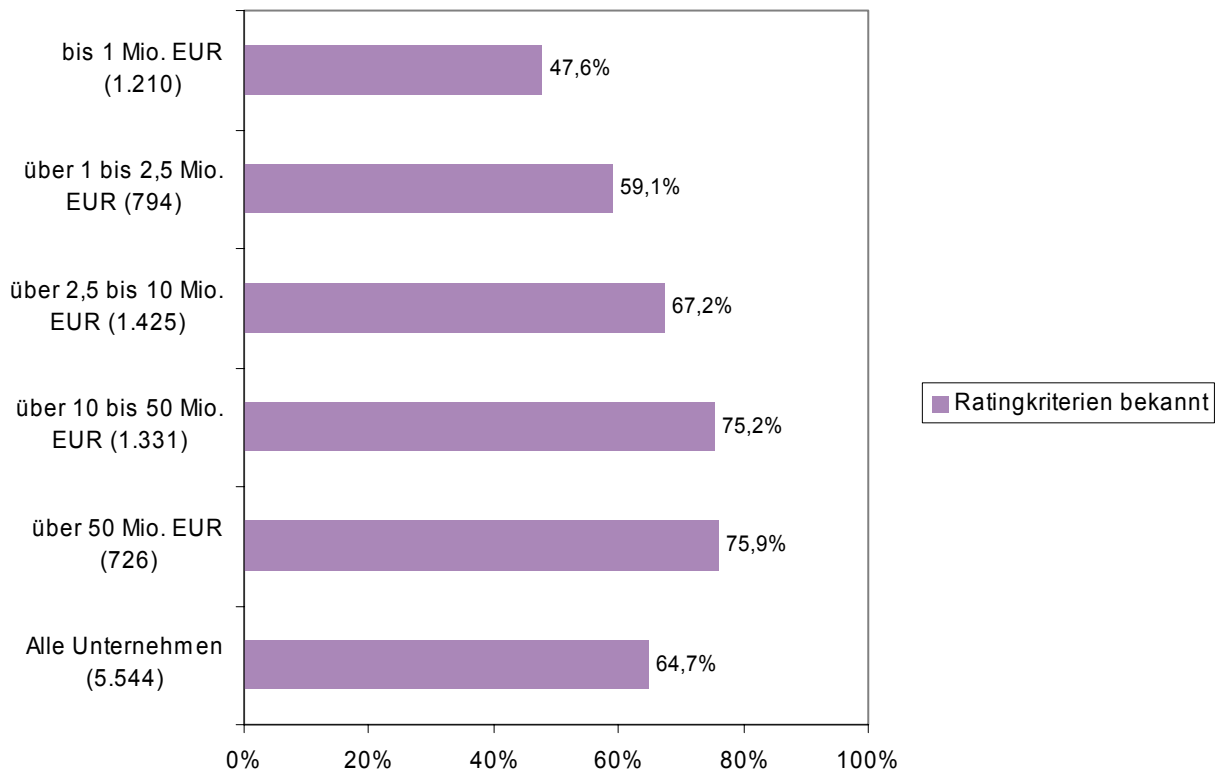
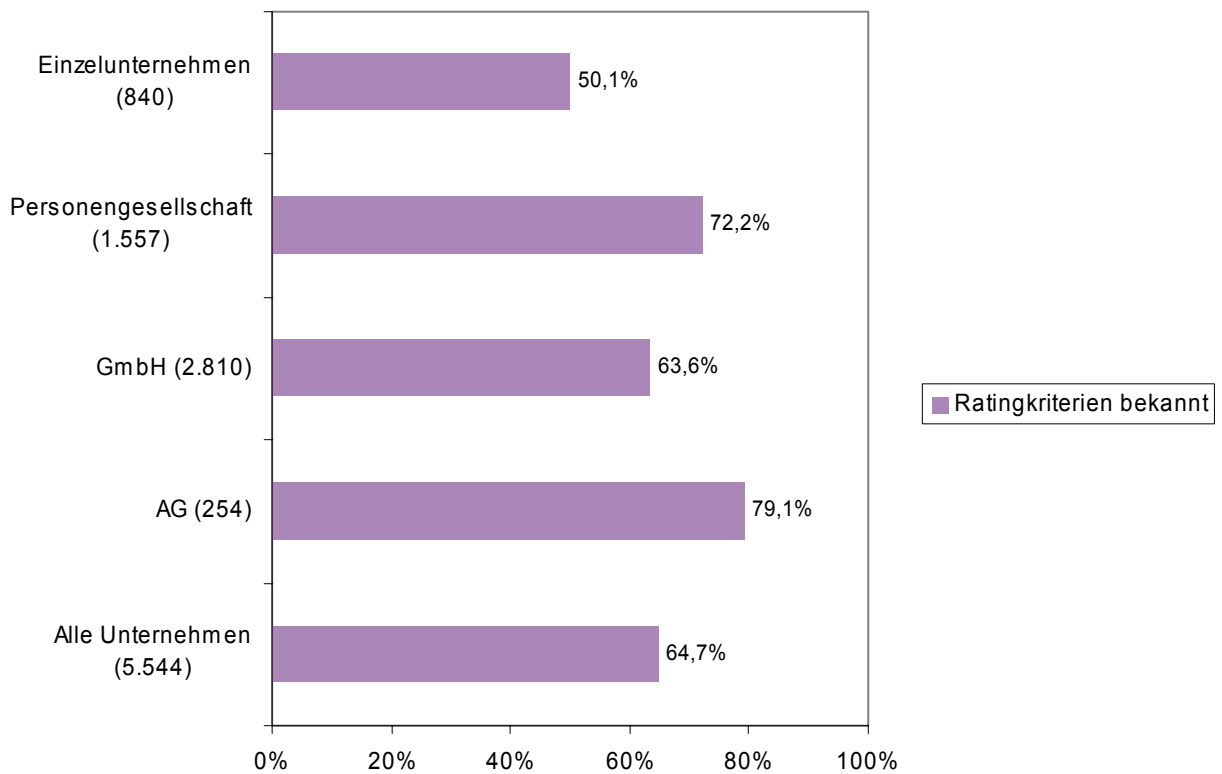
Um so wichtiger erscheint es, dass Unternehmen nicht nur ihre eigene Ratingnote kennen und mit dem Ablauf und den Kriterien der Ratingprozedur vertraut sind, sondern sich auch auf anstehende Ratings entsprechend vorbereiten. Vor allem kleinere Unternehmen, die sich bislang ausschließlich über Bankkredite finanzierten und nicht am Kapitalmarkt aktiv waren, betreten hier häufig Neuland.

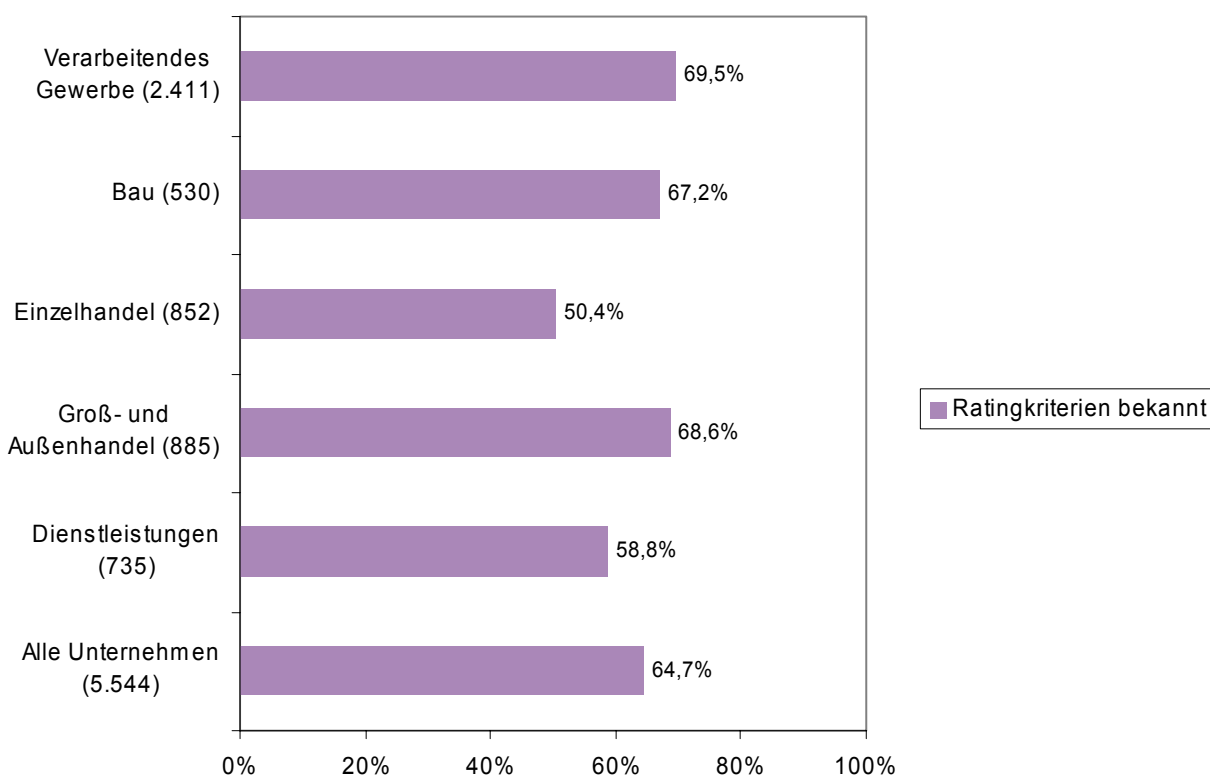
Im folgenden Kapitel haben wir analysiert, wie es bei den Unternehmen um den Informationsstand zum Thema Rating bestellt ist.

7.1 Ratingkriterien – Kenntnisstand weiterhin unbefriedigend

Mit über 64% geben fast zwei Dritteln der befragten Unternehmen an, die Kriterien zu kennen, nach denen ihre Bank Kreditengagements ratet. Dabei kennen sich größere Unternehmen mit den Ratingkriterien besser aus als kleine (s. Grafik 56). Dies liegt zum einen daran, dass größere Unternehmen aufgrund der notwendigen personellen und organisatorischen Kapazitäten eher die Möglichkeit haben, sich explizit mit solchen Fragestellungen zu beschäftigen. Zum anderen sind größere Unternehmen schon länger mit der Rating-Thematik konfrontiert, da sie diese Informationen beispielsweise bei direkten Kapitalmarktfinanzierungen benötigten. Außerdem hatten die Kreditinstitute bei größeren Unternehmen eher begonnen, umfassende Risikoanalysen durchzuführen, bzw. komplexe interne Ratingverfahren anzuwenden. Entsprechend kennen auch GmbHs, Aktiengesellschaften und Personengesellschaften zu einem höheren Anteil die Ratingkriterien als Einzelunternehmen (s. Grafik 57). Mit knapp nur über 50% ist die Kenntnis der Ratingkriterien im Einzelhandel besonders niedrig.

Dennoch kennt noch immer etwa ein Drittel der Unternehmen diese Kriterien nicht. Dies führt dazu, dass diese Unternehmen sich zumindest teilweise die Möglichkeit nehmen, ihr Rating – und damit ihre Kapitalkosten – positiv zu beeinflussen. Hier sind auch die Kreditinstitute gefordert, Ihren Kunden zumindest durch Transparenz hinsichtlich der Rating-Maßstäbe entgegen zu kommen und für Aufklärung zu sorgen.

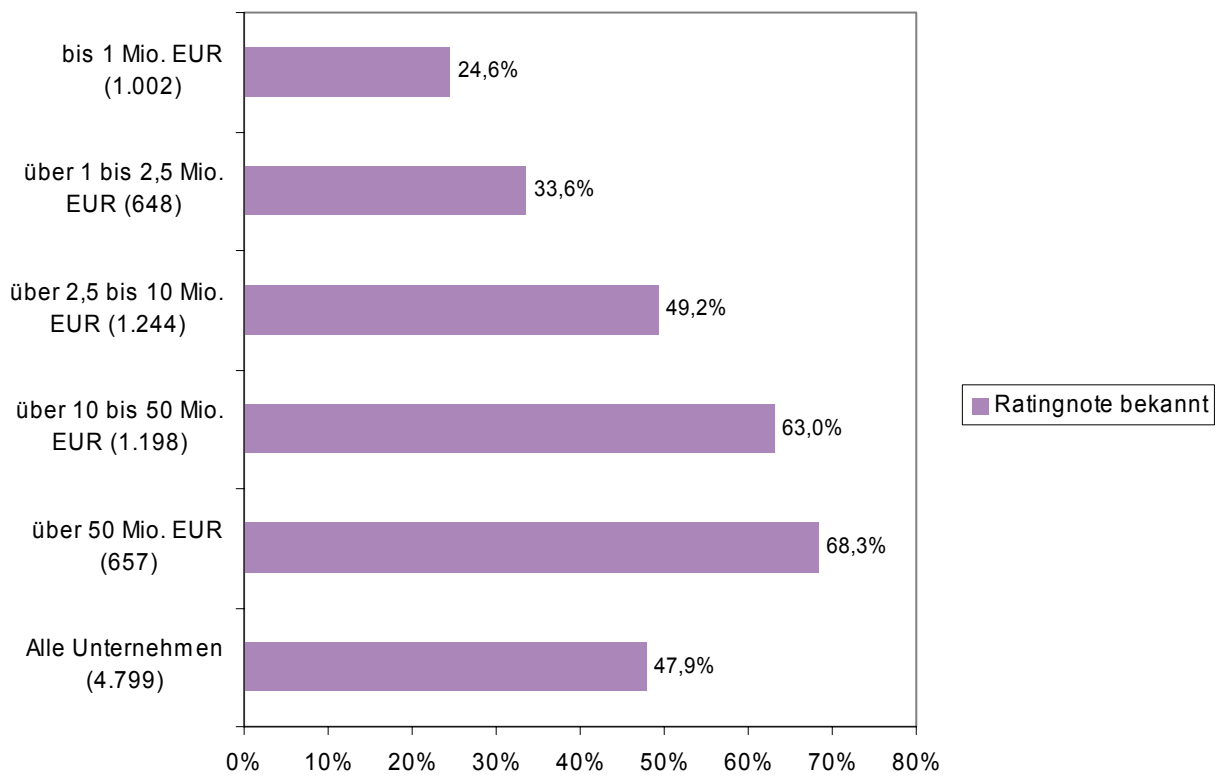
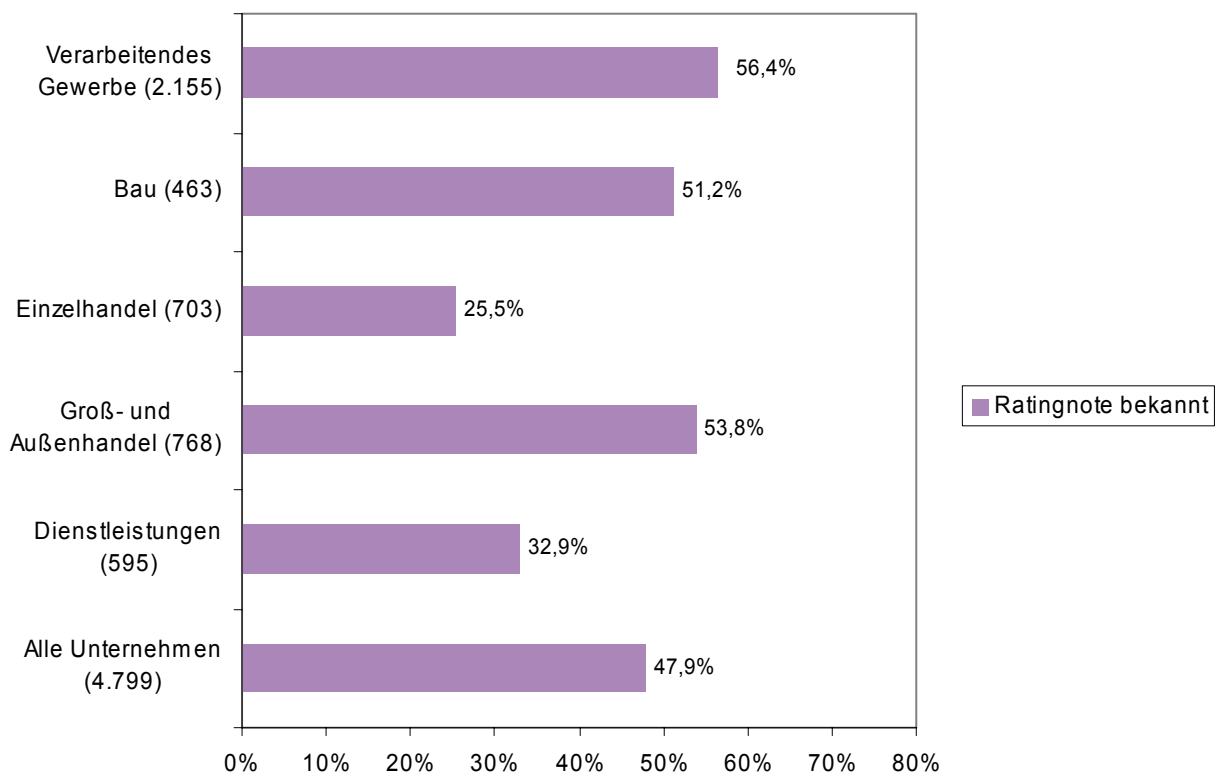
Grafik 56: Bekanntheitsgrad von Ratingkriterien nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**Grafik 57: Bekanntheitsgrad von Ratingkriterien nach Rechtsformen (Anteile in %)**

Grafik 58: Bekanntheitsgrad von Ratingkriterien nach Branchen (Anteile in %)

7.2 Konkrete Ratingnote ist kaum bekannt

Insgesamt kennt mit 47,9% etwas weniger als die Hälfte aller befragten Unternehmen ihre konkrete Ratingeinstufung. Unter Berücksichtigung der hohen Bedeutung dieser Information ein erstaunlich niedriger Anteil. Wenig überraschend ist, dass große Unternehmen über ihre Ratingnote erheblich besser informiert sind als kleine: Während Kleinunternehmen die Note in nur weniger als einem Viertel der Fälle kennen – vielleicht auch zum Teil, weil sie (noch) nicht von ihrer Bank geratet wurden –, sind über zwei Drittel der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR mit ihrer Einstufung vertraut (s. Grafik 59). Auch hier sind wieder Erfahrung und Kapazität entscheidend: Große Unternehmen sind zum einen mit hoher Wahrscheinlichkeit schon mit Ratings und Kapitalmarktaktivitäten in Kontakt gekommen und verfügen zum anderen über mehr Kapazitäten, sich um solche Fragestellungen zu kümmern. Analog zur Größenstruktur kennen (meist eher kleine) Einzelunternehmen ihre Ratingnote sehr selten.

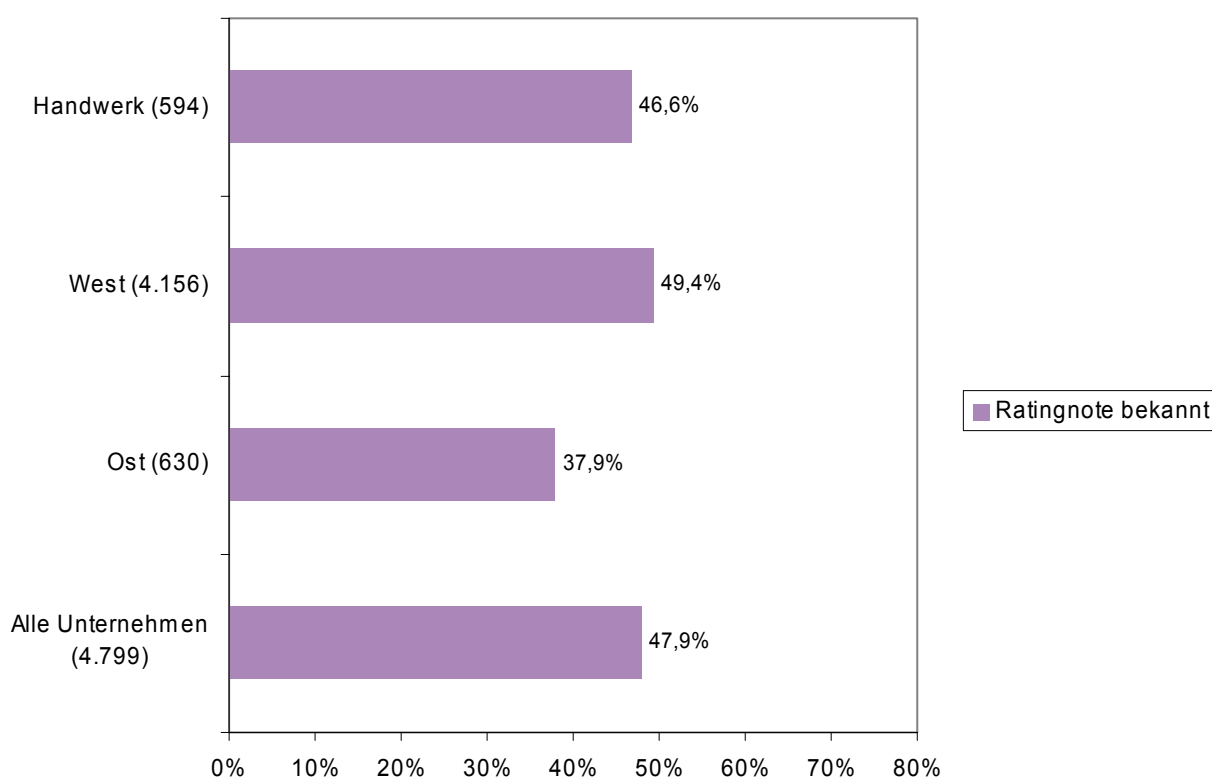
Bei der Betrachtung nach Branchen zeigt sich, dass insbesondere Einzelhandelsunternehmen sowie Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich seltener ihre Ratingeinstufung kennen (oder noch nicht geratet sind) (s. Grafik 60). Handwerksunternehmen unterscheiden sich hinsichtlich der Kenntnis ihrer Ratingnote nur unwesentlich von Nicht-Handwerksbetrieben. Unternehmen in den alten Bundesländern kennen ihre Ratingnote deutlich häufiger, als ihre Wettbewerber im Osten des Landes. Dies wird auch durch die multivariaten Analysen bestätigt (s. Grafik 61).

Grafik 59: Bekanntheitsgrad der Ratingeinstufung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**Grafik 60: Bekanntheitsgrad der Ratingeinstufung nach Branchen (Anteile in %)**

Die Gründe für die Unkenntnis der Ratingnote sind überraschend: über 85% der Unternehmen, die ihre Ratingnote nicht kennen, geben an, sie nicht erfragt zu haben. Vor dem Hintergrund der Wichtigkeit des Ra-

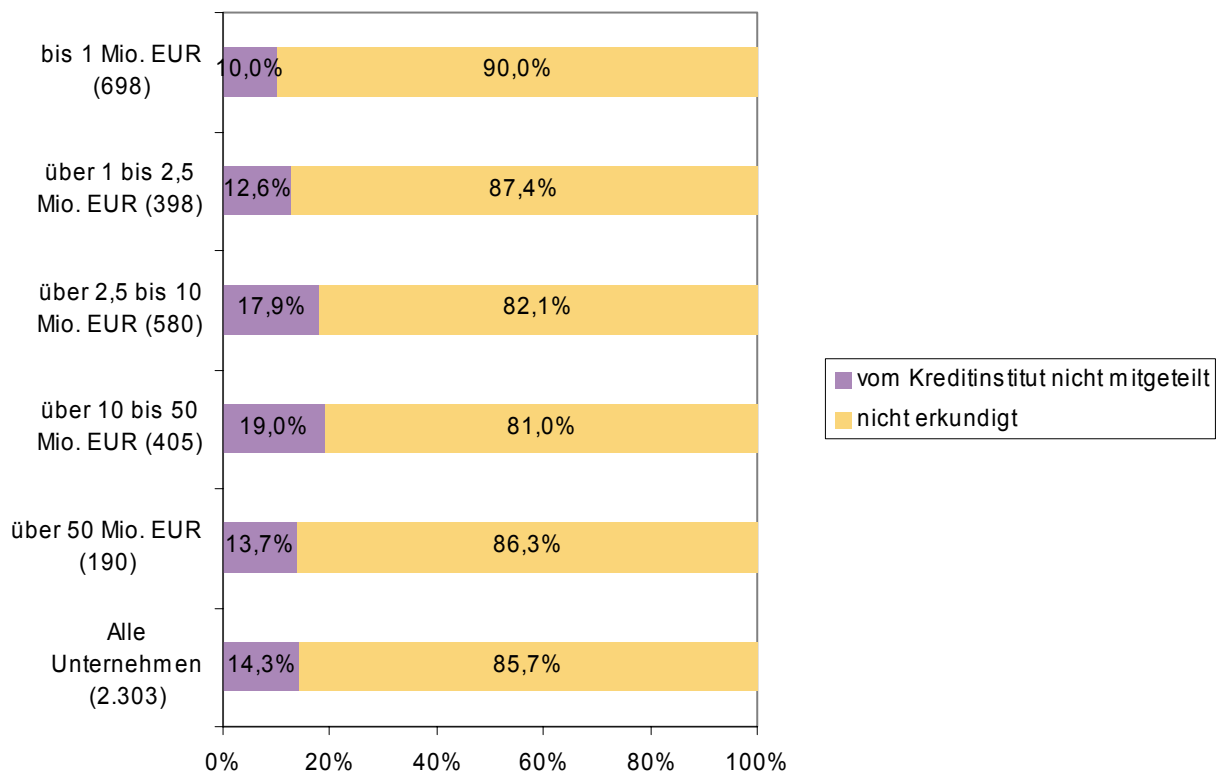
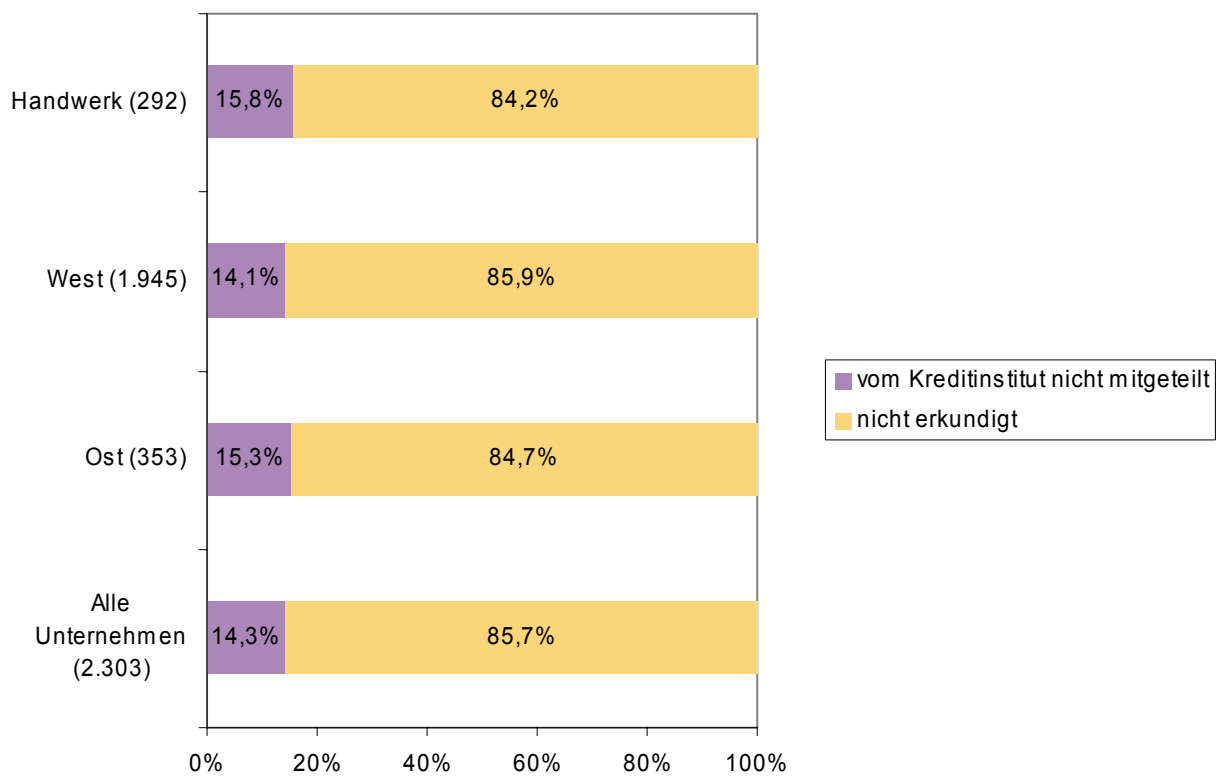
tings wäre ein höheres Interesse zu erwarten gewesen. In immerhin noch über 14% der Fälle weigerte sich die Bank, die Ratingnote auf Nachfrage mitzuteilen. Zwar ist fehlendes Interesse über alle Größenklassen hinweg ein wichtiger Grund für die Unkenntnis der eigenen Ratingeinstufung, jedoch wird diese Begründung besonders häufig von kleinen, aber auch von den größten Unternehmen gegeben (s. Grafik 62). Gerade bei kleinen Unternehmen erscheint das mangelnde Interesse unverständlich, denn diese klagen am meisten über Finanzierungsprobleme. Bei den größeren Unternehmen, die sich nicht erkundigt haben, ist eher zu vermuten, dass diese entweder über eine gute Bonität verfügen, so dass die konkrete Ratingnote kein Thema für sie ist oder dass diese ihren Finanzierungsbedarf in erster Linie über Innenfinanzierung decken, oder dass sie über ein externes Rating verfügen.

Grafik 61: Bekanntheitsgrad der Ratingeinstufung nach Region und Handwerk (Anteile in %)



Der Anteil der Unternehmen, die sich nicht nach ihrem Rating erkundigt haben, ist in Ost- und Westdeutschland in etwa gleich hoch, und auch die Ergebnisse für die Handwerksunternehmen unterscheiden sich nur unwesentlich (s. Grafik 63). Im Einzelhandel, im Groß- und Außenhandel sowie im Dienstleistungsgewerbe ist der Anteil der Unternehmen, die sich bislang noch nicht für ihre Bonitätseinstufung interessiert haben, leicht höher als in den anderen Sektoren (s. Grafik 64).

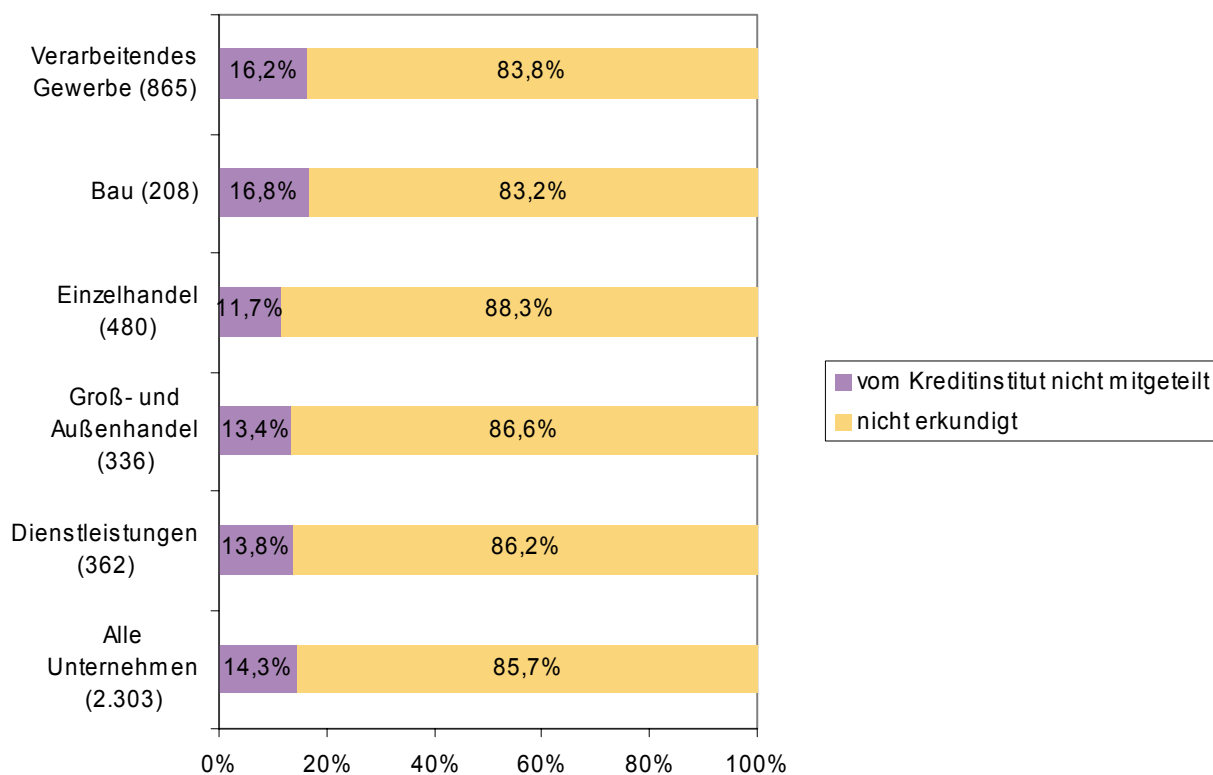
Es erscheint wichtig, gerade kleine Unternehmen noch einmal nachdrücklich auf die Bedeutung des Ratings aufmerksam zu machen. Dabei wäre besonders darauf hinzuweisen, dass das Rating nicht als unabwendbares Schicksal hingenommen werden muss, sondern bei Kenntnis der Ratingkriterien auch positiv durch das Unternehmen beeinflusst werden kann.

Grafik 62: Gründe für die Unkenntnis der Ratingnote nach Größenklassen (Angaben in %)**Grafik 63: Gründe für die Unkenntnis der Ratingnote nach Region und Handwerk (Angaben in %)**

Diejenigen Unternehmen, die ihre Ratingnote kennen, wurden gefragt, ob und – wenn ja – wie sich ihr Rating in den 12 Monaten vor der Befragung verändert hat. Ähnlich wie im Vorjahr meldeten deutlich mehr Un-

ternehmen eine Verbesserung ihres Ratings als eine Verschlechterung. 38,5% der Unternehmen, die ihre Ratingnote kennen, berichten über eine Verbesserung ihres Ratings, und lediglich 9,9% beklagen eine Verschlechterung. In 51,6% der Fälle fand keine Veränderung der Bonitätseinstufung statt. Zwei Interpretationsmöglichkeiten bieten sich für dieses Ergebnis an: Der verhältnismäßig hohe Anteil an verbesserten Ratings könnte auf eine gesamtwirtschaftliche Erholungstendenz zurückzuführen sein, im Zuge derer sich auch die fundamentalen Daten des Unternehmens und seine Zukunftsperspektive bessern. Da sich die gesamtwirtschaftliche Lage im letzten Jahr jedoch nur punktuell verbessert hat, erscheint es wahrscheinlich, dass ein nennenswerter Anteil der Unternehmen sich aktiv bemüht hat, durch zielgerichtete Maßnahmen – zum Beispiel einer Erhöhung der Eigenkapitalquote, Regelung der Nachfolge, etc. – das eigene Kreditrating erfolgreich zu verbessern.

Grafik 64: Gründe für die Unkenntnis der Ratingnote nach Branchen (Angaben in %)

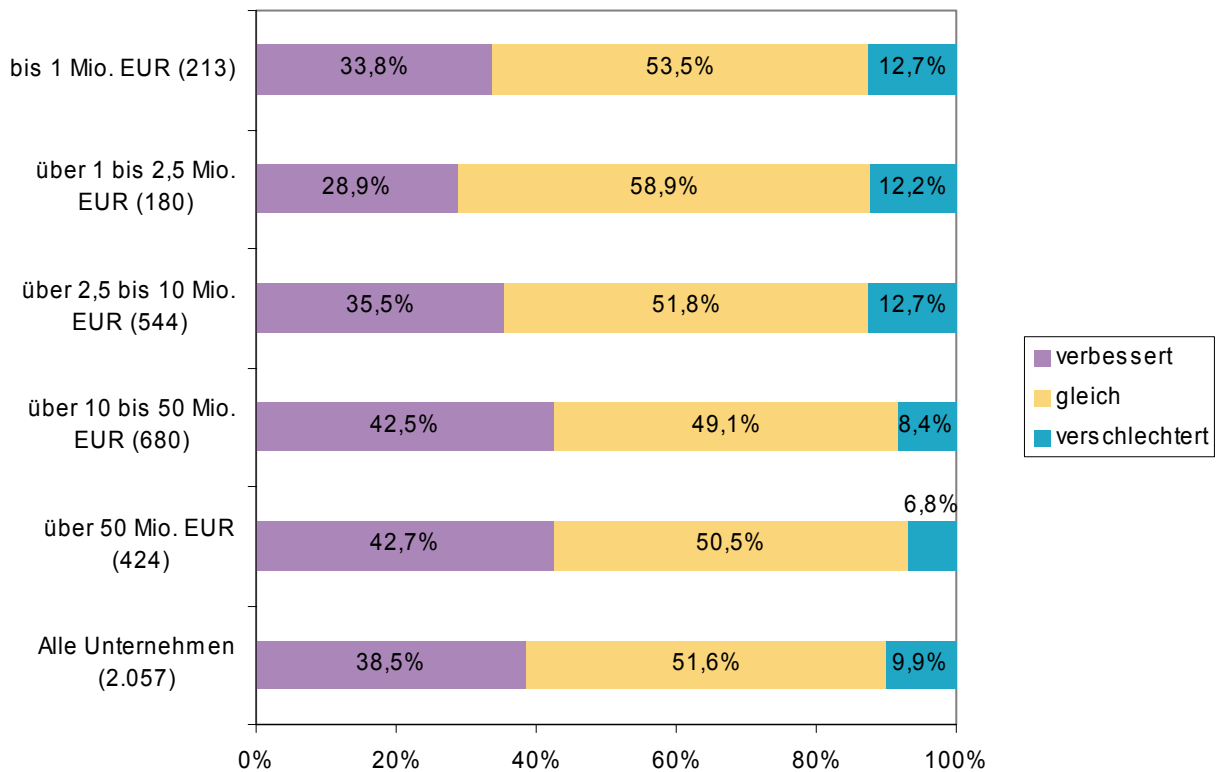


Auch im Hinblick auf die Größe der befragten Unternehmen ist besonders erfreulich, dass unter den Kleinunternehmen, die ihr Rating kennen, 33,8% ihre Bonitätseinstufung im vorangegangenen Jahr verbessern konnten (s. Grafik 65). Dies zeigt, dass auch in der Unternehmenskategorie, für die kapazitätsmäßig eine Ratingsteuerung eine besondere Belastung darstellt, Fortschritte erzielbar sind. Nur 12,7% dieser Unternehmen klagte über ein verschlechtertes Rating. Mit Ausnahme der Größenklasse zwischen 1 Mio. EUR und 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz verbessert sich das Bild mit zunehmender Unternehmensgröße weiter.

Grafik 66 zeigt, dass besonders das Verarbeitende Gewerbe, der Groß- und Außenhandel sowie der Dienstleistungssektor einen hohen Anteil von Unternehmen aufweisen, denen ihre Ratingnote bekannt ist und diese sich in den vergangenen 12 Monaten vor der Befragung verbessert hat. Diese Beobachtung deutet darauf

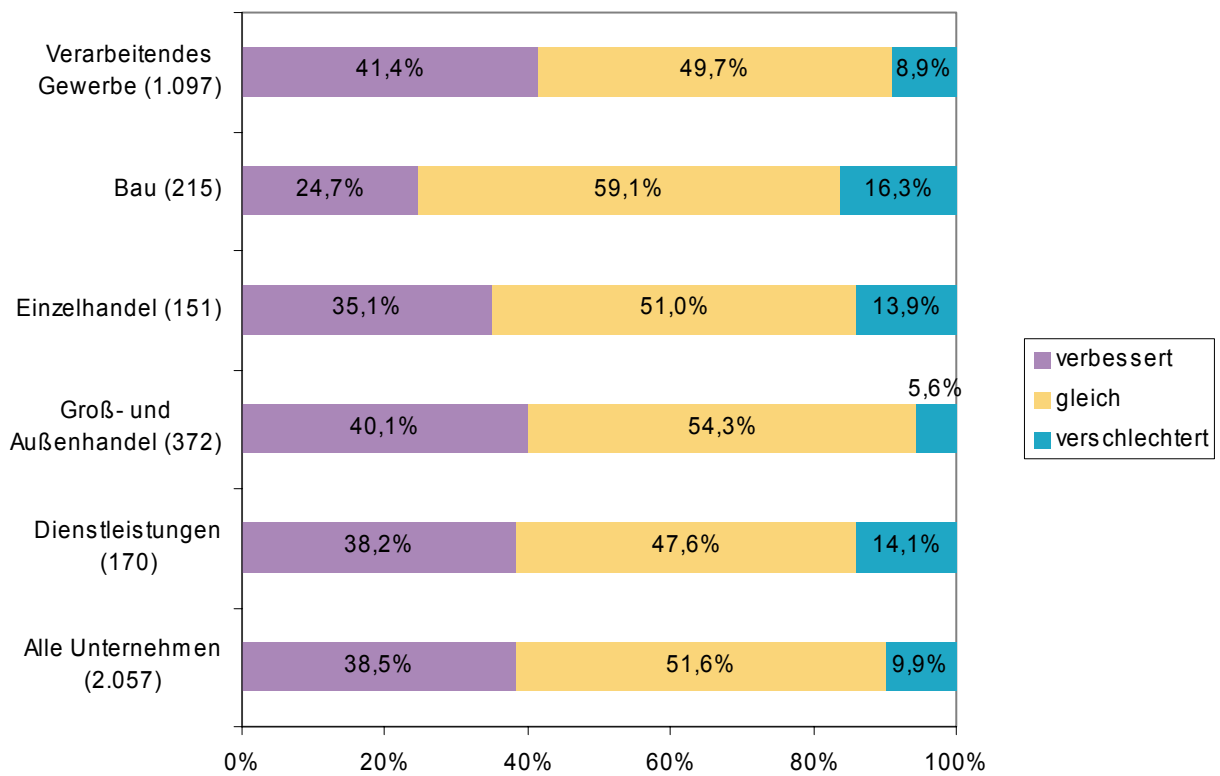
hin, dass mit Verarbeitendem Gewerbe und Groß-/Außenhandel sich vor allem diejenigen Branchen verbessern konnten, die in hohem Maße von der starken Exportnachfrage profitieren konnten. Beide Branchen weisen auch einen deutlich unterdurchschnittlichen Anteil von Unternehmen aus, deren Rating sich verschlechtert hat. Eine Rolle mag hier auch spielen, dass in diesen Branchen der Anteil großer Unternehmen, deren Rating sich im Gegensatz zum dem kleinerer Unternehmen eher verbessert hat, höher als in anderen Branchen ist.

Grafik 65: Entwicklung der eigenen Ratingnote nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)

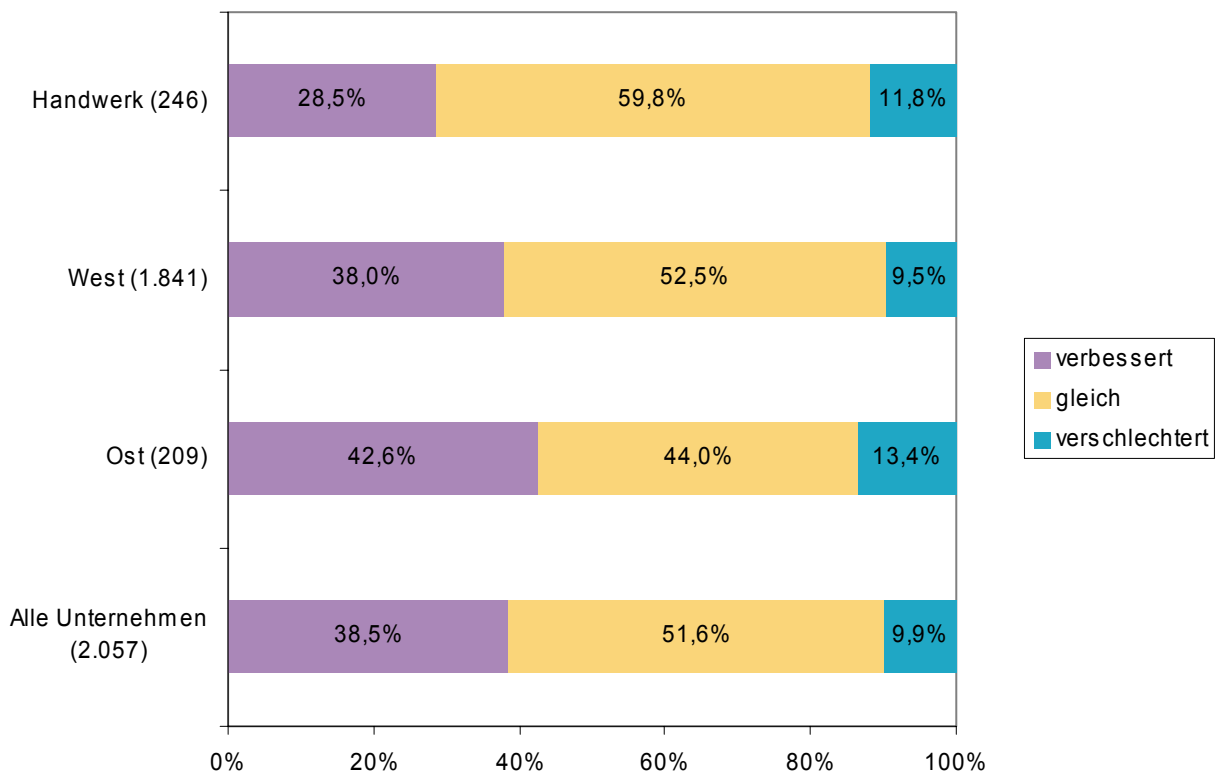


Der Anteil der Handwerksbetriebe, denen ihre Ratingnote bekannt ist und die sich im vergangenen Jahr verbessern konnte, ist dagegen deutlich geringer als im Unternehmensdurchschnitt (s. Grafik 67). In den alten Bundesländern ist der Anteil der Unternehmen höher, die eine verbesserte Ratingnote melden, und der Anteil der Unternehmen niedriger, die eine Verschlechterung erlitten, als in den neuen Bundesländern. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse der multivariaten Analysen sind die Unterschiede in der Ratingentwicklung zwischen Ost und West allerdings nicht signifikant.

Grafik 66: Entwicklung der eigenen Ratingnote nach Branchen (Angaben in %)



Grafik 67: Entwicklung der eigenen Ratingnote nach Handwerk und Region (Angaben in %)



7.3 Zwischenfazit

Die Befragungsergebnisse zum Informationsstand hinsichtlich der Ratingkriterien zeigen, dass es im Vergleich zum Vorjahr keine signifikante Veränderung gab. Der Anteil der Unternehmen, die angaben, die Kriterien zu kennen, ging sogar leicht von 71% auf etwa 65% zurück. Dies mag zwar an der unterschiedlichen Zusammensetzung der befragten Unternehmen liegen, zeigt aber, dass es wohl keine Fortschritte hinsichtlich des Kenntnisstandes der Unternehmen gab. Auch die Tatsache, dass mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen ihre konkrete Ratingnote nicht kennen – bei den kleinsten sind es sogar drei Viertel – ist Besorgnis erregend, insbesondere, weil 86% dieser Unternehmen sich nach eigener Aussage gar nicht danach erkundigt haben. In immerhin 14% der Fälle verweigerte das Kreditinstitut die Auskunft. Hier ist einerseits nachdrücklich an die Unternehmen zu appellieren, sich um Auskunft bei ihrer Bank zu bemühen – schließlich bestimmt die Ratingnote wesentlich die Kreditkosten des Unternehmens sowie seine generelle Zugangsmöglichkeit zu Krediten. Andererseits sind auch die Kreditinstitute aufgefordert, für mehr Transparenz zu sorgen und ihre Kunden zu informieren. Denn es sollte im eigenen Interesse der Institute liegen, die Unternehmen über ihre Schwachstellen in Kenntnis zu setzen, um ihnen die Möglichkeit zu geben, ihre Bonität zu verbessern.

Bei den Unternehmen, die ihre Ratingeinstufung kennen, ist allerdings eine recht erfreuliche Entwicklung zu vermelden: Ein nicht unbeachtlicher Teil der Unternehmen (39%), die ihre Ratingnote kennen, konnte sein Rating in den vergangenen 12 Monaten verbessern, Verschlechterungen blieben mit 10% eher die Ausnahme. Gerade die Branchen, die von der Belebung der Exportnachfrage profitierten – Groß- und Außenhandel, Verarbeitendes Gewerbe –, haben einen relativ hohen Anteil an Unternehmen, die ihr Rating verbessern konnten. Trotzdem waren auch viele Unternehmen in den übrigen Branchen in der Lage, ihr Rating zu verbessern, was darauf hinweist, dass die informierten Unternehmen auch Maßnahmen in Angriff genommen haben, um ihre Bonität zu verbessern.

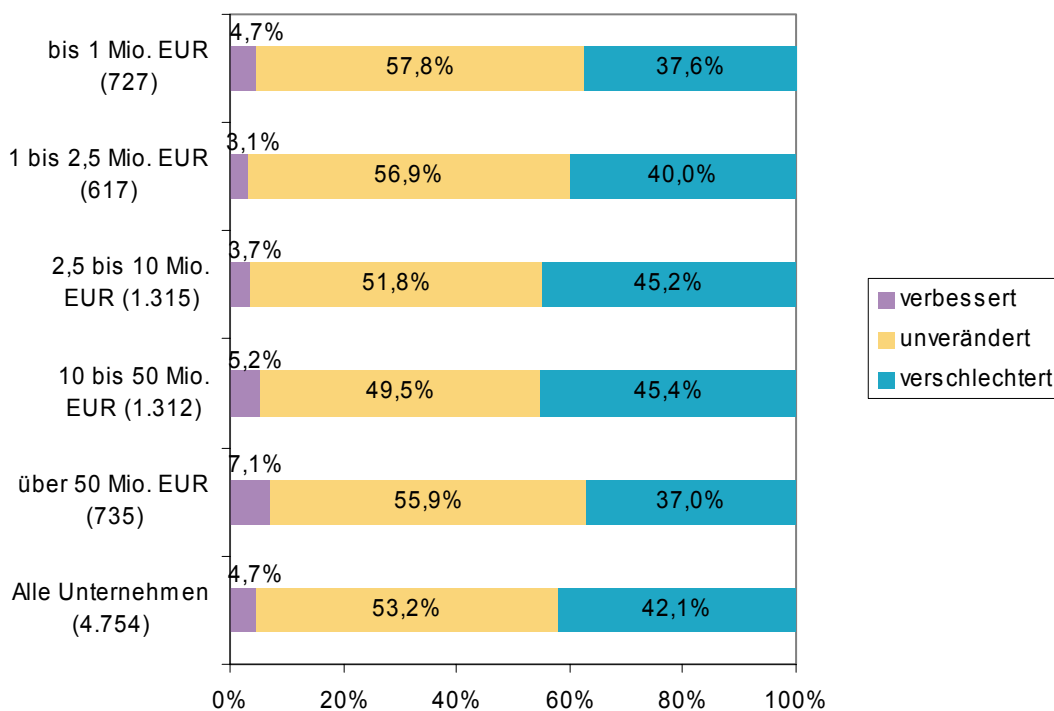
8 Zahlungsverhalten

Ein wesentlicher Parameter der Finanz- und Liquiditätslage eines Unternehmens ist durch das Zahlungsverhalten seiner Kunden und Auftraggeber bestimmt. In den letzten Jahren – begründet sicherlich vor allem durch die ökonomisch schwierige Situation – konnte man vermehrt Klagen vernehmen über eine chronische Verschlechterung der Zahlungsmoral und daraus resultierende Liquiditätsengpässe insbesondere bei kleineren Unternehmen. Um einen objektiven Überblick über die Situation und ihre Gründe zu erhalten, wurde explizit ein Fragenkatalog zu diesem Themenkomplex in die diesjährige Studie aufgenommen. Dabei erbat man sich zum einen Auskunft über das Zahlungsverhalten der privaten gewerblichen und der öffentlichen Kunden bzw. Auftraggeber, aber auch eine realistische Einschätzung des eigenen Zahlungsverhaltens.

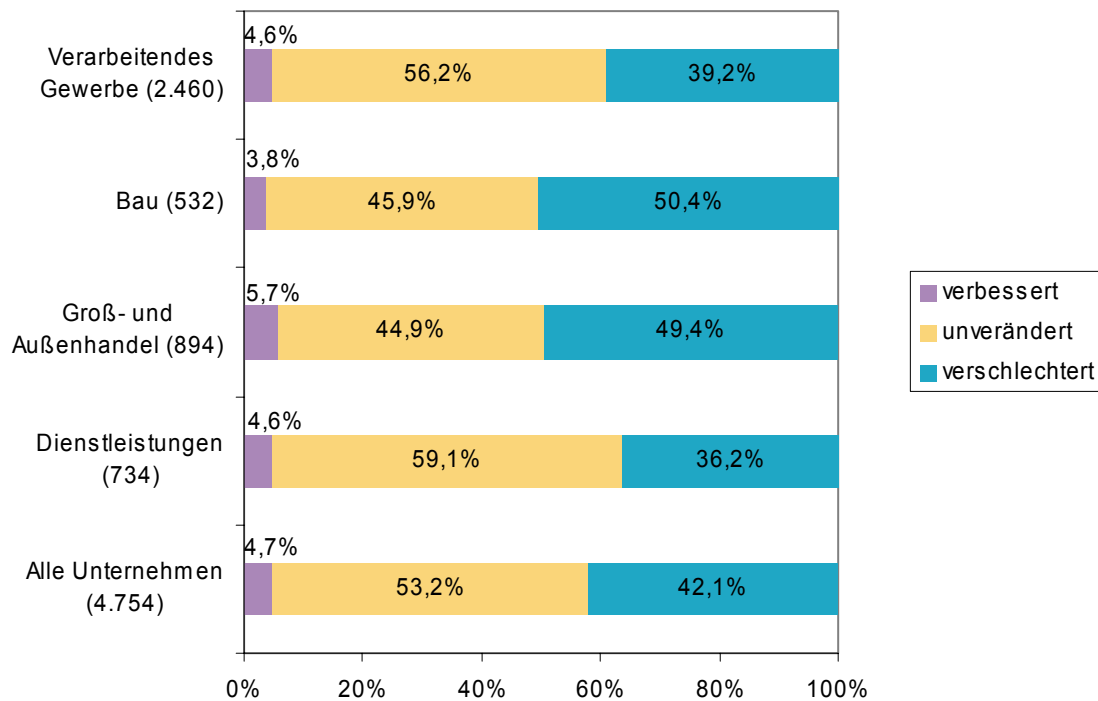
8.1 Zahlungsverhalten von privaten Kunden und öffentlichen Auftraggebern

Über 40% der Unternehmen geben an, dass sich das Zahlungsverhalten ihrer privaten Kunden bzw. Auftraggeber im letzten Jahr verschlechtert habe. Nur 5% konnten eine Verbesserung der Zahlungsmoral vermelden. (s. Grafik 68). In etwas mehr als der Hälfte die Fälle blieb das Zahlungsverhalten unverändert. Gliedert man die Antworten nach Unternehmensgrößenklassen, so zeigt sich, dass Betriebe jeder Größe von schlechter Zahlungsmoral betroffen sind. Bei größeren Unternehmen ist sowohl der Anteil derer, die über eine verbesserte Situation berichten, als auch derer, die eine Verschlechterung beklagen, höher, bei kleinen Unternehmen scheint die Situation häufiger unverändert zu bleiben.

Grafik 68: Veränderung des Zahlungsverhaltens von privaten Kunden in der Beurteilung der Auftragnehmer nach der Umsatzgrößenklasse des Auftragnehmers (Anteile in %)



Grafik 69: Veränderung des Zahlungsverhaltens von privaten Kunden in der Beurteilung der Auftragnehmer nach der Branche des Auftragnehmers (Anteile in %)



Keine der in der Untersuchung berücksichtigten Branchen ist von diesem Problem ausgenommen (s. Grafik 69).¹² Im Verarbeitenden Gewerbe sowie im Groß- und Außenhandel sind die Anteile der Unternehmen, die Verschlechterungen melden, besonders hoch: In beiden Branchen gibt rund jedes zweite Unternehmen an, dass sich das Zahlungsverhalten verschlechtert habe. Allerdings berichten die Unternehmen des Groß- und Außenhandels mit knapp 6% auch am Häufigsten eine Verbesserung der Zahlungsmoral ihrer privaten Kunden. Unabhängig von den im Einzelnen zu beobachtenden Unterschieden erscheint die Lage in allen Branchen verhältnismäßig ernst.

Die Situation stellt sich für das Handwerk etwas schlechter dar, als für den Durchschnitt des Samples (s. Grafik 70). Insbesondere der Anteil der Betriebe des Handwerks, die verschlechtertes privates Kundenzahlungsverhalten anprangern, liegt höher, als bei Nicht-Handwerksbetrieben. Des Weiteren fällt auf, dass der Anteil der Unternehmen mit verschlechtertem privatem Kundenzahlungsverhalten in den alten Bundesländern um 10% höher liegt, als in den neuen Bundesländern, während die Quote der Verbesserungen sich nicht signifikant unterscheidet.

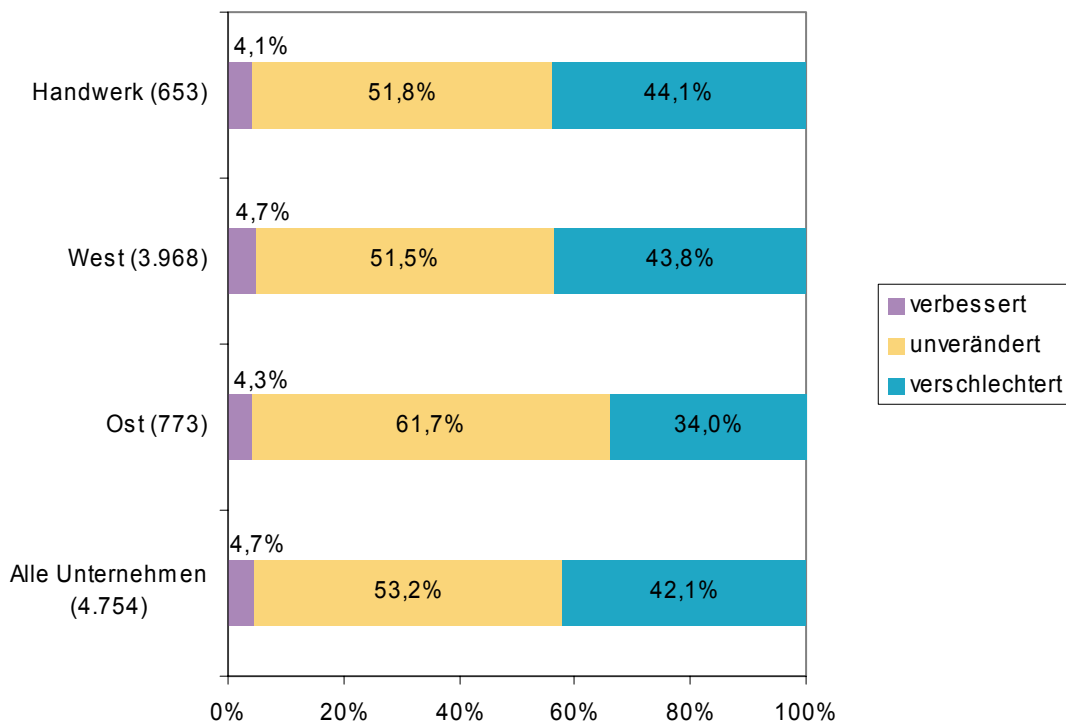
Ein ähnlich düsteres Bild zeigt sich hinsichtlich des Zahlungsverhaltens öffentlicher Auftraggeber (s. Grafik 71): Nur etwa 2% der Unternehmen berichten von einer Verbesserung der Zahlungsmoral, während gut ein Drittel eine Verschlechterung beklagt. Zwar ist dieser Anteil deutlich geringer als bei den privaten Kunden, jedoch können zu recht besondere Maßstäbe an das Zahlungsverhalten öffentlicher Auftraggeber angelegt werden. Hier zeigen sich durchaus Unterschiede im Antwortverhalten bezüglich der Unternehmensgröße: Vor allem Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz sowie Unternehmen mit einem Jahres-

¹² Aufgrund von Unplausibilitäten im Antwortverhalten wurden Einzelhandelsunternehmen von den Untersuchungen dieses Abschnitts ausgeschlossen.

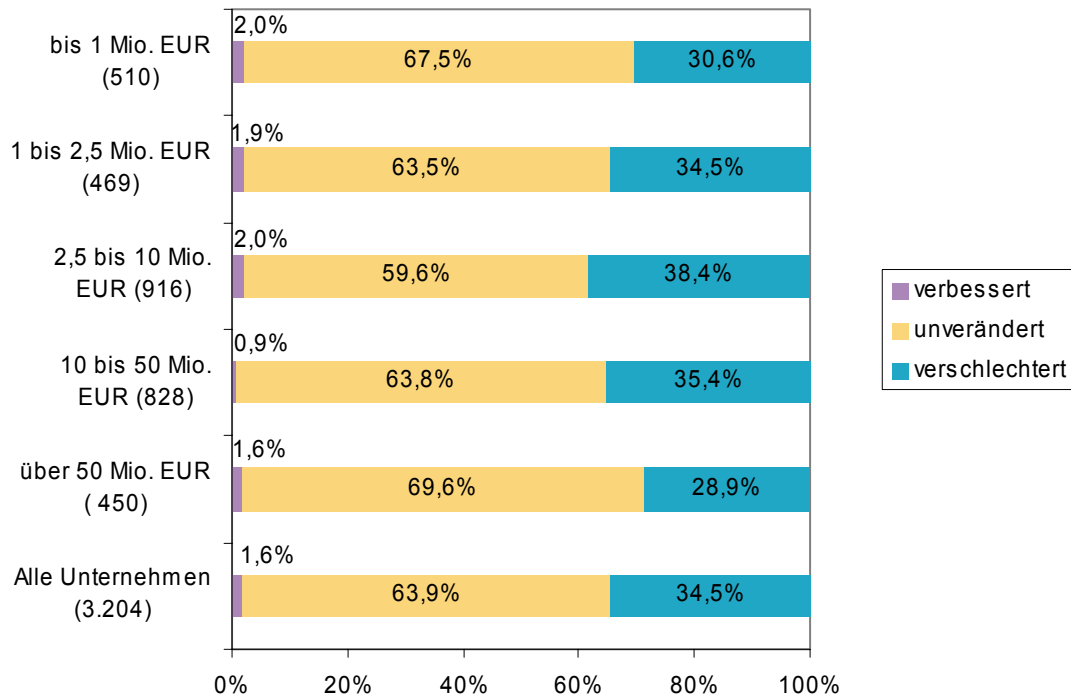
umsatz von über 50 Mio. EUR zeichnen ein etwas günstigeres Bild: Bei den kleinen Unternehmen liegt der Anteil der Verbesserung des Zahlungsverhaltens höher als im Gesamtsample, und die Verschlechterungen machen nur 30% der Antworten in dieser Größenklasse aus, während von den Unternehmen der größten Umsatzklasse am seltensten Verschlechterungen des Zahlungsverhaltens öffentlicher Auftraggeber berichtet werden. Insgesamt machen sich Verschlechterungen relativ häufiger im Baugewerbe und (mit einigem Abstand) auch im Groß- und Außenhandel bemerkbar (s. Grafik 72). Ein Grund hierfür ist sicherlich, dass es sich bei den Investitionen in vorgenannten Branchen überdurchschnittlich häufig um Großprojekte handelt, und dass es bei großen Summen eher zu Verzögerungen bei der Freigabe der Zahlungen kommen kann, als bei kleinen Beträgen. Nimmt man das Baugewerbe aus der Betrachtung allerdings heraus, hellt sich die Situation etwas auf und der Anteil der Unternehmen, der über ein verschlechtertes Zahlungsverhalten öffentlicher Auftraggeber klagt, verringert sich auf knapp 31%.

Betrachtet man die Ergebnisse für öffentliche Auftraggeber in West- und Ostdeutschland, so zeigt sich ein ähnliches Muster wie bei privaten: Im Westen klagt ein relativ höherer Anteil der Unternehmen als im Osten über eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens.

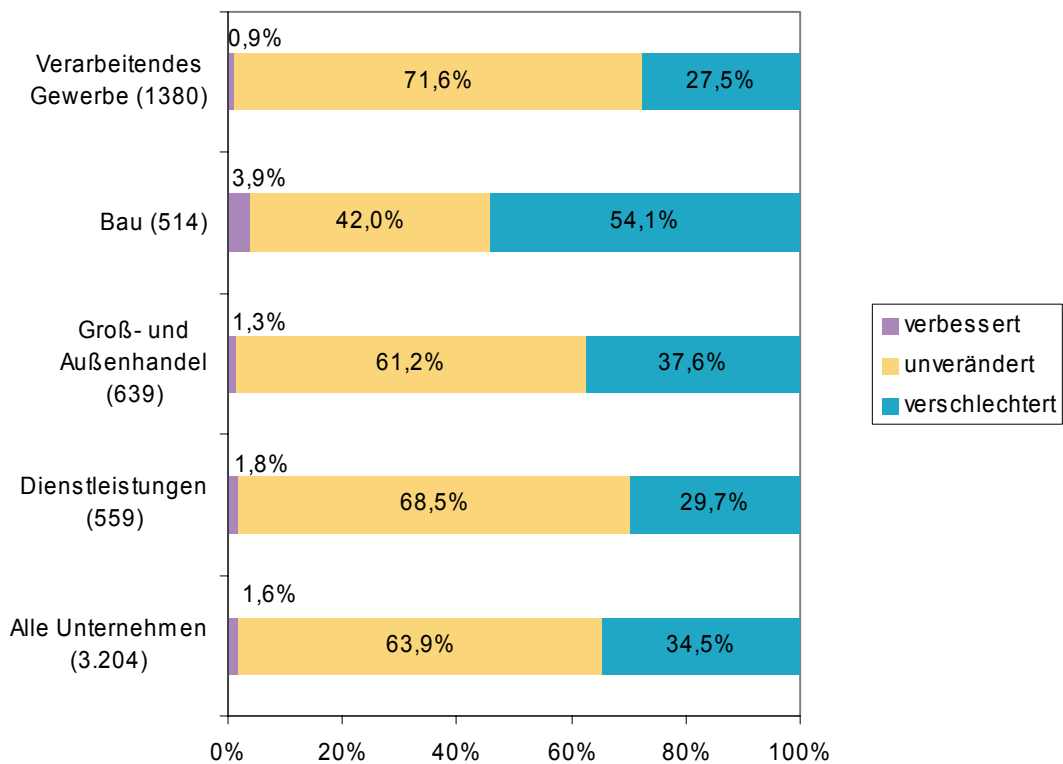
Grafik 70: Veränderung des Zahlungsverhaltens von privaten Kunden in der Beurteilung der Auftragnehmer nach der Zugehörigkeit des Auftragnehmers zu Region und Handwerk (Anteile in %)



Grafik 71: Veränderung des Zahlungsverhaltens von öffentlichen Auftraggebern in der Beurteilung der Auftragnehmer nach Umsatzgrößenklasse des Auftragnehmers (Anteile in %)

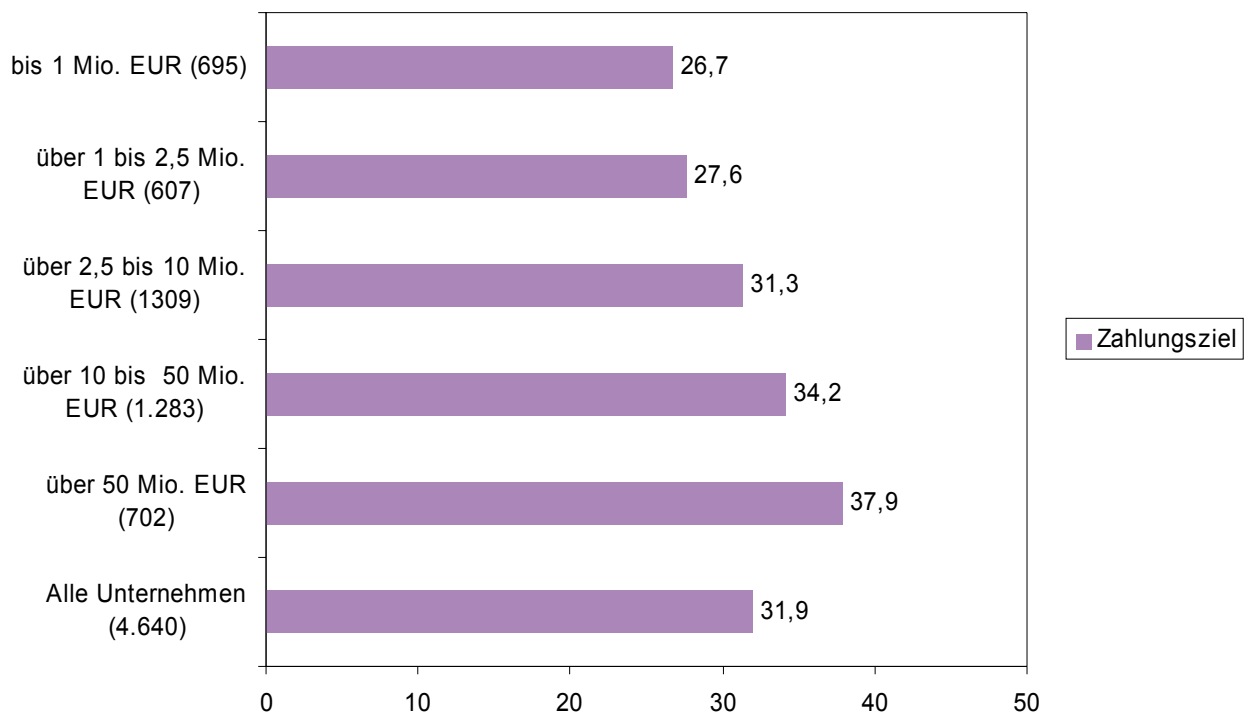


Grafik 72: Veränderung des Zahlungsverhaltens von öffentlichen Auftraggebern in der Beurteilung der Auftragnehmer nach Branche des Auftragnehmers (Anteile in %)



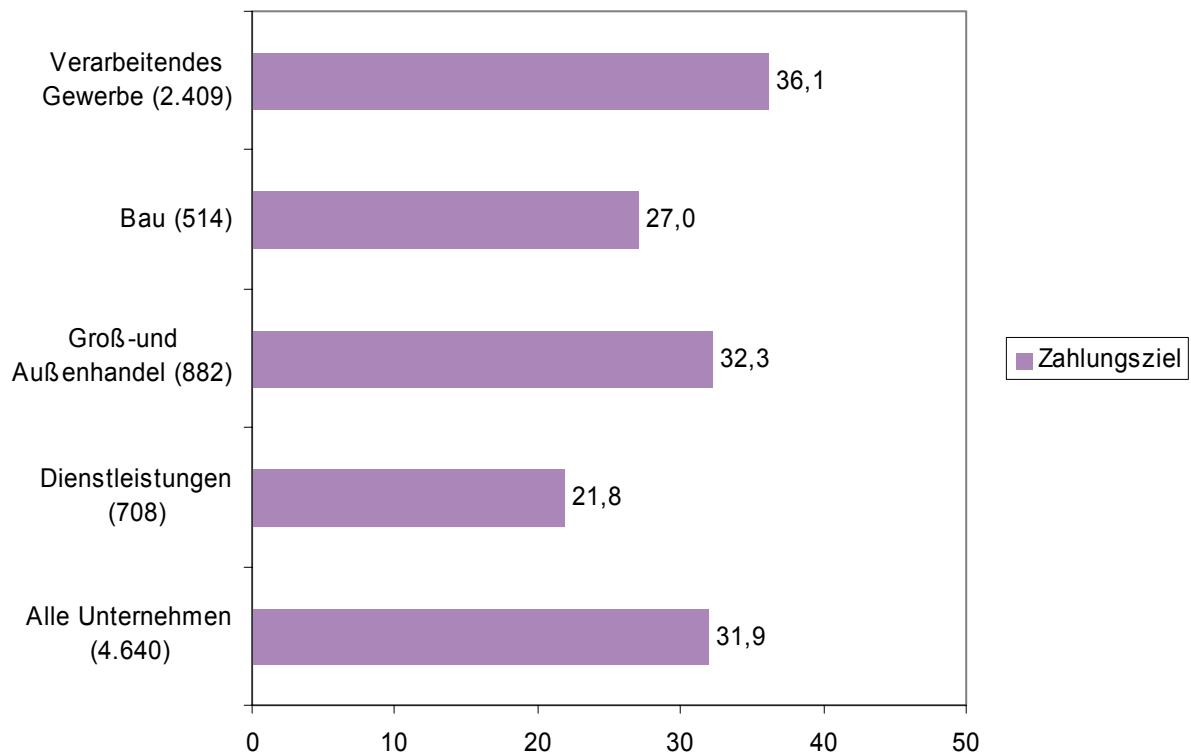
Das durchschnittlich gewährte Zahlungsziel liegt – ungeachtet dessen, ob es sich um private oder öffentliche Kunden handelt – bei rund 32 Tagen¹³, je größer das Unternehmen, desto großzügiger kann es sich gegenüber seinen Auftraggebern zeigen (s. Grafik 73). Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 50 Mio. EUR gewähren im Durchschnitt ein Ziel von knapp 38 Tagen, Kleinstunternehmen jedoch auch immerhin noch durchschnittlich mehr als 3 1/2 Wochen. Besonders lange Zahlungsziele werden im Verarbeitenden Gewerbe und im Groß- und Außenhandel gewährt, dagegen bestehen Unternehmen des Dienstleistungsbereichs auf einer deutlich zügigeren Begleichung ihrer Rechnungen (s. Grafik 74). Das Handwerk gewährt eine durchschnittliche Zahlungsfrist von etwa 26 Tagen, in den neuen Bundesländern haben Kunden mit 28,5 knapp 4 Tage weniger Zeit als in den alten, um ihre Rechnungen zu begleichen.

Grafik 73: Den Kunden gewährtes Zahlungsziel nach Umsatzgrößenklassen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)



¹³ Hinsichtlich der den Kunden gewährten Zahlungsziele wird nicht unterschieden, ob es sich um Zahlungsziele an öffentliche oder private Kunden handelt.

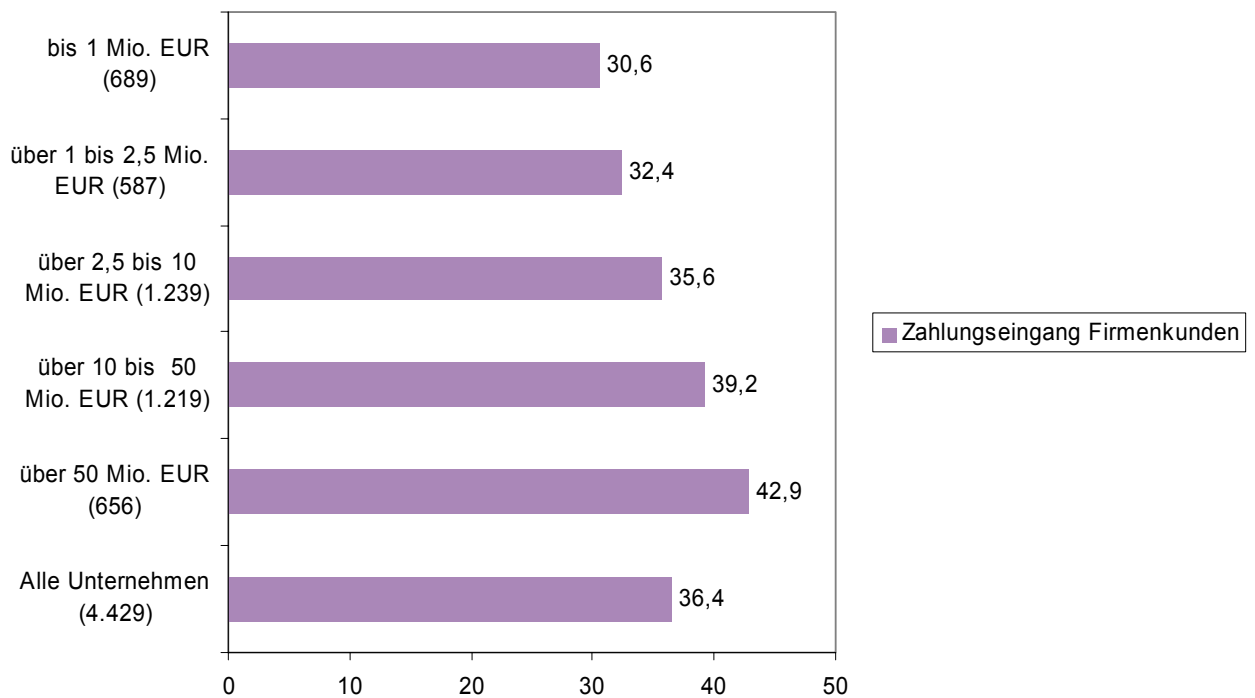
Grafik 74: gewährtes Zahlungsziel nach Branchen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)



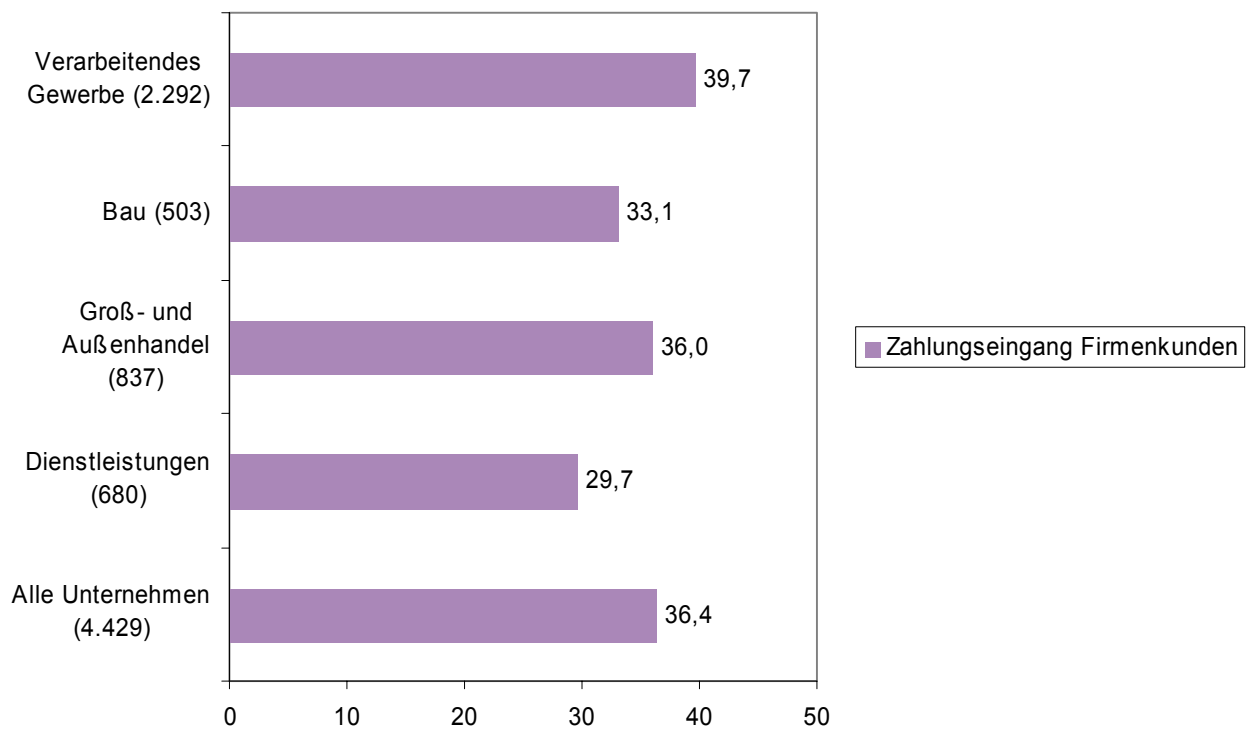
In den vorangegangenen Abschnitten wurde bei der Berechnung des durchschnittlich den Kunden gewährten Zahlungszieles nicht unterschieden, ob es sich um Zahlungsziele an private oder öffentliche Kunden handelte. Hiervon abweichend wird im Folgenden bei der Analyse des tatsächlichen Zahlungsverhaltens unterschieden zwischen dem Zahlungsverhalten privater und öffentlicher Kunden.

Im Durchschnitt müssen die befragten Unternehmen 36 Tage auf die Zahlungen privater Kunden warten. Dies sind immerhin 4 Tage mehr, als das eigentlich gewährte Zahlungsziel. Dabei zahlen die privaten Kunden kleinerer Unternehmen im Schnitt schneller, als die privaten Kunden großer Betriebe. Der Unterschied zwischen gewährtem Zahlungsziel und tatsächlicher Dauer bis zum Eingang der Zahlung ist hier unabhängig von der Größe des Zahlungsempfängers. Unter besonders hohen Überschreitungen gewährter Zahlungsziele leiden Dienstleistungsunternehmen (durchschnittlich etwa 8 Tage) und die Baubranche (durchschnittlich etwa 5 Tage).

Grafik 75: Dauer bis Zahlungseingang von privaten Kunden nach Umsatzgrößenklassen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)



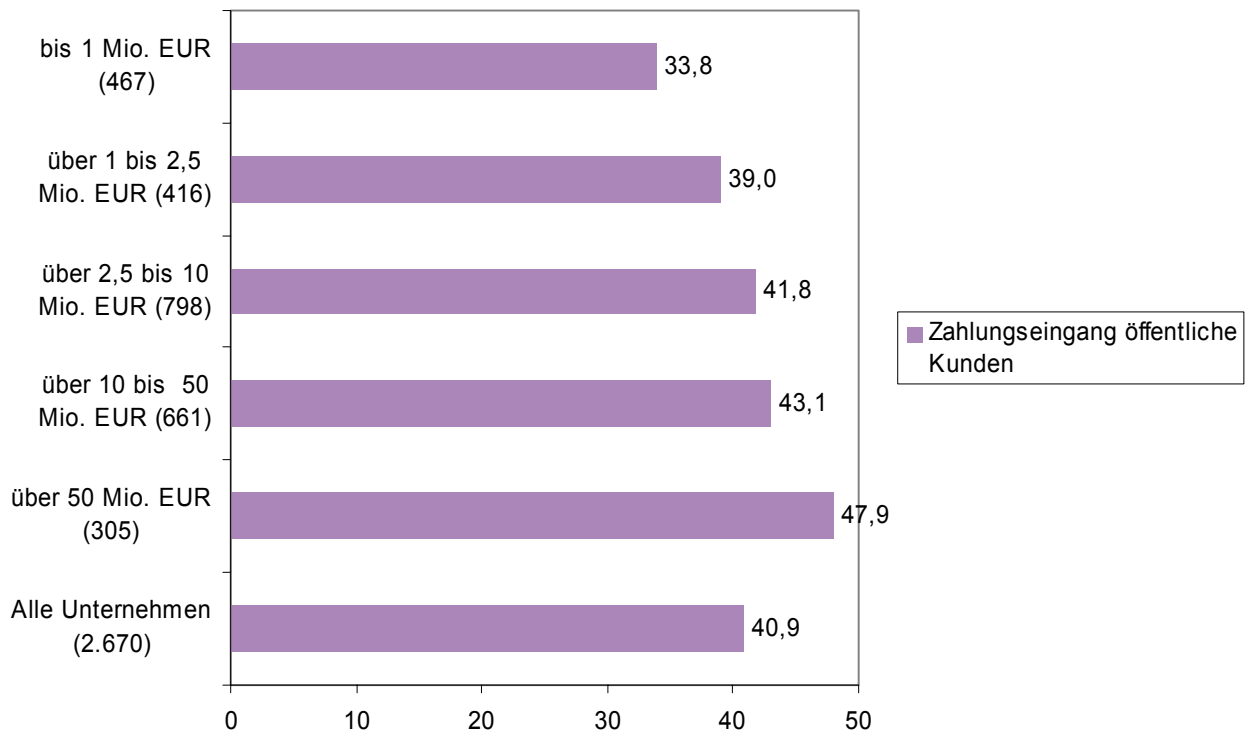
Grafik 76: Dauer bis Zahlungseingang von privaten Kunden nach Branchen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)



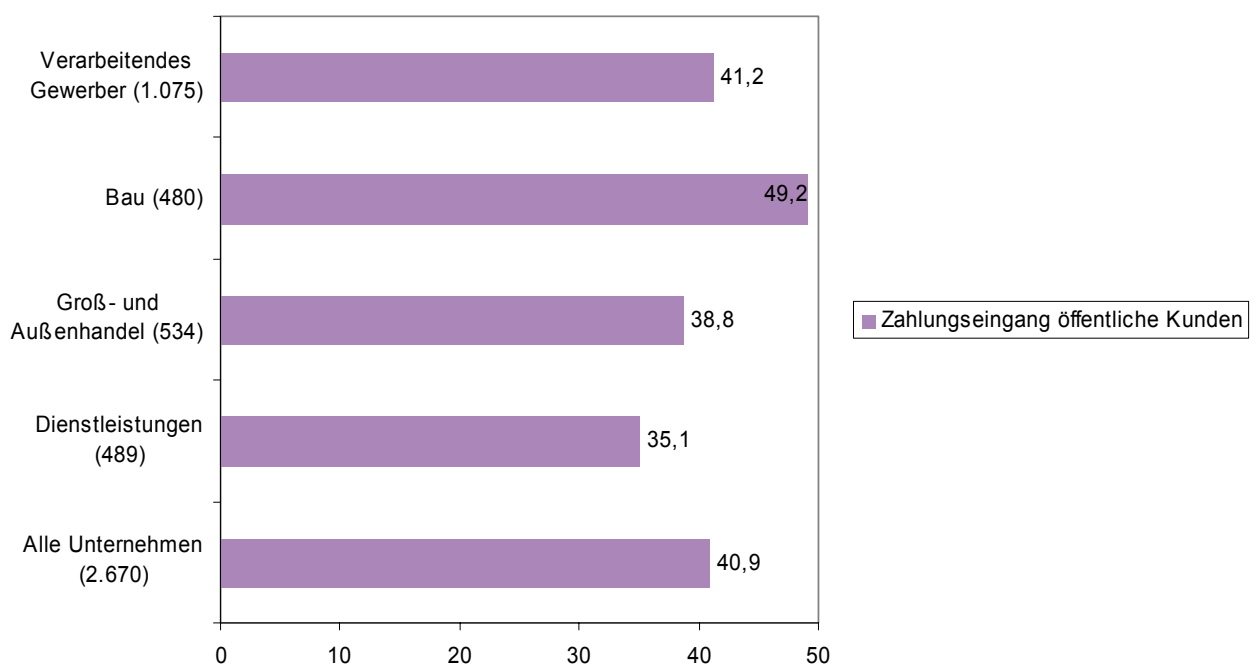
Nicht besser sieht die Lage im Geschäftsverkehr mit öffentlichen/staatlichen Kunden und Auftraggebern aus. Durchschnittlich etwa 41 Tage vergehen hier bis zum Zahlungseingang – eine Überschreitung der im Mittel gewährten Frist um über eine Woche. Der Branchenüberblick ist hier besonders bemerkenswert: Unterneh-

men des Baugewerbes warten im Durchschnitt etwa 22 Tage länger auf einen Zahlungseingang von öffentlichen Kunden, als nach gesetztem Zahlungsziel vorgesehen. Dienstleister sind von knapp 13 Tagen Fristüberschreitung betroffen (s. Grafik 78).

Grafik 77: Dauer bis Zahlungseingang von öffentlichen Kunden/Auftraggebern nach Umsatzgrößenklassen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)

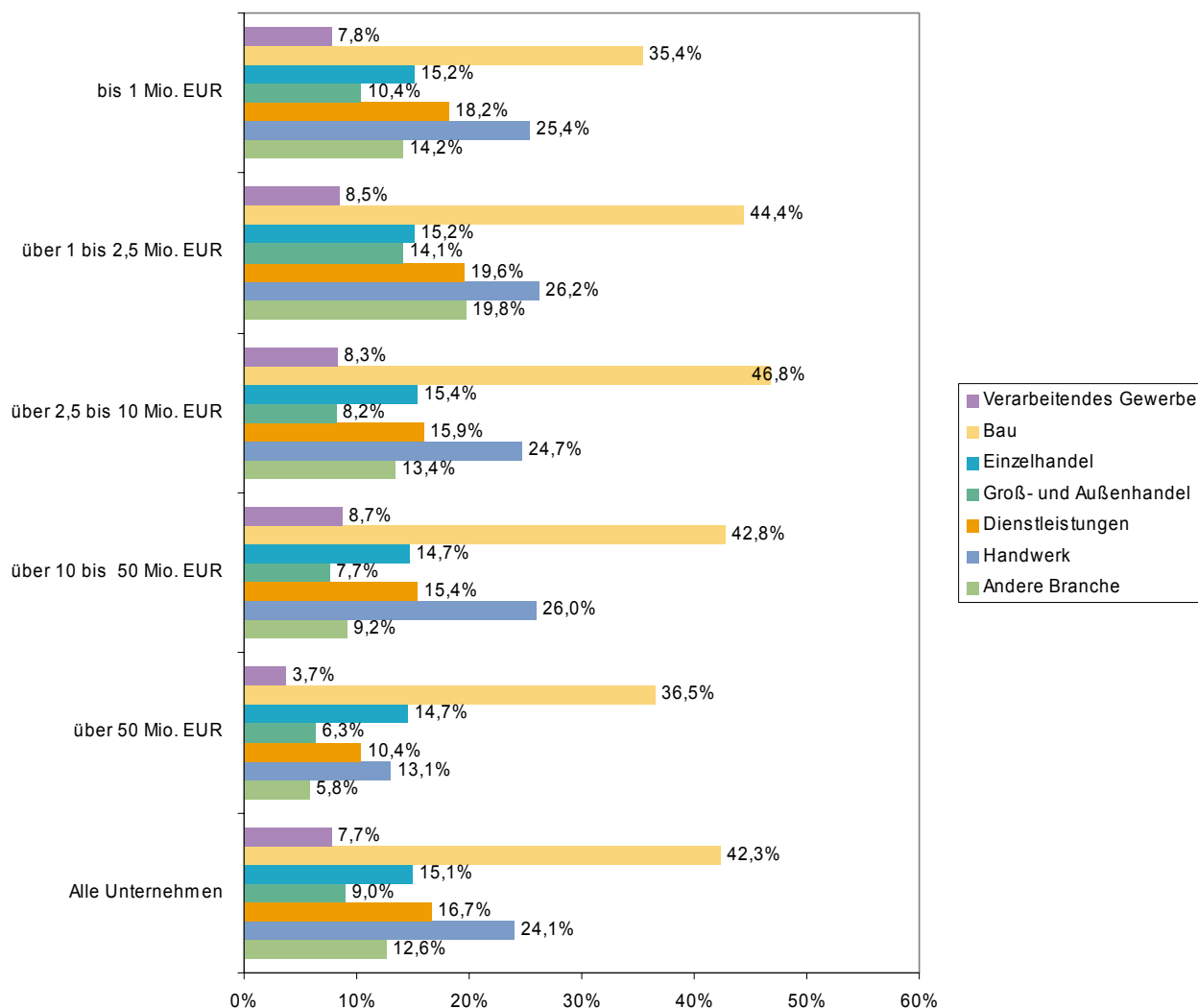


Grafik 78: Dauer bis Zahlungseingang von öffentlichen Kunden/Auftraggebern nach Branchen der Auftragnehmer (durchschnittliche Anzahl an Tagen)



Stellt man die Frage, welche Erfahrungen (überwiegend gut/überwiegend schlecht) Unternehmen mit Kunden welcher Branchen gemacht haben, so zeigen sich deutliche Unterschiede (s. Grafik 79). Den besten Ruf hinsichtlich ihres Zahlungsverhaltens genießen offenbar Kunden aus dem Verarbeitenden Gewerbe (7% Negativnennungen) und dem Groß- und Außenhandel (9% Negativnennungen), die schlechteste Reputation in dieser Disziplin haben Auftraggeber aus dem Baugewerbe (42% Negativnennungen). Auch Handwerksbetriebe fallen mit immerhin noch 24% Negativnennungen auf. Es wird deutlich, dass das Zahlungsverhalten offensichtlich sehr stark mit der konjunkturellen Situation korreliert ist: Kunden aus eher prosperierenden Branchen, wie dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Groß-/Außenhandel zeigen ein besseres Zahlungsverhalten als Kunden aus Branchen, in den die konjunkturelle Situation eher schwierig ist. Sehr kleine und sehr große Unternehmen schätzen ihre Kunden in fast allen Branchen weniger negativ ein, als ihre mittelgroßen Wettbewerber.

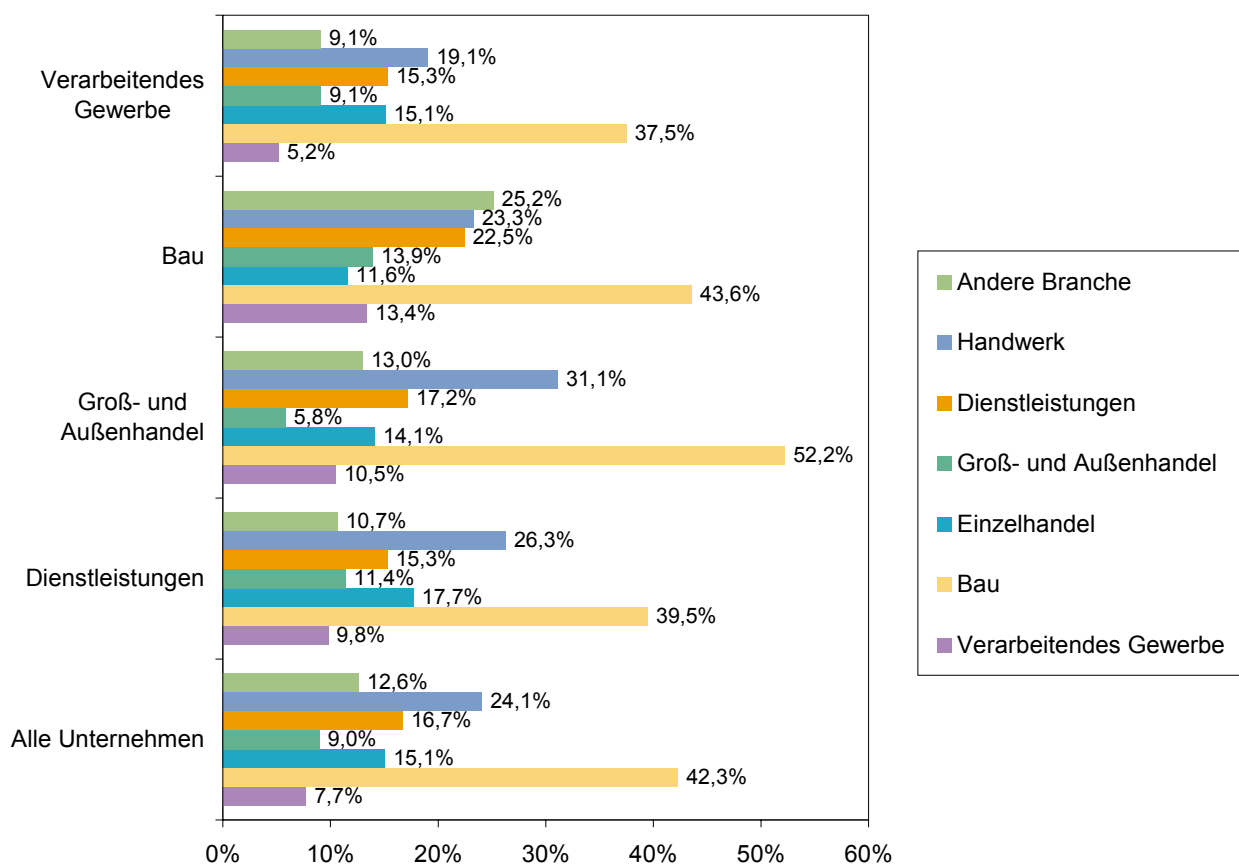
Grafik 79: Anteil der Unternehmen, die überwiegend schlechte Erfahrung mit Firmenkunden der entsprechenden Branche gemacht haben an allen Unternehmen mit Firmenkunden der entsprechenden Branche nach Umsatzgrößenklassen (in %)



Das Baugewerbe, von einem hohen Anteil der Unternehmen für seine schlechte Zahlungsmoral kritisiert, vermeldet seinerseits auch relativ häufiger als andere Branchen schlechte Erfahrungen mit Auftraggebern (s.

Grafik 80). Kern dieser Problematik stellt die erbrachte – meist individuelle – Leistung dar: Wenn Kunden mit der Qualität der Bau- bzw. Handwerksleistungen nicht zufrieden sind, halten sie Zahlungen zurück. Ob tatsächlich ein qualitativer Mangel vorliegt, ist allerdings oft nur schwer zu beurteilen. Das Verarbeitende Gewerbe sowie der Groß- und Außenhandel als Kunde werden über Branchengrenzen hinweg als verhältnismäßig verlässlich eingeschätzt. Auch der Einzelhandel wird eher selten negativ genannt. Handwerksbetriebe werden für ihr Zahlungsverhalten vor allem von Unternehmen der Bauindustrie und des Groß- und Außenhandels gerügt. Grundsätzlich fällt auf, dass innerhalb einer Branche Negativnennungen signifikant seltener erfolgen, als branchenüberschreitend. Eine Ausnahme bildet dabei lediglich die Baubranche.

Grafik 80: Anteil der Unternehmen, die überwiegend schlechte Erfahrung mit Firmenkunden der entsprechenden Branche gemacht haben an allen Unternehmen mit Firmenkunden der entsprechenden Branche nach der Branche des Auftragnehmers (in %)

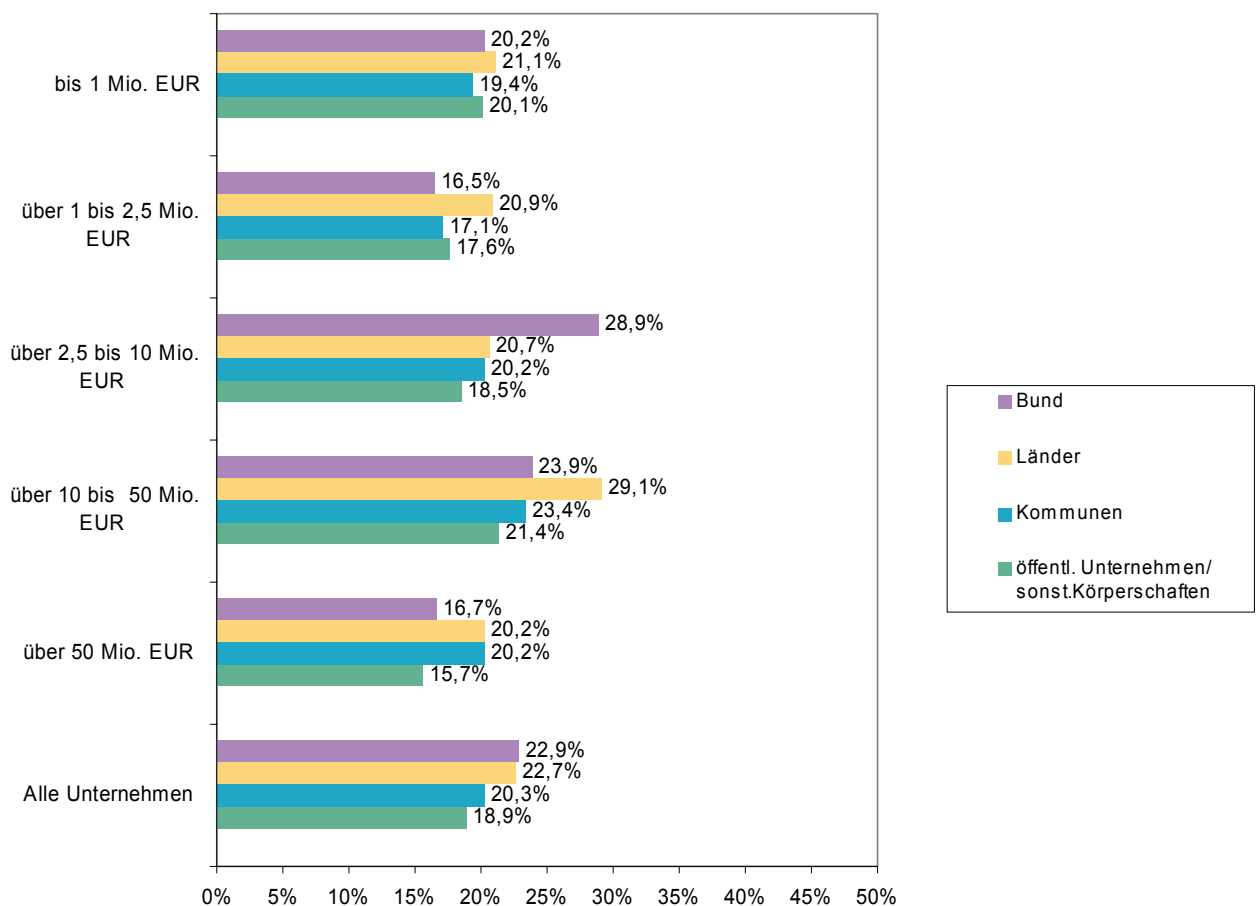


Die Unterschiede in den Antworten zwischen west- und ostdeutschen Unternehmen sind verhältnismäßig gering. Die größte Differenz gibt es bezüglich der Baubranche. Hier klagen fast 48% der Unternehmen in den neuen Bundesländern, die zu Unternehmen der Baubranche eine Geschäftsbeziehung unterhalten, über überwiegend schlechte Erfahrungen, während dies in den alten Bundesländern „nur“ etwas unter 41% tun. Dies lässt darauf schließen, dass ostdeutsche Bauunternehmen noch härter als ihre westdeutschen Wettbewerber von der Malaise der Baubranche getroffen werden.

Darüber hinaus wurden die Unternehmen nach einer analogen Einschätzung (überwiegend gute oder überwiegend schlechte Erfahrungen) des Zahlungsverhaltens verschiedener öffentlicher/staatlicher Auftraggeber (Bund, Länder, Kommunen, öffentliche Unternehmen/sonstige Körperschaften, sonstige) gefragt. Der mit

rund 23% höchsten Anteile schlechter Erfahrungen entfielen auf den Bund und auf die Länder (s. Grafik 81). Für Kommunen betrug der Anteil 20% und für öffentliche Unternehmen und sonst. Körperschaften knapp 19%. In der Größenübersicht melden vor allem Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 2,5 Mio. EUR und 50 Mio. EUR überwiegend schlechte Erfahrungen mit dem Bund. Über die Länder beklagt sich ein überdurchschnittlich hoher Anteil der Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10 Mio. EUR und 50 Mio. EUR. Insgesamt kann man auch hier feststellen, dass vor allem mittelgroße Unternehmen sich relativ häufiger über das Zahlungsverhalten ihrer öffentlichen Auftraggeber beklagen, als sehr kleine und sehr große Unternehmen. Kleinere Unternehmen kommen eher als Empfänger kleinerer Aufträge in Frage, deren Begleichung für den Kunden keine große Liquiditätswirkung hat und daher problemlos fristgerecht erfolgen kann. Großaufträge werden in der Regel an größere Unternehmen vergeben. Die Begleichung von Großaufträgen hat zwar deutliche Auswirkungen auf die Liquiditätsplanung des Rechnungsnehmers, jedoch wird auch hier tendenziell pünktlich gezahlt.

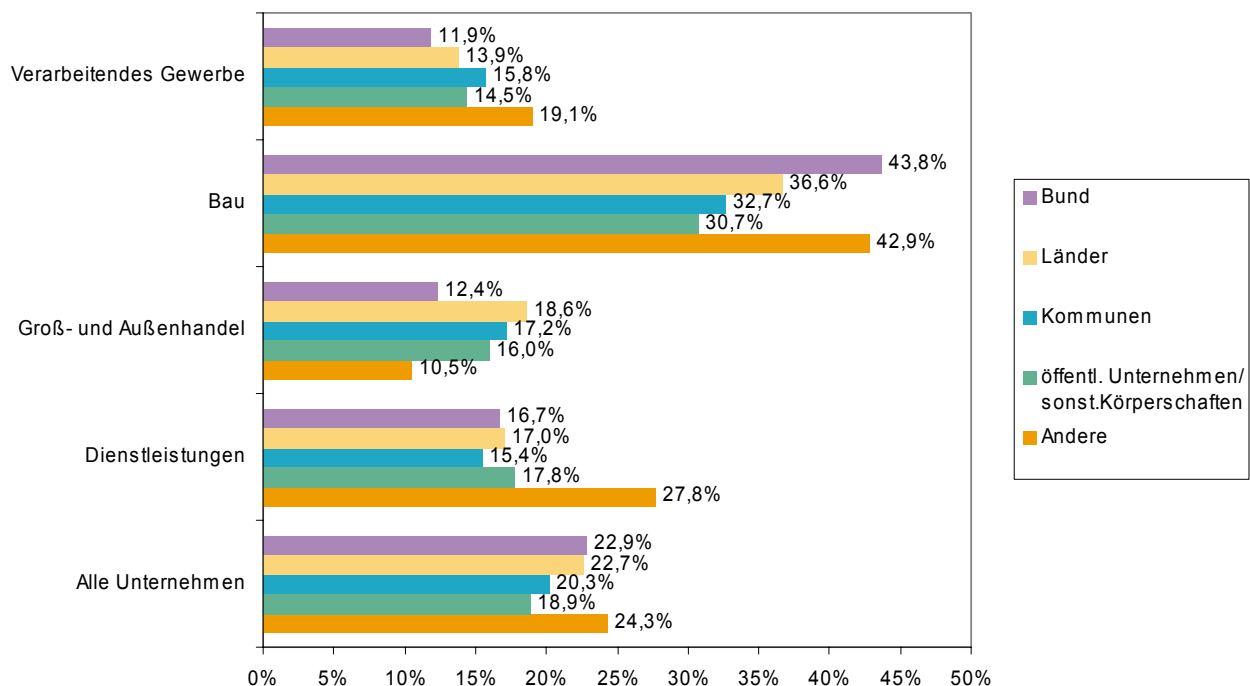
Grafik 81: Anteil der Unternehmen, die überwiegend schlechte Erfahrung mit öffentlichen Kunden/Auftraggebern gemacht haben an allen Unternehmen mit öffentlichen Kunden/Auftraggebern nach Umsatzgrößenklassen (in %)



Westdeutsche Unternehmen vermehren relativ häufiger als ihre ostdeutschen Wettbewerber überwiegend schlechte Erfahrungen mit staatlichen Auftraggebern. Lediglich hinsichtlich der öffentlichen Unternehmen und sonstigen Körperschaften werden im Osten häufiger überwiegend negative Erfahrungen angegeben.

In der Branchenübersicht ist es insbesondere das Baugewerbe, das besonders oft über überwiegend schlechte Erfahrungen mit staatlichen Kunden und Auftraggebern klagt (s. Grafik 82). Diese Tendenz gilt gleichermaßen für alle Ebenen des Staates, in besonderem Maße jedoch für den Bund und andere öffentliche Auftraggeber. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass (öffentliche wie private) Kunden des Baugewerbes häufiger aufgrund von Meinungsverschiedenheiten über die Qualität der Bauleistungen Nachbesserungen einfordern und entsprechend verspätet zahlen. Schließt man die Unternehmen des Baugewerbes aus dem Sample aus, und führt man die gleichen Analysen wie zuvor durch, so zeigt sich folgendes Bild: Die Angaben zum Zahlungsverhalten privater Kunden und Auftraggeber ändern sich nur unwesentlich, während sich die Einschätzung staatlichen Zahlungsverhaltens fundamental unterschiedlich darstellt: Negative Erfahrungen mit öffentlichen Auftraggebern werden von Nicht-Bauunternehmen erheblich seltener vermeldet, und ihr Zahlungsverhalten wird ähnlich eingeschätzt, wie das der privaten Kunden und Auftraggeber. Auch die hohe Überschreitung der den öffentlichen Kunden gesetzten Zahlungsziele hängt ganz wesentlich von den Angaben der Bauunternehmen ab. Nach Ausschluss der Angaben der Baubranche zahlen öffentliche Kunden und Auftraggeber im Mittel lediglich 2 Tage später, als die Privatwirtschaft.

Grafik 82: Anteil der Unternehmen, die überwiegend schlechte Erfahrung mit öffentlichen Kunden/Auftraggebern gemacht haben an allen Unternehmen mit öffentlichen Kunden/Auftraggebern nach Branchen (in %)

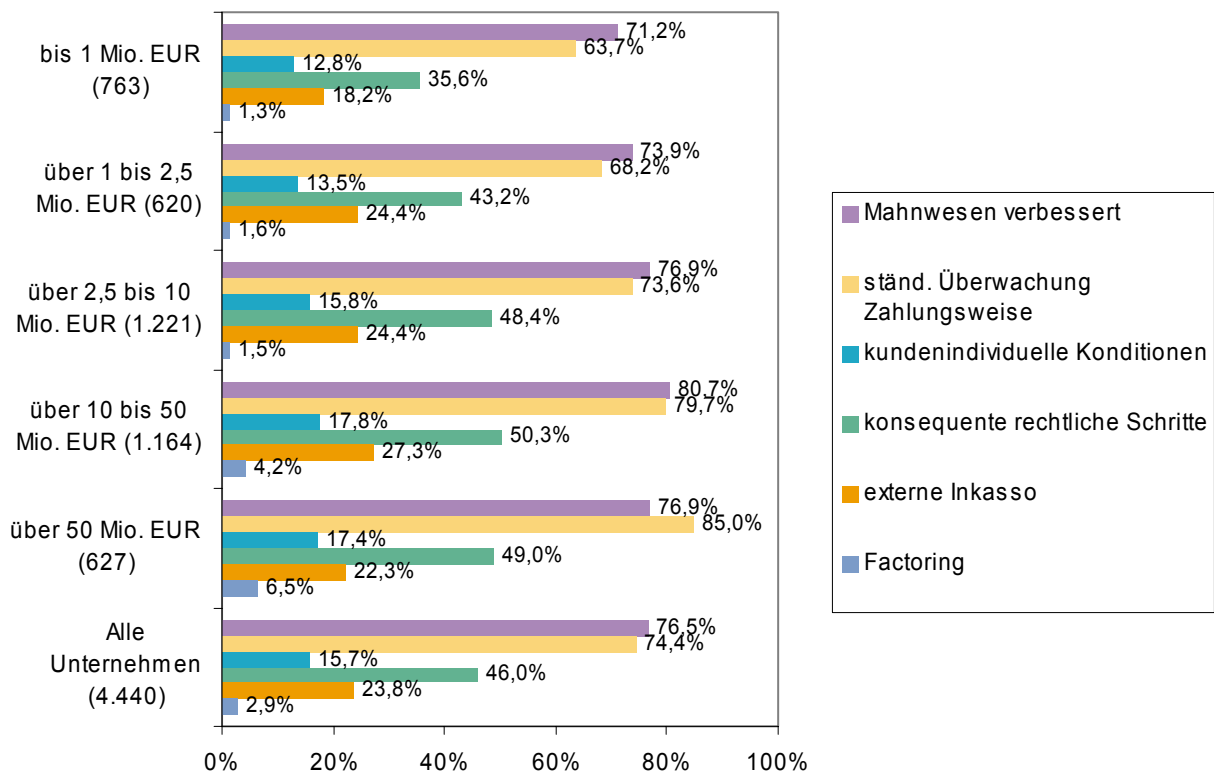


8.2 Gegenmaßnahmen

Betrachtet man die schwierige Zahlungssituation, so ist es nicht verwunderlich, dass Unternehmen versuchen, zumindest die Auswirkungen schlechten Zahlungsverhaltens in vertretbaren Grenzen zu halten oder –

wenn möglich – auch ihre Ursachen wirksam zu bekämpfen. Über 80% aller Unternehmen geben an, Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten ergriffen zu haben.¹⁴

Grafik 83: Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Als wichtigste Maßnahme nennen die Unternehmen die Verbesserung des Mahnwesens (s. Grafik 83). Über drei Viertel der Unternehmen haben auf diese Weise auf schlechte Zahlungsmoral der Kunden reagiert, etwa, indem sie früher oder konsequenter mahnen. Beinahe 75% der Betriebe setzen vermehrt auf ständige Überwachung der Zahlungsweise und evtl. negativer Entwicklungen beim Kunden – insbesondere ist dies bei Großunternehmen (85%) der Fall. Knapp über 45% der Unternehmen leiten bei Zahlungsverzug häufiger rechtliche Schritte gegen den säumigen Schuldner ein. Dabei werden rechtliche Schritte – insbesondere durch große Unternehmen – häufiger gegen öffentliche als gegen private Kunden gerichtet.¹⁵ Beinahe ein Viertel der Unternehmen reagiert auf schlechtes Zahlungsverhalten durch Abgabe des Forderungseinzuges an ein Inkassounternehmen. Auf die Anreizwirkungen kundengerechter Konditionen hoffen über 15% der Betriebe. Lediglich knapp 3% veräußern ihre Forderungen an ein Factoringunternehmen. Im Prinzip gilt: Je größer das Unternehmen, desto eher macht es von den genannten Möglichkeiten Gebrauch, sein Forderungsmanagement zu optimieren. Dies gilt grundsätzlich für alle Maßnahmen, wenngleich die größten Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz insbesondere auf Factoring und ständige Überwachung der

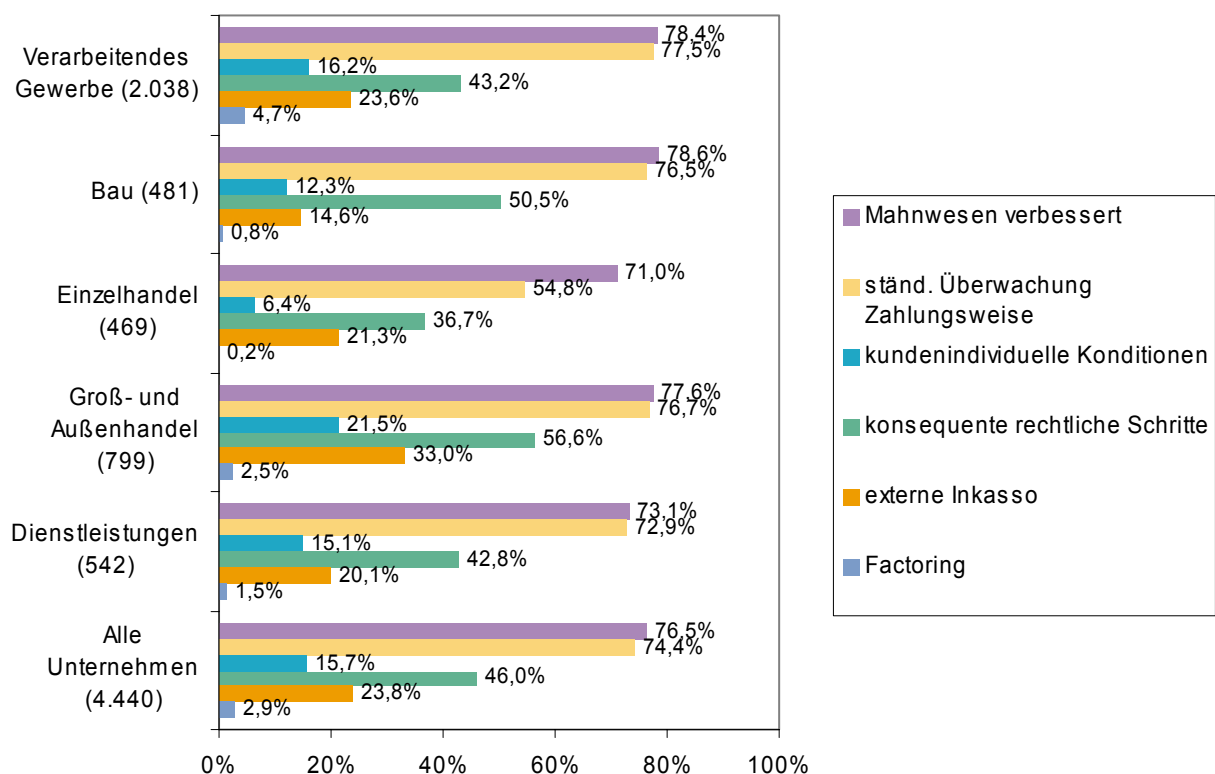
¹⁴ Der Anteil von 80% ergibt sich, wenn auch jene Unternehmen berücksichtigt werden, die von Fall zu Fall entscheiden, ob Maßnahmen ergriffen werden. Werden nur jene Unternehmen mitgezählt die angeben, konsequent Maßnahmen zu ergreifen ergibt sich ein Anteil von rund 15%.

¹⁵ Bezüglich anderer Maßnahmen können keine Unterschiede im Verhalten von Unternehmen mit Firmenkunden im Vergleich zu Unternehmen mit öffentlichen Kunden ermittelt werden.

Zahlungsweise der Kunden setzen und deshalb andere Maßnahmen in geringerem Maß einsetzen. Größere Unternehmen haben in der Regel eigene Abteilungen für Mahnwesen und Zahlungseingangskontrolle und sind dementsprechend in der Lage, diese Instrumente auszubauen und verstärkt zu nutzen. Ebenso ist es ihnen kapazitätsmäßig eher möglich, sich mit Finanzierungsinstrumenten wie Factoring eingehender zu beschäftigen bzw. die Forderungsvolumina zu generieren, die sie für z.B. Factoring qualifizieren. Es ist wichtig hervorzuheben, dass kleinere Unternehmen, die unter schleppendem Zahlungseingang besonders leiden, offenbar seltener zu Maßnahmen greifen, um die Missstände zu beheben. Vermutlich fehlt in vielen Fällen hierzu – vor allem bei sehr kleinen Betrieben – die freie Kapazität und das entsprechende Know-how.

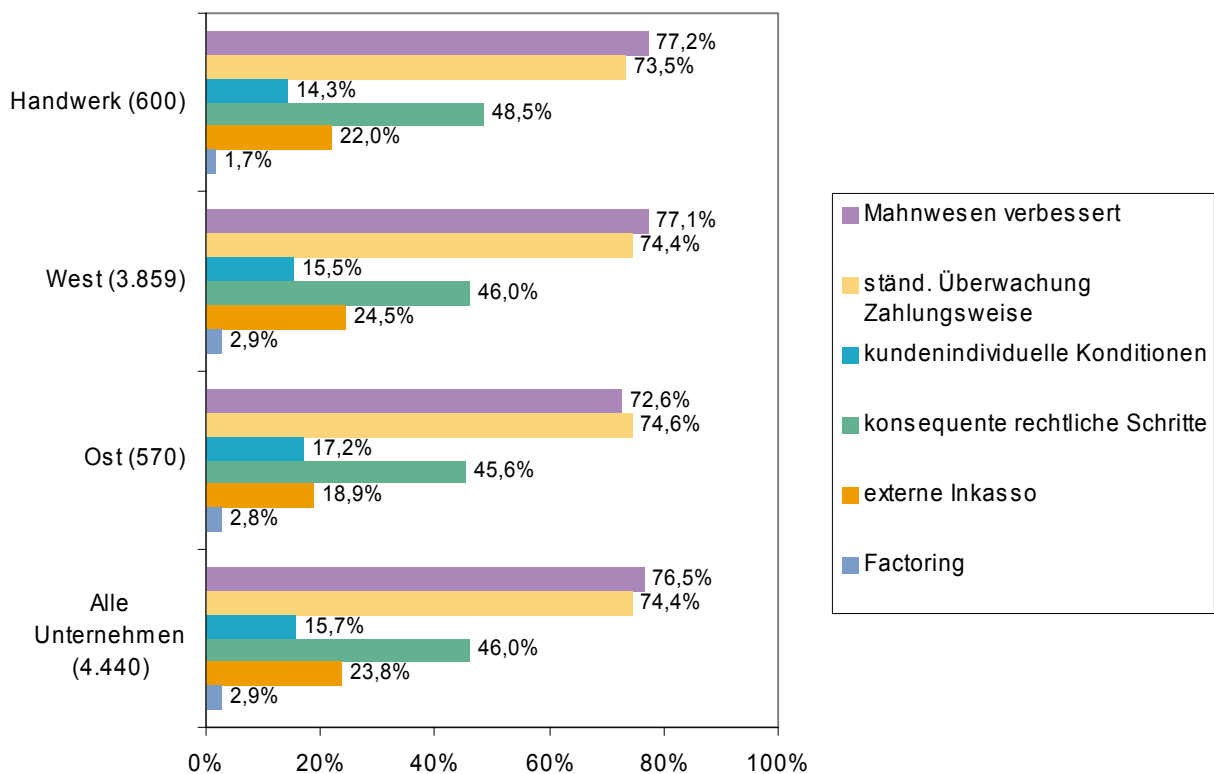
Im Branchenüberblick fällt insbesondere auf, dass Unternehmen des Einzelhandels zu einem deutlich geringeren Anteil als Unternehmen anderer Branchen Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten ihrer Kunden ergreifen (s. Grafik 84). Dies liegt sicherlich auch daran, dass im Einzelhandel der Anteil der Bargeschäfte sehr hoch ist. Das Baugewerbe – eine der von schlechtem Zahlungsverhalten besonders betroffenen Branchen – setzt auf Verbesserungen in Mahnwesen, Überwachung und auf rechtliche Schritte gegen säumige Schuldner. Der Groß- und Außenhandel versucht überdurchschnittlich häufig, durch kundengerechte Konditionen bzw. die Beauftragung von Inkassounternehmen das Problem in den Griff zu bekommen.

Grafik 84: Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten nach Branchen Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Handwerksbetriebe weichen in ihren Strategien nur sehr unwesentlich vom Querschnitt des Samples ab (s. Grafik 85). Auch west- und ostdeutsche Unternehmen unterscheiden sich in der Wahl ihrer Methoden nicht wesentlich. Bemerkenswert sind höchstens die häufigere Nennung einer Verbesserung des Mahnwesens und des Einsatzes von Inkassounternehmen in den alten im Vergleich zu den neuen Bundesländern.

Grafik 85: Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten nach Region und Handwerk (Angaben in %)

Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

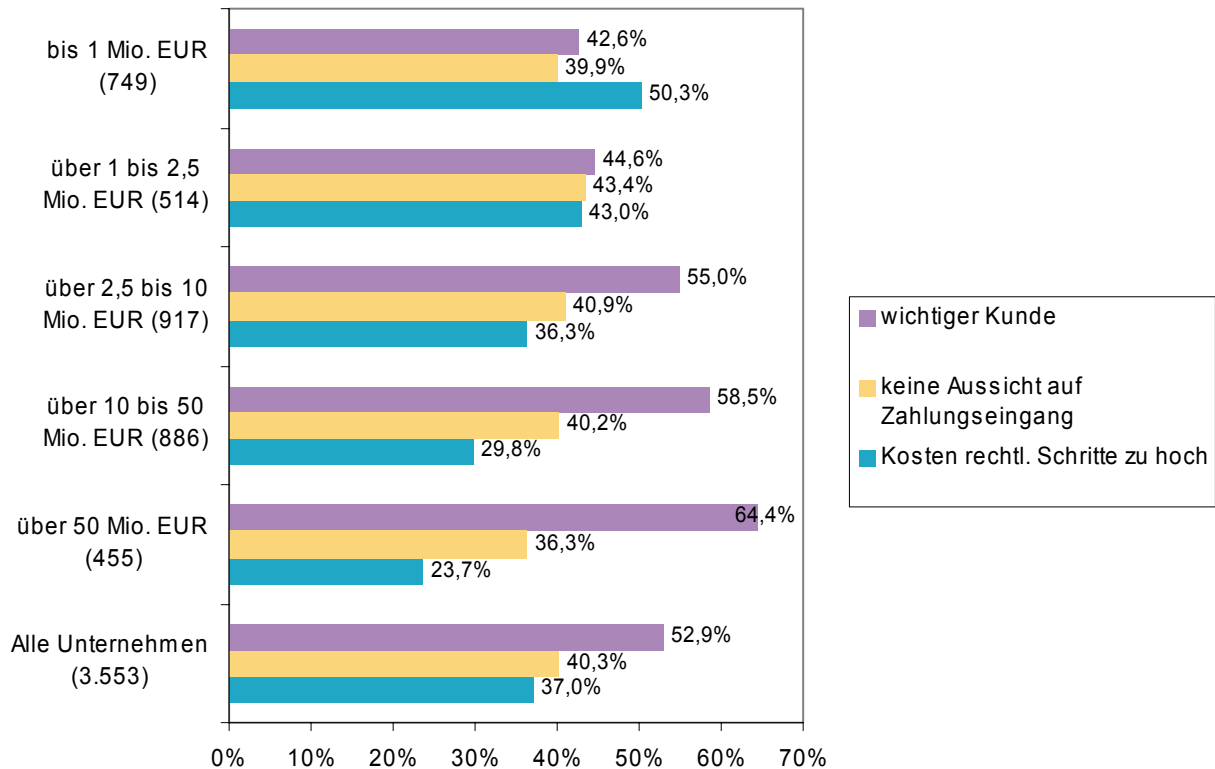
Neben der Kenntnis der Strategien, die Unternehmen zur Verbesserung des Zahlungseinganges nutzen, interessiert auch, warum die Betriebe häufig schlechtes Zahlungsverhalten tolerieren und auf die Ergreifung rechtlicher Schritte verzichten, anstatt die Forderung auf dem Klageweg einzutreiben.

Der häufigste Grund für den Verzicht auf die Einleitung rechtlicher Schritte ist die Angst, dadurch einen wichtigen Kunden zu verlieren (s. Grafik 86). Dies gaben mehr als die Hälfte der Unternehmen an, die keine besonderen Maßnahmen ergriffen haben, um auf schlechtes Zahlungsverhalten zu reagieren. Über 40% der Unternehmen erklärten, keine Aussicht auf Eingang der Zahlung zu sehen und nahmen deshalb von rechtlichen Schritten Abstand. Für über ein Drittel der Unternehmen waren die Kosten der Rechtsmittel der Grund für ihr Stillhalten. Eventuell fehlt hier auch das Wissen über die tatsächlichen Kosten oder über günstige Wege, Rechtsmittel einzusetzen.

Je größer das Unternehmen ist, desto häufiger werden Bedenken hinsichtlich des Verlusts von Kunden als Begründung angegeben. Fast zwei Drittel aller Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR, die keine besonderen Maßnahmen gegen Zahlungsverzug ergriffen haben, nannten dieses Motiv. Dies überrascht, sind doch häufig eher kleinere Unternehmen unmittelbar von bestimmten Kunden oder Auftraggebern abhängig. Da allerdings große Unternehmen Kundenverluste eher verkraften können, sind sie auch häufiger in der Lage, bei Zahlungsverzögerungen wichtiger Kunden auf rechtliche Schritte zu verzichten.

Auch die Kosten des Rechtsweges wurden verständlicherweise deutlich häufiger von kleinen als von großen Unternehmen als Grund für den Verzicht angegeben.

Grafik 86: Gründe für den Verzicht auf rechtliche Schritte nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)

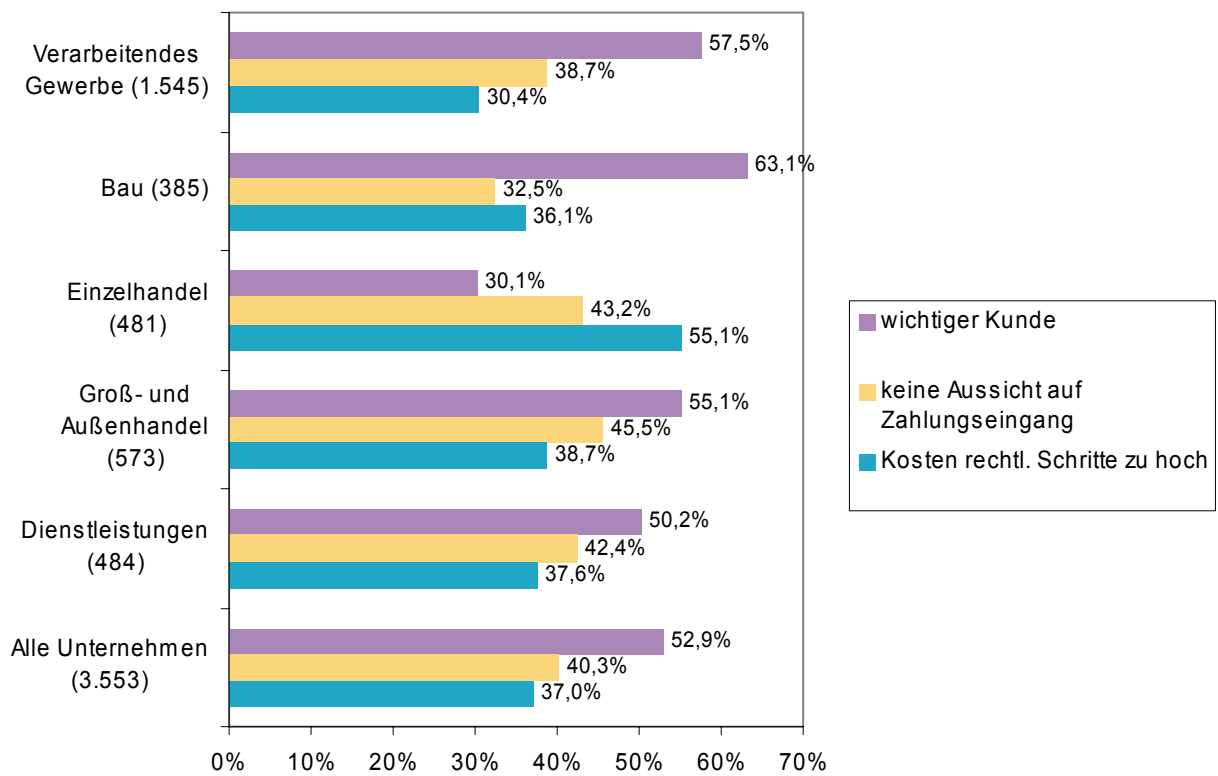


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Besonders im Verarbeitenden Gewerbe, im Baugewerbe und im Groß- und Außenhandel steht die Erhaltung wichtiger Kundenbeziehungen im Vordergrund (s. Grafik 87). Dies ist insofern unmittelbar einsichtig, als gerade in diesen Branchen große Aufträge von hoher Einzelbedeutung für das Unternehmen häufig sind, so dass der Verlust eines Kunden spürbare Folgen haben kann. Der Einzelhandel, der Groß- und Außenhandel und das Dienstleistungsgewerbe gehen relativ häufiger als andere Branchen davon aus, dass auf erfolgreiches Eintreiben der Forderung keine Aussicht besteht. Die Kosten der rechtlichen Schritte sind insbesondere für den Einzelhandel ein Grund, auf Maßnahmen zu verzichten.

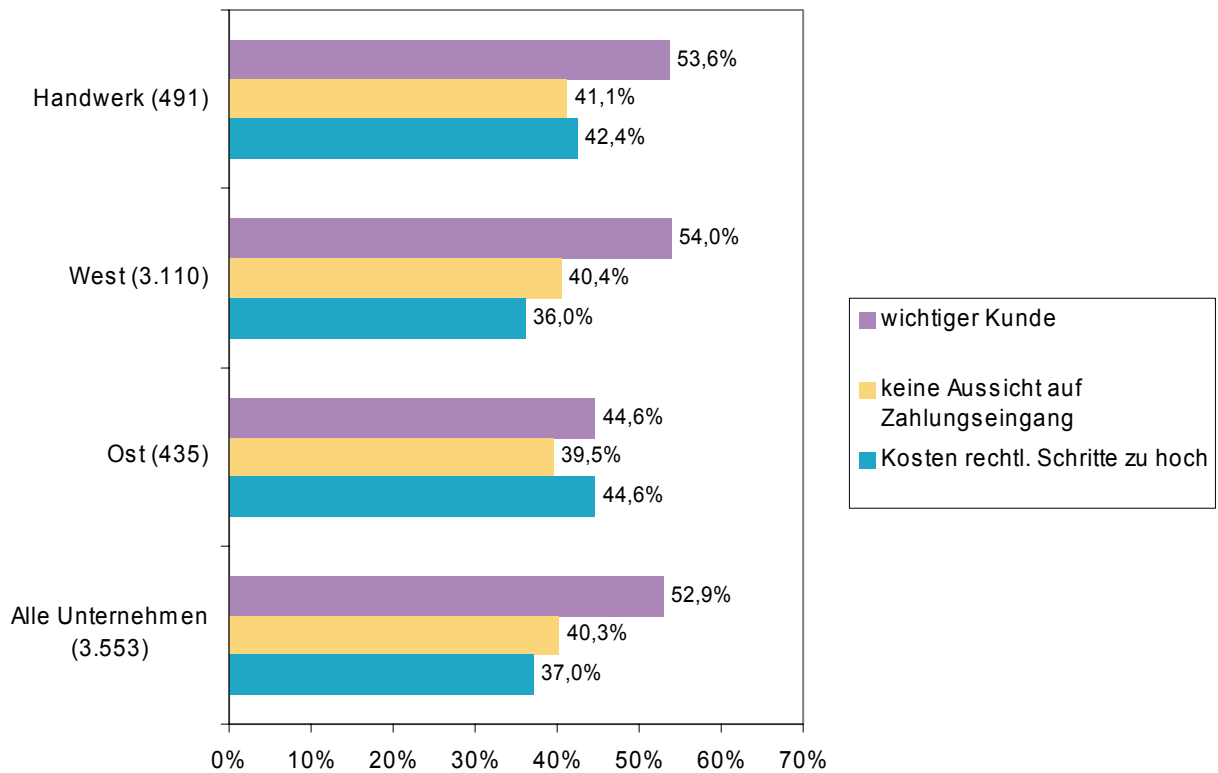
Insgesamt machen Unternehmen bei ihren Maßnahmen gegen schlechtes Zahlungsverhalten wenig Unterschiede, ob sie es mit privaten oder öffentlichen Kunden zu tun haben. Das gleiche gilt für die Gründe, aus denen im Einzelnen auf rechtliche Maßnahmen verzichtet wird. Auch hier spielt es keine Rolle, ob der Kunden aus der Privatwirtschaft oder dem staatlichen Sektor kommt. Lediglich ein Unterschied ist statistisch signifikant: Große Unternehmen beschreiten den Rechtsweg häufiger gegen öffentliche Kunden als gegen die private Kundschaft.

Grafik 87: Gründe für den Verzicht auf rechtliche Schritte nach Branchen (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 88: Gründe für den Verzicht auf rechtliche Schritte nach Region und Handwerk (Anteile in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

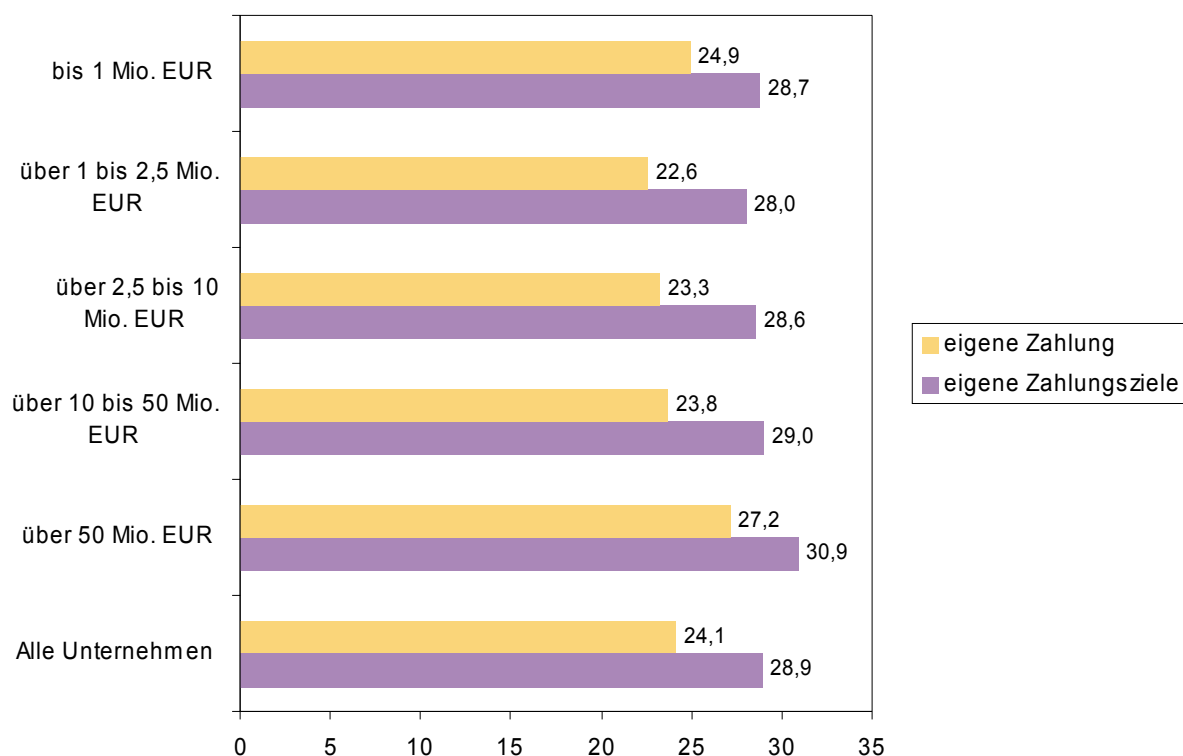
Handwerksbetriebe scheuen häufiger als der Durchschnitt aller Unternehmen die Kosten des Rechtswegs, was sich vor allem auf die Größenstruktur der Handwerksbetriebe zurückführen lässt (s. Grafik 88). Hinsichtlich der anderen Gründe unterscheidet sich das Handwerk nur unwesentlich von den Nicht-Handwerksbetrieben. Im Westen des Landes nimmt ein höherer Teil der Unternehmen Rücksicht auf wichtige Kunden, jedoch scheuen weniger Unternehmen als im Osten die Kosten eines Rechtsstreits. Die Aussichten auf den Erfolg der Eintreibung rückständiger Forderungen werden offenbar ähnlich beurteilt.

8.3 Eigenes Zahlungsverhalten

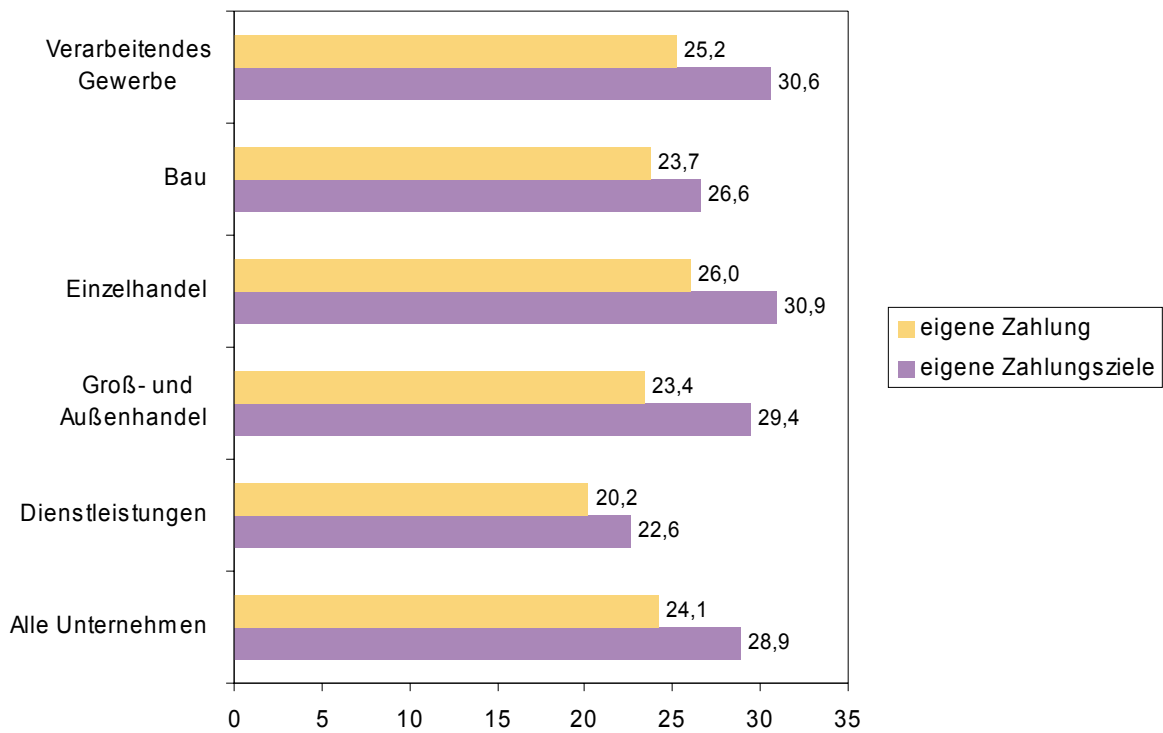
Wichtig für eine Beurteilung der Gesamtsituation ist auch die Analyse der Einschätzung der Unternehmen zu ihrem eigenen Zahlungsverhalten. Dies erlaubt einen Abgleich der Wahrnehmung der eigenen Zahlungsmoral mit der der privaten oder öffentlichen Kunden.

Im Durchschnitt werden den Unternehmen Zahlungsziele von fast 29 Tagen gewährt, wobei großen Unternehmen im Mittel etwas längere Fristen eingeräumt werden als kleinen Unternehmen (s. Grafik 89 und Grafik 90). Besonders kurze Zahlungsziele erhalten Unternehmen der Baubranche mit etwas mehr als 26 Tagen und des Dienstleistungsgewerbes mit knapp über 22 Tagen. Handwerksbetriebe müssen ebenfalls schneller zahlen als andere Unternehmen, im Osten werden leicht kürzere Fristen eingeräumt als im Westen (s. Grafik 91).

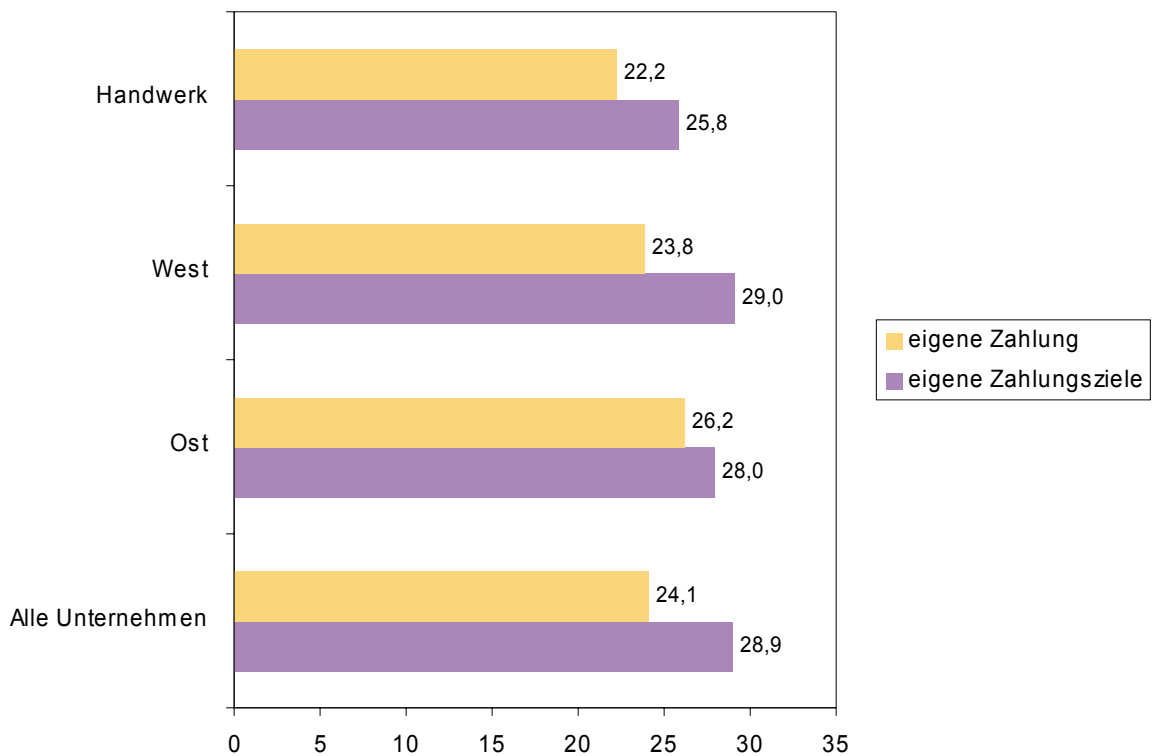
Grafik 89: Vergleich der gewährten Zahlungsziele und dem Zeitpunkt der eigenen Zahlung nach Umsatzgrößenklassen (durchschnittliche Anzahl in Tagen)



Grafik 90: Vergleich der gewährten Zahlungsziele und dem Zeitpunkt der eigenen Zahlung nach Branchen (durchschnittliche Anzahl in Tagen)



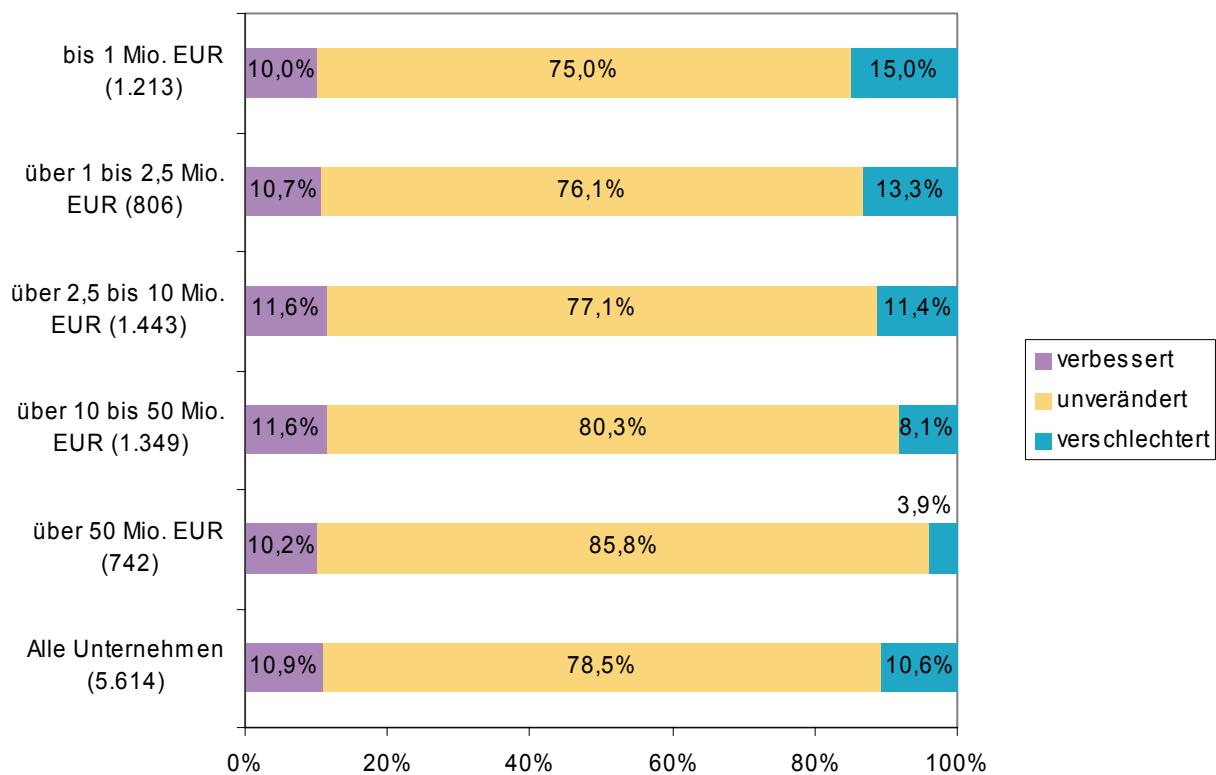
Grafik 91: Vergleich der gewährten Zahlungsziele und dem Zeitpunkt der eigenen Zahlung nach Handwerk und Region (durchschnittliche Anzahl in Tagen)



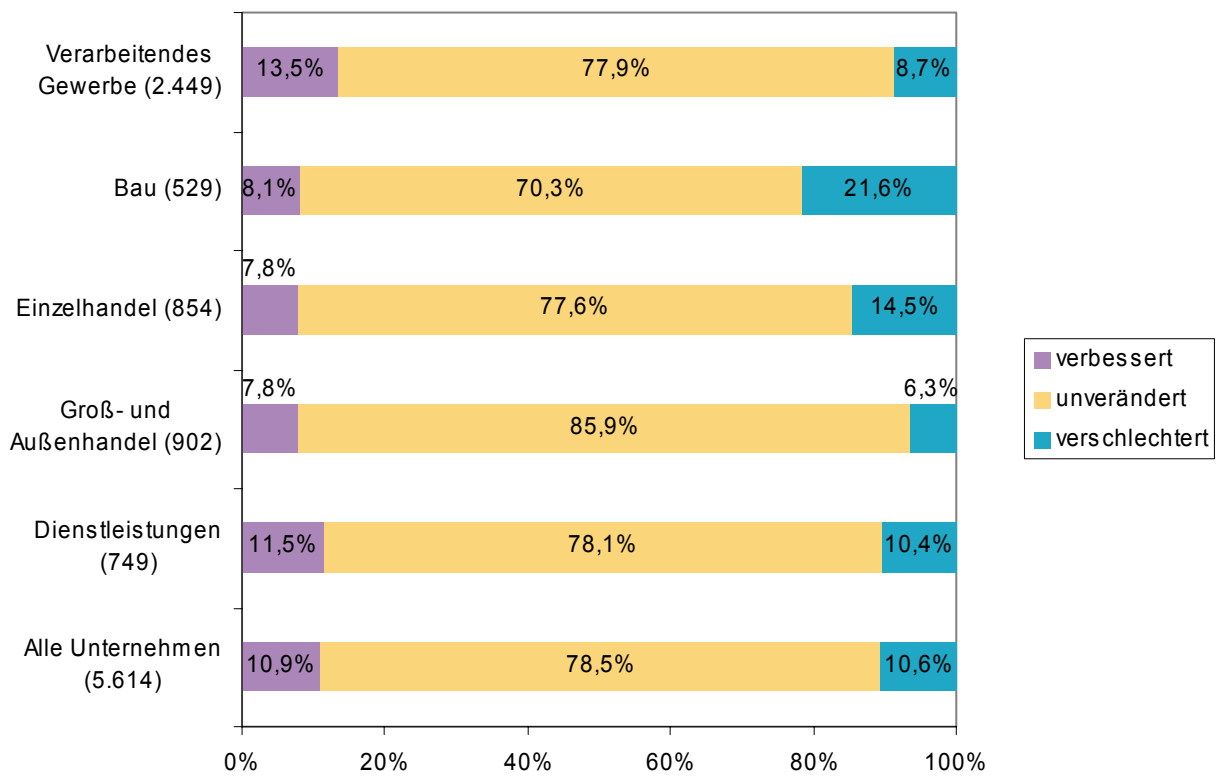
Die Unternehmen berichten, im Durchschnitt nach 24 Tagen ihre Rechnungen zu begleichen, wobei Unternehmen mit einem Umsatz von über 50 Mio. EUR mit 27 Tagen überdurchschnittlich spät, jedoch noch immer termingerecht, die Rechnungen begleichen. Laut Angaben des Verarbeitenden Gewerbes und des Einzelhandels zahlen Unternehmen in diesen Branchen im Durchschnitt etwas später als der Rest des Samples.

Bezüglich der Veränderung des eigenen Zahlungsverhaltens erklärt etwa jedes zehnte Unternehmen, sein Zahlungsverhalten habe sich in den letzten 12 Monaten vor der Befragung verbessert, und weitere 10% berichten von einer Verschlechterung ihrer Zahlungsmoral (s. Grafik 92). Fast 80% sehen keine Veränderung. Kleine Unternehmen melden häufiger als große eine Verschlechterung ihres Zahlungsverhaltens, während der Anteil der Unternehmen, die eine Verbesserung feststellen, über die Größenklassen hinweg verhältnismäßig ähnlich ist. Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungsbranche erklären häufiger als andere Branchen, ihre Zahlungsmoral habe sich verbessert, während das Baugewerbe selbstkritisch eingesteht, dass sich bei über einem Fünftel der Unternehmen das Zahlungsverhalten verschlechtert habe (s. Grafik 93). Auch Handwerksbetriebe geben häufiger als der Sampledurchschnitt an, das eigene Zahlungsverhalten habe sich in den letzten 12 Monaten verschlechtert. Zwischen Unternehmen im Westen und Osten der Republik gibt es keine bemerkenswerten Unterschiede (s. Grafik 94).

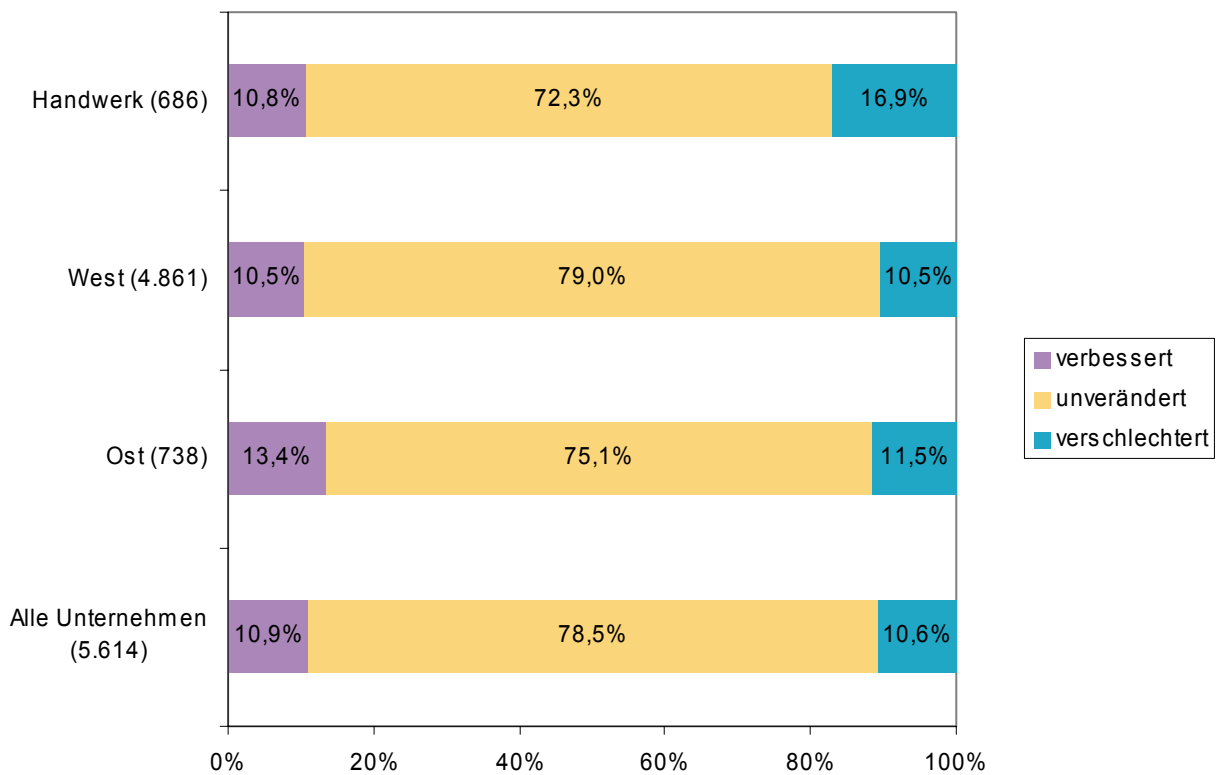
Grafik 92: Entwicklung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)



Grafik 93: Entwicklung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Branche (Angaben in %)

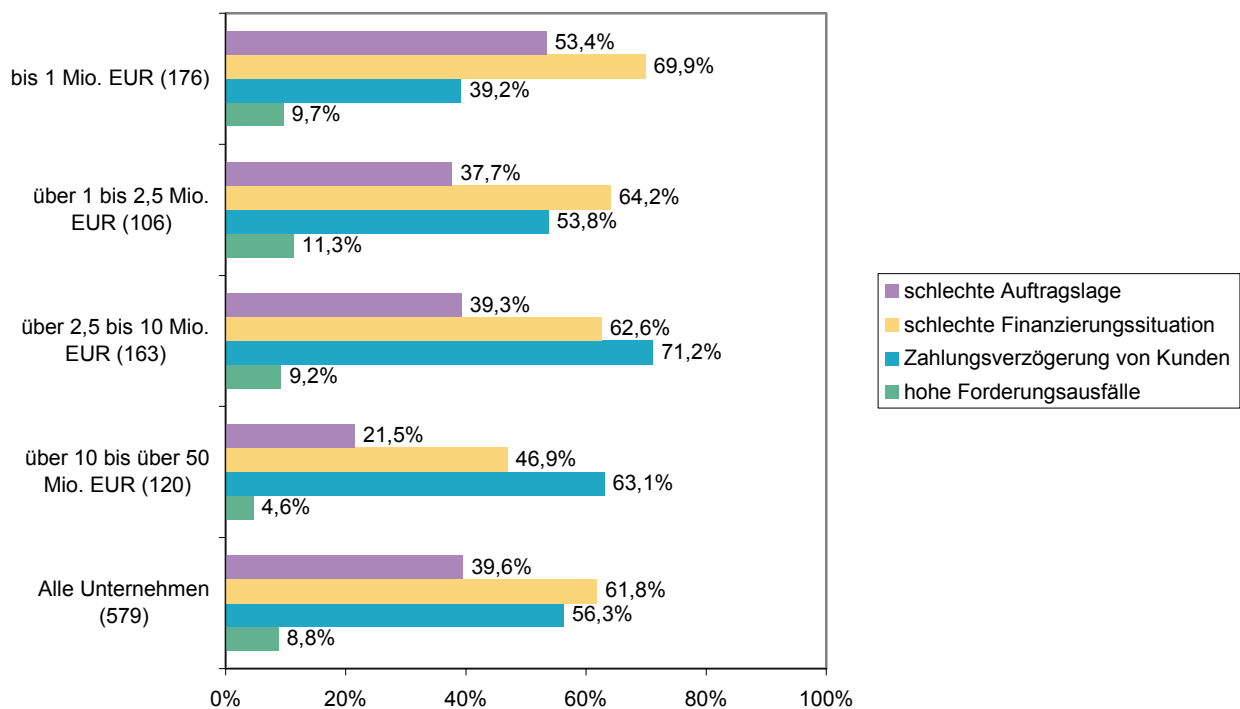


Grafik 94: Entwicklung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Region und Handwerk (Angaben in %)



Nach den Gründen für schlechtes eigenes Zahlungsverhalten befragt, nennen über 60% der Unternehmen, deren Zahlungsverhalten sich verschlechtert hat, eine schlechte Finanzierungssituation und etwa 56% machen die Zahlungsmoral ihrer Kunden und Auftraggeber verantwortlich (s. Grafik 95). In deutlich über einem Drittel der Fälle hat sich das Zahlungsverhalten der Unternehmen aufgrund der schwachen Auftragslage verschlechtert. Hohe Forderungsausfälle geben immerhin fast 9% als Grund an. Die schlechte Auftragslage trifft vor allem kleine Betriebe: Mehr als die Hälfte der Kleinstunternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 1 Mio. EUR klagen hierüber. Auch die schlechte eigene Finanzierungssituation ist größenabhängig und trifft die kleinen Unternehmen sogar in fast 70% der Fälle. Probleme mit verspätet zahlenden Kunden und Auftraggebern führen in allen Unternehmensgrößenklassen zu schlechterem eigenem Zahlungsverhalten, besonders jedoch bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 2,5 Mio. EUR und 10 Mio. EUR. Hohe Forderungsausfälle beeinflussen wiederum eher das Zahlungsverhalten kleiner Unternehmen, während bei großen Unternehmen eine schlechte Kundenzahlungsmoral eine untergeordnete Rolle spielt. Im Mittel der befragten Unternehmen machten Zahlungsausfälle knapp über 1% des Jahrumsatzes aus.

Grafik 95: Gründe für die Verschlechterung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Umsatzgrößenklassen (Angaben in %)

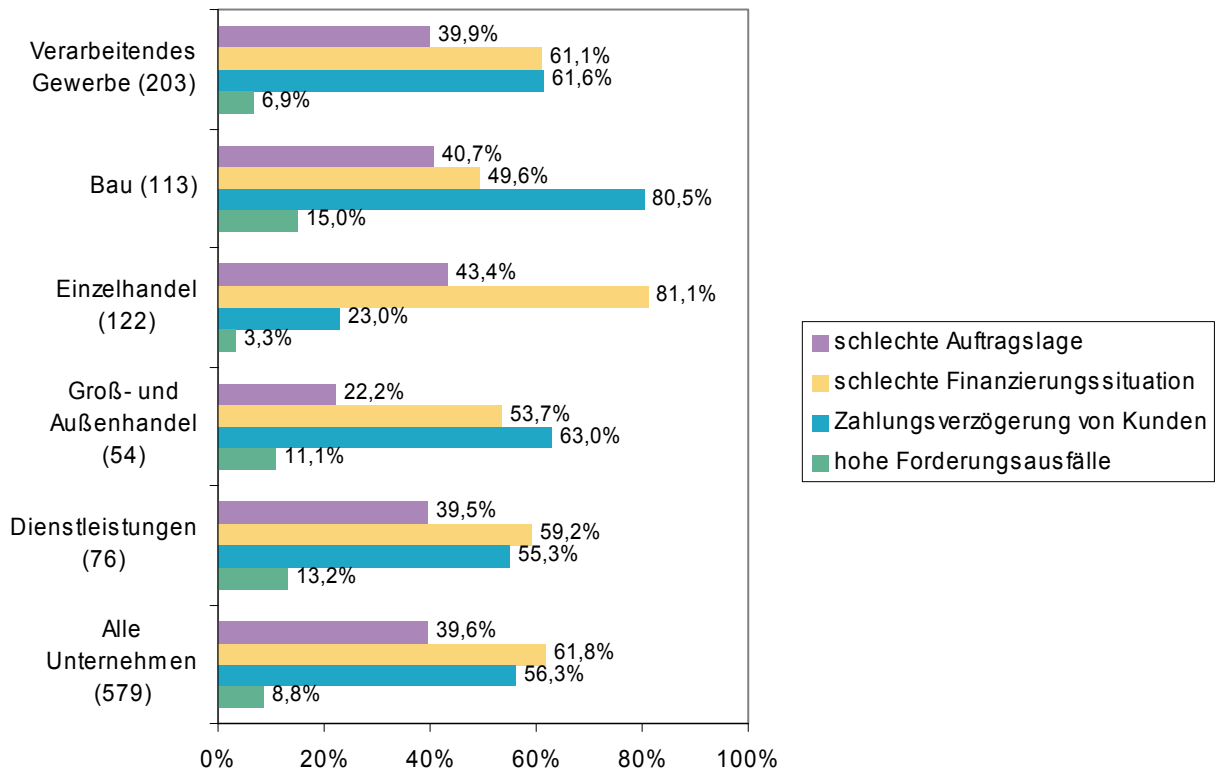


Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Schlechtes Zahlungsverhalten wird im Groß- und Außenhandel seltener von schlechter Auftragslage verursacht als in anderen Sektoren (s. Grafik 96), was nicht überraschen mag. Die eigene Finanzierungssituation ist vor allem im Verarbeitenden Gewerbe, im Einzelhandel und bei den Dienstleistern überdurchschnittlich häufig ein Grund. Insbesondere die Baubranche leidet unter nicht rechtzeitig zahlenden Auftraggebern und Kunden – über 80% aller Verschlechterungen der Zahlungsmoral liegen in dieser Branche hierin mitbegründet – und ist von Forderungsausfällen ebenfalls vergleichsweise häufig betroffen. Letzteres gilt auch für den Groß- und Außenhandel sowie das Dienstleistungsgewerbe. Handwerksbetriebe geben verspätet zahlende eigene Auftraggeber sowie hohe Forderungsausfälle überdurchschnittlich häufig als Gründe für eigene Zah-

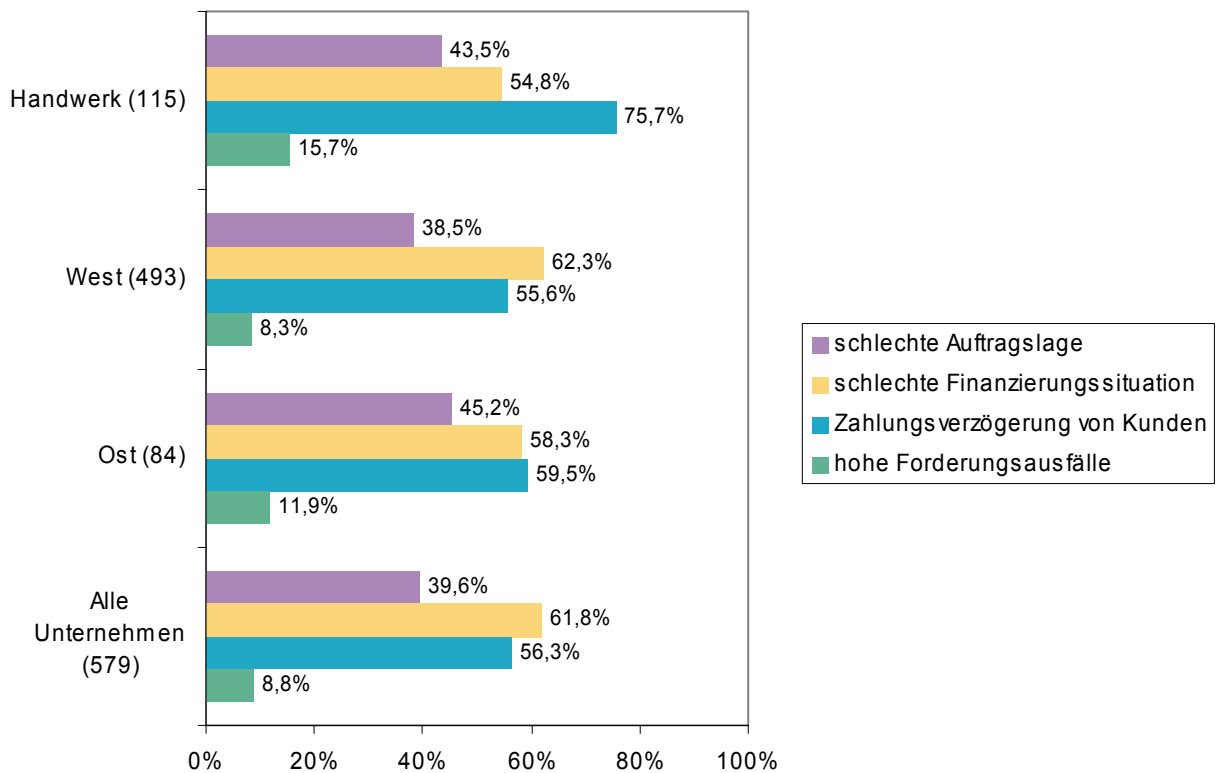
lungsverzögerungen an (s. Grafik 97). Die Ergebnisse zeigen, dass für das Handwerk und auch den Bausektor die Zahlungsverzögerungen von Kunden sich besonders negativ auf das eigene Zahlungsverhalten auswirken. Wie bereits erwähnt ist hier die erbrachte – meist individuelle – Leistung meist Anlass der Probleme: Wenn Kunden mit der Qualität der Bau- bzw. Handwerksleistungen nicht zufrieden sind, halten sie Zahlungen zurück, was die Unternehmen dann in Schwierigkeiten bringen kann.

Grafik 96: Gründe für die Verschlechterung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Branchen (Angaben in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

Grafik 97: Gründe für die Verschlechterung des eigenen Zahlungsverhaltens nach Region und Handwerk (Angaben in %)



Anmerkung: Mehrfachnennung möglich.

8.4 Zwischenfazit

Über 42% der Unternehmen berichten von einer Verschlechterung des Zahlungsverhaltens ihrer privaten Kunden – bei den öffentlichen Kunden sind es immerhin knapp 35%. Insbesondere ist über die Hälfte der befragten Bauunternehmen vom schlechteren Zahlungsverhalten der Kunden betroffen. Die weiteren Ergebnisse zeigen, dass der Bausektor eine Sonderrolle einnimmt: Auf der einen Seite kommt er durch ein verschlechtertes Zahlungsverhalten seiner privaten Kunden unter Druck. Auf der anderen Seite sind es aber gerade Baufirmen, von denen ein schlechtes Zahlungsverhalten berichtet wird. Auch bei öffentlichen Auftraggebern klagen insbesondere Baufirmen über eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens. Ohne den Bausektor hellt sich das Bild für die öffentlichen Auftraggeber aber merklich auf und entspricht in etwa dem der Privatwirtschaft. Eine mögliche Erklärung hierfür kann darin liegen, dass es Meinungsverschiedenheiten über die erbrachte (Bau-)Leistung sind, die zu großen Problemen in der Baubranche führen. Denkbar ist zum Beispiel dass in Einzelfällen unterschiedliche Auffassungen über die Bauqualität bei Bauherr und ausführendem Unternehmen herrschen.

Die verschärfte Situation bezüglich des Zahlungsverhaltens ist wohl in erster Linie auf die konjunkturell schwierige Situation zurückzuführen. Die Auswirkungen der ökonomischen Stagnation der vergangenen Jahre machen sich nicht nur im Bereich der Privatwirtschaft, sondern auch in den öffentlichen Haushalten bemerkbar. Vor allem kleine und kleinste Unternehmen werden durch Probleme, ausstehende Forderungen einzuholen, besonders getroffen: häufig sind sie zu einer „auf Kante genähten“ Liquiditätsplanung gezwun-

gen. Darüber hinaus haben die Auswertungen in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt, dass auch die Beschaffung von Kreditfinanzierungen (Liquiditätslinien) für kleine Betriebe oft erschwert ist. Insofern sind kleine Unternehmen meist darauf angewiesen, dass Kunden und Auftraggeber die ihnen gesetzten Zahlungsziele einhalten.

Es sind die Branchen, die von der Exportkonjunktur profitieren, die das Gesamtbild aufhellen. Bezüglich des Zahlungsverhaltens ist deshalb davon auszugehen, dass eine konjunkturelle Erholung auf breiter Front die Situation spürbar entlasten könnte. Für diesen Fall wäre auch davon auszugehen, dass sich die Finanzlage der öffentlichen Kassen bessern würde.

9 Zusammenfassung und Ausblick

Noch immer klagen über 42% der befragten Unternehmen über einen erschwerten Kreditzugang. Verantwortlich hierfür sind vor allem Anforderungen der Banken an Offenlegung und Sicherheitenstellung. Hier sind kleine Unternehmen inzwischen ebenso betroffen wie große. Das Problem, überhaupt Kredite zu erhalten, wird inzwischen als deutlich weniger drängend empfunden, jedoch profitieren von dieser Erleichterung vor allem größere Betriebe. Der Wandel auf den Finanzmärkten hat mit seinen Auswirkungen inzwischen Unternehmen jeder Größe erreicht: Für Kreditrating und bonitätsorientierte Konditionengestaltung fordern Kreditinstitute Transparenz von allen Unternehmen – unabhängig von ihrer Größe. Weil Risiken nun besser eingeschätzt werden und in die Kreditkonditionen einfließen können, erhalten im Gegenzug vermehrt auch diejenigen Unternehmen Kredite, denen diese Finanzierung früher verwehrt war.

Viele Unternehmen – große wie kleine – haben verstanden, dass Sie auf die neuen Bedingungen auf den Finanzmärkten reagieren müssen: 45% der Unternehmen haben ihre Eigenkapitalquote steigern können. Von den Unternehmen, die ihre Ratingnote kennen, haben 40% im letzten Jahr ihre Note verbessert. Die stärkere Ausrichtung der Unternehmensführung an den Finanzmarkt看andel hat unmittelbare Vorteile: Einerseits hält sie den Unternehmen die Möglichkeit offen, sich weiterhin zu günstigen Konditionen über Bankkredite zu finanzieren, andererseits ermöglicht sie ihnen eher den Zugang zu innovativen Finanzierungsinstrumenten wie Mezzanin- oder Beteiligungskapital. Die Chancen dieser Instrumente werden aber trotz eines ständig wachsenden Angebots von den Unternehmen bislang eher zögerlich erkannt. Es beunruhigt, dass über 52% der Unternehmen ihre Ratingnote nicht kennen und 45% sich noch nicht einmal danach erkundigt haben. Über einem Viertel der Unternehmen sind sogar die Kriterien unbekannt, nach denen ihr Kreditinstitut ein Rating erstellt. Hier sind alle Akteure – Unternehmen wie Kreditinstitute – gefordert, schnell die Informationslücken zu schließen, damit den Betrieben der Zugang zu einer immer breiter werdenden Palette an Finanzierungsinstrumenten erhalten bleibt oder erschlossen wird. Auch Förderinstitute übernehmen hier eine wichtige Aufgabe: Die Einführung der risikogerechten Zinsen in den Förderprogrammen der KfW-Bankengruppe war ein richtiger und wichtiger Schritt. Denn erstens können somit nun auch solche Unternehmen wieder Förderkredite erhalten, die bei Einheitskonditionen aufgrund von Risikoüberlegungen der Kreditinstitute leer ausgegangen waren. Und zweitens wird den Antragstellern nochmals die große Bedeutung des Kreditratings vor Augen geführt.

Unternehmen in Branchen, die von der starken Exportkonjunktur profitieren konnten, trugen nicht nur maßgeblich zu den Erholungstendenzen bei der Investitionstätigkeit bei, ihnen fiel offenbar auch die Anpassung an die neuen Spielregeln leichter. So konnten besonders Firmen des Verarbeitenden Gewerbes (zu 50%) und des Groß- und Außenhandels (zu 47%) ihr Eigenkapital ausbauen. Die Innenfinanzierung aus einbehaltenen Gewinnen ist für die befragten Unternehmen hierzu das Instrument der Wahl. Vor allem exportabhängige Unternehmen finden im Moment eher günstige Rahmenbedingungen vor, und können die für die Innenfinanzierung notwendigen Gewinne erwirtschaften. Unternehmen, die auf die schwache Binnenkonjunktur angewiesen sind, finden sich gegenwärtig in einer ungleich schwierigeren Lage.

Damit die Unternehmen über alle Branchen hinweg auch in Zukunft die Chance haben, den Wandel der Finanzmärkte aktiv zu gestalten, sind drei Weichenstellungen wichtig: Erstens muss die Förderpolitik wie

bisher die Unternehmen auf diesem Weg mit marktkonformen Konzepten begleiten, Entwicklungen anschieben und Chancen aufzeigen. Zweitens ist eine deutliche Belebung der inländischen Nachfrage erforderlich und drittens müssen sich die Unternehmen stärker neuen Finanzierungsinstrumenten öffnen und ihre Möglichkeiten erkennen, die Veränderungen zum eigenen Wohl zu nutzen.

Literaturverzeichnis

Borger, K., A. Brenken, R. Clemens, W. Dürig, D. Engel, B. Günterberg, L. Haunschild, B. Lageman, G. Metzger, M. Niefert, A. Sahm, C. Schäper und V. Zimmermann (2005), Mittelstandsmonitor 2005: Den Aufschwung schaffen – Binnenkonjunktur und Wettbewerbsfähigkeit stärken, KfW Bankengruppe (Hrsg.), Frankfurt am Main.

Deutsche Bundesbank, Bank Lending Survey – Ergebnisse für Deutschland, Frankfurt am Main.

Deutsche Bundesbank/Hauptverwaltung Düsseldorf (2005), Branchenberichterstattung Frühjahr 2005, Düsseldorf.

Kunkel, André (2005), Kreditklima für Unternehmen aufgeheitert, in: ifo-Schnelldienst 7/2005, 58. Jahrgang, München.

Reize, Frank (2004), KfW Mittelstandspanel 2004, Hrsg.: KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Reize, Frank (2005), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen?, Mittelstands- und Strukturpolitik, Heft 33, KfW Bankengruppe (Hrsg.).

Anhang: Struktur des Samples

Insgesamt wurden rund 50.000 Fragebögen an die teilnehmenden Verbände versandt, welche die Verbände wiederum an ihre Mitglieder weiterverteilt haben. Der Rücklauf betrug dieses Jahr 5782 Fragebögen, von denen 30 als Duplikate ausgeschieden wurden. Somit bilden 5752 Fragebögen die Basis für die Analyse. Dies entspricht einer Vergrößerung des Samples gegenüber dem Vorjahr um über 27%.

Im Vergleich zur Befragung des vergangenen Jahres hat sich das Sample in mehrfacher Hinsicht deutlich verändert, so dass eine unmittelbare Vergleichbarkeit der Ergebnisse nur in eingeschränktem Umfang möglich ist. Verschiebungen gab es insbesondere bei der Zusammensetzung nach Branchen und Größe der Unternehmen.

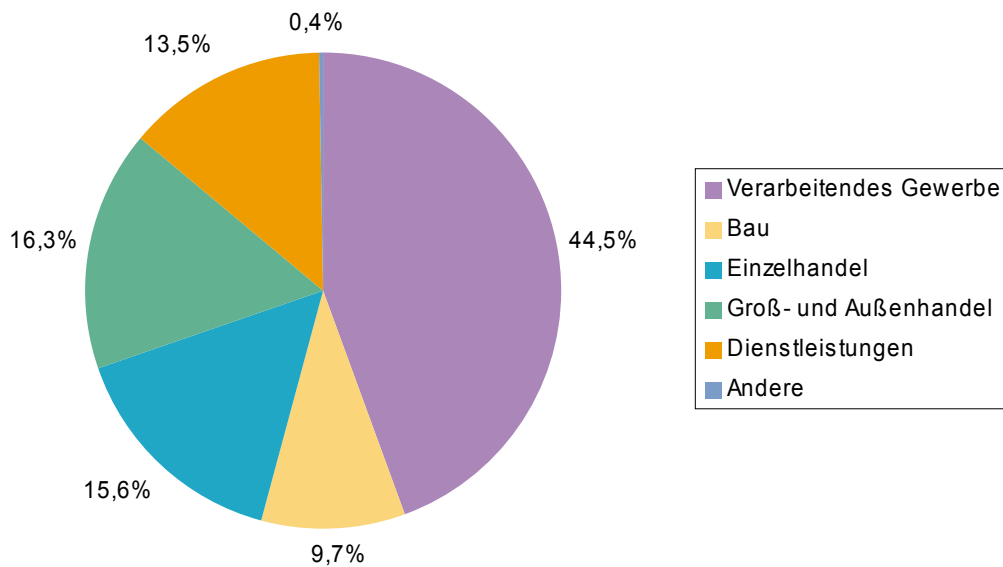
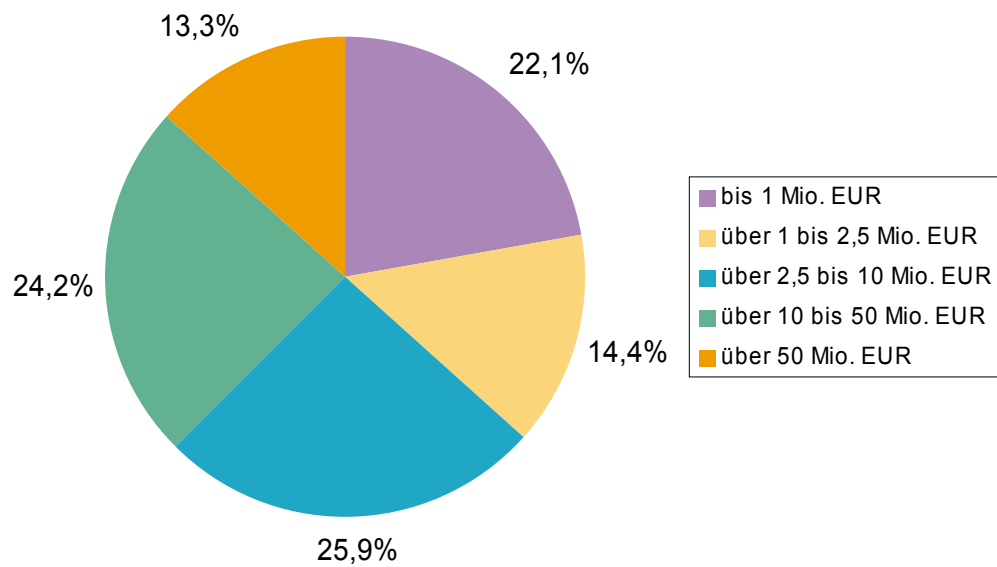
Der Anteil der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes am Sample ist mit 44,5% dieses Jahr deutlich niedriger als letztes Jahr. Andererseits sind Groß- und Außenhandel sowie Einzelhandel und Baugewerbe stärker vertreten.

Auch in Bezug auf die Größenstruktur der Unternehmen ergeben sich nicht unerhebliche Veränderungen: Kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 1 Mio. EUR haben einen höheren Anteil als im Vorjahr, während der Gesamtanteil am Sample der großen Unternehmen mit Umsätzen über 10 Mio. EUR rückläufig ist.

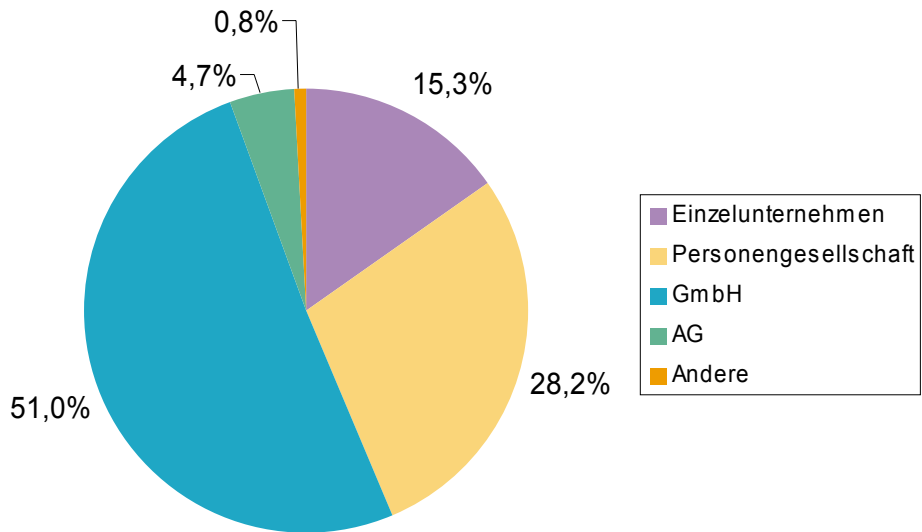
Die Anteile einer bestimmten Umsatzgrößenklasse oder einer bestimmten Branche am Sample spiegeln nicht notwendigerweise den Anteil aller Unternehmen dieser Größenordnung oder Branche an der gesamten Volkswirtschaft wieder, eine entsprechende Korrektur wird in der vorliegenden Studie wie auch schon in den Vorjahren nicht vorgenommen. Insofern kann es – wenn auch nicht in den Kernaussagen, so doch bei einzelnen Werten – zu Abweichungen von anderen, repräsentativen Untersuchungen kommen.

Der Anteil der Handwerksbetriebe ist mit 12,6% niedriger als bei der letzten Befragung. Damals machten Handwerksbetriebe noch 18% aller Unternehmen aus. Ostdeutsche Betriebe waren mit 13,2% im Vergleich zu 18% beim letzten Mal schwächer vertreten.

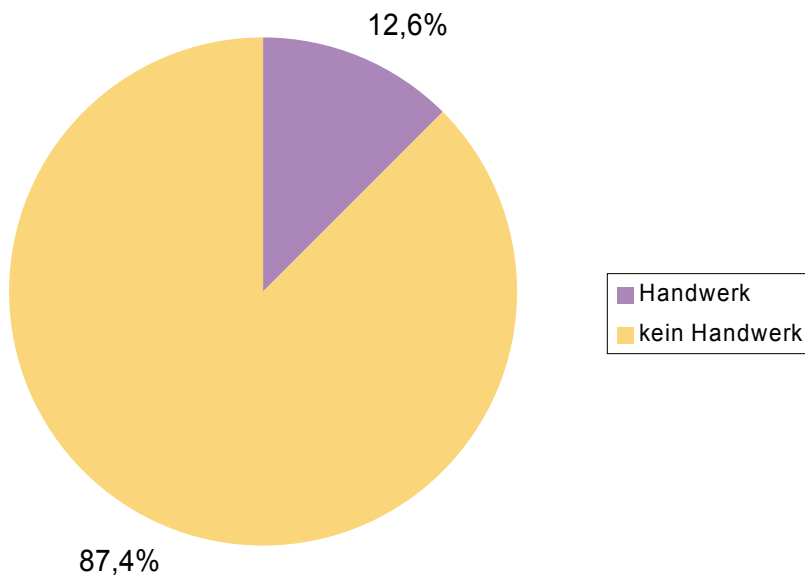
Auch hinsichtlich der Zusammensetzung des Samples nach Rechtsform der teilnehmenden Unternehmen sind Verschiebungen zu bemerken. So sind dieses Jahr Kapitalgesellschaften schwächer vertreten, während insbesondere der Anteil der Einzelunternehmen deutlich angestiegen ist. Aufgrund dieser Veränderungen in der Samplestruktur sind direkte zahlenmäßige Vergleiche der Ergebnisse mit der Vorerhebung nicht unproblematisch.

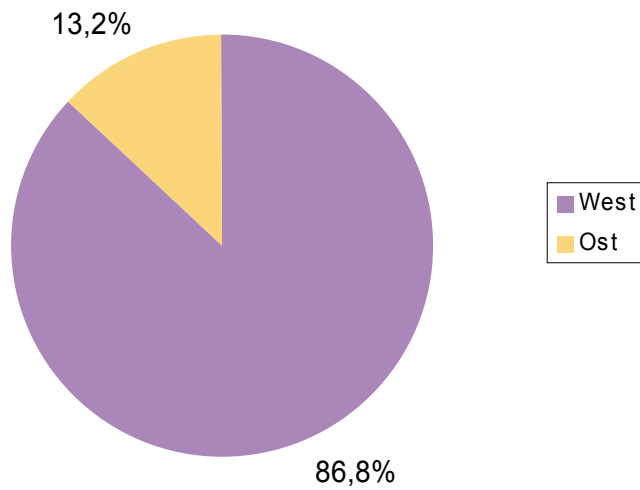
Grafik 98: Struktur des Samples nach Branchen**Grafik 99: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen**

Grafik 100: Struktur des Samples nach Rechtsformen



Grafik 101: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk



Grafik 102: Struktur des Samples nach Region**Grafik 103: Struktur des Samples nach Hauptbankverbindung**