

# UNTERNEHMENSBEFRAGUNG 2006.

Unternehmensfinanzierung: Banken entdecken den Mittelstand neu.

Kreditzugang für kleine Unternehmen bleibt schwierig.

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. Dankwart Plattner, Dr. Dirk Plankensteiner

Frankfurt am Main, September 2006

## Inhaltsverzeichnis

1	Hauptergebnisse .....	4
2	Finanzierungsbedingungen: Finanzmarktwandel in konjunkturell freundlicherem Klima fortgesetzt.....	9
2.1	Kreditaufnahme: Weiter schwieriges Umfeld bei deutlich positiver Tendenz .....	10
2.2	Worin äußern sich die Erschwernisse der Kreditaufnahme? .....	17
2.3	Kündigung der Bankverbindung .....	21
2.4	Kreditlinien: Mehr Erhöhungen als Kürzungen .....	24
2.5	Qualität der Beratung durch Banken .....	26
3	Rating: Gestärkte Risikokultur .....	28
4	Investitionen .....	36
4.1	Nicht getätigte Investitionen .....	42
4.2	Kreditfinanzierte Investitionen .....	44
5	Förderung: unverändert hohe Bedeutung für die Unternehmen.....	52
6	Unternehmensfinanzierung .....	63
7	Traditionelle Finanzierungsquellen nach wie vor bedeutsam.....	68
8	Fazit.....	77
	Anhang: Struktur des Samples.....	81
	Methodischer Anhang .....	85
	Teilnehmende Verbände .....	86

## Unternehmensfinanzierung: Banken entdecken den Mittelstand neu

### Kreditzugang für kleine Unternehmen bleibt schwierig

Auswertung der Unternehmensbefragung 2006

## 1 Hauptergebnisse

Gemeinsam mit 28 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft hat die KfW auch in diesem Jahr eine breit gefächerte Befragung von Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen zu ihrer Bankbeziehung, ihren Kreditbedingungen und ihren Finanzierungsgewohnheiten durchgeführt.<sup>1</sup> Die Befragung fand im 1. Quartal 2006 statt. Wie im Jahr zuvor ist das Ziel, aktuelle Fakten, Einschätzungen und Probleme zu diesen Themenkreisen festzustellen. Gleichzeitig soll herausgefunden werden, in welchem Maße die strukturellen Änderungen auf den Finanzmärkten zu einem Wandel der Unternehmensfinanzierung geführt haben und noch führen werden.

Die Hauptergebnisse der diesjährigen Befragung sind:

#### **FINANZIERUNGSBEDINGUNGEN ETWAS LEICHTER**

1. Der Finanzmarkt看andel schreitet weiter voran, die Kreditaufnahme ist in den letzten zwölf Monaten für 33 % (Vorjahr 42 %) der Unternehmen spürbar schwieriger geworden. Gleichzeitig melden 12 % (Vorjahr: 7 %) der Unternehmen, dass sich die Kreditaufnahme für sie leichter gestalte als im Jahr zuvor. Diese Anteile gestalten sich damit noch einmal wesentlich günstiger als vor einem Jahr. Insgesamt hellt sich der Finanzierungshorizont für viele Unternehmen wieder auf. Zum einen haben sich viele Unternehmen an die neuen Erfordernisse angepasst, zum anderen haben die meisten Kreditinstitute ihre Kreditrichtlinien gelockert, und schließlich hat die spürbare konjunkturelle Belebung in der zweiten Jahreshälfte 2005 sowie im Jahr 2006 den Kreditzugang erleichtert.
2. Der Wandel der Finanzmärkte trifft große und kleine Unternehmen, und konfrontiert sie tendenziell mit grundsätzlich ähnlichen Problemen. Die wichtigsten Gründe für eine schwieriger

---

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

gewordene Kreditaufnahme sind – wie im Vorjahr – gestiegene Anforderungen der Kreditinstitute an die Offenlegung von geschäftlichen Informationen und die Sicherheitenstellung.

3. In der konkreten Problemausprägung gibt es aber deutliche Unterschiede: Während kleine Unternehmen signifikant häufiger Probleme haben, überhaupt einen Kredit zu bekommen, müssen größere Unternehmen eher ihre Bücher offen legen und ihre Vorhaben dokumentieren; zudem müssen sie eher eine lange Bearbeitungsdauer hinnehmen. Die Ergebnisse zeigen ferner, dass die risikoadäquate Differenzierung der Kreditkonditionen erst bei mittleren und größeren Unternehmen umfassend greift: Nach wie vor wird kleineren Unternehmen bei schlechter Bonität eher der Kredit verweigert, während größere Unternehmen, wenn sie einen Bonitätsnachteil haben, diesen durch einen Risikoaufschlag bei den Zinsen kompensieren können. Bei größeren Unternehmen streben die Kreditinstitute eher nach adäquater Risikovergütung, bei kleineren praktizieren sie eher eine mengenmäßige Risikobegrenzung durch Kreditrationierung.
4. Zwar haben ostdeutsche Unternehmen nach wie vor mehr Schwierigkeiten bei der Kreditversorgung, aber diese Schwierigkeiten sind meist nicht in der Regionszugehörigkeit der Unternehmen, sondern vielmehr in ihrer Größe, Branchenzugehörigkeit etc. begründet. Regional verschieden sind die Gründe für die Schwierigkeiten bei der Kreditversorgung: In den neuen Bundesländern werden Probleme, überhaupt Kredite zu erhalten, häufiger, und Dokumentations- und Offenlegungserfordernisse seltener genannt als im Westen.
5. Neben der Kreditversorgung haben Banken auch weitere Funktionen, z. B. eine Beratungsfunktion gegenüber ihrer Kundschaft. Insgesamt haben die Banken ihre Beratungsqualität konstant gehalten: 70 % der Unternehmen sehen sie unverändert, für je ca. 15 % hat sie sich verbessert oder verschlechtert. Allerdings haben kleine Unternehmen auch hier mehr Probleme als große: So klagen 23 % der kleinen, aber nur 5 % der großen Unternehmen über eine Abnahme der Beratungsqualität. Offenbar haben die Banken ihre Beratungskapazitäten stärker als bisher auf (vermeintlich) profitablere größere Kundschaft konzentriert. Zudem macht den Unternehmen der häufige Wechsel der Firmenkundenbetreuer besonders zu schaffen.

## **RATING**

6. Ein bankinternes Rating wird langsam zur Regel: Mehr als die Hälfte der Unternehmen gibt an, ein internes Rating von ihrem Kreditinstitut zu haben. Über ein externes Rating verfügt dagegen nur eine Minderheit von weniger als 10 % – insbesondere große Unternehmen. Immerhin drei Fünftel der Unternehmen kennen die Ratingkriterien der Kreditinstitute, und  $\frac{3}{4}$  der Unternehmen, die angeben, ein Rating zu haben, kennen auch ihre Ratingnote.

7. Aber es gibt immer noch Unternehmen, die sich um ihr Rating nicht kümmern: 13 % der Unternehmen wissen nicht, ob ihre Bank sie geratet hat, und  $\frac{3}{4}$  der Unternehmen, die ihre Ratingnote nicht kennen, haben ihre Bank nicht danach gefragt.
8. Knapp zwei Fünftel der Unternehmen konnten ihr Rating im letzten Jahr verbessern, nur bei 8 % hat es sich verschlechtert. Gerade in den Branchen, die von der guten Exportnachfrage profitieren konnten, haben besonders viele Unternehmen ihr Rating verbessern können. Aber wie im Vorjahr konnten auch viele Unternehmen aus den übrigen Branchen Fortschritte machen, was darauf hinweist, dass – auch unabhängig von der konjunkturellen Lage – informierte Unternehmen Maßnahmen in Angriff nehmen können, die positiv auf ihr Rating wirken.
9. Insgesamt gibt es deutliche Hinweise auf erhebliche noch brachliegende Verbesserungspotenziale bei der Kommunikation zwischen Kreditinstituten und kleinen Unternehmen beim Thema Rating. Zwar haben rund  $\frac{4}{5}$  der Unternehmen ein Gespräch zum Thema Rating mit ihrer Bank geführt; von den kleinen Unternehmen blieben aber rund 36 % ohne Beratung. Vor allem hier sollte der Ratingdialog zwischen Bank und Unternehmen verbessert werden.

## INVESTITIONEN

10. Die Industrie ist unverändert ein wichtiger Investitionsmotor: Haben im Durchschnitt  $\frac{2}{3}$  der antwortenden Unternehmen im Betrachtungszeitraum Investitionen durchgeführt, so sind es im Verarbeitenden Gewerbe über 80 %. Dabei haben Wachstumsinvestitionen etwa den gleichen Stellenwert wie Ersatzinvestitionen (je 45 %). Fast 40 % der Unternehmen haben mehr als im Vorjahr investiert und nur 12 % der Unternehmen haben eine geplante Investition wegen der schlechten wirtschaftlichen Lage unterlassen. Die Zahlen zeugen vom freundlicheren konjunkturellen Klima, das im Jahr 2005 auch den breiten Mittelstand erreicht hat.
11. Fast 20% 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. Eine Kreditablehnung führt meist dazu, dass das Vorhaben nur eingeschränkt oder zeitverzögert durchgeführt werden kann – häufig (35 %) muss es sogar ganz unterbleiben.
12. Ein gutes Fünftel der Unternehmen hat eine Investitionsförderung beantragt. Am häufigsten haben die Unternehmen Mittel der KfW Bankengruppe sowie Zuschüsse / Zulagen (je 36 %) beantragt. Ostdeutsche Unternehmen haben eher als andere Zugang zu Zulagen und Zuschüssen und haben diese entsprechend häufig nachgefragt (64 %). Förderkredite der Länder

wurden von gut 18 % der Unternehmen beantragt. In Anbetracht der häufig zu hörenden Klagen über die hohen bürokratischen Hürden der EU-Förderung sind EU-Mittel erstaunlich oft beantragt worden (17 %).

13. Rund vier Fünftel der Unternehmen haben überhaupt keine Förderung beantragt, die meisten deswegen, weil sie keine Fördermittel benötigten. Der Informationsstand über Förderangebote ist im Allgemeinen gut. Auch an der Beantragung von Fördermitteln wurde – wie im Vorjahr – relativ wenig beanstandet. Nur jeweils 17 % bzw. 13,5% derjenigen Unternehmen, die keine Fördermittel in Anspruch genommen haben, begründeten dies mit fehlenden Informationen bzw. einem zu aufwendigen Beantragungsverfahren.

## **EIGENKAPITAL**

14. In Übereinstimmung mit allen in letzter Zeit erschienenen Studien ist die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen im letzten Jahr gestiegen: Über 40 % der befragten Unternehmen haben im Beobachtungszeitraum ihre Eigenkapitalquote erhöht – darunter besonders viele größere Unternehmen –, während nur 17 % eine gesunkene Quote gemeldet haben.

15. 45 % der Unternehmen planen in Zukunft eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote und etwa ein Fünftel würde sie gerne erhöhen, sehen hierfür aber keine realistischen Möglichkeiten. Das Mittel der Wahl für die Stärkung der Eigenkapitalbasis ist die Innenfinanzierung: sie wird von 80 % der Unternehmen als 1. Präferenz genannt, gefolgt von der Aufstockung eigener Einlagen. Rund 9 % der Unternehmen wollen ihre Finanzierungsstruktur aber auch durch die Aufnahme von Mezzaninkapital verbessern.

## **FINANZIERUNGSQUELLEN**

16. 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 Leasing, Mezzanin- und Beteiligungskapital jedoch einen kräftigen Bedeutungszuwachs. Nicht zuletzt aufgrund des schwieriger werdenden Kreditzugangs sind viele Unternehmen bestrebt, diese alternativen Finanzierungsinstrumente in Zukunft verstärkt einzusetzen, um ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Gleichzeitig steigt auch das Angebot an alternativen Finanzierungsinstrumenten – vor allem Mezzaninkapital –, und sie werden zunehmend auch mittleren und sogar kleineren Unternehmen zugänglich.

Insgesamt deuten die Ergebnisse darauf hin, dass der strukturelle Wandel auf den Finanzmärkten weiter voranschreitet und noch nicht abgeschlossen ist. Seine Folgen für die Unternehmen sind aber weniger spürbar als in den Jahren zuvor. Dazu hat beigetragen, dass die Unternehmen ein Gutteil der notwendigen Anpassungen inzwischen nicht nur in Angriff genommen, sondern auch schon erfolgreich zum Abschluss gebracht haben. Die 2005 einsetzende konjunkturelle Belebung, an der zunächst zögerlich, dann jedoch – wegen der zunehmenden Dynamik der Binnenkonjunktur – auch die überwiegend binnenwirtschaftlich orientierten mittelständischen Unternehmen immer stärker partizipieren konnten, hat die Finanzierungsbedingungen für die Unternehmen ebenfalls aufgehellt. Schließlich hat die 2005 einsetzende anhaltende Lockerung der Kreditrichtlinien der Banken, die ihrerseits durch die konjunkturelle Erholung erleichtert wurde, die Finanzierungsbedingungen auch für mittelständische Unternehmen verbessert.

Trotz dieser erfreulichen Entwicklung bleibt die Situation vor allem für kleine Unternehmen weiterhin schwierig. Beim Kreditzugang, beim Rating, bei der Investitionsfinanzierung und beim Eigenkapital – in allen wichtigen Bereichen der Unternehmensfinanzierung haben sie es deutlich schwerer als größere Unternehmen. Hier bleibt viel zu tun: Einerseits müssen sich die kleinen Unternehmen stärker an den Erfordernissen des Finanzmarktwandel ausrichten, andererseits ist es notwendig, dass die Banken ihren Beitrag hierzu intensivieren. So ist zu fordern, dass Banken stärker ihre Beratungsfunktion wahrnehmen, den Ratingprozess und die Ratingkriterien besser kommunizieren, und dass sie vor allem bei kleinen Unternehmen stärker als bisher die Kreditrisiken in den Konditionen berücksichtigen, anstatt auf die mengenmäßige Risikobegrenzung durch Kreditrationierung zu setzen.



## 2 Finanzierungsbedingungen: Finanzmarktwandel in konjunkturell freundlicherem Klima fortgesetzt

Der Umbruch auf den Finanzmärkten ist nach wie vor nicht abgeschlossen. Im Kern geht es für die Kreditinstitute dabei darum, bei der Kreditvergabe die Risiken stärker als bisher zu berücksichtigen beziehungsweise praktikable Modelle zu implementieren, die eine Steuerung der Geschäftsprozesse anhand von risikoadjustierten Ertragskomponenten ermöglichen. Risikomessung und -steuerung hängen in hohem Maße von den Informationen ab, die Bankkunden und potenzielle Kreditnehmer den Banken liefern. Von den Unternehmen beziehungsweise den Kreditnehmern erfordert dies erhebliche Anpassungsleistungen. Vor allem müssen sie in weitaus stärkerem Maße als bisher bei Kreditanträgen die Geschäftsentwicklung der Vergangenheit und die Pläne und Strategien für die Zukunft vorlegen sowie das Vorhaben genau dokumentieren. Häufig empfinden sie diese Anpassung gegenüber dem bisherigen Zustand, der im alten Hausbankensystem herrschte und oft von vertrauensbasierten Entscheidungen gekennzeichnet war, als Erschwernis und Behinderung ihrer Finanzierungsvorhaben und -aktivitäten.

Diese Entwicklung ging einige Jahre einher mit einer spürbaren Senkung der neuen Kreditausleihungen der Kreditinstitute an den Unternehmenssektor<sup>2</sup>, was in der Öffentlichkeit als Gefahr für die Kreditversorgung der Unternehmen, insbesondere des Mittelstands, verstanden wurde. Diesem standen zunächst wenige Alternativen bei der Auswahl der Finanzierungsquellen offen. Seit 2005 nun scheint es im Bereich der Unternehmensfinanzierung zu Erleichterungen zu kommen, die zuerst durch Meldungen einzelner Kreditinstitute, später auch durch die amtliche Statistik und weitere Publikationen bestätigt wurden.<sup>3</sup> Danach verschärfen die Banken ihre Kreditrichtlinien in Deutschland nicht weiter, sondern lockern sie sogar seit dem 1. Quartal 2005 (mit einer Unterbrechung im 3. Quartal 2005). Gleichzeitig vermindert sich seit 2005 das Schrumpfungstempo der Neuausleihungen beziehungsweise sie wachsen sogar wieder.<sup>4</sup> Schließlich hat auch die 2005 einsetzende konjunkturelle Belebung, die inzwischen auch die Binnennachfrage eraßt hat, zur Aufhellung des Kreditklimas beigetragen.

Die von Seiten der gesamtwirtschaftlichen Statistik gemeldeten Erleichterungen und Verbesserungen bei der Kreditvergabe lassen sich auch auf einzelwirtschaftlicher Ebene belegen, wie die hier vorgestellte Unternehmensbefragung zeigt. Zwar können die Angaben aus verschiedenen Befragungsjahrgängen nicht ohne weiteres miteinander verglichen werden<sup>5</sup> – dennoch können Vergleiche zentraler Größen, insbesondere wenn sie auf einzelne Segmente des Samples bezogen sind, durchaus zulässig sein.

---

<sup>2</sup> So sank etwa das Kreditneugeschäft der Banken laut einer Schätzung der KfW zwischen 2002 und 2004 um 16 %. Zum zugrunde liegenden Modell vgl. Detken und Ott-Laubach (2002).

<sup>3</sup> Plattner (2006), DSGV (2006), Deutsche Bundesbank (2006a), Deutsche Bundesbank (2006b), Kunkel (2005).

<sup>4</sup> Rehbock (2005), Rehbock und Lang (2005), Engel et al. (2006), S. 154.

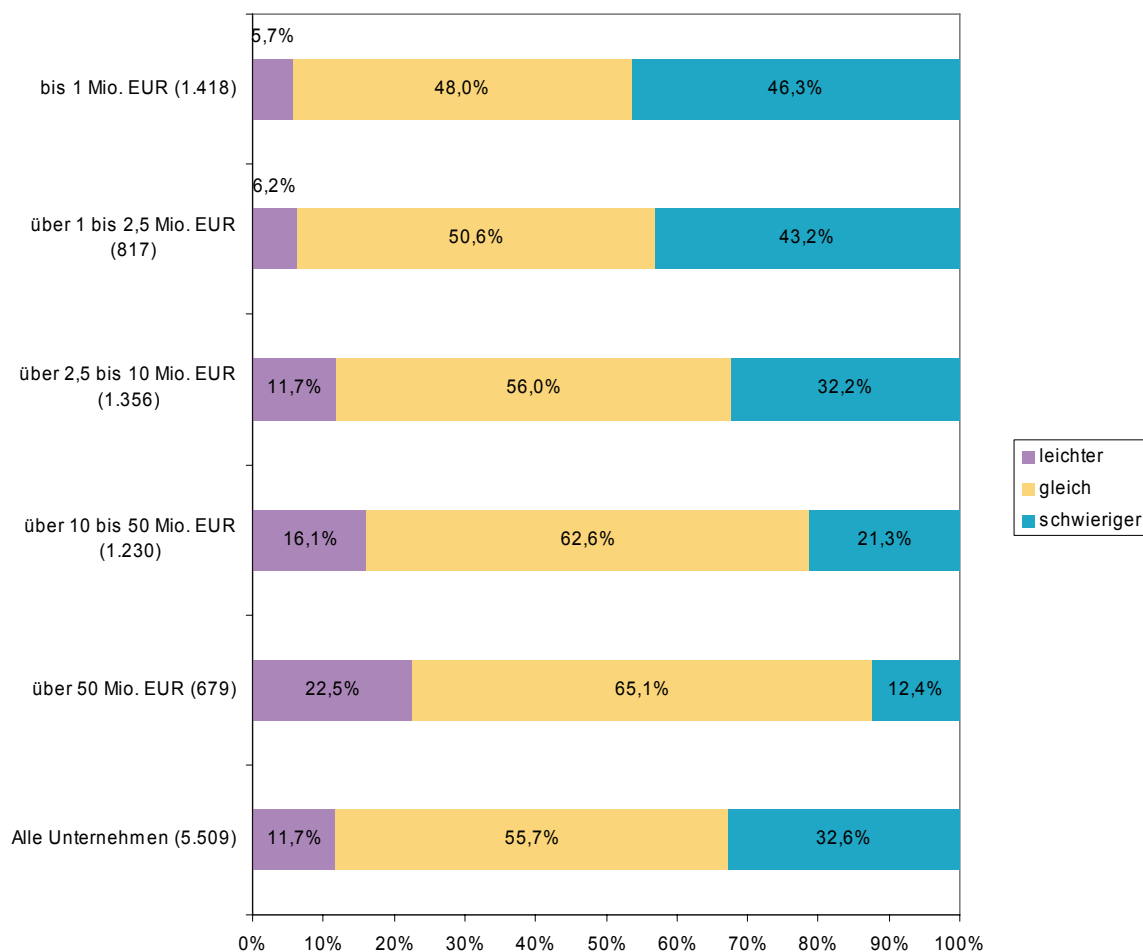
<sup>5</sup> Ein Vergleich wäre nur zulässig, wenn wir es mit einer echten Zufallsstichprobe zu tun hätten und zudem in jedem Jahr dieselben Unternehmen befragt worden wären.

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 zunächst gefragt, ob die Kreditaufnahme in den vergangenen 12 Monaten vor dem Befragungszeitraum (1. Quartal 2006) 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 Kreditaufnahme: Weiter schwieriges Umfeld bei deutlich positiver Tendenz**

Nach wie vor ist das Umfeld für die Kreditvergabe für viele Unternehmen nicht einfach. Rund ein Drittel (33 %) der Unternehmen berichten, dass die Kreditaufnahme in den vergangenen 12 Monaten schwieriger geworden sei, während gut die Hälfte der Befragten (56 %) sich einer unveränderten Bereitschaft zur Kreditvergabe seitens der Banken gegenüber sieht (Grafik 1).

Auch wenn der Jahr-zu-Jahr-Vergleich angesichts des wechselnden Befragtenkreises nicht unproblematisch ist, so lässt der Vergleich mit den Zahlen des Vorjahres doch den Schluss zu, dass eine deutliche Verbesserung der Situation eingetreten ist. Im letzten Jahr waren es noch über zwei Fünftel der Unternehmen, die von einer schwieriger gewordenen Kreditaufnahme berichtet hatten.

**Grafik 1: Veränderung der Kreditaufnahme nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)<sup>6</sup>**

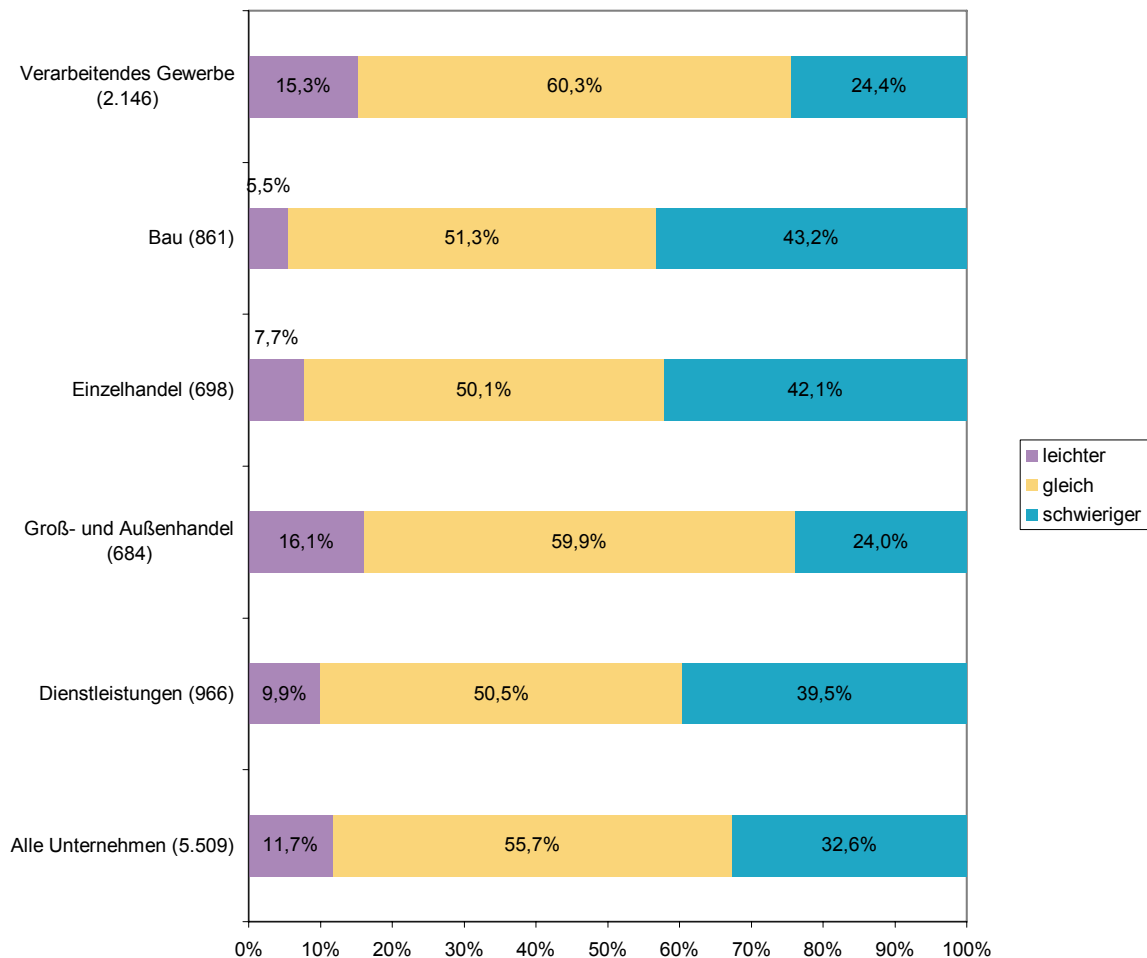
Der Eindruck, dass sich die Lage beim Kreditzugang verbessert habe, verstärkt sich bei Betrachtung der Subsegmente unseres Samples. Zunächst ist das gleiche Muster wie aus den Vorjahresbefragungen zu erkennen: Kleinere Unternehmen nehmen die Schwierigkeiten stärker wahr und berichten häufiger als größere Unternehmen von einer Zunahme der Schwierigkeiten. So gibt knapp die Hälfte der kleinen Unternehmen mit Umsätzen bis 1 Mio. EUR (46 %), aber nur 12 % der großen Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 50 Mio. EUR an, dass die Kreditaufnahme schwieriger geworden sei (Grafik 1).

In der Gruppe der größten Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz überwiegt zum ersten Mal seit Durchführung dieser Befragung im Jahre 2001 der Anteil der Unternehmen, die melden, dass der Zugang zu Krediten leichter geworden sei, den Anteil derjenigen mit erschwertem Kreditzugang: Fast ein Viertel dieser Unternehmen (22,5 %) finden leichter Zugang zu Krediten als im Vorjahr, nur 12 % melden eine Erschwerung. In dieser Gruppe wird die allgemeine Verbesserung des Kreditzugangs für die Unternehmen besonders deutlich; und auch in der Gruppe der mittleren Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR im Jahr ist der Abstand zwischen den Unternehmen, für die sich der Kreditzugang verschlechtert, und denen, deren Zugang zu Krediten sich verbessert hat, so gering wie nie zuvor.

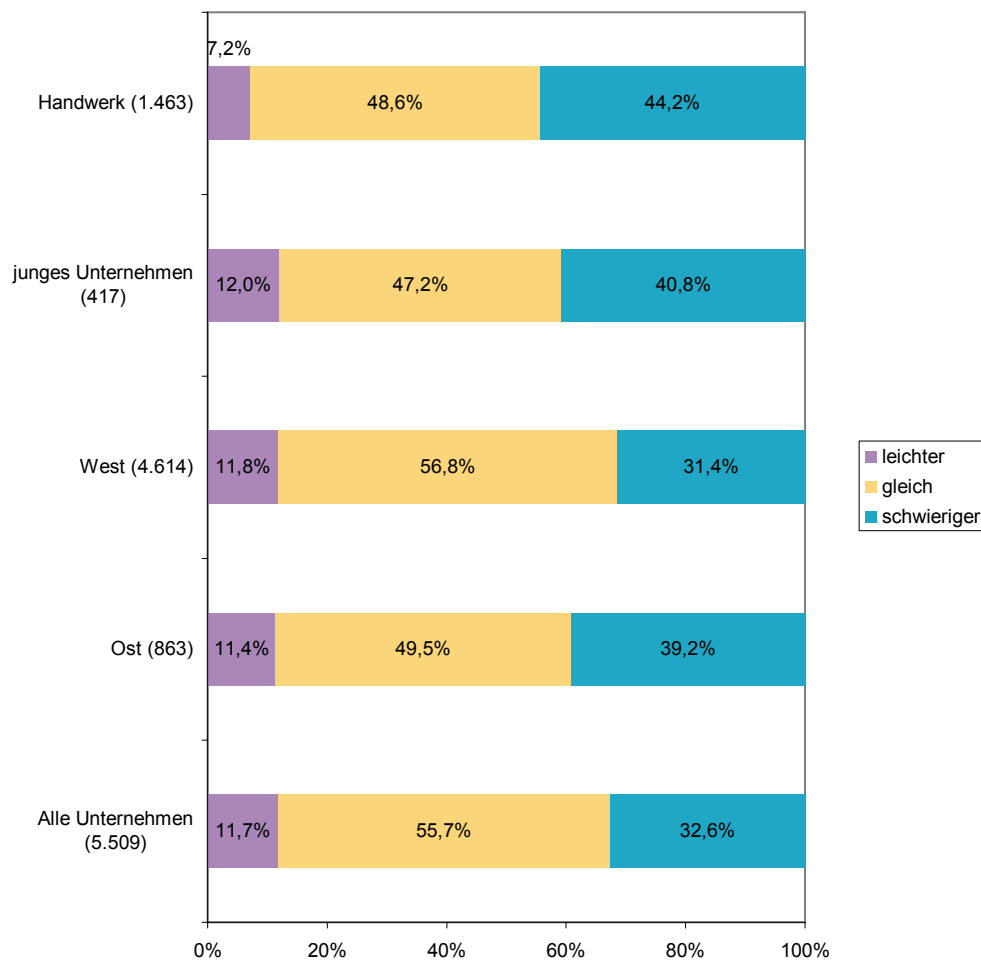
<sup>6</sup> In den Klammern hinter den Segmenten des Samples sind die absoluten Häufigkeiten eingetragen.

Der deutliche Unterscheid zwischen den Größenklassen ist vermutlich auf mehrere Gründe zurückzuführen: Einerseits dürfen größere Unternehmen angesichts ihrer stärkeren Diversifizierung und stabileren Gewinnentwicklung generell auf einen leichteren Kreditzugang hoffen als kleinere Unternehmen. Andererseits sind größere Unternehmen an dem Exportboom der letzten Jahre stärker beteiligt als kleinere, so dass die damit verbundenen besseren Geschäftsaussichten zur beobachteten Lockerung der Kreditvergabebereitschaft beigetragen haben dürften.

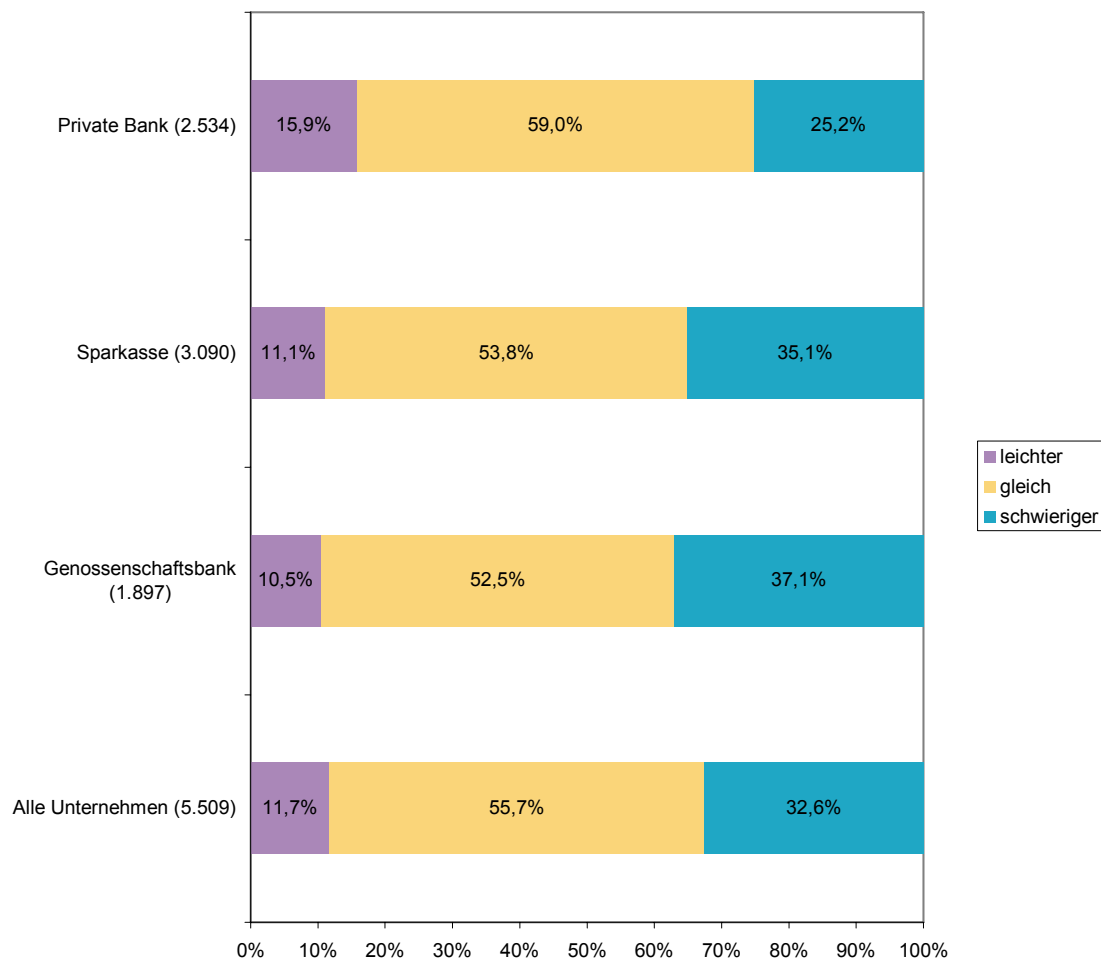
**Grafik 2: Veränderung der Kreditaufnahme nach Branchen (Anteile in %)**



Die Gliederung nach Branchen (Grafik 2) zeigt ein ähnliches Bild: Im Groß- und Außenhandel sowie im Verarbeitenden Gewerbe melden jeweils ein knappes Viertel der Unternehmen Erschwernisse beim Kreditzugang, während immerhin rund ein Sechstel von Erleichterungen berichtet. Am stärksten sind die Schwierigkeiten im Bau; Unternehmen aus diesem Sektor treten die Kreditinstitute offenbar nach wie vor mit einer gewissen Skepsis entgegen. Ähnliches gilt für den Einzelhandel. Im Bau sind die bekannten Strukturprobleme (Überkapazitäten, schleppende Nachfrage) der Grund für die Schwierigkeiten, im Einzelhandel sind es die Schwäche der Nachfrage, insbesondere der privaten Konsumnachfrage, und der anhaltend scharfe Wettbewerb mit der Folge niedriger Margen.

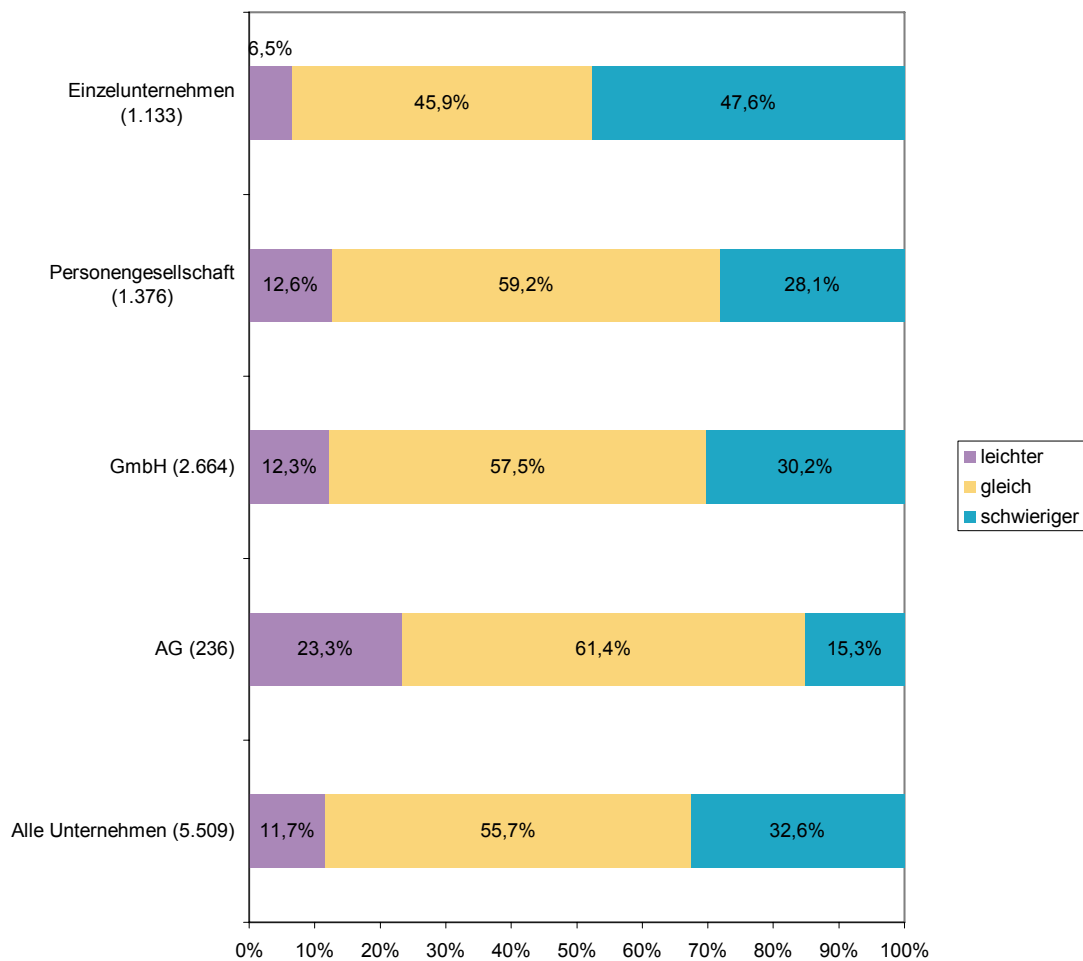
**Grafik 3: Veränderung der Kreditaufnahme nach Handwerk, Alter und Regionen (Anteile in %)**

Der Blick auf die Regionen (Grafik 3) zeigt in Ost und West einen gleich hohen Anteil von Unternehmen, die einen verbesserten Kreditzugang melden (je gut 11 %). In Westdeutschland ist jedoch der Anteil der Unternehmen, die eine Erschwernis beim Zugang zu Krediten melden, deutlich niedriger als in Ostdeutschland. Ein Ost-Malus beim Kreditzugang kann aber aus diesen Ergebnissen nicht herausgelesen werden: In einer multivariaten Analyse ist der Regionskoeffizient nicht signifikant; m. a. W., der Unterschied zwischen den Regionen ist nicht auf die regionale Zugehörigkeit des Unternehmens, sondern auf andere Unterschiede zwischen den Regionen (z. B. die Größen- und Branchenstruktur der jeweiligen Subsamples) zurückzuführen. Noch anders ausgedrückt: Wäre die Größen- und Branchenzusammensetzung in Ost und West gleich, gäbe es zwischen Ost- und Westunternehmen auch keine signifikanten Unterschiede beim Kreditzugang. Auch junge Unternehmen (bis 5 Jahre) klagen überdurchschnittlich häufig über Krediterschwernisse.

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

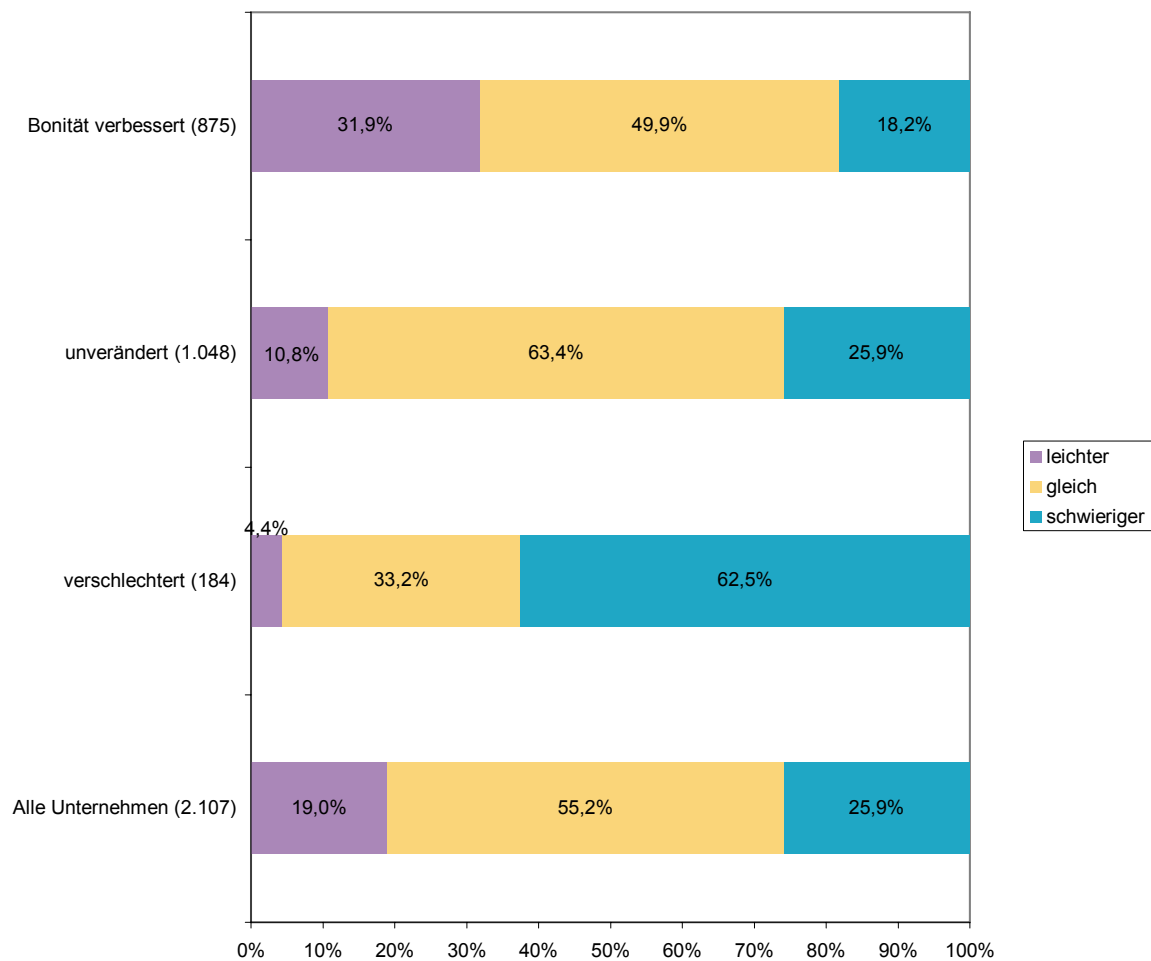
Mehrfachnennung einer Bankengruppe möglich.

Grafik 4 zeigt, dass am ehesten die Kunden privater Banken von den Krediterleichterungen profitieren. Rund 16 % dieses Kundenkreises (Mehrfachnennungen möglich) meldet, dass der Zugang zu Krediten leichter geworden sei – das ist der höchste Anteil in allen Bankengruppen – und nur ein Viertel der Kundschaft berichtet von Erschwernissen beim Kreditzugang – dies ist der niedrigste Anteil aller drei Bankengruppen. Dieser Befund spricht dafür, dass der Wandel der Finanzmärkte im privaten Bankensektor am weitesten fortgeschritten sein dürfte, und dass die Kunden der Privatbanken sich am weitesten den Erfordernissen des Finanzmarktwechsels angepasst haben.

**Grafik 5: Veränderung der Kreditaufnahme nach Rechtsformen (Anteile in %)**

Nach Rechtsformen (Grafik 5) berichten nur noch Einzelunternehmen in besonders hohem Maße (fast die Hälfte) von Krediterschwernissen und in besonders geringem Maße von Krediterleichterungen (6,5 %). Personengesellschaften und GmbHs liegen in der Nähe der diesjährigen Durchschnittswerte, und bei AGs macht sich die Lockerung der Kreditvergabe besonders günstig bemerkbar. Die statistische Analyse offenbart, dass Kapitalgesellschaften (GmbHs und AGs) von der Lockerung der Kreditrichtlinien besonders profitieren konnten – unter Berücksichtigung anderer Einflußgrößen wie Branche, Größe, etc.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Nachdem also für diese Variablen kontrolliert wurde.

**Grafik 6: Veränderung der Kreditaufnahme nach Bonität (Anteile in %)**

Eng korreliert ist die Entwicklung der Kreditaufnahme mit der Bonität des Unternehmens (Grafik 6). Leider lässt sich in unserem Sample der Einfluss der Ratingeinstufung auf die Kreditzufuhr nicht direkt untersuchen, da wir nicht über einheitliche Angaben zur Ratingeinstufung der Befragten verfügen: Nehmen wir jedoch die Entwicklung der Ratingeinstufung im Jahr vor der Befragung als Proxy für die Bonität, dann beeinflusst ein gutes Rating die Kreditaufnahme positiv: Während nur 18 % der Unternehmen, deren Bonität sich verbessert hat, über Schwierigkeiten beim Kreditzugang klagen, haben von denen, deren Bonität schlechter geworden ist, 62,5 % Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme.

### ZWISCHENFAZIT

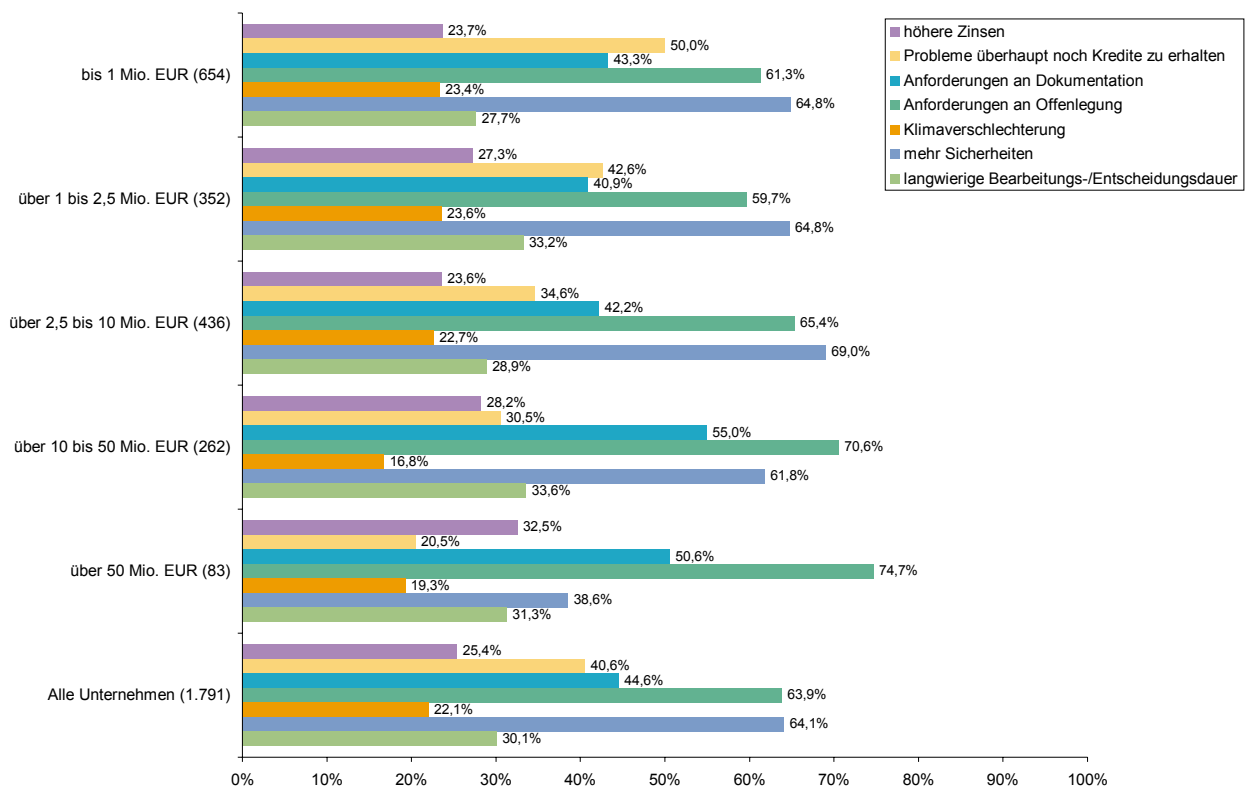
Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Anteil der Unternehmen, die eine Erschwernis ihrer Kreditaufnahme melden, geringer ist als in den letzten Jahren. Obwohl ein Jahr-zu-Jahr-Vergleich nur eingeschränkt zulässig ist, kann geschlossen werden, dass sich die Erschwernis bei der Kreditzufuhr der Unternehmen insgesamt und auch der kleinen und mittleren Unternehmen deutlich verlangsamt hat. Unterstrichen wird dieser Befund dadurch, dass dieser Trend in allen Untergruppen des Samples (Größen, Branchen, Handwerk, Rechtsform und Region) feststellbar ist.



## 2.2 Worin äußern sich die Erschwernisse der Kreditaufnahme?

Diejenigen Unternehmen, die nach wie vor über Schwierigkeiten beim Zugang zu Krediten berichtet haben, wurden in dem Fragebogen gebeten, Auskunft darüber zu geben, worin sich die Erschwernis primär geäußert hat. Fast 1800 Unternehmen – praktisch alle, die angegeben haben, dass sie sich einem erschwerten Zugang zu Krediten gegenübersehen – haben auf diese Frage geantwortet.<sup>8</sup>

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



Mehrfachnennung möglich.

Die Antworten (Grafik 7) legen folgendes nahe: Im Zuge des Wandels der Finanzmärkte trachten die Kreditinstitute insbesondere danach, die Kreditrisiken besser in den Griff zu bekommen. Sie tun dies, indem sie die Kreditnehmer besser als bisher kennenlernen wollen, und auf verstärkte Offenlegung der Geschäftszahlen und -strategien für kennzahlenbasierte Ratingeinstufungen und Kreditentscheidungen dringen. Dies deutet auf den verstärkten Einsatz von regelgestützten Scoring- und Ratingverfahren zur Beurteilung des zu erwartenden Kreditrisikos bei Banken und Sparkassen hin. Für das bislang in Deutschland vorherrschende Hausbankensystem, in dem die enge Beziehung zwischen Firmenkundenbetreuern und Unternehmen kennzeichnend war, bedeutet das eine Umwälzung: Nicht mehr implizite Übereinkünfte und Sicherheiten bestimmen Kreditvergabe und Kreditkonditionen, sondern kennzahlenbasierte und nachprüfbar anhand zentral vorgegebener Kriterien arbeitende Algorithmen, so dass der Firmenkundenbetreuer deutlich weniger Spiel-

<sup>8</sup> Bei dieser Frage waren Mehrfachnennungen möglich.

raum bei Kreditverhandlungen hat. Fast zwei Drittel der Antwortenden berichten, dass die Banken in diesem Sinne ihre Anforderung an die Offenlegung von Geschäftszahlen und –strategien erhöht hätten.

Der Abschätzung des Kreditrisikos dient auch eine genaue Dokumentation des Vorhabens. Nahezu die Hälfte der Unternehmen berichtet davon, dass die Anforderungen der Banken an die Vorhabensdokumentation gestiegen seien. Auch wenn wegen der Vielfalt der Vorhaben und der prinzipiellen Schwierigkeiten bei der Prognose zukünftiger Geschäftsentwicklungen dieser Teil der Risikokontrolle möglicherweise nicht formalisiert in die Vergabeentscheidung eingeht, so liefert er doch Anhaltspunkte zu den Erfolgsaussichten der zu finanzierenden Investition. Vor allem die Marktaussichten eines Vorhabens und das unternehmerische Engagement – ein unabdingbarer Baustein für den Projekterfolg – dürften im Mittelpunkt des Interesses der Kreditinstitute stehen.

Die (Um-) Strukturierung der Kreditentscheidungswege und –prozesse und generell der Kreditinfrastruktur in den Banken verläuft nicht nur zur Zufriedenheit der Bankkunden: Ein knappes Drittel der Unternehmen mit erschwertem Kreditzugang klagt über eine langwierige Bearbeitungs- und Entscheidungsdauer, und für ein gutes Fünftel dieser Unternehmen äußern sich die Schwierigkeiten in einer allgemeinen Klimaverschlechterung im Bereich der Firmenkundenbetreuung, z. B. in der Reduzierung der Filialen, der Ansprechpartner etc.

Das nächste große Feld der Risikokontrolle und Risikosteuerung sind die Sicherheiten, die von den Unternehmen bei der Kreditentscheidung gestellt werden müssen. Die Unternehmen – fast zwei Drittel derjenigen, die von zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe berichten – stellen fest, dass die Kreditinstitute mehr Sicherheiten einfordern als früher.

Die nunmehr verfügbaren Instrumente der Risikoberechnung, Risikobegrenzung und Risikosteuerung garantieren aber nicht, dass alle Unternehmen den gewünschten Kredit tatsächlich erhalten. Für immerhin zwei Fünftel der Unternehmen, die über Erschwernisse beim Kreditzugang klagen, bestehen die Schwierigkeiten darin, dass sie Probleme haben, überhaupt noch Kredite zu erhalten. Ein Viertel der Unternehmen berichtet davon, dass sich die Schwierigkeiten darin äußern, dass die Zinsen gestiegen seien.

Die Schwierigkeiten, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten, und höhere Zinsen für ausgereichte Kredite korrelieren mit der Unternehmensgröße: Das erstere Problem betrifft vor allem kleinere Unternehmen, das letztere eher größere. So gibt die Hälfte der Unternehmen mit bis zu einer Mio. EUR Jahresumsatz mit Erschwernissen beim Kreditzugang an, dass diese Erschwernisse darin bestünden, dass sie generelle Schwierigkeiten hätten, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten. Von den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR, die sich einem erschwertem Kreditzugang gegenübersehen, sagen nur 20,5 %, dass sie Schwierigkeiten hätten, einen Kredit zu erhalten.

Umgekehrt klagt weniger als ein Viertel der kleinsten Unternehmen mit Erschwernissen beim Kreditzugang über höhere Zinsen; bei den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Mio. EUR sind es immerhin nahezu ein Drittel.

Beide Sachverhalte lassen den Schluss zu, dass die risikoadäquate Differenzierung der Kreditkonditionen erst bei größeren Unternehmen voll greift. Bei diesen erheben die Kreditinstitute im Falle geringer Bonität einen Risikoaufschlag bei den Zinsen, der zu den zutage getretenen Klagen der Unternehmen über die Zinshöhe führt. Kleineren Unternehmen wird dagegen bei zu geringer Bonität und zu wenig werthaltigen Sicher-

heiten eher der Kredit verweigert, die Zinshöhe ist hingegen seltener Risikosteuerungs- und Risikovergütungsinstrument. Unterstützt wird dieser Befund durch die größenabhängige Auswertung der Frage nach der Offenlegung der Geschäftszahlen: Zum einen stellt diese Anforderung der Banken in allen Größenklassen einen der wichtigsten Gründe für die Kreditschwierigkeiten dar, zum anderen wird diese Ausprägung der Erschwernis des Kreditzugangs von größeren Unternehmen häufiger genannt als von kleinen Unternehmen. Auch die Anforderung an die Projektdokumentation wird von größeren Unternehmen häufiger genannt. Der Grund dafür ist unschwer auszumachen: Offenbar lohnt eine differenzierte Bonitätsanalyse, bei der eine Vielzahl von Faktoren berücksichtigt wird, bei größeren Unternehmen eher als bei kleineren.

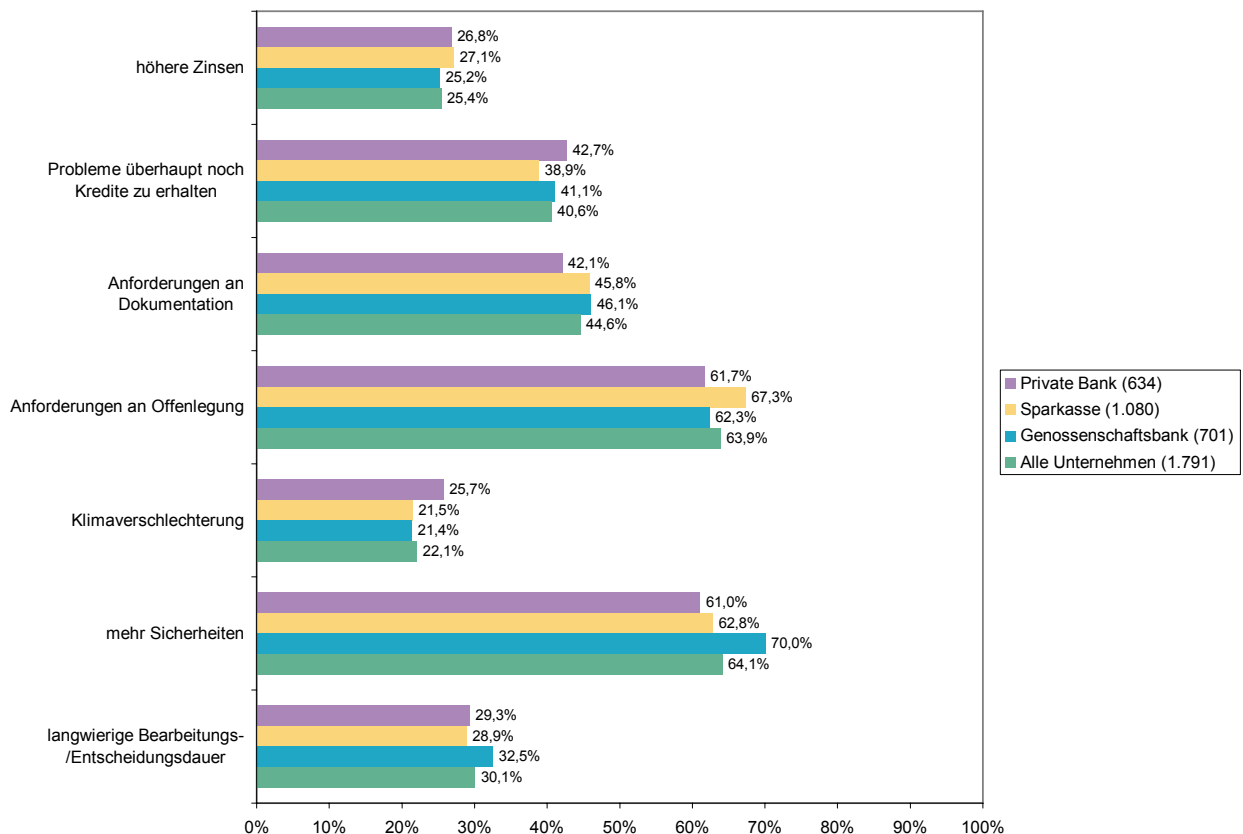
Gleichzeitig klagen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz eher selten über gestiegene Anforderungen an die Werthaltigkeit der Sicherheiten. Auch dieser Sachverhalt lässt erneut den Schluss zu, dass die Kreditinstitute bei größeren Unternehmen eher nach adäquater Risikovergütung, bei kleineren eher nach Risikobegrenzung streben.

Der Wandel an den Finanzmärkten hat also bisher dazu geführt, dass insbesondere die größeren Unternehmen von einer differenzierten Konditionengestaltung profitieren können, während aus mehreren Gründen kleinere Unternehmen an dieser Entwicklung bislang nur eingeschränkt teilhaben. Bei letzteren lohnt eine aufwendigere, differenzierte Bonitätsanalyse angesichts der geringen Kreditgröße, der in Bezug auf die Kreditgröße wenig variablen Transaktionskosten, und der daraus folgenden niedrigeren absoluten Verdienstmöglichkeiten für die Kreditinstitute kaum. Zudem werden sie nach den Bestimmungen des Basel-II-Regelwerks meist dem Segment der Retail-Kredite zugeschlagen, für das eine einheitliche Eigenkapitalunterlegung gilt. Für die Kreditinstitute ist es daher einzelwirtschaftlich rational, jenseits einer bestimmten Bonitätsschwelle (die von Institut zu Institut unterschiedlich sein kann) Kredite an kleine Unternehmen nur gegen entsprechende Sicherheiten herauszulegen beziehungsweise die Kreditvergabe ganz einzustellen.<sup>9</sup>

Einige weitere Beobachtungen im Sample sind noch statistisch signifikant und daher berichtenswert: So machen sich die Erschwernisse der Kreditaufnahme für junge Unternehmen (bis fünf Jahre) seltener als bei Bestandsunternehmen dadurch bemerkbar, dass sie für Kredite höhere Zinsen zahlen müssen. Ein Grund dafür ist vermutlich darin zu suchen, dass junge Unternehmen häufig froh sind, überhaupt einen Kredit zu erhalten. Probleme, überhaupt einen Kredit zu erhalten, haben Kunden privater Banken eher als Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken – zwar nur geringfügig, aber signifikant (Grafik 8). Möglicherweise sind erstere nach wie vor in besonderem Maße zurückhaltend, wenn es darum geht, Risiken kleiner Unternehmen zu schultern.

---

<sup>9</sup> Um diese Entwicklung abzumildern und auch schlechtere Bonitäten noch mit Krediten zu versorgen, hat die KfW 2005 ein risikogerechtes Zinssystem in ihre Förderkredite eingeführt.

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

Mehrfachnennung möglich.

Unternehmen mit Sitz im Westen Deutschlands müssen eher als solche aus dem Osten ihre Geschäftszahlen offen legen (ohne Grafik). Möglicherweise sind ostdeutsche Unternehmen schon länger daran gewöhnt, die Banken durch die Vorlage von Geschäftszahlen von ihrer Kreditwürdigkeit zu überzeugen, da das Hausbankensystem erst in den Jahren nach 1990 eingeführt wurde, so dass es sich in der im Westen herrschenden Form gar nicht etablieren konnte. Die Offenlegung der Geschäftszahlen stellt für die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes ein geringeres Problem dar als für Unternehmen aus anderen Branchen – vermutlich weil in der Industrie auch unternehmensintern verbindlichere Standards der Rechnungslegung und Dokumentation gelten. Der gleiche Grund könnte erklären, warum Handwerksunternehmen stärker mit der Offenlegung der Geschäftszahlen zu kämpfen haben als nicht zum Handwerk gehörige Unternehmen.

Die Klimaverschlechterung macht sich vor allem bei Kunden von privaten Banken bemerkbar; Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die in ihren Instituten offenbar eher noch konkrete Ansprechpartner und Kontinuität erwarten können, sind weniger betroffen. Auch junge Unternehmen sind davon weniger betroffen als ältere – möglicherweise als Folge ihrer geringeren Präsenzdauer auf den Kreditmärkten.

Vor allem Sparkassen fordern von ihren Kunden mehr als bisher die Offenlegung von Geschäftszahlen und –strategien. Dies könnte darauf hindeuten, dass sich der Sparkassensektor insgesamt bei der Einführung moderner Ratingverfahren noch in einer leichten Nachzüglerrolle befindet und nun dabei ist, den Vorsprung der anderen Institutgruppen aufzuholen. Vor allem Kunden von Genossenschaftsbanken identifizieren ihre Schwierigkeiten mit der Kreditzufuhr damit, dass sie mehr Sicherheiten stellen müssen. Möglicherweise deutet dies darauf hin, dass die risikoadäquate Konditionengestaltung im Genossenschaftsbanksektor noch

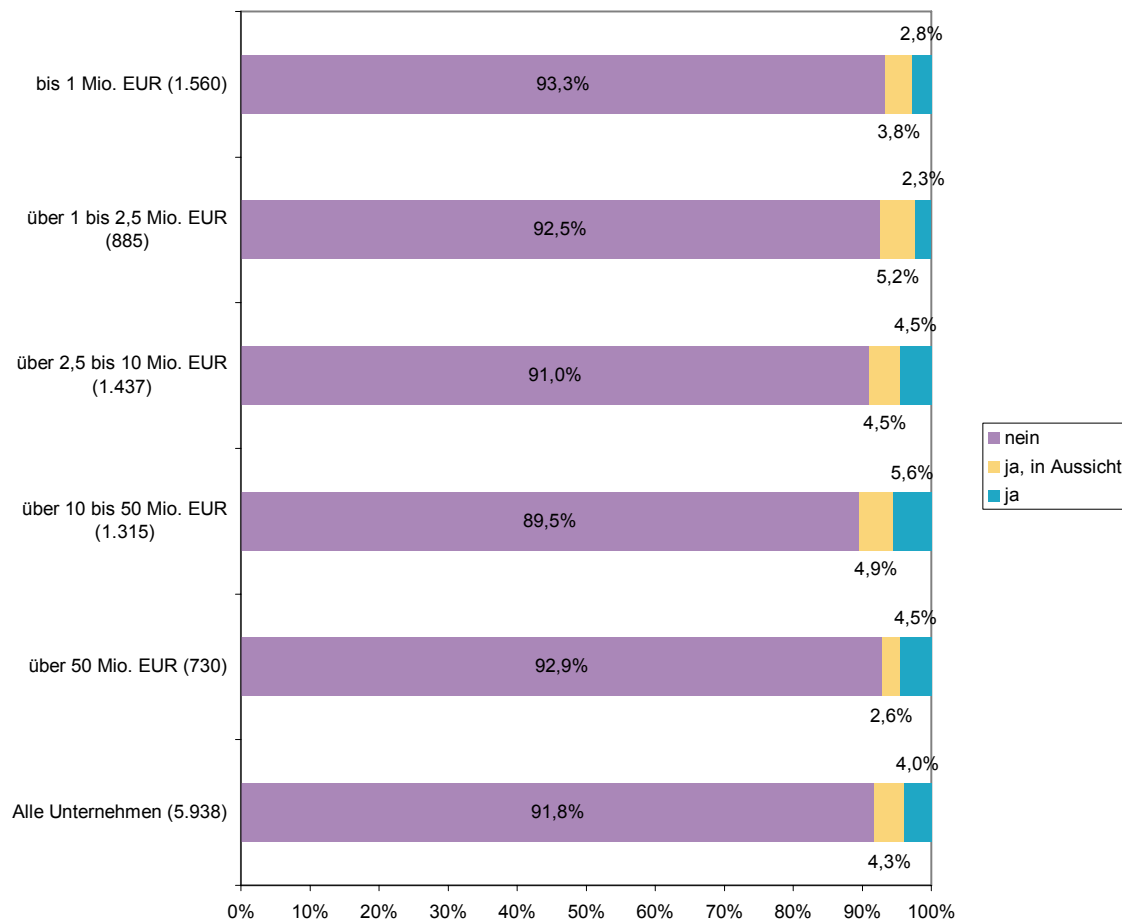
nicht so weit fortgeschritten ist, so dass die Bedeutung der Sicherheiten hier größer ist als in anderen Banksektoren. Darüber hinaus klagen insbesondere Handwerksunternehmen über erhöhte Sicherheiten, die sie stellen müssen.

Unternehmen, deren Rating sich in den zwölf Monaten vor der Befragung verschlechtert hat, geben häufiger als andere an, dass ihre Probleme bei der Kreditzufuhr darin bestünden, dass sie Schwierigkeiten hätten, überhaupt noch Kredite zu erhalten (ohne Grafik). Ihre Probleme bestehen seltener darin, dass die Anforderungen der Institute an die Dokumentation des Vorhabens gestiegen sind oder dass sie Banken auf eine Offenlegung der Geschäftszahlen und –strategien drängen: Eine Verschlechterung der Bonität führt häufiger zum Ausschluss von der Kreditvergabe. Zudem sehen sich die betroffenen Unternehmen in erheblich höherem Maße als andere einer verstärkten Sicherheitenforderung der Banken gegenüber – offensichtlich lassen sich die Kreditinstitute, sofern sie die Kreditvergabe nicht ablehnen, ihre Kreditausreichungen mit hohen Sicherheiten unterlegen. Schließlich kann gesagt werden, dass die Unternehmen bei Verschlechterung der Bonität selten über eine zu lange Bearbeitungsdauer klagen. Das ist insofern plausibel, als dass die Banken mit der Feststellung ungenügender Bonität die Bearbeitung des Kreditantrags meist abbrechen und einen Entscheid über den Kreditantrag fällen dürften.

### **2.3 Kündigung der Bankverbindung**

Die Kündigung einer Bankverbindung stellt für jedes Unternehmen eine sehr ernste Bedrohung dar, die zudem meist zu einer bereits vorhandenen Schieflage hinzutritt. Liquiditätsschwierigkeiten oder Schwierigkeiten bei der Bedienung eines Kredits können ein Auslöser für die Kündigung sein und werden durch die Kündigung noch verstärkt. Eine solch bedrohliche Schieflage dürfte häufig der Insolvenz des betroffenen Unternehmens unmittelbar vorangehen. Zwar kann dieser Mutmaßung an dieser Stelle nicht nachgegangen werden; sie wird hier nur erwähnt, um zu verdeutlichen, dass in dieser Befragung nur solche Unternehmen befragt werden konnten, die eine solche für das wirtschaftliche Überleben gefährliche Situation überstanden haben, ohne dass sie aus dem Markt ausgeschieden sind. Es handelt sich also bei der Frage nach der Kündigung der Bankverbindung um eine in dieser Hinsicht positive Auswahl von Unternehmen, nämlich um diejenigen Unternehmen, die überlebensstark genug waren, eine Kündigung ihrer Bankverbindung zu überstehen, und solche, die die Kündigung ihrer Bankverbindung abwenden konnten.

Insgesamt waren nur 8 % der in unserer Befragung enthaltenen Unternehmen von einer Kündigung selbst oder der Androhung einer Kündigung ihrer Bankverbindung betroffen. Diese Zahl verteilt sich zu ungefähr gleichen Teilen auf die Androhung der Kündigung und auf die Kündigung selbst.

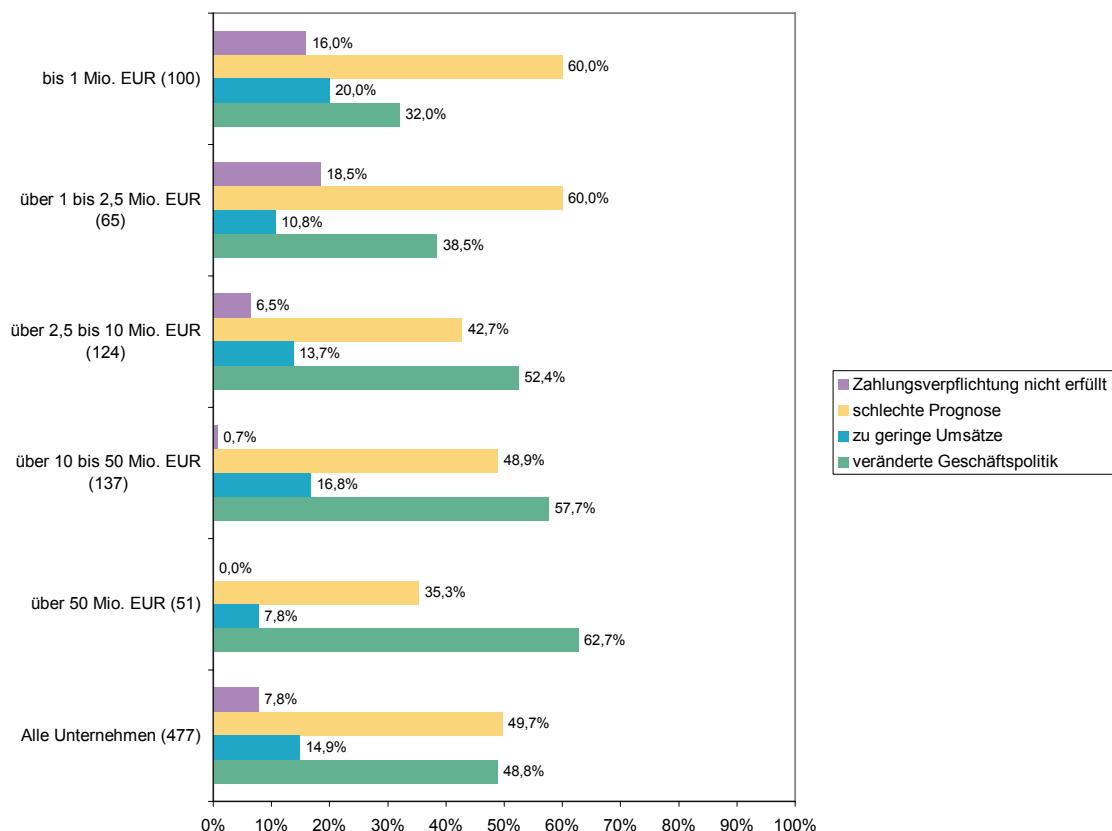
**Grafik 9: Kündigung der Bankverbindung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

Die Betrachtung nach der Unternehmensgröße zeigt, dass die Kündigungen und die Androhung der Kündigung mit der Unternehmensgröße tendenziell zunehmen (Grafik 9) – von den kleinsten Unternehmen (7 %) bis zu einer Unternehmensgröße von 50 Mio. EUR Jahresumsatz (10,5 %). Danach gehen sie wieder zurück, ohne dass das Niveau der kleinen Unternehmen erreicht wird. Der Grund für die Korrelation mit der Unternehmensgröße könnte sein, dass größere Unternehmen stärker unter Beobachtung ihrer Bank stehen als kleinere und bei Eintreten entsprechender Kriterien die Geschäftsverbindung von Seiten der Bank tatsächlich eher beendet wird. Eine Differenzierung nach Rechtsformen und Branchen ergibt keine näheren Aufschlüsse. Jungen Unternehmen wird weniger häufig gekündigt – eine solche Bankbeziehung ist meist gerade erst aufgenommen worden, so dass die Wahrscheinlichkeit für das Auftreten eines Kündigungsgrundes noch gering ist.

Obwohl die Rating-Entwicklung der letzten zwölf Monate nicht in direktem Zusammenhang mit der Kündigung der Bankverbindung seitens der Bank in den drei Jahren vor der Befragung stehen muss, ist ein starker statistischer Zusammenhang zwischen Kündigung und Ratingentwicklung feststellbar. Solchen Unternehmen, deren Rating sich negativ entwickelt hat, haben die Kreditinstitute auch häufiger als anderen die Bankverbindung gekündigt. Allerdings kann der Ursache-Wirkungs-Zusammenhang anhand der Daten nicht geklärt werden: Denkbar ist sowohl, dass die Kündigung zu einer Verschlechterung der Bonität geführt, als auch, dass eine vorangegangene Ratingherabstufung zur Kündigung der Bankverbindung geführt hat.

Bezüglich der Gründe für die Kündigung der Bankverbindung oder die Androhung der Kündigung (Grafik 10) lassen sich nur wenige statistisch signifikante Beobachtungen machen. So gibt es starke Indizien, dass junge Unternehmen besonders häufig Schwierigkeiten wegen zu geringer Unternehmensrendite oder einer schlechten Prognose für die Geschäftsentwicklung des Unternehmens bekommen (die Unternehmensgröße spielt für letzteres keine signifikante Rolle). Vor allem private Banken sprechen Kündigungen wegen zu geringer Umsätze bei der Bank aus, oder sie drohen die Kündigung aus diesem Grunde an. Es wundert wenig, dass größere Unternehmen von diesem Kündigungsgrund deutlich seltener betroffen sind. Etwas schwächer ist die statistische Evidenz dafür, dass Kündigungen wegen zu geringer Bankumsätze seltener bei Westunternehmen, im Handwerk und bei jungen Unternehmen erfolgen. Die Gründe dafür könnten sein, dass im Westen die Hausbankbeziehung (noch) etwas stärker ausgeprägt ist als im Osten, und dass eine Bankbeziehung bei jungen Unternehmen trotz geringer Umsätze zustande kommt und fortbesteht, weil größere Bankumsätze für die Zukunft mit fortschreitendem Unternehmenswachstum erwartet werden. Eine veränderte Geschäftspolitik der Bank dient insbesondere bei Unternehmen mit mehr als 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz – unabhängig von der Bank – als Kündigungsgrund. Von jungen Unternehmen wird dieser Grund signifikant seltener angegeben – das konnte erwartet werden und spricht für die Validität der Ergebnisse.

**Grafik 10: Begründung der Kündigung bzw. der avisierten Kündigung einer Bankverbindung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

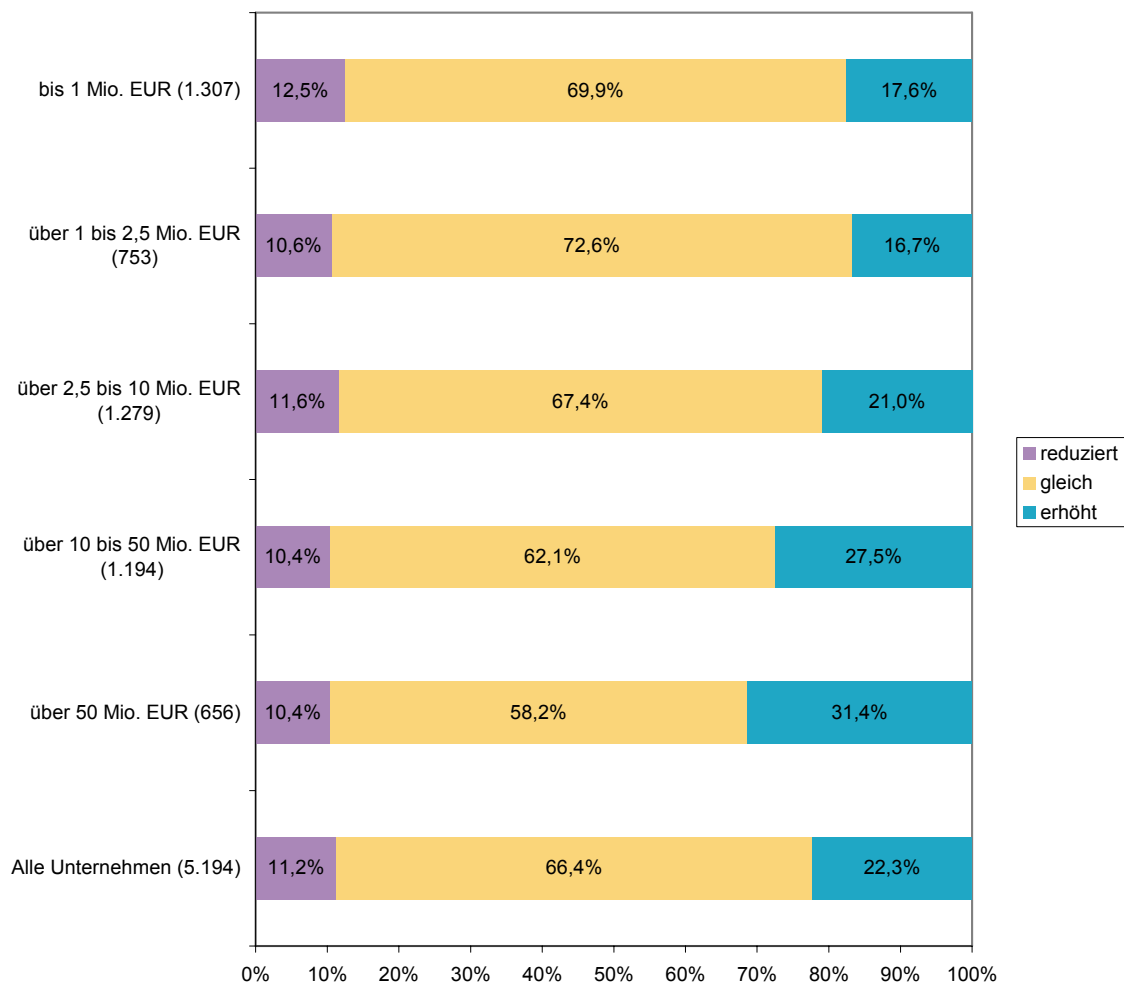


Mehrfachnennung möglich.

## 2.4 Kreditlinien: Mehr Erhöhungen als Kürzungen

Während bei 2/3 der Unternehmen die Kreditlinien unverändert geblieben sind, meldet der Rest der antwortenden Unternehmen eine Veränderung (Grafik 11): entweder eine Verlängerung (gut 20 %) oder eine Kürzung (11 %).

**Grafik 11: Kreditlinien nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



Eine Verlängerung haben besonders Kunden von Sparkassen erhalten, und auch Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 2,5 Mio. EUR konnten eher als kleinere eine Verlängerung ihrer Kreditlinien verbuchen. Dies gilt auch für Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes: Die gute Konjunktur im industriellen Mittelstand und die kräftige Exporttätigkeit dürften in dieser Branche ebenso eine Erhöhung der Nachfrage nach kurzfristigen Betriebs- und Umsatzfinanzierungen zur Folge gehabt haben wie die Bereitschaft, die zusätzliche Nachfrage zu befriedigen. Für das eher binnenwirtschaftlich orientierte Handwerk ist dagegen die Verlängerung der Kreditlinien nur unterdurchschnittlich ausgefallen. Besonders von der allgemeinen Tendenz zu einer Erhöhung der Kreditlinien konnten schließlich junge Unternehmen profitieren.

Von den Unternehmen, deren Kreditlinie erhöht worden ist, haben gut drei Viertel die Erhöhung von ihrer Bank aktiv eingefordert (ohne Grafik); beim Rest ging die Initiative von der Bank aus. Private Banken und

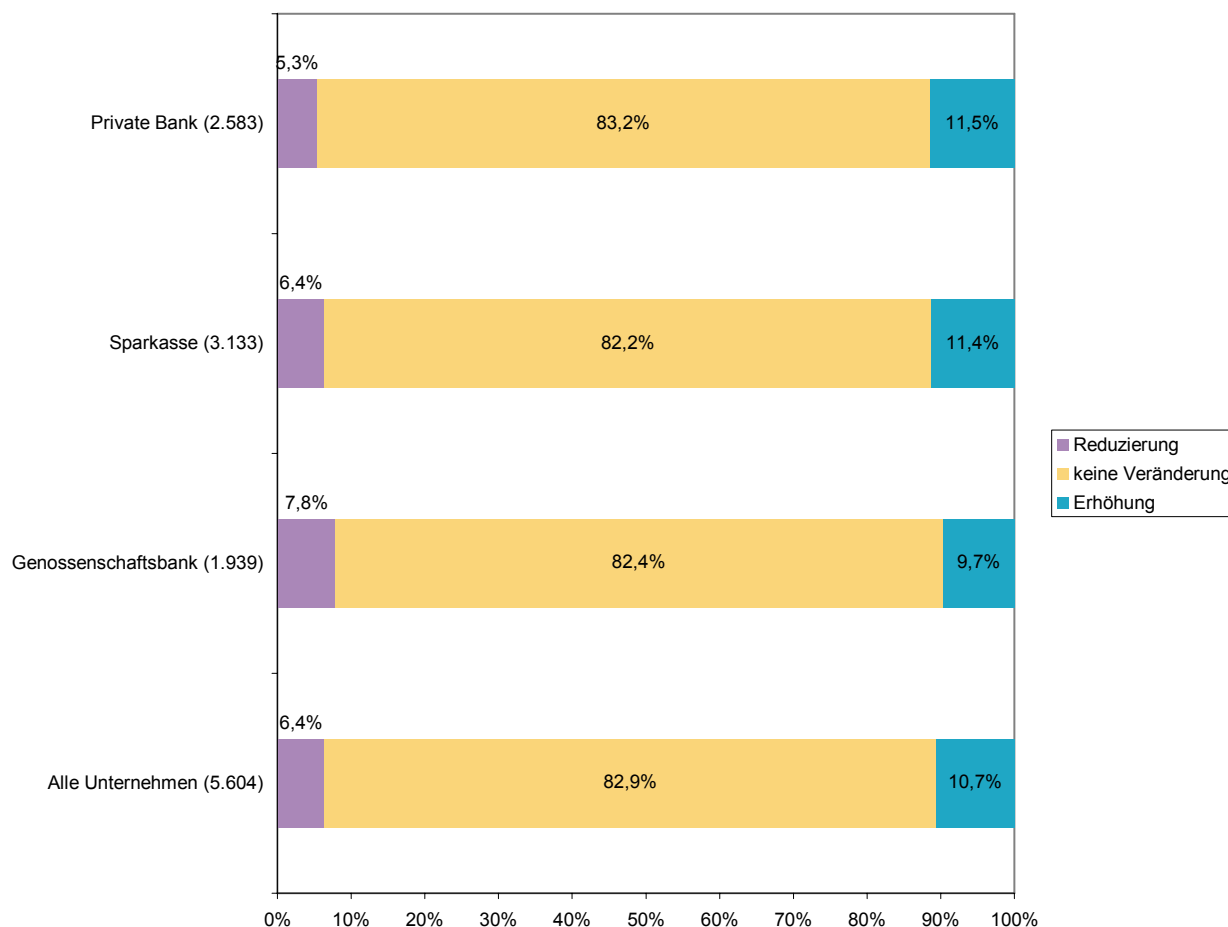


Sparkassen haben eher als die Genossenschaftsbanken von sich aus eine Erhöhung der Kreditlinie angeboten. Andere signifikante Unterschiede zwischen den Subsamples sind nicht vorhanden.

Von den Unternehmen, deren Kreditlinie weder reduziert noch erhöht worden ist, hat eine überwältigende Mehrheit von mehr als 90 % eine Erhöhung auch nicht gewünscht, und nur 6 % dieser Unternehmen haben uns geantwortet, dass sie zwar eine Erhöhung der Kreditlinie gewünscht, diese aber nicht erhalten hätten. Signifikant häufiger handelt es dabei um Unternehmen mit weniger als 10 Mio. EUR Umsatz. Offenbar haben die Kreditinstitute die wirtschaftlichen Aussichten kleiner und mittlerer Unternehmen etwas skeptischer beurteilt als die größerer Unternehmen.

Für die Zukunft erwarten die meisten Unternehmen keine Änderung ihrer Kreditlinien. Diejenigen, die eine Änderung erwarten, gehen am ehesten von einer Fortsetzung des bisherigen Trends aus, d. h. Unternehmen, deren Kreditlinie reduziert worden ist, erwarten besonders häufig eine Reduzierung auch in der Zukunft; und Unternehmen, deren Kreditlinie erhöht worden ist, erwarten besonders häufig eine Steigerung auch in der Zukunft.

**Grafik 12: Kreditlinie zukünftig nach Bankengruppen (Anteile in %)**



Mehrfachnennung einer Bankengruppe möglich.

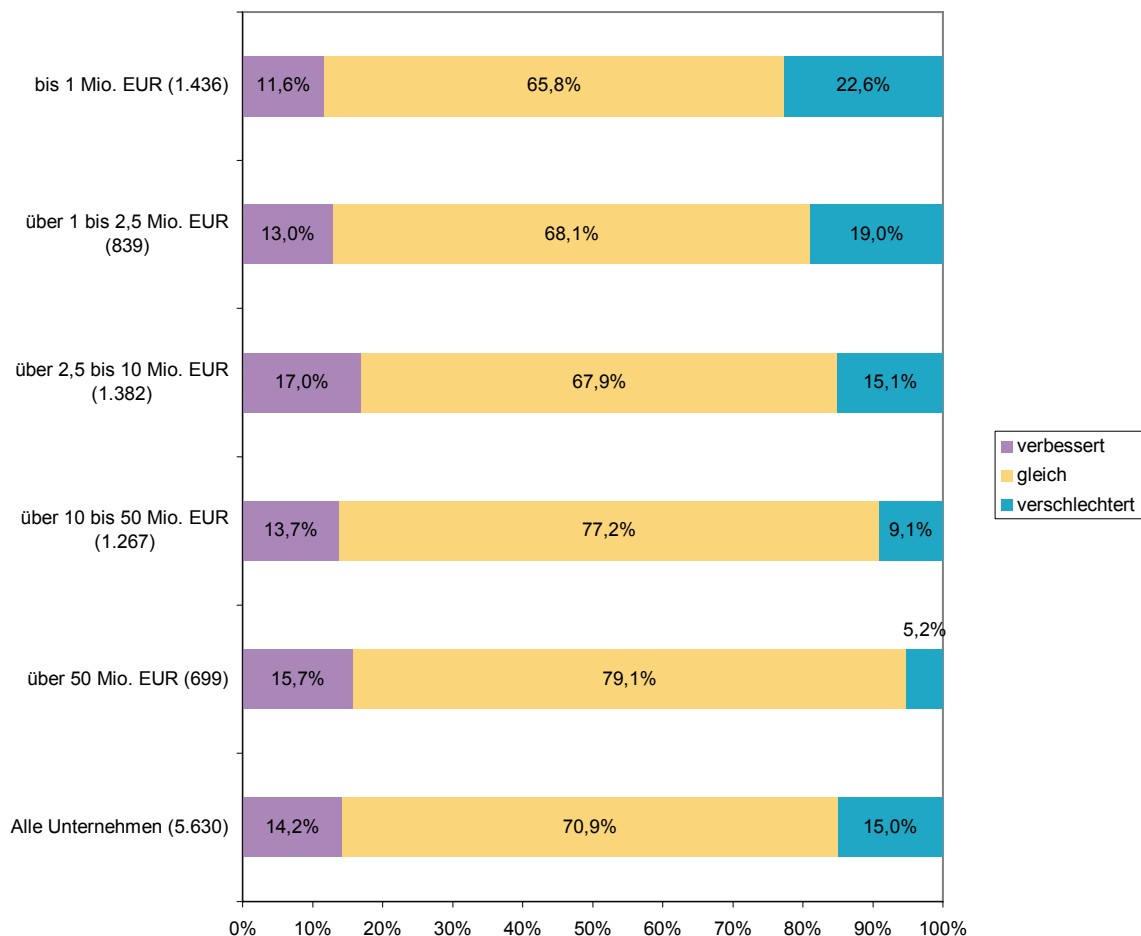
Kunden von Genossenschaftsbanken (Grafik 12) und Unternehmen aus dem Westen (ohne Grafik) sind in Bezug auf eine Erhöhung ihrer Kreditlinie in der Zukunft besonders skeptisch, ebenso verhält es sich mit Unternehmen, deren Bonität sich im letzten Jahr verschlechtert hat. AGs und junge Unternehmen sind da-

gegen besonders optimistisch, wenn es um die Erhöhung ihrer Kreditlinie geht. Vor allem bei jungen Unternehmen ist dies leicht erklärlich: Sie starten vermutlich mit einer geringen Kreditlinie und benötigen in der Wachstumsphase bald mehr und können darauf hoffen, dass ihre Bank oder Sparkasse sie dabei unterstützt.

## 2.5 Qualität der Beratung durch Banken

Insgesamt antworten mehr als zwei Drittel der Unternehmen, dass sich an der Beratungsqualität ihrer Bank oder ihrer Sparkasse im letzten Jahr nichts geändert habe. Der Rest teilt sich zu ungefähr gleichen Teilen in solche Unternehmen, die meinen, dass sie von ihrer Bank oder Sparkasse früher schlechter beraten worden seien, und solche, die angeben, früher besser beraten worden zu sein (Grafik 13). Vor allem kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz sind letzterer Auffassung, ebenso Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Handwerksunternehmen. Das Antwortverhalten der Unternehmen legt den Schluss nahe, dass die Kreditinstitute ihre Beratungsanstrengungen stärker als bisher auf (vermeintlich) profitablere Kundschaft konzentrieren.

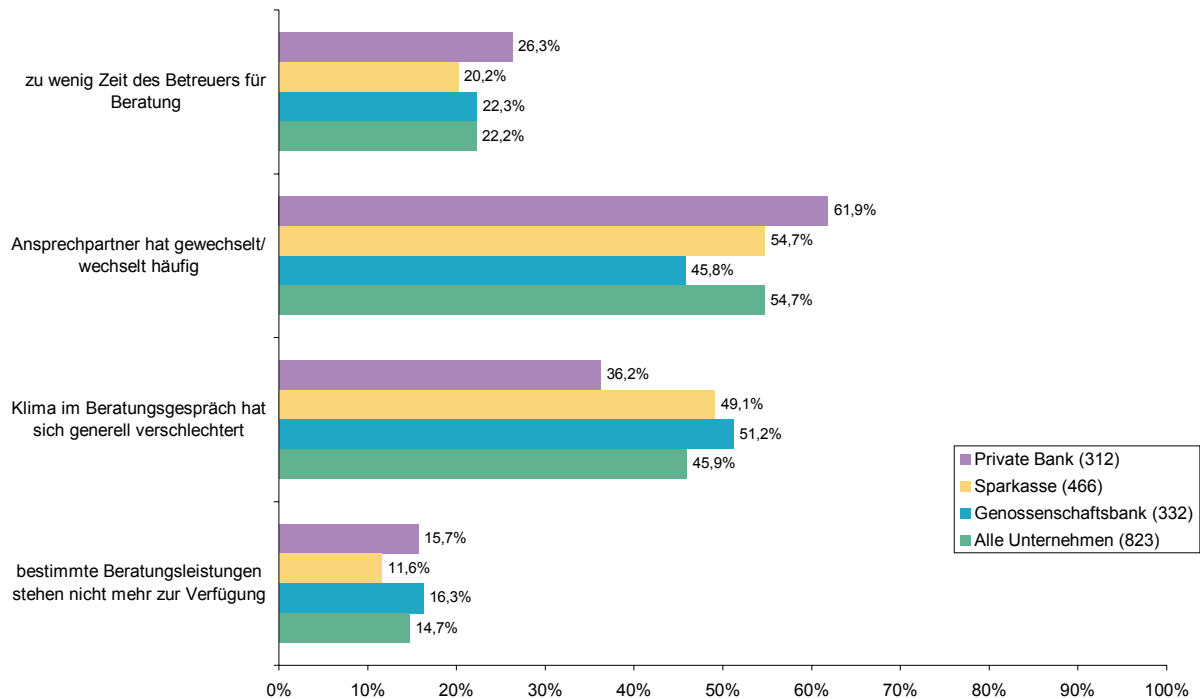
**Grafik 13: Beratungsqualität der Banken nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



Von denjenigen Unternehmen, die der Auffassung sind, dass sie früher von ihrer Bank besser beraten worden seien, geben mehr als die Hälfte an, dass das an dem Wechsel des Ansprechpartners liege (Grafik 14). Bei Genossenschaftsbanken scheint dies weniger ein Problem zu sein. Möglicherweise haben Genossen-

schaftsbanken bei der Umstrukturierung ihrer Vertriebs- und Beratungsprozesse mehr Wert auf Kontinuität gelegt als Sparkassen und private Banken.

**Grafik 14: Gründe für gesunkene Beratungsqualität der Banken nach Bankengruppen (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Den zweithäufigsten Grund für die Verschlechterung der Beratungsqualität der eigenen Bank sehen fast die Hälfte der Unternehmen darin, dass sich das Klima im Beratungsgespräch generell verschlechtert habe. Bei dieser Frage können systematische Zusammenhänge im Antwortverhalten zwischen Branchen, Größen, Regionen etc. nicht erkannt werden – nur Unternehmen, deren Ratingeinstufung gesunken ist, nennen diesen Grund signifikant häufiger als andere.

Mehr als ein Fünftel der Unternehmen beklagen sich darüber, dass der Betreuer zu wenig Zeit für die Beratung aufwende. Hier fehlt jeder systematische Zusammenhang – auch der zwischen Unternehmensgröße und Zeitintensität der Beratung.

Als letzter Grund für die gesunkene Beratungsqualität gibt rund ein Siebtel der Unternehmen an, dass bestimmte Beratungsleistungen der Banken und Sparkassen gar nicht mehr zur Verfügung stünden. Kunden von Sparkassen merken dies weitaus seltener an als die Kunden anderer Institute – offenbar erbringen die Sparkassen nach wie vor neben den eigentlichen Bankdienstleistungen stärker als andere Institute auch Beratungsleistungen in der von den Unternehmen gewünschten Breite.

## ZWISCHENFAZIT

Insgesamt hellt sich der Finanzierungshorizont für die Unternehmen in Deutschland langsam auf. Nur noch ein Drittel der Unternehmen berichtet, dass sich ihre Kreditaufnahme im Jahr 2005 erschwert habe. Einerseits schreitet der Finanzmarkt看andel weiter voran, andererseits haben mehrere Faktoren – die 2005 ein-

setzende Konjunkturbelebung sowie die Lockerung der Kreditrichtlinien auf Seiten der Kreditinstitute und ihre damit einhergehende Bereitschaft, die Neukreditvergabe wieder zu stärken – die Folgen des Finanzmarktwechsels für die Unternehmen gemildert. Dafür sprechen nicht nur die Abschwächung der Verschlechterung der Kreditaufnahme, sondern auch die gestiegene Häufigkeit der Erhöhung der Kreditlinien.

Der Finanzmarktwechsel bleibt für alle Unternehmen weiterhin deutlich spürbar; kein Unternehmen kann sich seinen Auswirkungen entziehen. Er führt unter anderem dazu, dass die Kreditinstitute bei ihren Kreditentscheidungen zunehmend die ertragsrelevanten Risiken berücksichtigen. Davon sind große und kleine Unternehmen in gleicher Weise, jedoch in unterschiedlichem Ausmaß betroffen: Während die Kreditinstitute bei größeren Unternehmen eher nach adäquater Risikovergütung streben, setzen sie bei kleineren eher auf mengenmäßige Risikobegrenzung.

### 3 Rating: Gestärkte Risikokultur

Das Rating ist ein zentrales Charakteristikum der neuen Usancen im Kreditmarkt. Die Wandlung der auf Langfristigkeit, Vertrauen und persönlicher Bekanntheit ausgelegten Hausbankbeziehung ist am besten am Vordringen der neuen Ratingkultur zu erkennen. Mit Hilfe des Ratings eröffnet sich der Weg zur kennzahlenbasierten Risikobeurteilung und -einschätzung der Kreditvergabe und darüber hinaus zur effizienteren Risikosteuerung im Gesamtgeschäft der Bank. Gleichzeitig bringt es für die Kunden der Institute bedeutende Umstellungen mit sich: Anders als in einem reinen Hausbanksystem müssen sie nunmehr periodisch die Institute mit vergangenheitsorientierten Berichten (Bilanzen, BWAs<sup>10</sup>) und zukunftsorientierten Plänen (Geschäftsplanungen und –aussichten) versorgen. Insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen erfordert dies nicht nur erhebliche Umstellungen in Bezug auf ihre traditionelle Verslossenheit, sondern auch in Bezug auf die betriebsinterne Organisation und Durchführung des Berichts- und Dokumentationswesens.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen gibt an, ein internes Rating von ihrem Kreditinstitut zu haben (Grafik 15). Aber immerhin 30 % der Unternehmen sagen, dass sie keines besitzen; und ein knapp Siebtel der Unternehmen weiß noch nicht einmal, ob es von der Bank geratet worden ist.<sup>11</sup>

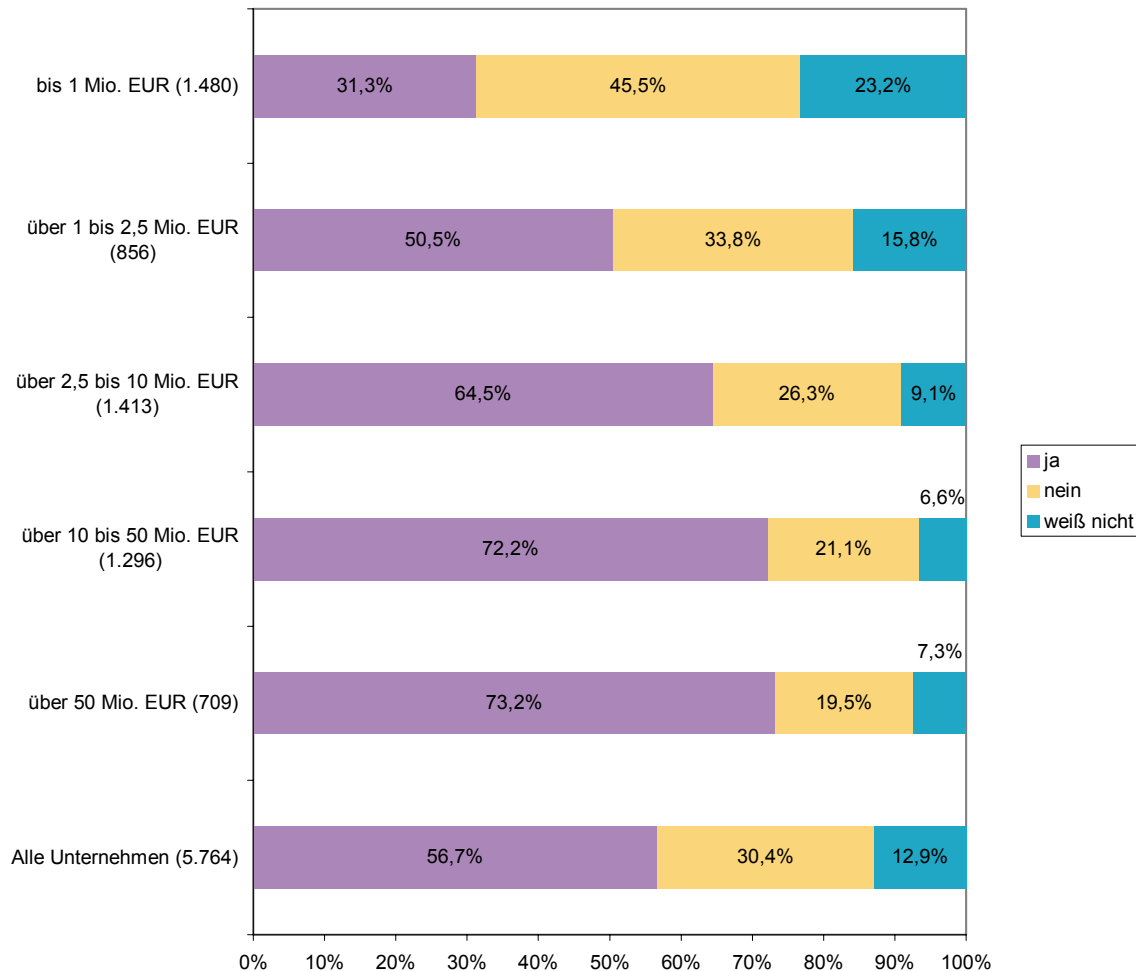
Das Vorhandensein eines bankinternen Ratings ist stark größenabhängig: Je größer das Unternehmen, desto eher hat die Bank ein Rating durchgeführt. Der Anteil steigt von einem knappen Drittel bei den kleinsten Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz auf drei Viertel bei den Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz. Mit zunehmender Unternehmensgröße sinken nicht nur die Anteile der Nein-Antworten, sondern auch die Häufigkeiten der Weiß-nicht-Antworten deutlich.

---

<sup>10</sup> Betriebswirtschaftliche Auswertung, d. i. eine Aufstellung der Gewinn- und Erlössituation während eines laufenden Geschäftsjahres.

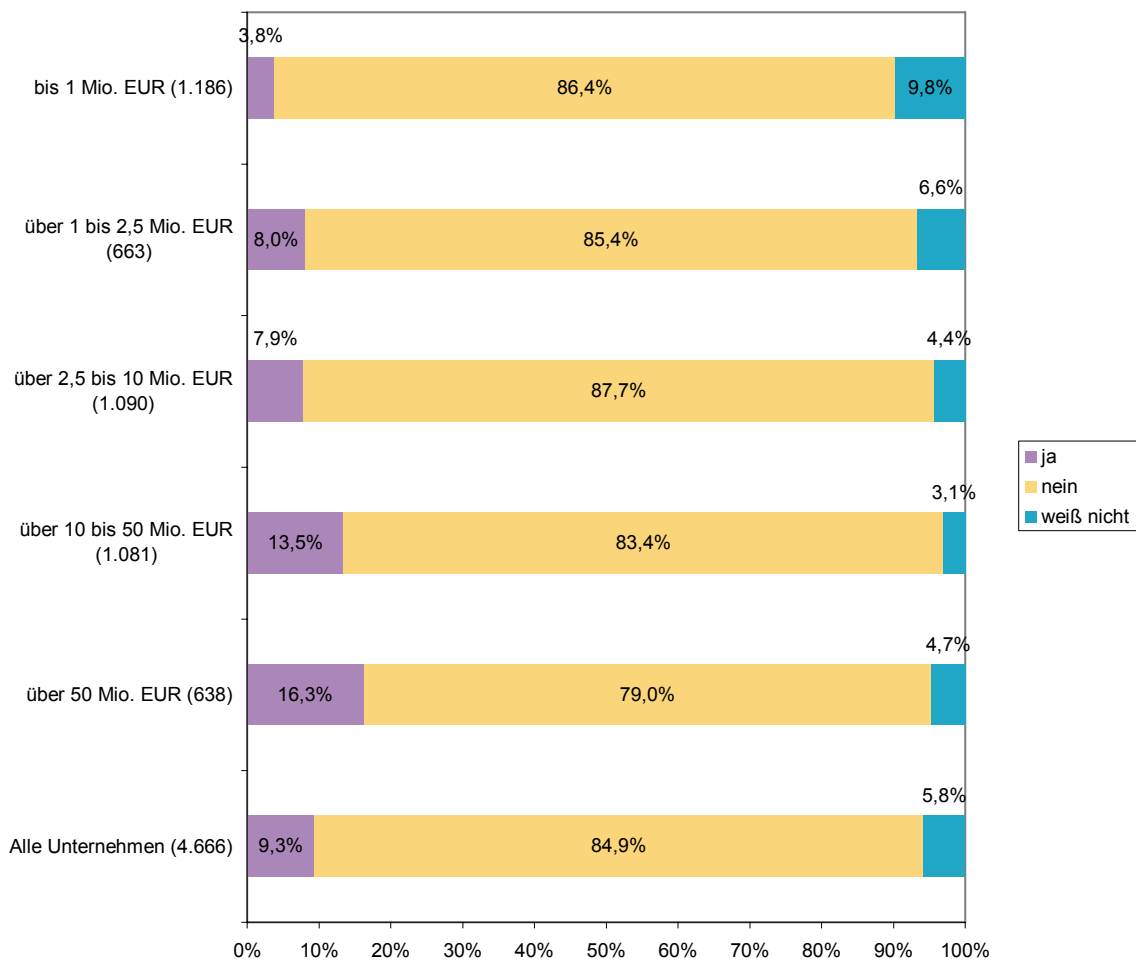
<sup>11</sup> Die Antworten auf diesen Fragenkomplex sind nicht nur wegen der mangelnden Kongruenz der Berichtskreise, sondern auch wegen einer Änderung der Fragebogenarchitektur nicht mit denen des Vorjahres vergleichbar.

**Grafik 15: Rating von einem Kreditinstitut ("internes Rating") nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



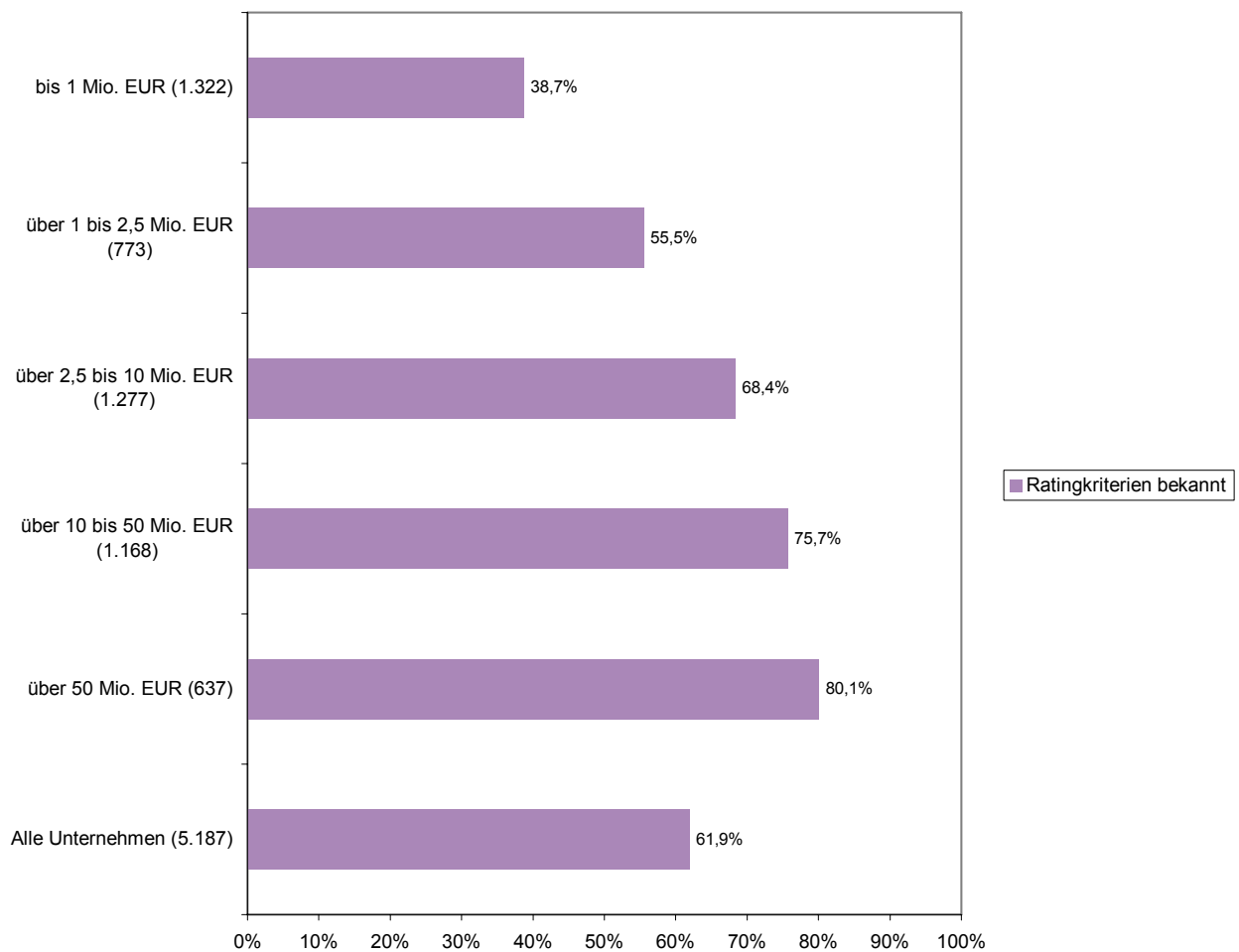
Der Befund lässt den Schluss zu, dass größere Unternehmen von ihrer Bank sowohl häufiger geratet als auch häufiger über das Vorhandensein eines Ratings in Kenntnis gesetzt werden. Zu den großenbedingten Häufigkeitsunterschieden dürften auch Qualitätsunterschiede des Ratings treten. Es ist zu vermuten, dass ein Rating für ein größeres Unternehmen aufwendiger ausfallen wird als ein Rating für ein kleines Unternehmen, bei dem die Ratingkosten einem verhältnismäßig kleinen Risiko gegenüberstehen.

Über ein externes Rating verfügt nur eine Minderheit von weniger als 10 % der antwortenden Unternehmen (Grafik 16). Auch hier variiert die Häufigkeit stark mit der Unternehmensgröße: Größere Unternehmen sind mehr als viermal so häufig extern geratet wie kleine.

**Grafik 16: Rating von einer Nicht-Bank ("externes Rating") nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

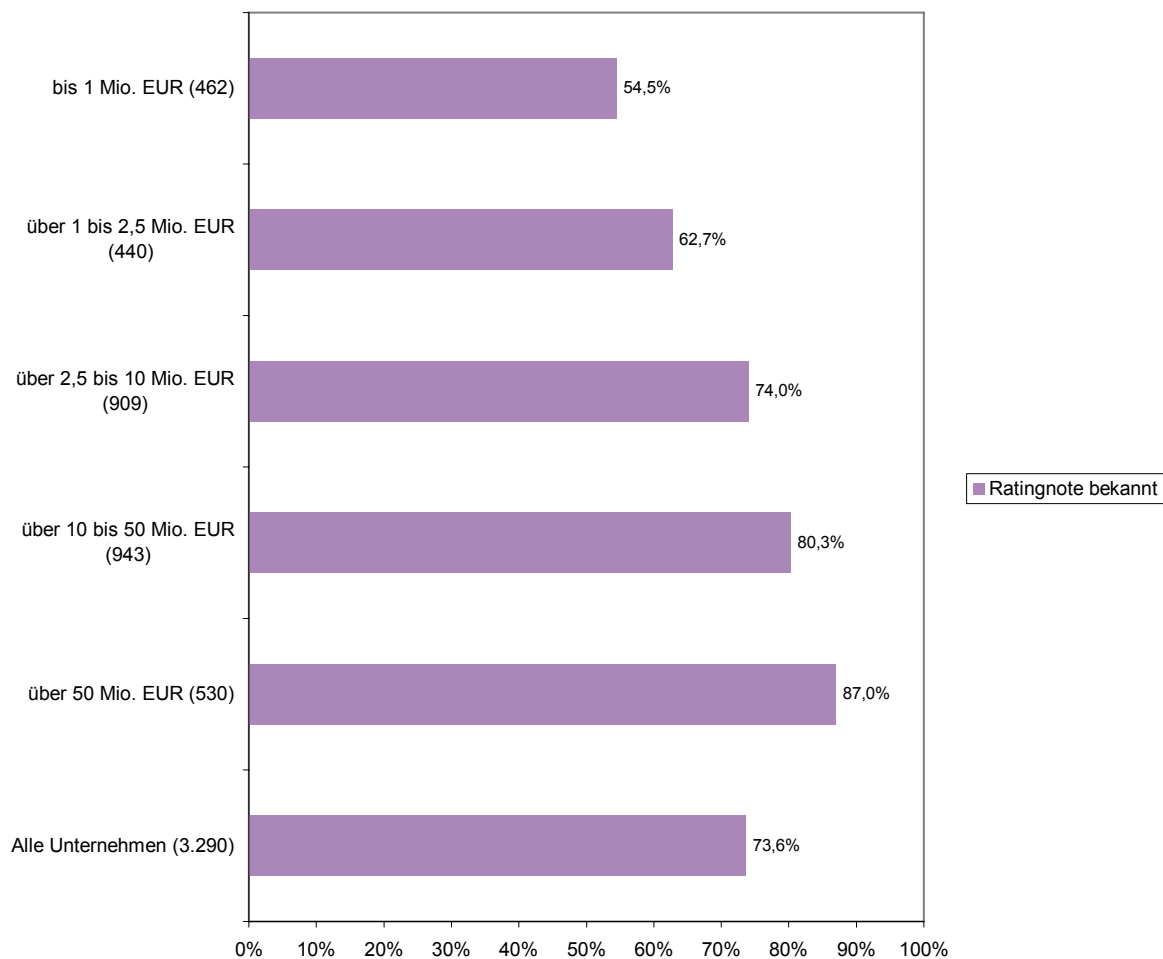
Das einzige weitere signifikante Ergebnis ist, dass Einzelfirmen und Dienstleistungsunternehmen seltener über ein externes Rating als Unternehmen aus anderen Branchen verfügen.

Mehr als drei Fünftel aller Unternehmen kennen die Kriterien, die ihre Bank der Bonitätsprüfung zugrunde legt (Grafik 17). Sogar 85 % sind es, wenn man nur diejenigen Unternehmen berücksichtigt, die über ein Bankrating verfügen beziehungsweise davon wissen. Offensichtlich verstehen nunmehr viele Unternehmen, welchen wichtigen Stellenwert das Rating im Wandel des Finanzsystems einnimmt und informieren sich entsprechend. Allerdings liegt der entsprechende Wert bei kleinen Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz nur bei weniger als zwei Fünfteln (zwei Drittel bei den kleinen Unternehmen mit Bankrating), bei den größten dagegen beträgt der Bekanntheitsgrad der Ratingkriterien 80 % (über 90 % bei Unternehmen mit Bankrating). Der Zusammenhang zwischen Größe und Kenntnis der Ratingkriterien ist hochsignifikant. Weitere signifikante Zusammenhänge existieren nicht. Anzumerken bleibt, dass die Ratingkriterien nicht notwendig von der Bank kommuniziert werden müssen. Vielerorts klären Kammern und Verbände über die Kriterien auf, so dass viele Unternehmen ihr Wissen aus zweiter Hand bezogen und in eher allgemeiner Form zur Verfügung gestellt bekommen haben dürften. Dafür spricht, dass knapp 30 % der Unternehmen, die nicht über Bankrating verfügen, ebenfalls angeben, die Kriterien der Bank zu kennen.

**Grafik 17: Ratingkriterien bekannt nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

Ebenso wie die allgemeinen Ratingkriterien ist auch die individuelle Ratingnote größeren Unternehmen weit- aus besser bekannt als kleineren (Grafik 18). Gefragt, ob sie ihre Ratingnote bzw. –einstufung kennen, ant- worten drei Viertel der Unternehmen, die über ein Rating verfügen, mit ja – und zwar nahezu 90 % der größ- ten, aber nur gut die Hälfte der kleinsten. Weitere statistisch signifikante Zusammenhänge können hier nicht erkannt werden – sieht man von den jungen Unternehmen ab, denen ihre Ratingnote selbst bei Vorhanden- sein eines internen oder externen Ratings sehr viel seltener bekannt ist als Bestandsunternehmen.

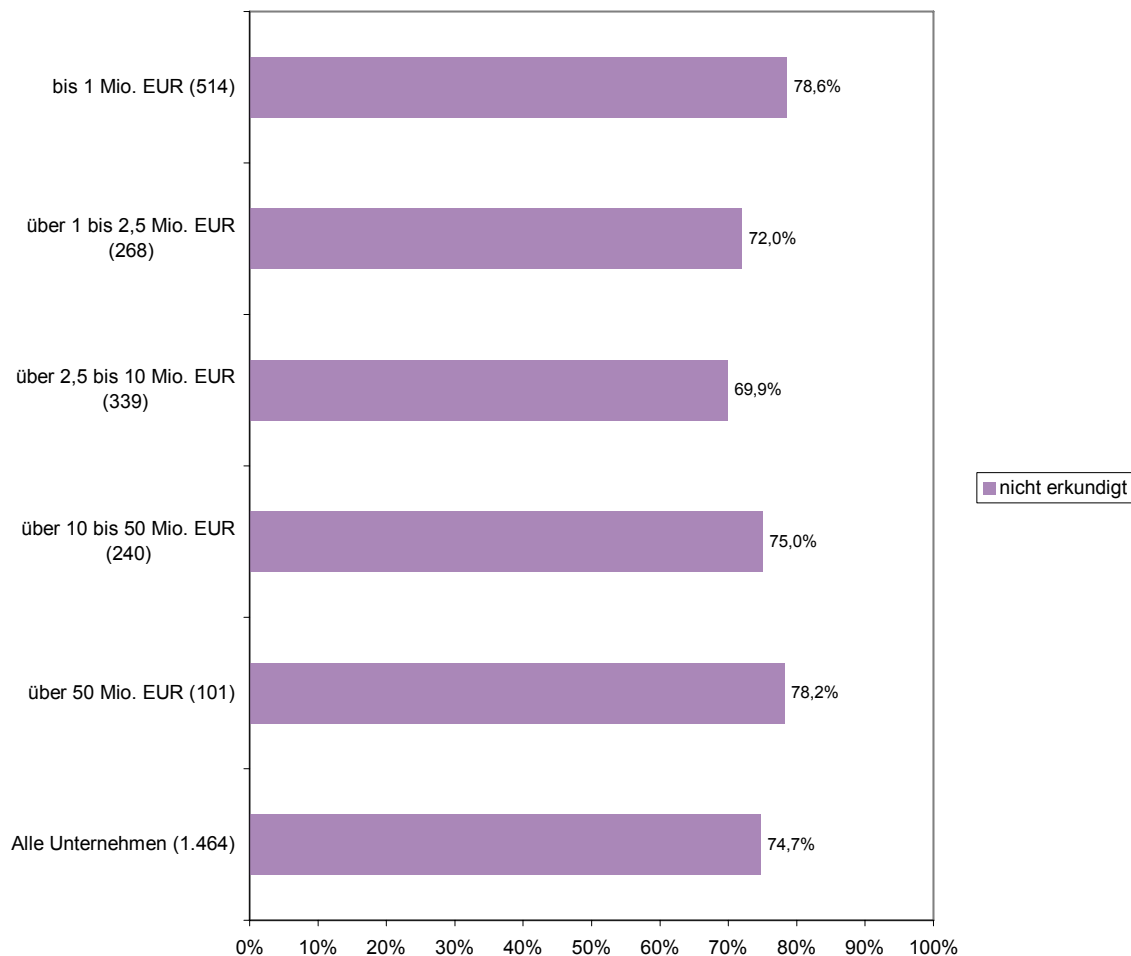
Das Antwortmuster deutet auf mögliche Kommunikationsdefizite zwischen Bank und Kunden hin, vor allem bei kleineren Unternehmen, von denen rund 45 % bzw. 37 % ihre Ratingnote nicht kennen, obwohl sie wis- sen, dass ihre Bank sie geratet hat.

**Grafik 18: Ratingnote bekannt nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

Kommunikationsdefizite offenbaren sich auch in folgendem Ergebnis der Umfrage: Falls die Ratingnote nicht bekannt ist, sind dafür hauptsächlich die Unternehmen selbst verantwortlich: Nach den Gründen dafür gefragt, warum sie ihre Ratingnote nicht kennen, antworten nämlich drei Viertel der Unternehmen, die entweder ein bankinternes Rating haben oder nicht wissen, ob sie eins haben, dass sie sich nicht nach ihrer Ratingnote erkundigt haben (Grafik 19). Lediglich knapp 30 % der Unternehmen geben an, dass die Bank das Ratingergebnis nicht mitgeteilt habe. Signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Gruppen lassen sich bei dieser Frage nicht ausmachen – insbesondere sei darauf hingewiesen, dass die Unternehmensgröße beim Antwortverhalten hier keine Rolle spielt.



**Grafik 19: Ratingnote nicht bekannt, weil sich das Unternehmen nicht danach erkundigt hat (nach Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)**



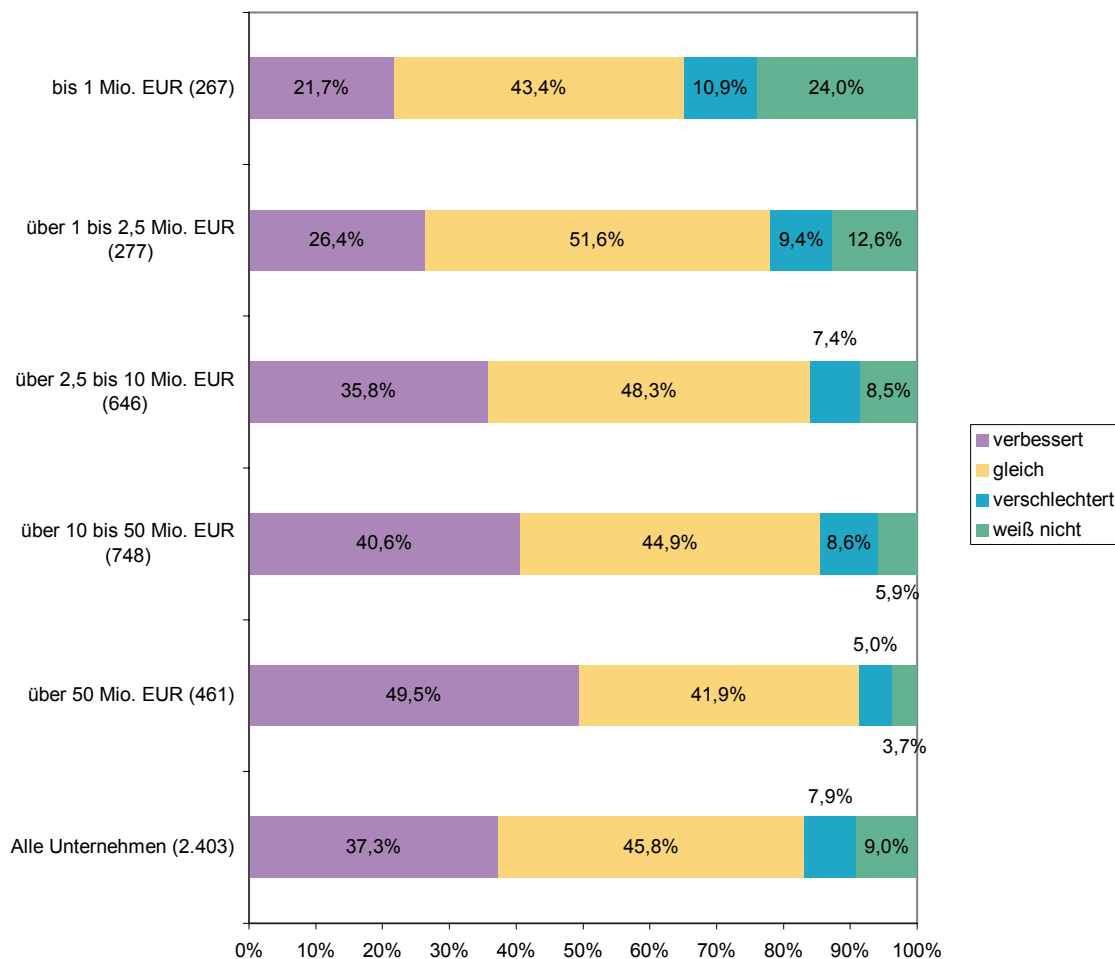
Wir wollten von den Unternehmen auch wissen, wie sich ihre Rating-Einstufung im Jahr vor der Befragung verändert hat (Grafik 20). Von allen Unternehmen, denen ihre Rating-Note bekannt ist, hat sich das Rating nur bei einer kleinen Minderheit (8 %) verschlechtert. Bei 45 % hat sich das Rating nicht verändert, und bei knapp zwei Fünfteln hat es sich sogar verbessert. (Knapp 10 % haben angegeben, die Entwicklung nicht zu kennen.)

Verbessert hat sich tendenziell das Rating von GmbHs und vor allem AGs (ohne Grafik) – möglicherweise, weil Kapitalgesellschaften die Transparenzanforderungen der Banken besser erfüllen als Einzelunternehmen und Personengesellschaften, da ein guter Teil von ihnen sowieso publizitätspflichtig ist und über entsprechende Strukturen verfügt. Zudem könnten sie in besonderem Maße Anstrengungen unternommen haben, um ihr Rating zu verbessern, z. B. mit dem Ziel, an den neuen Finanzierungsinstrumenten für mittlere Unternehmen partizipieren zu können. Auch die Größe spielt eine gewisse Rolle: Grafik 20 zeigt einen starken und kontinuierlichen Einfluss der Unternehmensgröße, aber die Überprüfung mit statistischen Methoden offenbart, dass erst Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz ihr Rating in besonderem Maße haben verbessern können. Möglicherweise gilt hier derselbe Grund wie bei den Kapitalgesellschaften: diese Unternehmen sind eher publizitätspflichtig, verfügen demgemäß eher als andere über zweckgemäße einge-

spielte Strukturen und sind besonders daran interessiert, ihr Rating zu verbessern, um neue Finanzierungsinstrumente<sup>12</sup> nutzen zu können.

In der Betrachtung nach Branchen geben besonders selten Bauunternehmen an, dass sich ihre Ratingeinstufung verbessert habe (ohne Grafik). Während eine Verbesserung nur bei einem knappen Viertel stattgefunden hat, hat sich die Ratingeinstufung von 10 % der Bauunternehmen verschlechtert – der höchste Wert aller Branchen. Nicht viel besser sieht es im Dienstleistungssektor aus, wo sich nur 30 % der Unternehmen über eine Bonitätshöherstufung freuen konnten.

**Grafik 20: Ratingentwicklung nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

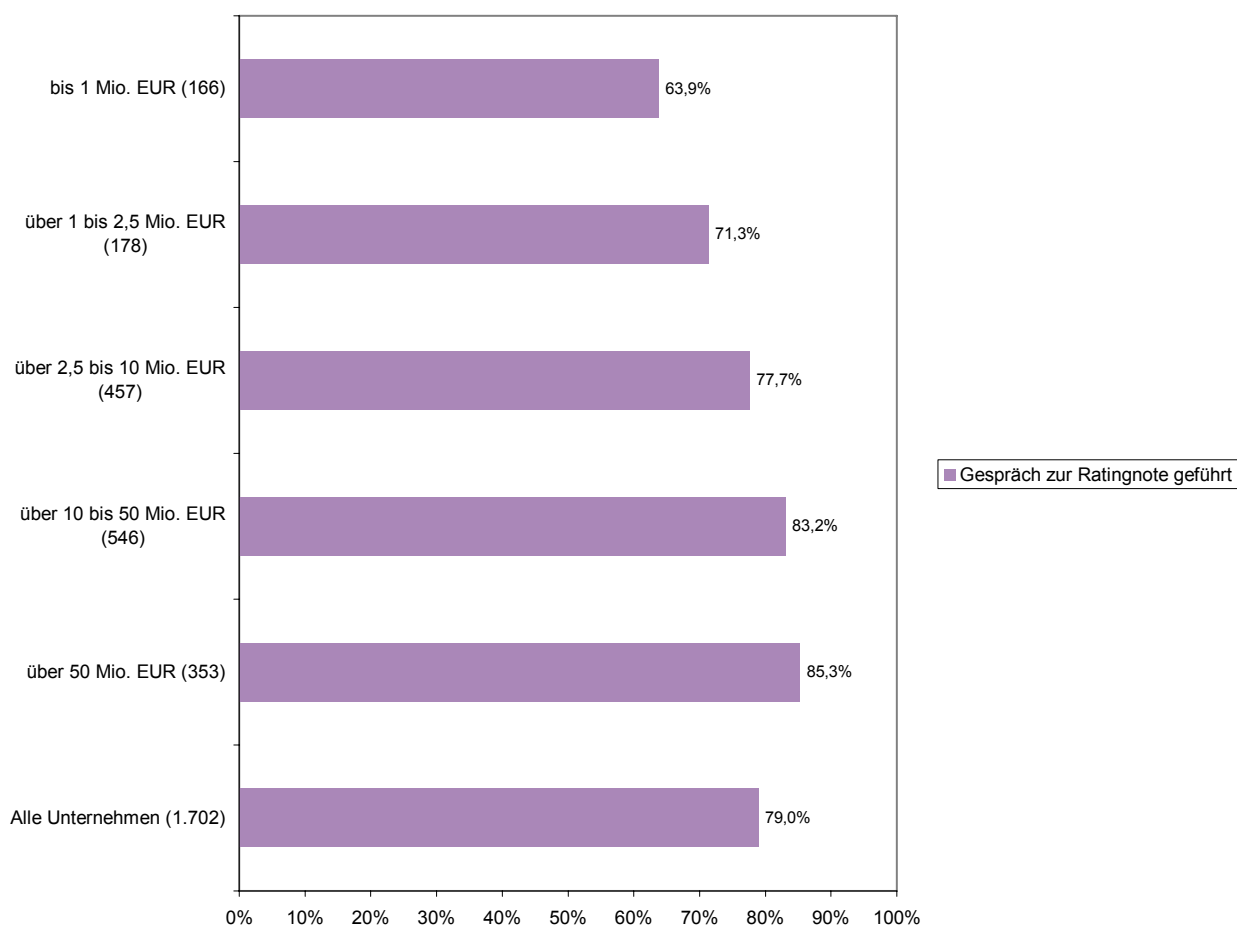


Unternehmen des Dienstleistungssektors (und auch aus dem Einzelhandel) sagen zudem öfter als andere, dass sie nicht wüssten, wie sich ihre Bonitätseinstufung entwickelt habe. Das Antwortverhalten ist zudem signifikant größenabhängig: Kleinere Unternehmen kennen viel öfter als größere ihre Ratingentwicklung nicht – auch dies ein Hinweis auf oftmals mangelhafte Kommunikation zwischen Kreditinstituten und kleinen Mittelständlern.

<sup>12</sup> Beziehungsweise auch traditionelle Instrumente, die bislang großen Unternehmen vorbehalten waren und nunmehr durch den Finanzmarktwandel auch größeren Mittelständlern zur Verfügung stehen.

Für Unternehmen ist es meist hilfreich, nicht nur ihr Ratingergebnis zu erfahren, sondern es vom Firmenkundenbetreuer auch erläutert zu bekommen. Noch besser ist es, das Rating gezielt zum Anlass zu nehmen, über Verbesserungspotenziale im Unternehmen zu sprechen und Vorschläge für eine bessere Ausgestaltung von Verfahren und Leistungen des Unternehmens zu machen. In diesem Sinn sind Sparkassen und Genossenschaftsbanken die besseren Kommunikatoren: Ihre Kunden geben häufiger als die Kunden von Privatbanken an, dass sie mit ihrem Firmenkundenbetreuer ein Gespräch über diese Themen geführt hätten (ohne Grafik). Ansonsten ist hier ebenfalls ein größenabhängiges Antwortmuster zu beobachten (Grafik 21): Größere Unternehmen geben häufiger als kleinere Unternehmen an, ein Gespräch über ihre Ratingeinstufung und über mögliche Verbesserungspotenziale geführt zu haben. Daraus lässt sich ableiten, dass die Firmenkundenbetreuer von Banken und Sparkassen ihre Beratungsintensität durchaus nach der Wichtigkeit des Kunden und dem Ertragspotenzial, welches er mitbringt, ausrichten. Das Ergebnis deutet in die gleiche Richtung wie die Ergebnisse zur Beratungsqualität der Banken (vgl. S. 26).

**Grafik 21: Gespräch zum Rating nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



## ZWISCHENFAZIT

Dass das Rating im Zeichen der neuen Risikokultur auf den Finanzmärkten für die Kreditentscheidungen der Institute immer wichtiger wird, merkt die Mehrheit der Unternehmen: Mehr als die Hälfte von ihnen gibt an, über ein bankinternes Rating zu verfügen, zehn Prozent verfügen über ein externes Rating. Ein gutes Rating zu haben, ist für viele Unternehmen Teil der unternehmerischen Zielfunktion, um den Zugang zu Krediten

günstig zu gestalten. Daher haben sich viele Unternehmen mit dem Thema Rating auseinandergesetzt; beispielsweise kennen sie die Kriterien, die zu einer Ratingeinstufung führen, und dürften diese Kenntnis auch vielfach für Maßnahmen nutzen, durch die sich ihre Ratingnote verbessert.

Allerdings sagen immer noch rund 30 % der Unternehmen, dass sie kein bankinternes Rating haben. Da es schwer vorstellbar ist, dass die Banken noch nicht bei ihrer gesamten Kundschaft eine Bonitätseinstufung vorgenommen haben, deutet dies (ebenso wie die Befunde, dass nahezu 40% der Unternehmen die allgemeinen Ratingkriterien und 25 % der gerateten Unternehmen ihre konkrete Ratingnote nicht kennen) auf ungenutzte Kommunikationspotenziale vor allem bei den Banken, aber auch bei den Unternehmen hin.<sup>13</sup> Die Unternehmen sind gefordert, sich noch intensiver um ihr Rating zu kümmern; die Banken müssen ihrerseits Anstrengungen unternehmen, den Ratingdialog mit ihren Kunden zu verbessern und zu intensivieren.

## 4 Investitionen

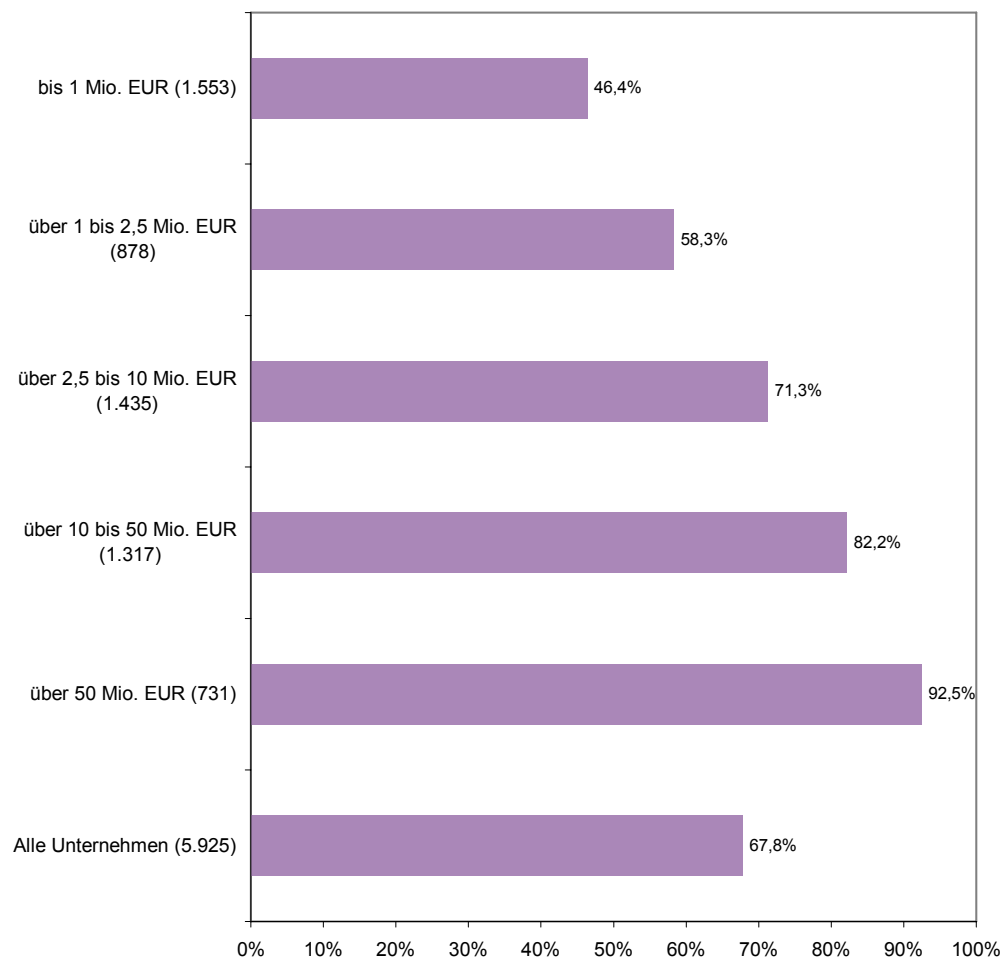
Mit einer Investition verbinden die Unternehmen Gegenwart und Zukunft. Zum einen schaffen sie in der Gegenwart Nachfrage und stärken damit die konjunkturelle Entwicklung, zum anderen ersetzen sie alte, abgeschriebene Anlagen oder erweitern ihre Produktionskapazitäten, die auch in der Zukunft noch zur Verfügung stehen. Die erbrachten Leistungen und die produzierten Waren müssen Abnehmer finden, um zum Unternehmenserfolg beizutragen und gleichzeitig gesamtwirtschaftliches Wachstum zu generieren. Weil Investitionen der Finanzierung bedürfen – sei es durch unternehmensintern generierte Mittel (Innenfinanzierung), sei es durch Mittel, die von außerhalb in das Unternehmen gelangen (externe Finanzierung) – könnte der Wandel der Finanzmärkte einen Einfluss auf das Investitionsverhalten der Unternehmen ausüben.

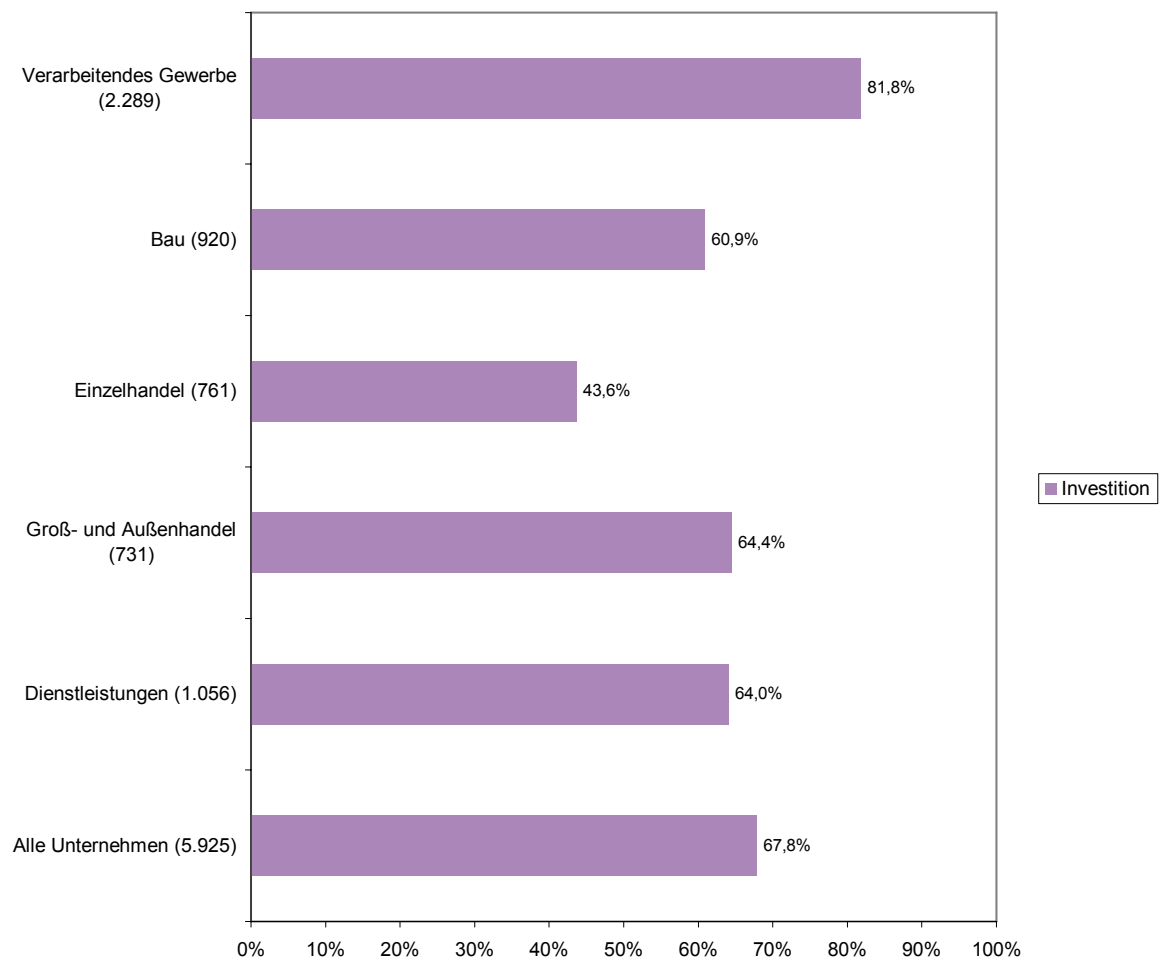
Wir haben die Unternehmen zunächst gefragt, ob sie im Jahr vor der Befragung Investitionsprojekte durchgeführt haben.<sup>14</sup> Zwei Drittel der Unternehmen antworten auf diese Frage mit ja (Grafik 22); je größer das Unternehmen ist, desto eher fällt die Antwort positiv aus. Positiver als andere Branchen antworten die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (Grafik 23). Es zeigt sich, dass die Industrie ein wichtiger Investitionsmotor ist, der stärker als andere Branchen von der exportgetriebenen Konjunkturbelebung des Jahres 2005 profitiert hat. Auch junge Unternehmen in der Wachstumsphase investieren eher als Bestandsunternehmen.

---

<sup>13</sup> Damit weist das Antwortverhalten bei dieser Frage in dieselbe Richtung wie auch die Ergebnisse der Fragen nach der Beratungsqualität der Banken und nach dem Gespräch zum Rating und zu den Verbesserungspotenzialen.

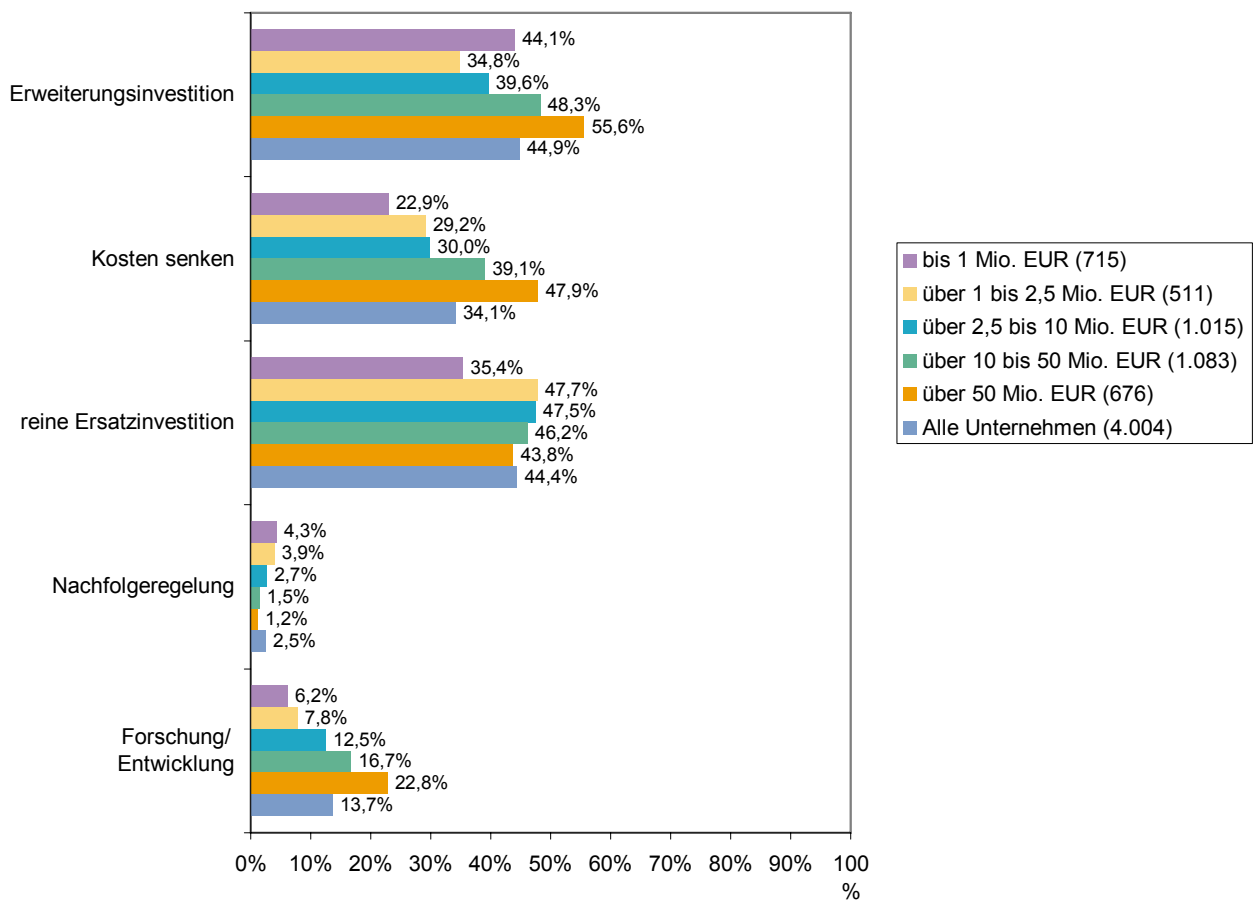
<sup>14</sup> Diese Frage ist etwas verändert worden, so dass die Antworten nicht mit denen des letzten Jahres vergleichbar sind.

**Grafik 22: Investition nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

**Grafik 23: Investition nach Branchen (Anteile in %)**

Die relativ gute Konjunkturlage des Jahres 2005 hat nicht nur die Investitionstätigkeit allgemein beflügelt. Vor allem ist ein hoher Anteil von Erweiterungsinvestitionen festzustellen: Rund 45 % der investierenden Unternehmen haben mit der Investition des vergangenen Jahres ihre Kapazitäten erweitert (Grafik 24). Insbesondere die kleinsten Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz haben stark auf Wachstumsinvestitionen gesetzt (44 %). Mittlere Unternehmen waren dagegen zurückhaltend bei der Erweiterung ihrer Kapazitäten, und die größeren Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz haben dann wieder kräftig Kapazitäten erweitert (sogar 56 % derjenigen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz). Vermutlich wurden sie durch die gute Exportkonjunktur angeregt, die bei größeren Unternehmen eher greift als bei tendenziell binnenwirtschaftlich orientierten kleineren Unternehmen.

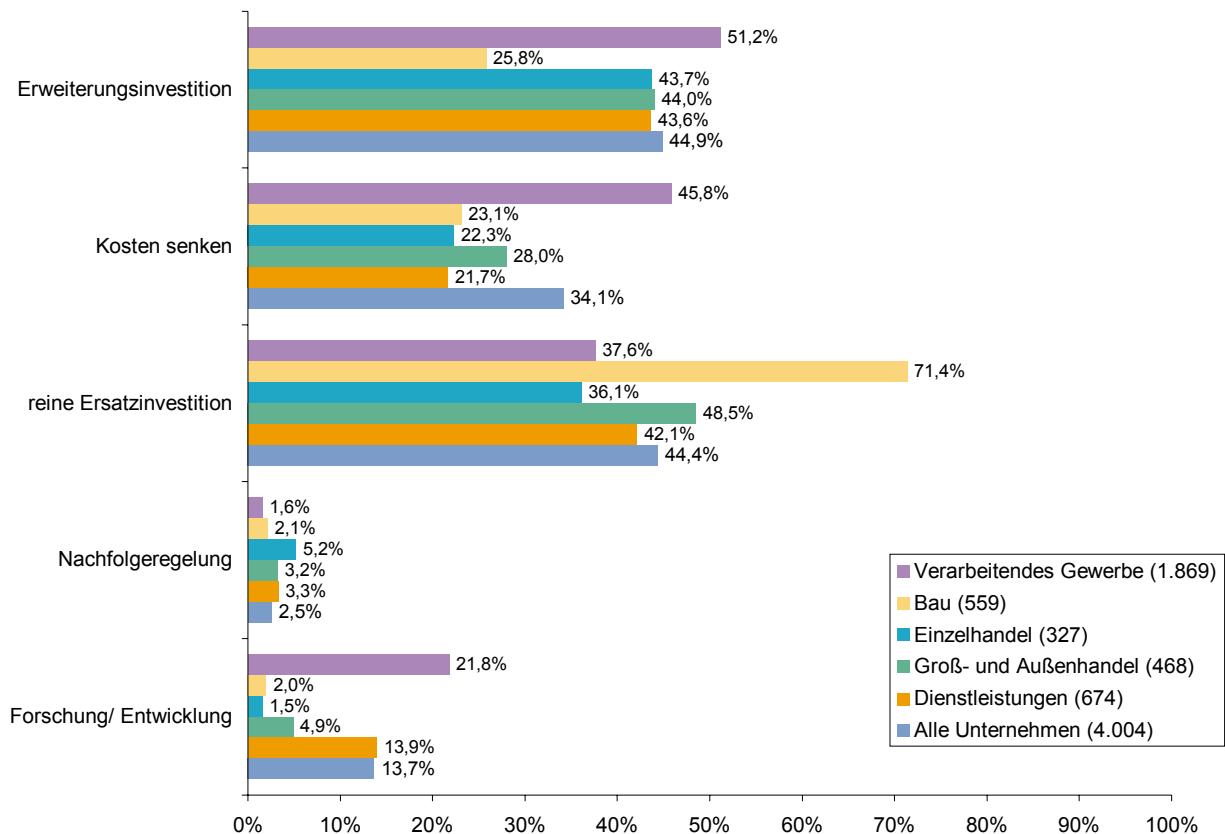
**Grafik 24: Investitionsmotive nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Aufgrund der anhaltenden Strukturprobleme der Branche haben Unternehmen aus dem Bausektor deutlich weniger auf Erweiterungsinvestitionen als Unternehmen aus anderen Branchen gesetzt (26 %; Grafik 25). Westdeutsche Unternehmen und Handwerksunternehmen haben nur in unterdurchschnittlichem Ausmaß Erweiterungsinvestitionen vorgenommen. Junge Unternehmen haben dagegen in stärkerem Maße als Bestandsunternehmen auf Erweiterungsinvestitionen gesetzt.

**Grafik 25: Investitionsmotive nach Branchen (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Auch Investitionen, bei denen das Motiv der Kostensenkung und Rationalisierung im Vordergrund steht, haben größere Unternehmen (48 %) eher vorgenommen als kleinere (23 %). Dieses Motiv stand auch bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes häufig im Vordergrund (46 %). Auch westdeutsche Unternehmen haben eher auf Kostensenkungen gesetzt als ostdeutsche (ohne Grafik).

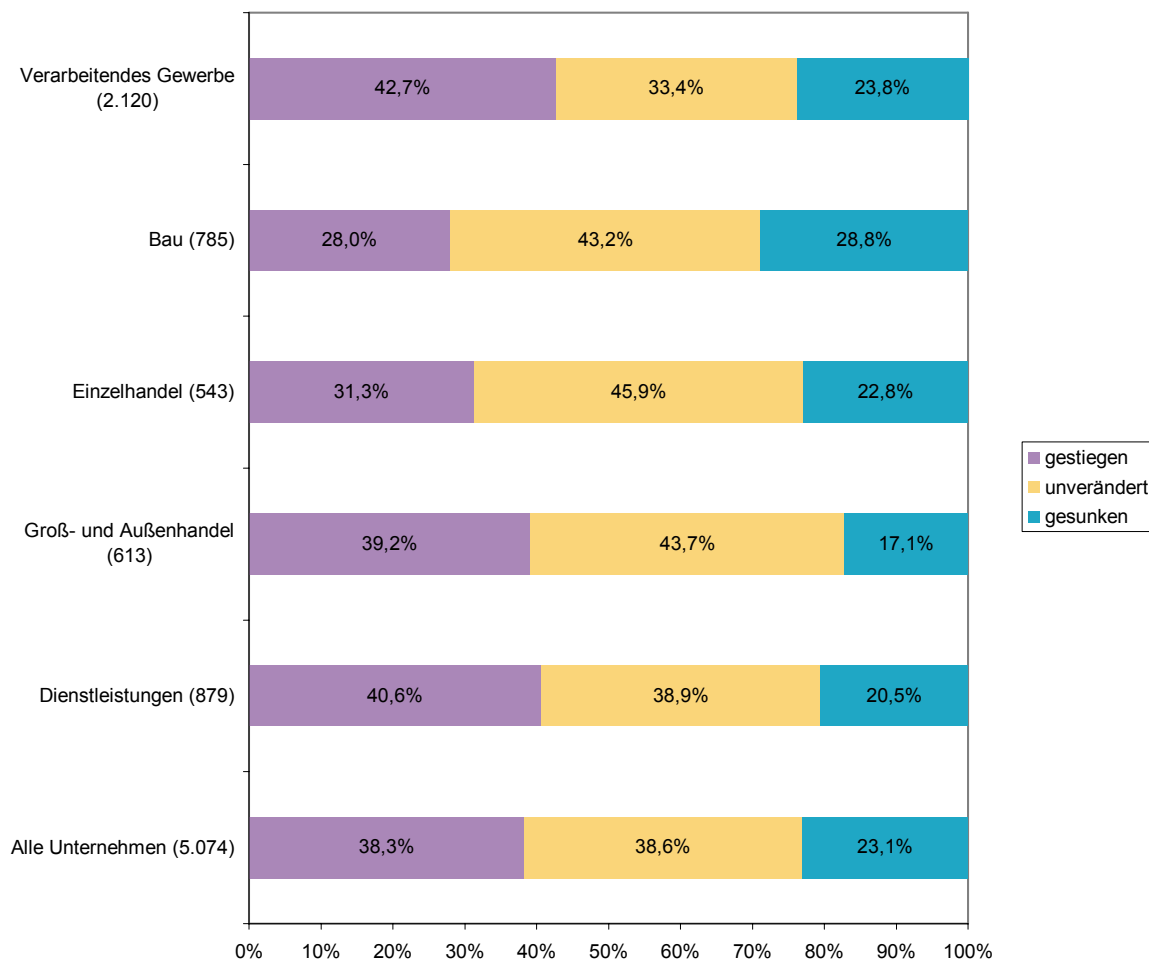
Ebenso nehmen mittlere und große Unternehmen Ersatzinvestitionen eher vor als kleine. Ersatzinvestitionen wurden von Unternehmen des Baugewerbes (71 %) sehr viel häufiger, vom Verarbeitenden Gewerbe (38 %) seltener vorgenommen als von Unternehmen aus anderen Branchen.

Als Investitionsmotiv spielen Nachfolgeregelung (2,5 %) praktisch keine und Forschung & Entwicklung (14 %) nur eine geringe Rolle. Die grafische Inaugenscheinnahme deutet auf eine starke Größenabhängigkeit der F&E-Investitionen hin; der Zusammenhang kann aber aufgrund der relativ geringen Fallzahl nicht empirisch bestätigt werden. Daneben ist vor allem die Branche ausschlaggebend: F&E findet in viel stärkerem Maße im Verarbeitenden Gewerbe statt (22 %) als in anderen Branchen. Hier zeigt sich einmal mehr, dass die Industrie nach wie vor Träger der Innovationstätigkeit ist.



Grafik 26 zeigt, dass fast zwei Fünftel (38 %) der Unternehmen angeben, dass sie mehr investiert hätten als im Vorjahr. Ebenso viele antworten, dass ihr Investitionsvolumen unverändert geblieben sei, und nur ein knappes Viertel berichten, dass sie weniger investiert hätten als im Jahr zuvor. Das Antwortverhalten steht im Einklang mit der derzeit relativ guten Konjunkturlage in Gesamtwirtschaft und Mittelstand.<sup>15</sup>

**Grafik 26: Investitionsvolumen im Vorjahresvergleich nach Branchen (Anteile in %)**



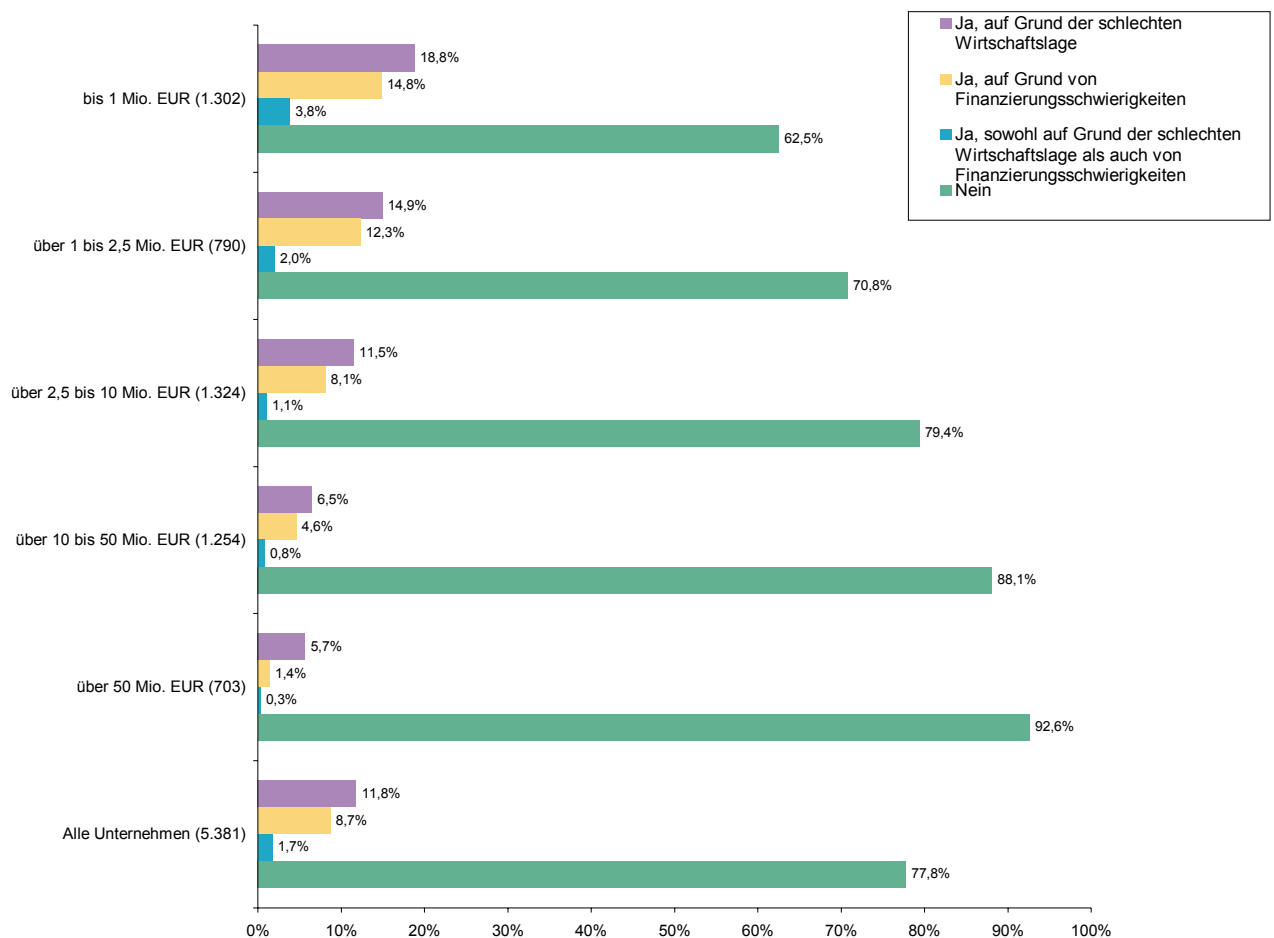
Bau- und Einzelhandelsunternehmen berichten signifikant häufiger als Unternehmen anderer Branchen, dass ihr Investitionsvolumen gesunken sei, bzw. signifikant seltener, dass ihr Investitionsvolumen gestiegen sei. Diese beiden strukturell schwachen Branchen teilen die allgemein positiven Zukunftserwartungen in anderen Branchen offenbar nicht. Ein größenabhängiges Antwortmuster ist dagegen nicht zu erkennen – dies spricht dafür, dass der konjunkturelle Optimismus auch den Mittelstand erreicht hat (auch wenn dieser bei den Erweiterungsinvestitionen noch etwas zurückhaltender ist als größere Unternehmen).

<sup>15</sup> Vgl. Borger (2006).

## 4.1 Nicht getätigte Investitionen

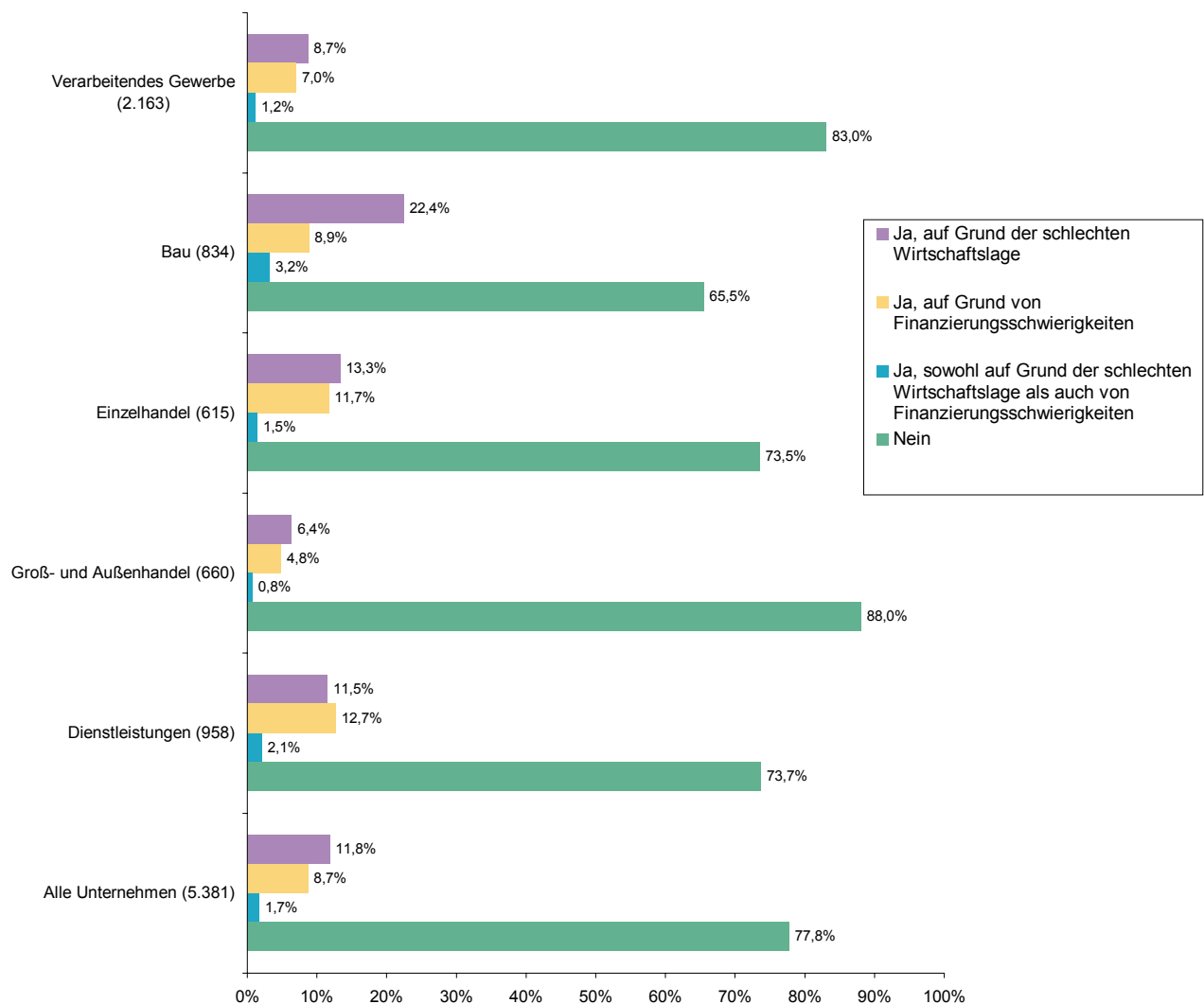
Ein gutes Fünftel der Unternehmen hat im Jahr vor der Befragung eine geplante Investition nicht tätigen können – sei es aufgrund der schlechten Wirtschaftslage, sei es aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten. Auch hier besteht ein starker statistischer Zusammenhang zwischen Größe und Antwortverhalten: Je größer die Unternehmen, desto seltener antworten sie, dass eine geplante Investition nicht getätigt worden ist (Grafik 27). So hatten nur 8 % der großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Umsatz ein Problem mit einer Investition, aber 38 % der kleinen mit weniger als 1 Mio. EUR Umsatz.

**Grafik 27: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**



Zudem berichten die Unternehmen, dass in der Mehrzahl der Fälle die schlechte Wirtschaftslage am Nichtzustandekommen einer Investition schuld sei (12 %); rund 9 % machen Finanzierungsschwierigkeiten verantwortlich, und 2 % sowohl die schlechte Wirtschaftslage als auch Finanzierungsschwierigkeiten.

Dieses Antwortmuster findet sich zwar in etwa bei allen Unternehmensgrößen bis 50 Mio. EUR Umsatz. Wenn aber ein großes Unternehmen ein Vorhaben nicht verwirklichen konnte, dann lag das nur relativ selten an der Finanzierung (1,4 %), weitaus häufiger dagegen an der allgemeinen wirtschaftlichen Lage (5,7 %). Das Antwortmuster der kleinen Unternehmen (z. B. derjenigen mit bis zu 1 Mio. EUR Jahresumsatz) macht deutlich, dass Finanzierungsschwierigkeiten bei ihnen viel häufiger dazu führen, dass Investitionen nicht getätigt werden können.

**Grafik 28: Geplante Investition nicht getätigt? Nach Branchen (Anteile in %)**

Unternehmen des Groß- und Außenhandels konnten ihre Investitionspläne häufiger als andere Branchen verwirklichen: nur 12 % der geplanten Investitionen konnten in dieser Branche nicht getätigt werden (Grafik 28). Vorhaben von Baufirmen (34,5 %) sind dagegen häufiger als Vorhaben von Unternehmen aus anderen Branchen nicht zustande gekommen – nach Einschätzung der Unternehmen meist wegen der wirtschaftlichen Lage (22 %), seltener aufgrund von Problemen bei der Finanzierung (9 %).

Vorhaben junger Unternehmen werden nicht signifikant häufiger als die Vorhaben von Bestandsunternehmen unterlassen (27 %; ohne Grafik) – wenn ein junges Unternehmen aber eine geplante Investition unterlässt, dann signifikant häufiger aufgrund von Finanzierungsschwierigkeiten (16 %), sehr selten dagegen wegen der wirtschaftlichen Lage (8 %). Dieser Sachverhalt ist ein deutlicher Hinweis auf die besonderen Finanzierungsschwierigkeiten junger Unternehmen.

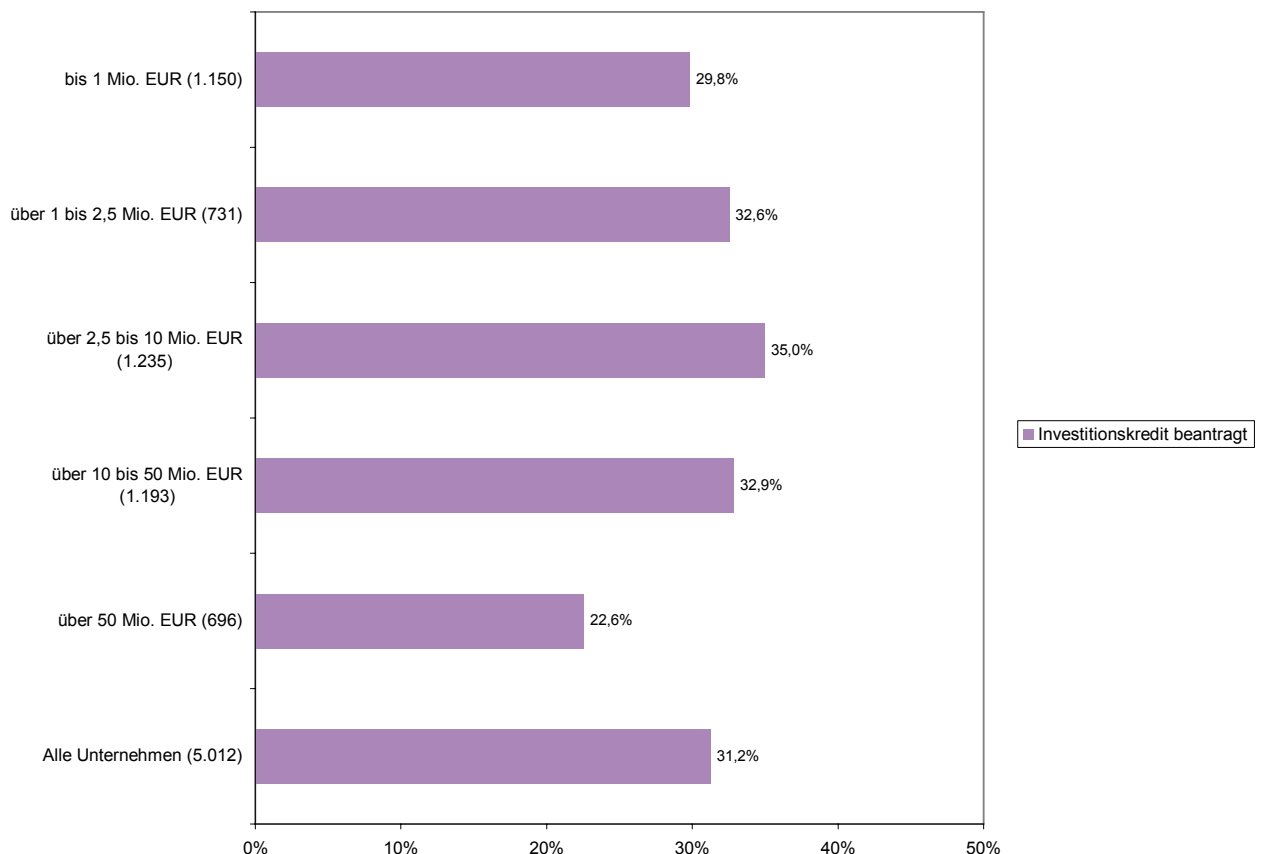
In Ostdeutschland (28 %) werden Investitionsprojekte nicht signifikant häufiger als in Westdeutschland (21 %) unterlassen (ohne Grafik) – aber wenn sie nicht getätigt werden, dann machen westdeutsche Unternehmen eher die wirtschaftliche Lage dafür verantwortlich (12 %). Umgekehrt spielen im Westen (8 %) Fi-

finanzierungsschwierigkeiten für das Nichtzustandekommen von Investitionsprojekten eine geringere Rolle als für ostdeutsche Unternehmen (13 %).

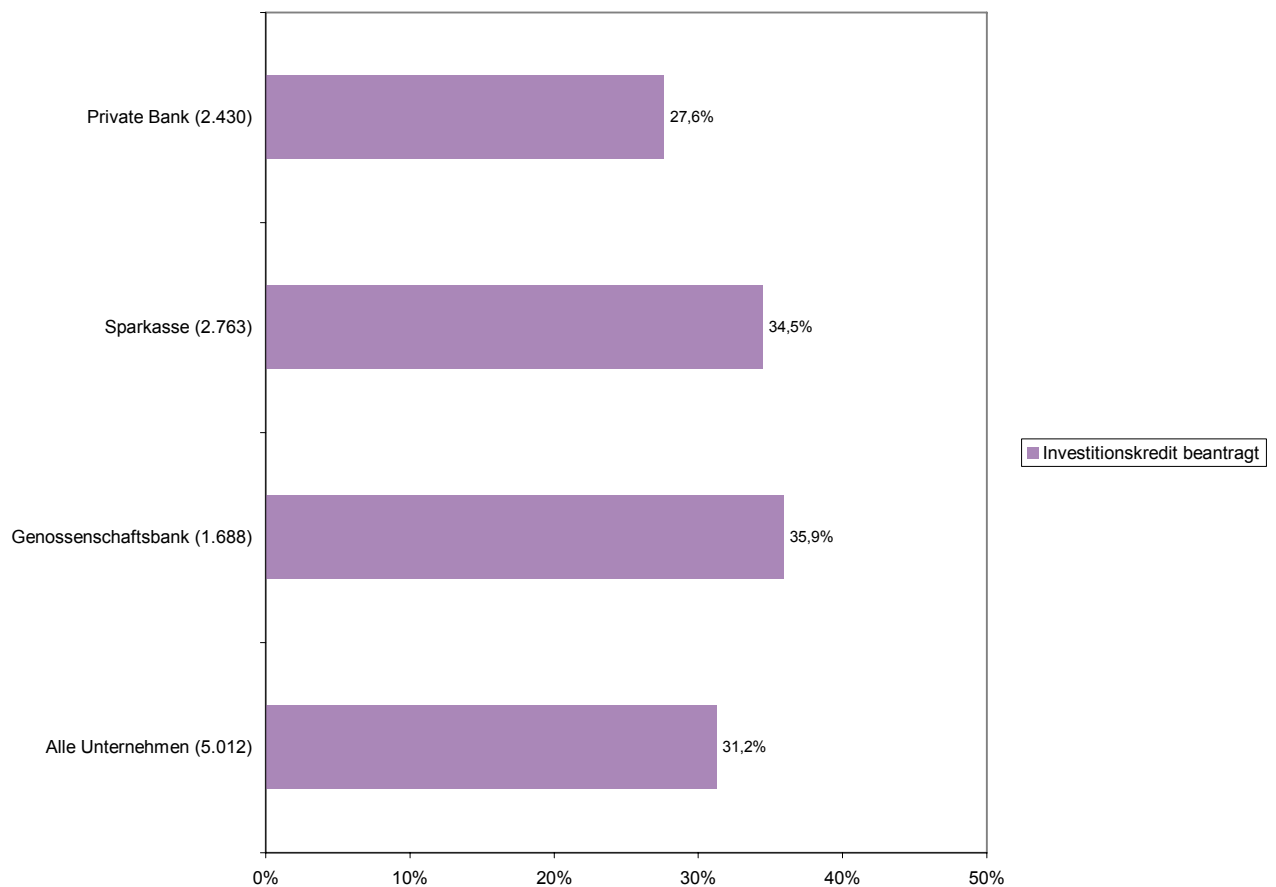
## 4.2 Kreditfinanzierte Investitionen

Ein Drittel der Unternehmen, die entweder eine Investition vorgenommen haben oder ein geplantes Investitionsvorhaben nicht verwirklichen konnten, hat einen Kredit beantragt. Kunden von Sparkassen (34,5 %, siehe Grafik 30) und Genossenschaftsbanken (36 %) sind häufiger auf Kreditfinanzierungen angewiesen (möglicherweise wegen der nach wie vor besonders ausgeprägten Eigenkapitalschwäche ihrer Kundschaft<sup>16</sup>), ebenso mittlere Unternehmensgrößen mit Umsätzen zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR (Grafik 29). Größeren Unternehmen stehen häufig andere Finanzierungsquellen offen; kleinere Unternehmen finanzieren Investitionen offenbar stärker aus liquiden Mitteln, greifen auf Verwandte und Freunde oder andere Elemente des nicht erfassten Kreditmarktes zurück.

**Grafik 29: Kredit für Investition beantragt? Nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**



<sup>16</sup> Trotz eines immensen Anstiegs in den letzten Berichtsjahren weisen vor allem die kleinen Unternehmen im Sample des DSGV immer noch verglichen mit anderen Erhebungen eine sehr niedrige Eigenkapitalquote aus. Vgl. DSGV (2006)

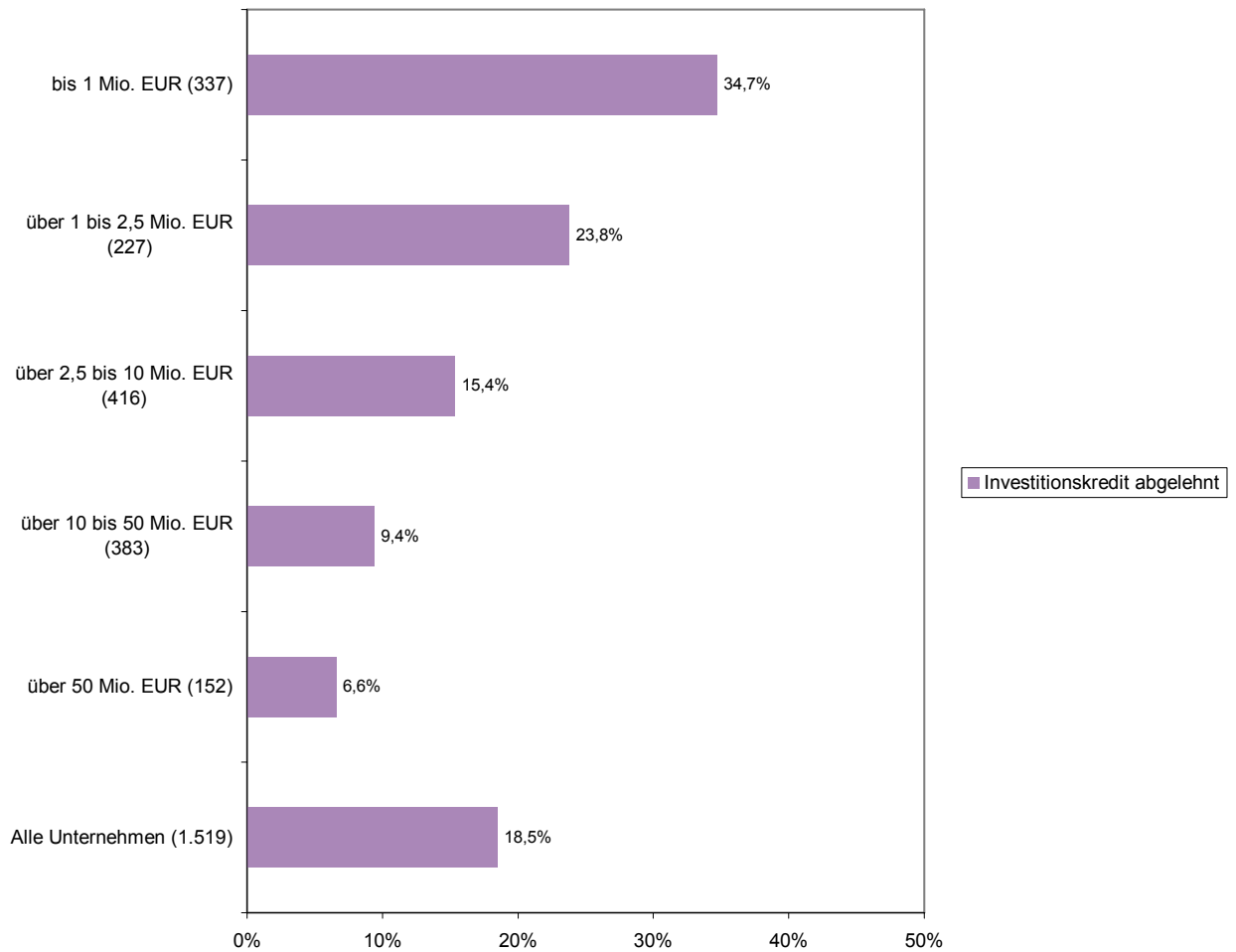
**Grafik 30: Kredit für Investition beantragt? Nach Bankengruppe (Anteile in %)**

Ostdeutsche Unternehmen sind signifikant stärker auf Kredite angewiesen als westdeutsche (ohne Grafik). Der Grund dafür findet sich in ihrer Sachanlagevermögensquote, die aus mehreren Gründen sehr hoch ist: Einerseits haben die ostdeutschen Unternehmen in den vergangenen Jahren oft kräftig investiert und somit eine relativ moderne Kapitalausstattung, die erst in geringem Maß abgeschrieben ist. Darauf deutet auch die Lebensdauer des Sachanlagevermögens<sup>17</sup> (*asset maturity*) hin: Sie beträgt bei den westdeutschen Unternehmen 5,4, bei den ostdeutschen 6,6 Jahre. Andererseits dürfte der Anteil des Finanzvermögens an ihrer Bilanzsumme gering sein. Und schließlich deutet die hohe Sachanlagenquote auf eine hohe Fertigungstiefe hin. Die hohe Sachanlagenquote erfordert in hohem Maße langfristige Mittel. Deren Anteil an der Bilanzsumme ist bei ostdeutschen Unternehmen tatsächlich höher als bei westdeutschen.<sup>18</sup> Ansonsten ist zwischen den einzelnen Segmenten des Samples kein signifikanter Unterschied festzustellen.

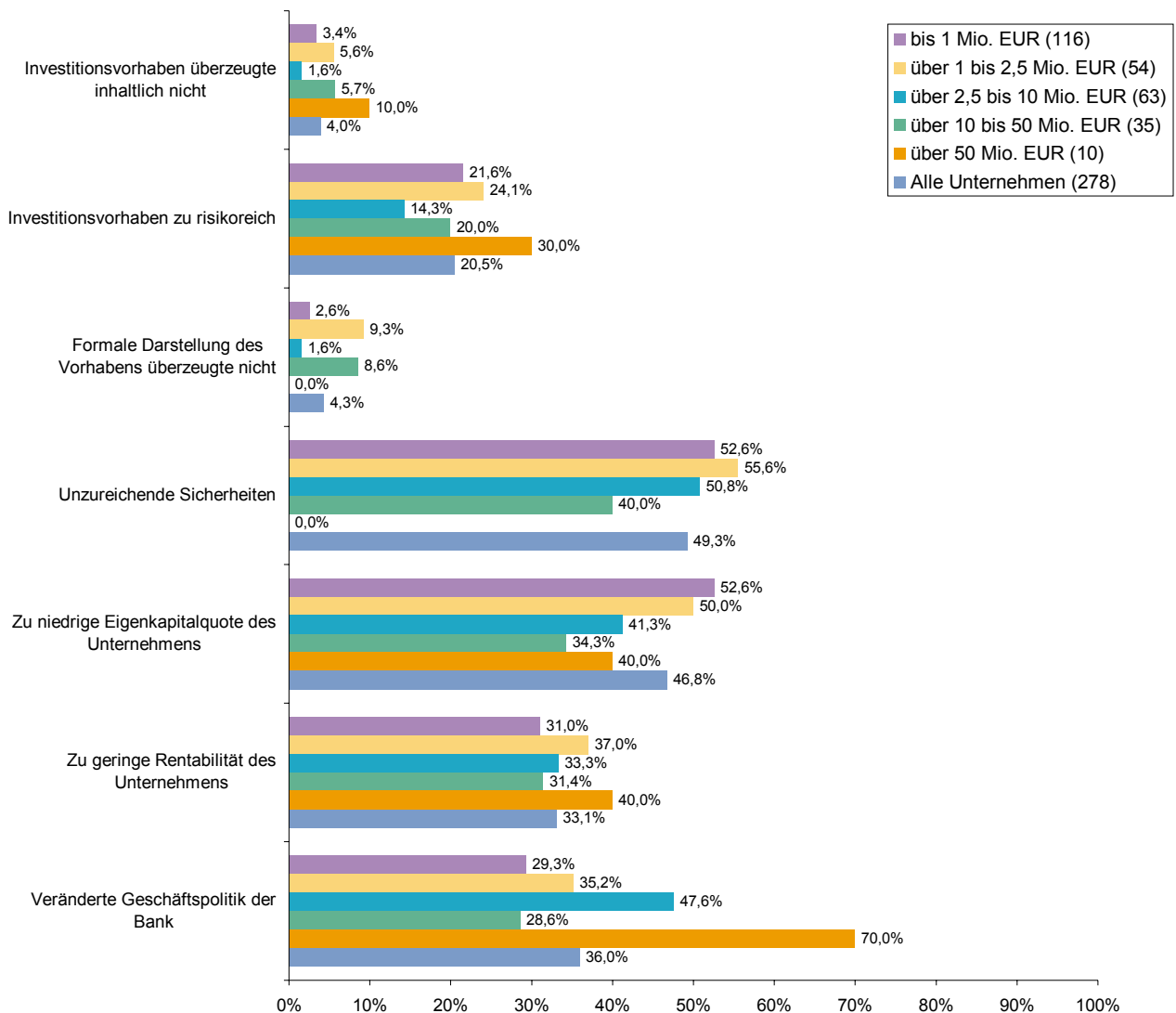
Einem knappen Fünftel der Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragt haben, wurde der Kredit verweigert (18,5 %). Kreditablehnungen hängen signifikant und stark mit der Unternehmensgröße zusammen (Grafik 31): Je größer das Unternehmen, desto geringer die Ablehnungsquote.

<sup>17</sup> Die Lebensdauer des Sachanlagevermögens (*asset maturity*) wird berechnet, indem das Sachanlagevermögen durch die jährlichen Abschreibungen geteilt wird.

<sup>18</sup> Vgl. ausführlich Plattner (2006), S. 20.

**Grafik 31: Kreditantrag abgelehnt nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

So mussten 35 % der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz eine Ablehnung ihres Kreditwunsches hinnehmen, aber nur 7 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Bei den Branchen ist der Einzelhandel auffällig: Unternehmen dieser Branche bekamen sehr viel häufiger eine Absage auf ihren Kreditantrag als Unternehmen aus anderen Branchen (ohne Grafik). Andere statistisch signifikante Zusammenhänge sind nicht auszumachen.

**Grafik 32: Investitionskreditwunsch abgelehnt nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**

Mehrfachnennung möglich.

Die Gründe für die Ablehnung des Wunsches nach einem Investitionskredit sind vielfältig (Grafik 32). Relativ selten berichten die befragten Unternehmen, dass das Investitionsvorhaben selbst oder seine formale Präsentation (je 4 %) die potenziellen Kreditgeber nicht überzeugt habe. Offenbar sind inhaltliche und formale Präsentation keine besondere Hürde für die Antragsteller; zwar beklagen die Unternehmen, dass die Anforderungen der Banken an die Kommunikation gestiegen seien, jedoch erfüllen sie diese Anforderungen nach eigener Einschätzung offenbar recht gut. Angesichts der geringen Fallzahlen ist eine genauere Untersuchung von Einflussfaktoren bei diesen beiden Fragen nur schwer möglich; bei der zweiten deuten die Daten darauf hin, dass Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken eher auf formale Hürden stoßen als Kunden privater Banken. Ebenso zeigt sich, dass Bauunternehmen im Vergleich zu Unternehmen aus anderen Branchen mit ihren Kreditanträgen eher auf formale Hürden stoßen.

Wegen der mit dem Investitionsvorhaben verbundenen hohen Risiken wurden 20,5 % der Kreditanträge abgelehnt. Auch bei dieser Frage lassen sich keine statistischen Kausalitätsmuster ausmachen; die Erwartung, dass Investitionsprojekte von Unternehmen aus bestimmten Branchen (z. B. im Bau) oder von kleinen Unternehmen eher als risikoreich eingeschätzt werden, ist statistisch nicht verifizierbar. Ebenso verhält es

sich mit zu geringer Unternehmensrentabilität, die von einem Drittel der Unternehmen als Grund für die Ablehnung ihres Wunsches nach einem Investitionskredit angeführt wird.

Eine veränderte Geschäftspolitik der Bank wird von 36 % der Unternehmen, deren Wunsch nach einem Investitionskredit nicht erfüllt worden ist, als Grund für die Kreditverweigerung angeführt. Hier lassen sich zwei Einflussgründe ausmachen: Zum einen klagen Kunden von Privatbanken (43 %) häufiger als die Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken darüber, dass dies der Ablehnungsgrund gewesen sei, zum anderen geben auch Bauunternehmen besonders häufig (64 %) diesen Grund an (beides ohne Grafik). Offenbar befinden sich auch die Privatbanken, bei denen der Wandel der Finanzmärkte zuerst spürbar geworden ist, noch in einem Suchprozess im Hinblick auf die richtige Geschäftsstrategie. Mit Blick auf den Bausektor ist die Erklärung einfacher: Diese Branche befindet sich nach wie vor in einer Strukturkrise und genießt bei potentiellen Kreditgebern offenbar vergleichsweise wenig Vertrauen.

Fast die Hälfte der Ablehnungen (46 %) erfolgten wegen zu niedriger Eigenkapitalquote des Unternehmens. Die Eigenkapitalquote erfüllt neben anderen vor allem die Funktion, *commitment* zu signalisieren, also die Bereitschaft des Kreditnehmers, eigenes Kapital dem Risiko des Scheiterns auszusetzen. Steckt der Kreditnehmer genügend eigenes Kapital in das Investitionsprojekt, dann wird er – so die Überlegung des Kreditgebers – sich eher für den Unternehmenserfolg engagieren, der die Bedienung des Kredits garantiert. Darüber hinaus ermöglicht eine hohe Eigenkapitalquote im Schadensfall eine bessere Befriedigung der vorrangig zu bedienenden Ansprüche der Fremdkapitalgeber.

Diese Überlegungen lassen erwarten, dass in eigenkapitalschwachen Segmenten unseres Samples – Bau, Einzelhandel, kleine Unternehmen, junge Unternehmen – dieser Grund besonders für die Ablehnung eines Kreditantrags angeführt wird. Das ist jedoch nach der statistischen Prüfung nicht der Fall. Der einzige statistisch signifikante Einfluss auf das Antwortverhalten geht auf die Rechtsform zurück – Kapitalgesellschaften geben seltener als andere Rechtsformen an, dass ihnen aus diesem Grund ein Kreditwunsch verweigert worden sei (ohne Grafik).

Der am häufigsten genannte Grund für eine Investitionskreditverweigerung ist, dass die notwendigen Sicherheiten fehlen. Die Hälfte der Ablehnungen ist darauf zurückzuführen. Offensichtlich ist einerseits das Sicherheitsbedürfnis der Kreditinstitute groß, und gleichzeitig sind viele Unternehmen offenbar nicht in der Lage, die gestiegenen Bedürfnisse der Institute nach Sicherheit zu erfüllen. Auch bei dieser Frage ist kein eindeutiges Muster beim Antwortverhalten auszumachen.

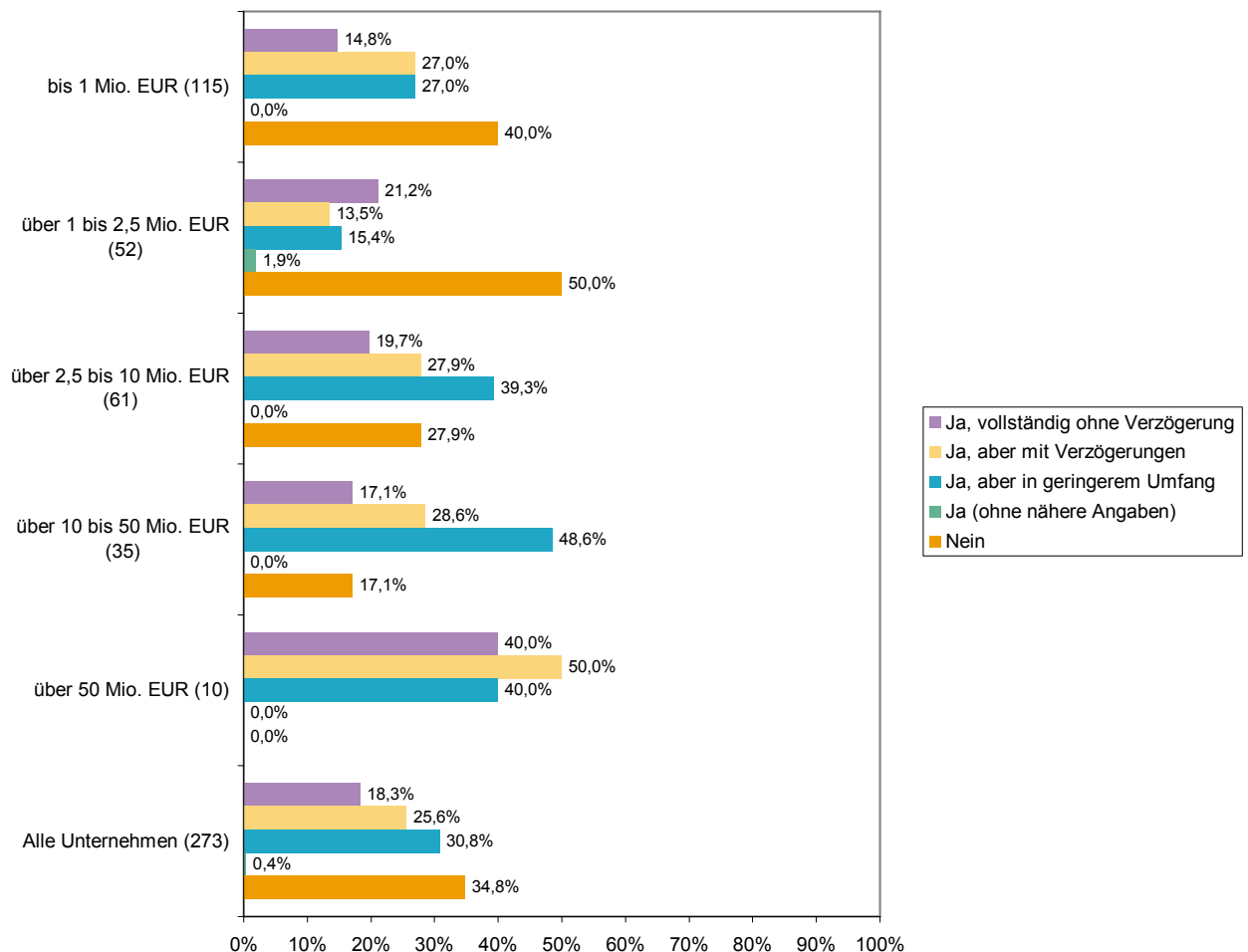
Wie hart trifft eine Kreditablehnung die Unternehmen?<sup>19</sup> Nur rund 18 % der Unternehmen, denen ein Antrag auf einen Investitionskredit abschlägig beschieden worden ist, konnten das Vorhaben vollständig und ohne Verzögerung durchführen (Grafik 33). Diese Unternehmen verteilen sich unsystematisch auf die verschiedenen Segmente des Samples; einzig die großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz waren signifikant häufiger als andere in der Lage, die ausgebliebenen Finanzierungsmittel vollständig zu ersetzen.

---

<sup>19</sup> Vgl. dazu auch Reize (2005)



**Grafik 33: Investitionskreditwunsch abgelehnt, Vorhaben dennoch ausgeführt? (nach Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)**



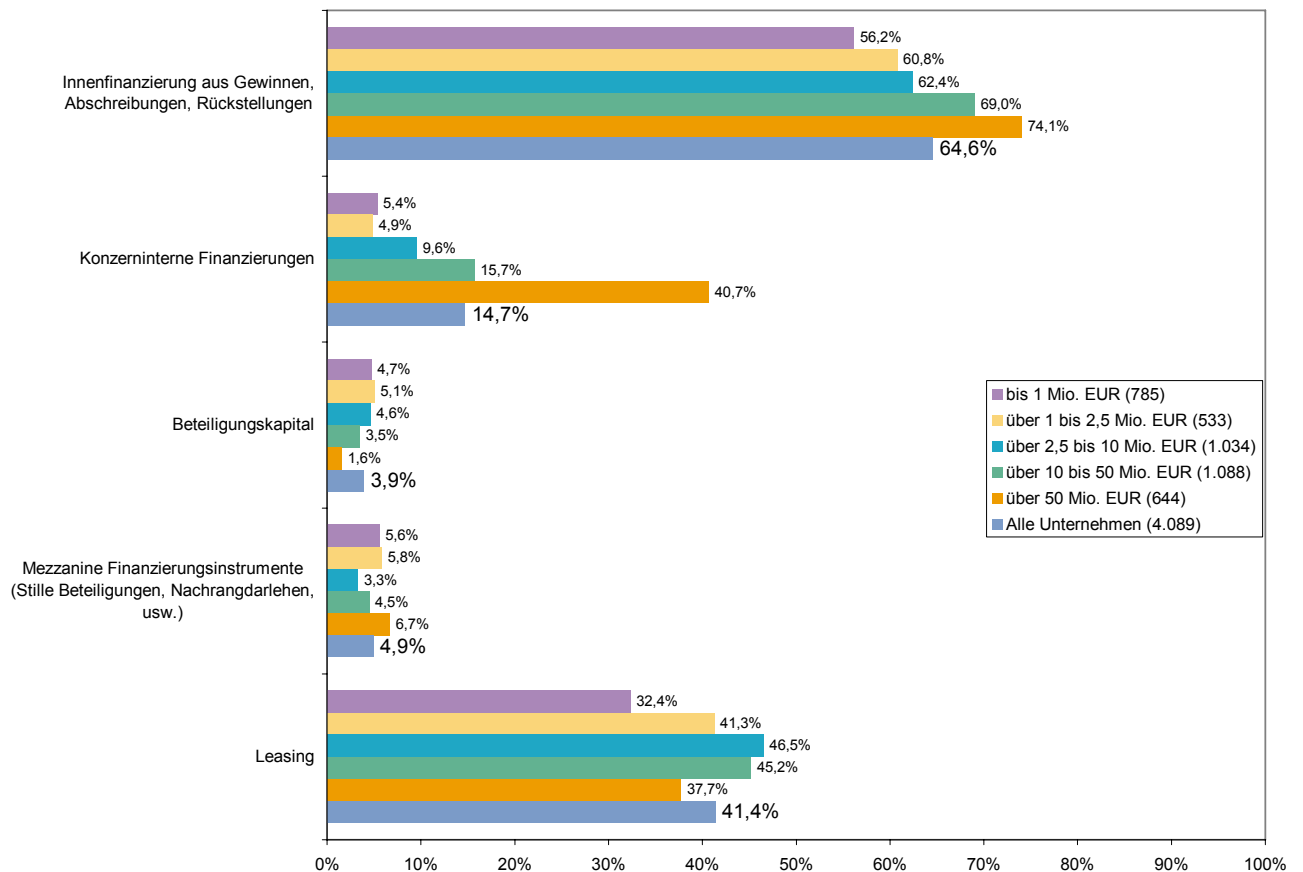
Mehrfachnennung möglich.

Mehr als ein Drittel (35 %) der Unternehmen, deren Kreditantrag abschlägig beschieden worden ist, konnten das Projekt nicht weiterverfolgen. Fast die Hälfte (45 %) der von einer Kreditablehnung betroffenen Unternehmen konnte das Vorhaben nur unter Einbußen durchführen – sei es mit zeitlicher Verzögerung, sei es in vermindertem Umfang. Kunden privater Geschäftsbanken antworten hier eher mit Ja – z. B., weil sie mit ihrer Hausbank erfolgreich nachverhandeln konnten, oder weil sie durch den Wechsel zu einer anderen Bank oder Sparkasse es geschafft haben, die benötigte Finanzierung doch noch zu erhalten.

Die Zahlen zeigen, dass eine Kreditablehnung die Unternehmen schwer trifft. Selbst Unternehmen, die ihr Projekt trotz der Kreditablehnung vollständig und ohne Verzögerung zu Ende bringen können, dürften aufgrund der notwendigen Änderungen bei der Finanzierung Einbußen hinnehmen müssen. Umso mehr gilt dies für Unternehmen, bei denen es zu Verzögerungen oder einer Reduzierung des Investitionsvorhabens kommt. Andererseits können wir aus unserem Datensatz nicht ersehen, welche der Projekte, die von einer Kreditablehnung betroffen gewesen sind, tatsächlich Erfolg versprechend gewesen wären oder sogar in der Retrospektive erfolgreich gewesen sind. Erst eine vollständige Analyse der möglichen Folgen könnte Aufschluss über die mit Kreditablehnungen verbundenen Schäden für Unternehmen und Gesamtwirtschaft geben.

Wir haben die Unternehmen auch gefragt, welche zusätzlichen Finanzierungsquellen sie alternativ zum Bankkredit genutzt haben, um ihr Investitionsvorhaben zu finanzieren. Fast zwei Drittel der Befragten haben sich alternativ oder zusätzlich zum Bankkredit auf einbehaltene Gewinne, Abschreibungen und Rückstellungen (Innenfinanzierung) gestützt (Grafik 34).

**Grafik 34: Investitionsfinanzierung: Zusätzliche Finanzierungsquellen zum Bankkredit genutzt: nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Die Innenfinanzierung ist die am häufigsten genutzten alternative Finanzierungsquelle für Investitionen. Besonders intensiv ist sie von AGs, von größeren Unternehmen und in Ostdeutschland genutzt worden (ohne Grafik). AGs und größere Unternehmen verfügen offenbar über eine höhere Innenfinanzierungskraft. In Ostdeutschland dürften die relativ hohen Abschreibungen – allerdings bei niedrigem Jahresüberschuss – die Innenfinanzierung erleichtern. Zusätzlich zwingt die relativ hohe Verschuldung die Unternehmen dazu, bei der Aufnahme von externen Mitteln zurückhaltend zu sein und vor allem auf die Innenfinanzierung zurückzugreifen. Schließlich haben viele ostdeutsche Unternehmen Schwierigkeiten, die benötigten Kredite zu erhalten.

Rund zwei Fünftel der Befragten, die investiert haben, haben Leasingkonstruktionen verwendet, um Investitionen durchzuführen. Diese sind besonders in steuerlicher Hinsicht attraktiv und führen zu einer Bilanzverkürzung, so dass Fremdmittel- und Eigenkapitalbedarf sinken. Auf Leasingfinanzierungen haben vor allem Sparkassenkunden, mittelgroße Unternehmen und Bauunternehmen zurückgegriffen.

Auf Finanzierungen im Konzernverbund haben gemäß eigenen Angaben rund ein Siebtel der Befragten zugegriffen, wenn es um die Finanzierung von Investitionen ging. Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben konzerninterne Finanzierungen seltener in Anspruch genommen als Kunden von Privatbanken – dies dürfte der Tatsache geschuldet sein, dass Unternehmen, die zu großen Konzernen gehören, ihre Hauptbankverbindung eher selten bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken halten. Vor allem GmbHs greifen häufiger als Einzelfirmen auf konzerninterne Finanzierungen zurück – auch dies keine Überraschung – vermutlich dank der Tatsache, dass Konzerntöchter eher als GmbH verfasst sind. Je größer ein Unternehmen ist, desto eher stützt es sich auf konzerninterne Finanzierungen. Der Größeneffekt ist allerdings erst ab einer Größe von 10 Mio. EUR Jahresumsatz signifikant – offenbar haben große Konzerntöchter eher Zugang zu Konzernfinanzierungen.

Mezzanine Finanzierungen sind immer noch deutlich weniger populär. Allerdings haben sie durch das verstärkte Angebot von Banken beziehungsweise von deren Töchtern, durch eine Flexibilisierung und attraktive Konditionen und schließlich dadurch, dass sie nunmehr auch kleineren Unternehmen zunehmend zugänglich werden, erheblich an Attraktivität gewonnen. Jedenfalls kann vermutet werden, dass der hier zutage getretene Wert im Zeitverlauf weiter steigen wird. Der derzeit noch geringe Anteil von 5 % der Unternehmen, die auf mezzanine Finanzierungen zur Investitionsfinanzierung zurückgegriffen haben, weist keine systematischen Antwortmuster auf.

Noch etwas seltener als mezzanine sind Beteiligungsfinanzierungen in Anspruch genommen worden (4 %). Hier sind allerdings gewisse Antwortmuster durchaus zu erkennen: Vor allem junge Unternehmen greifen signifikant stärker als Bestandsunternehmen auf Beteiligungsfinanzierungen zurück (ohne Grafik).

## **ZWISCHENFAZIT**

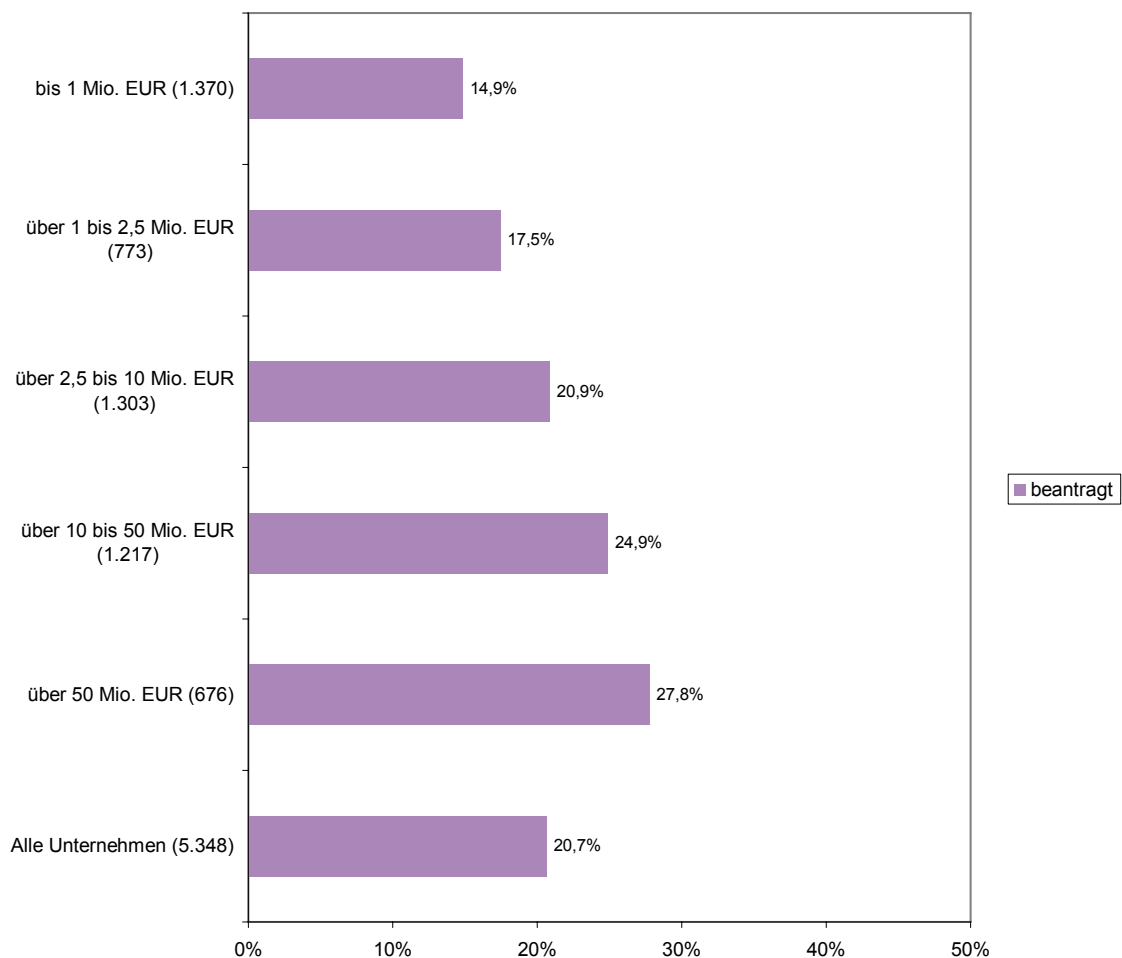
Die vergleichsweise gute Konjunktorentwicklung des Jahres 2005 hat auch die Investitionen der Unternehmen angeregt. Insbesondere im Verarbeitenden Gewerbe hat ein großer Teil der Unternehmen investiert; mehr als zwei Fünftel der Unternehmen haben Wachstumsinvestitionen durchgeführt. Sehr viele Unternehmen haben mehr investiert als im Jahr zuvor – vor allem in exportorientierte Branchen, die von der schwunghaften Außenhandelsdynamik besonders profitieren konnten und daher auch am ehesten auf Wachstums- und Erweiterungsinvestitionen gesetzt haben. Dagegen verlief die Investitionsdynamik der stärker binnenorientierten Branchen Bau und Einzelhandel eher schleppend. In diesen beiden Branchen haben die Unternehmen auch am ehesten geplante Investitionen unterlassen – überwiegend aus wirtschaftlichen Gründen. Auch größere Unternehmen haben stärker von der anziehenden Weltkonjunktur profitieren können – sie fanden auch leichter Kredite für geplante Investitionen.

Auf Kredite ist mehr als ein Drittel der investierenden Unternehmen angewiesen. Trotz häufig guter konjunktureller Aussichten mussten rund 20 % der Unternehmen eine Ablehnung ihres Kreditantrags hinnehmen – häufig wegen fehlender Sicherheiten oder zu geringer Eigenkapitalquote. Auch dieser Sachverhalt deutet darauf hin, dass die Banken vor allem bei kleineren Unternehmen nach wie vor ein hohes Sicherheitsbedürfnis haben. Die Ablehnung trifft die Unternehmen meist hart: Nur 20 % der Unternehmen, deren Kreditantrag abgelehnt worden ist, konnten das Vorhaben vollständig und ohne Verzögerung durchführen. Vor allem kleinere Unternehmen haben bei einer Kreditablehnung gehäuft Probleme.

## 5 Förderung: unverändert hohe Bedeutung für die Unternehmen

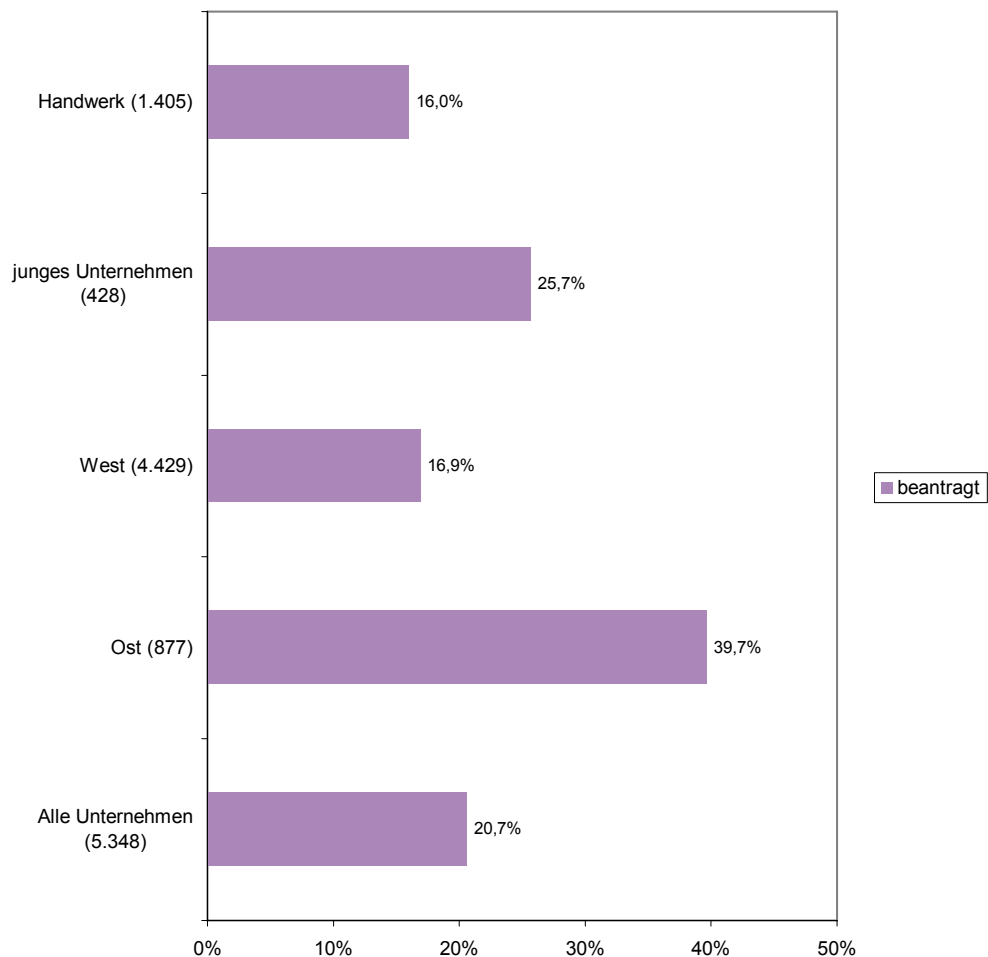
Ein gutes Fünftel (21 %) der antwortenden Unternehmen hat im Jahr vor der Befragung einen Förderkredit oder öffentliche Hilfen für Investitionen oder Unternehmensfinanzierung – im folgenden kurz Förderung – beantragt (Grafik 35). Größere Unternehmen haben eher Förderung beantragt als kleinere – dies dürfte damit zusammenhängen, dass größere Unternehmen oft besser über Fördermöglichkeiten informiert sind als kleinere. Die höhere Förderantragswahrscheinlichkeit bedeutet nicht, dass auf große Unternehmen auch tatsächlich der größte Teil der Förderung entfällt.

**Grafik 35: Förderung beantragt nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



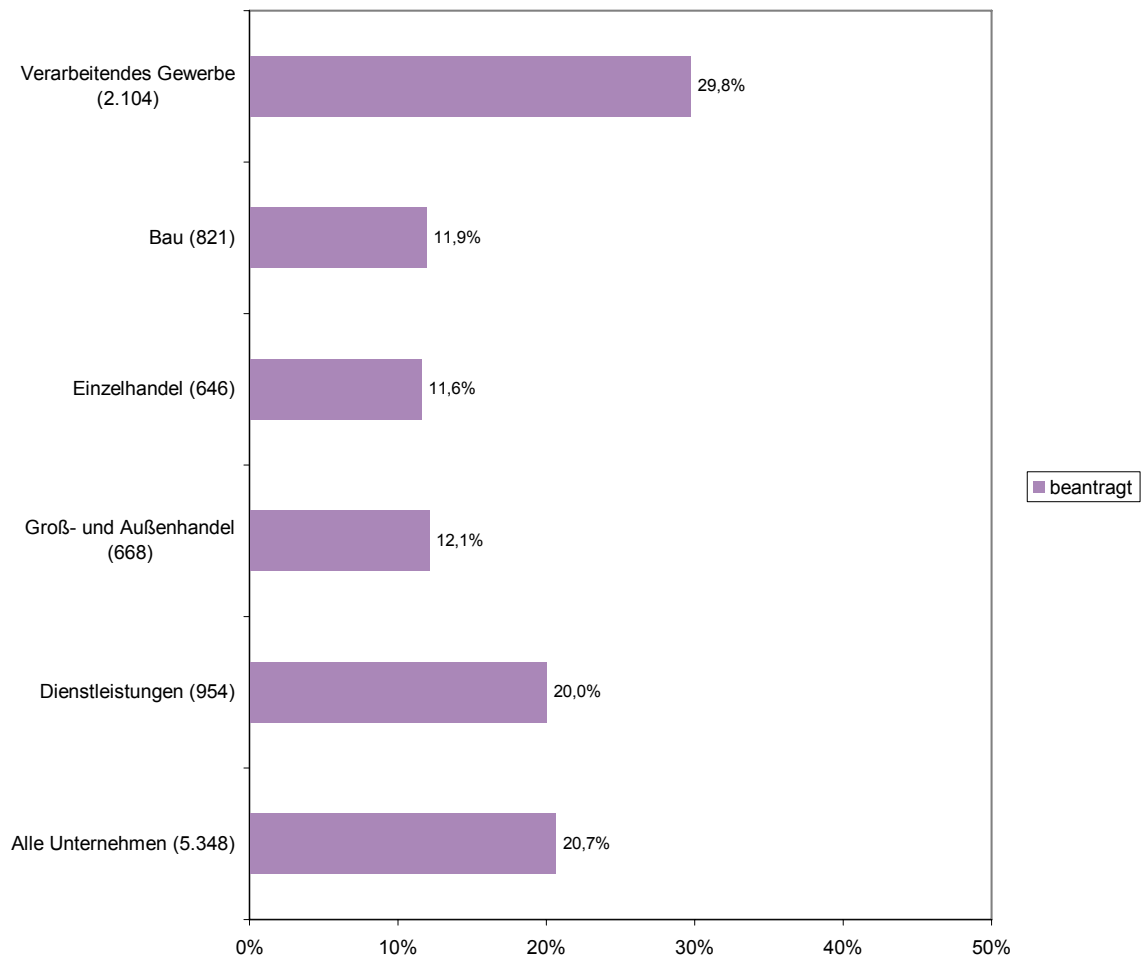
Unternehmen in Ostdeutschland beantragen Förderung sehr viel häufiger (40 %) als westdeutsche (17 %; Grafik 36). Dies kann sowohl Ausdruck eines hohen Informationsstands über das Angebot an Förderung und die Wege zur Erlangung von Förderung sein als auch Ausdruck eines hohen Bedarfs an Förderung. Auch das breite und intensive Förderangebot für ostdeutsche Unternehmen dürfte eine Rolle bei diesem regionspezifischen Verhalten der Unternehmen spielen.

**Grafik 36: Förderung beantragt nach Handwerk, Alter, Region (Anteile in %)**



Im Verarbeitenden Gewerbe ist die Förderantragswahrscheinlichkeit höher als in den anderen Branchen (Grafik 37); dies korrespondiert mit der kräftigen Investitionstätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe (vgl. Grafik 23 auf S. 38). Besonders niedrig ist die Förderantragswahrscheinlichkeit im Bausektor und im Einzelhandel, den beiden Branchen mit den derzeit größten Problemen und der geringsten Investitionstätigkeit.

**Grafik 37: Förderung beantragt nach Branchen (Anteile in %)**

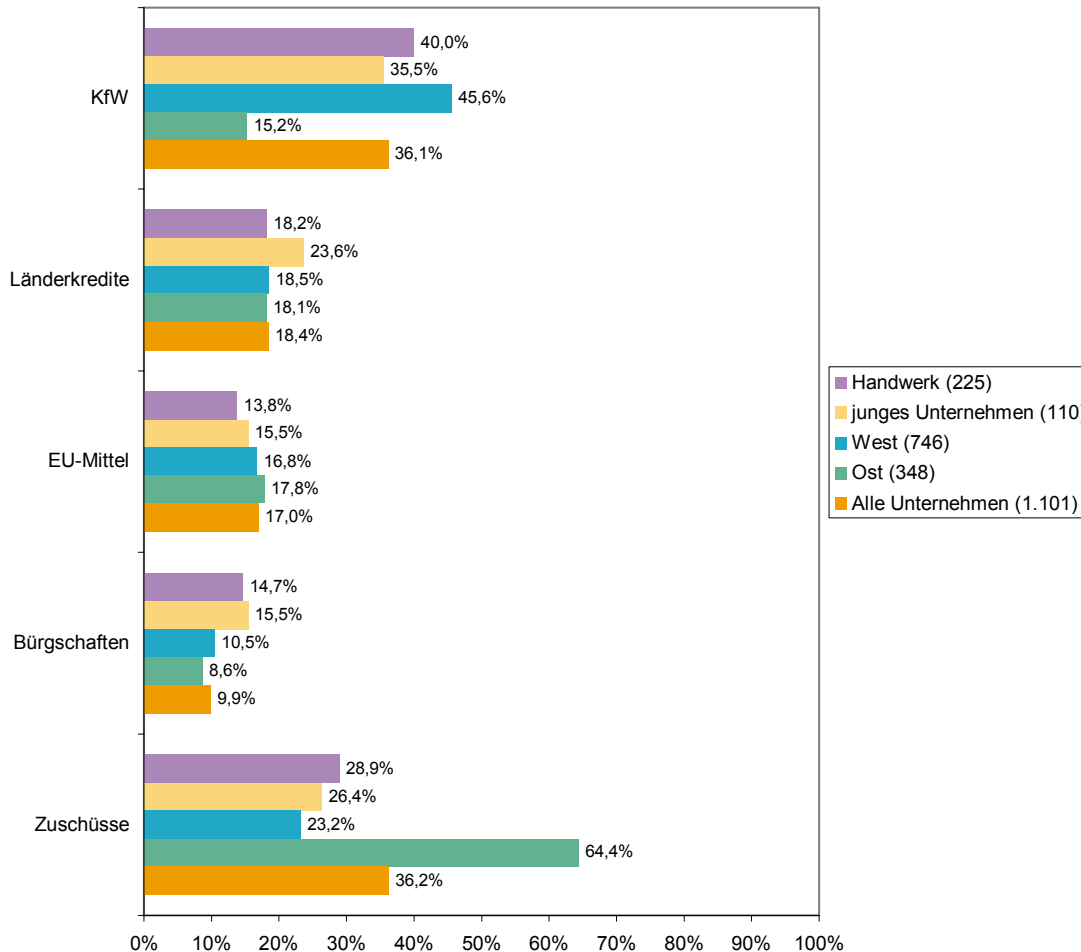


Interessant ist des Weiteren, dass junge Unternehmen häufiger als Bestandsunternehmen Förderung beantragen (Grafik 38)– dies könnte darauf hindeuten, dass für Gründungen und junge Unternehmen eine größere Vielzahl von Fördermöglichkeiten existiert, die von den Unternehmen auch rege wahrgenommen wird.

36 % derer, die öffentliche Förderung beantragt haben, haben einen KfW-Kredit beantragt (Mehrfachnennungen möglich). Westunternehmen (46 %) beantragen sehr viel häufiger einen KfW-Kredit als Ostunternehmen (15 %). Der Grund dafür ist, dass ostdeutschen Unternehmen eine Vielzahl von Fördermöglichkeiten zur Verfügung stehen, die zum Teil günstiger als ein Förderkredit sind. Auch Bau und Einzelhandel haben öfter einen KfW-Investitionskredit beantragt als Unternehmen aus anderen Branchen – Ausdruck dessen, dass Unternehmen aus diesen beiden Branchen es besonders schwer haben, Bankfinanzierungen zu erhalten (Grafik 40). Schließlich ist bemerkenswert, dass Kapitalgesellschaften seltener zu den Antragstellern als Unternehmen aus anderen Rechtsformen gehören – wahrscheinlich, weil GmbHs und vor allem AGs ein breiteres Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung steht als anderen Rechtsformen (ohne

Grafik). Die Unternehmensgröße hat – anders als bei den meisten anderen hier untersuchten Fragen – keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, ob ein Unternehmen einen KfW-Förderkredit beantragt (Grafik 39).

**Grafik 38: Förderung beantragt: Förderwege nach Handwerk, Alter, Region (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Förderkredite der Länder wurden von gut 18 % der Unternehmen beantragt. Klare Antwortmuster lassen sich nicht erkennen – offenbar ist Landesförderung für eine Vielzahl von Unternehmenstypen gleichermaßen attraktiv.

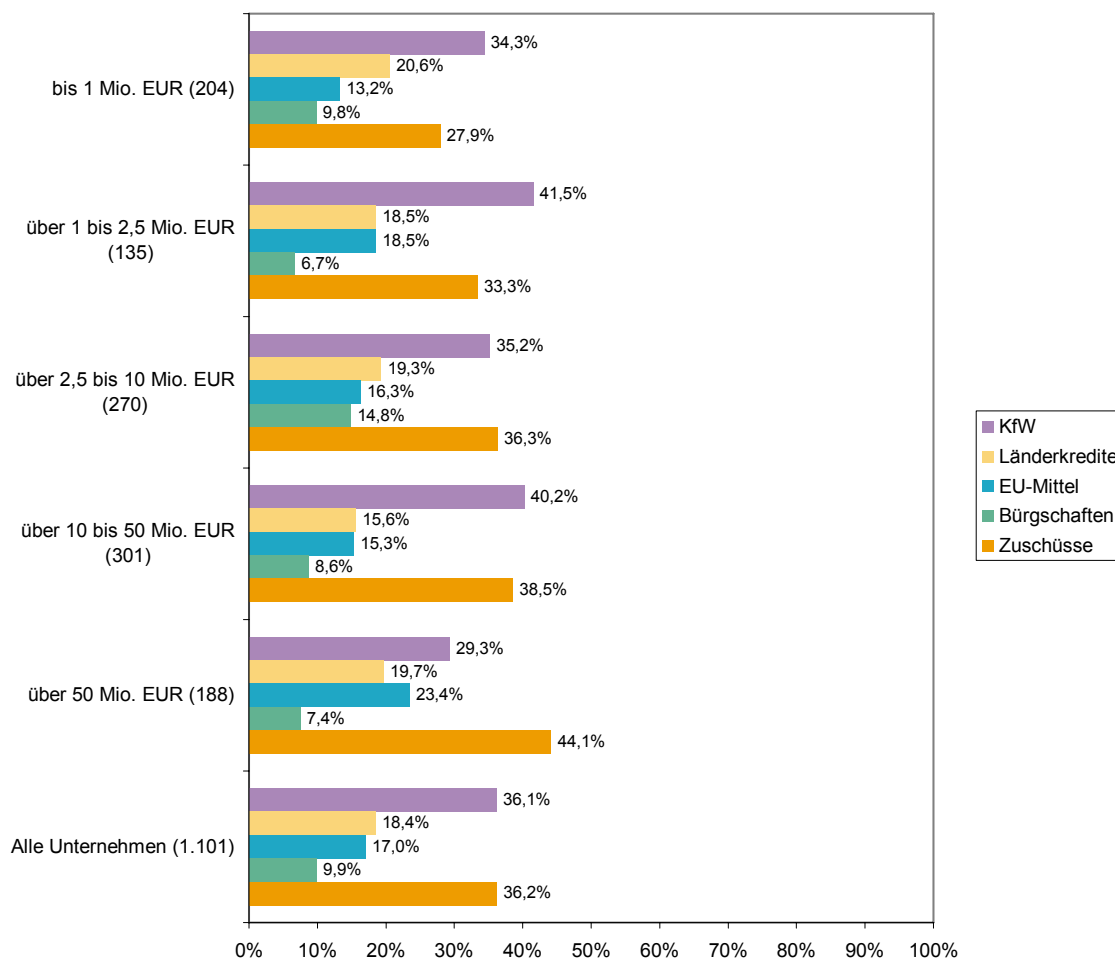
EU-Mittel wurden von einem runden Sechstel der Antwortenden beantragt. Trotz der häufig zu hörenden lauten Klagen über den bürokratischen Aufwand, den ein Antrag auf EU-Förderung mit sich bringt, scheuen viele Unternehmen diesen Aufwand offenbar nicht. Möglicherweise ist hier aber nicht nur direkte EU-Förderung erfasst, sondern auch indirekte, die z.B. über die Landesförderinstitute oder über die KfW ausgereicht wird. Auch bei dieser Frage existieren keine eindeutigen Antwortmuster.

Nur rund ein Zehntel der antwortenden Unternehmen nimmt für seine unternehmerischen Aktivitäten eine Bürgschaft in Anspruch. Mittelgroße Unternehmen mit Umsätzen zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR beantragen tendenziell häufiger eine Bürgschaft. Bürgschaften wurden auch von Bau- und Handelsunternehmen eher beantragt als von Unternehmen aus den Sektoren Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen. Auch haben Kunden privater Banken seltener eine Bürgschaft gewünscht als Kunden von Sparkassen und Ge-

nossenschaftsbanken. Schließlich werden Bürgschaften signifikant häufiger von jungen Unternehmen als von Bestandsunternehmen beantragt; dies ist möglicherweise ein Hinweis darauf, dass junge Unternehmen es schwerer haben, die für Darlehen benötigten Sicherheiten zu stellen.

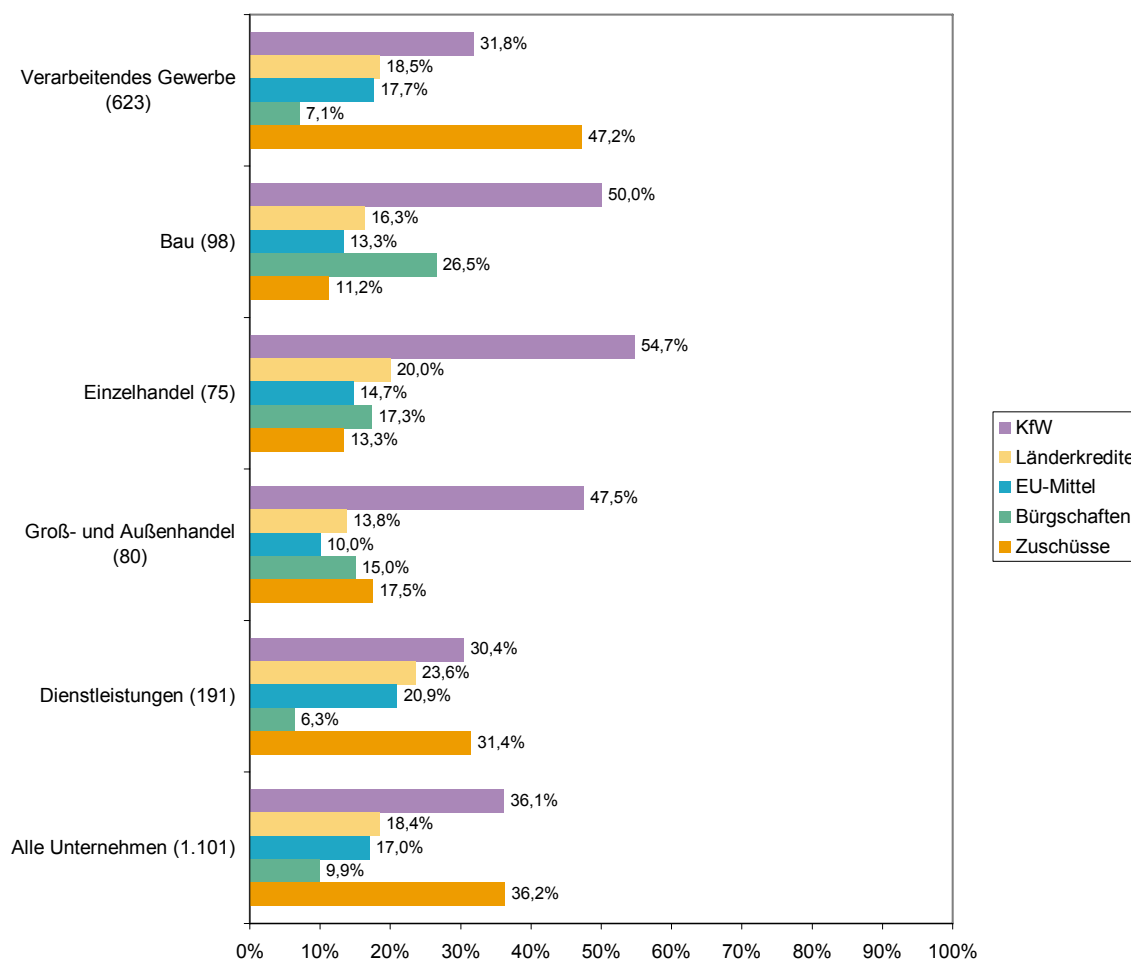
Ein gutes Drittel der Unternehmen hat Zuschüsse und Zulagen beantragt. Große Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz haben signifikant häufiger Zuschüsse und Zulagen beantragt als kleinere. Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes beantragen häufiger als Unternehmen anderer Branchen Zuschüsse und Zulagen. Des Weiteren sind Zulagen ein Förderinstrument für ostdeutsche Unternehmen: Dies hat mit der Einordnung der ostdeutschen Länder als Ziel-1-Regionen zu tun (in Westdeutschland gibt es nur einige Ziel-2-Regionen).

**Grafik 39: Förderung beantragt: Förderwege nach Umsatzgrößenklassen (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.



**Grafik 40: Förderung beantragt: Förderwege nach Branchen (Anteile in %)**

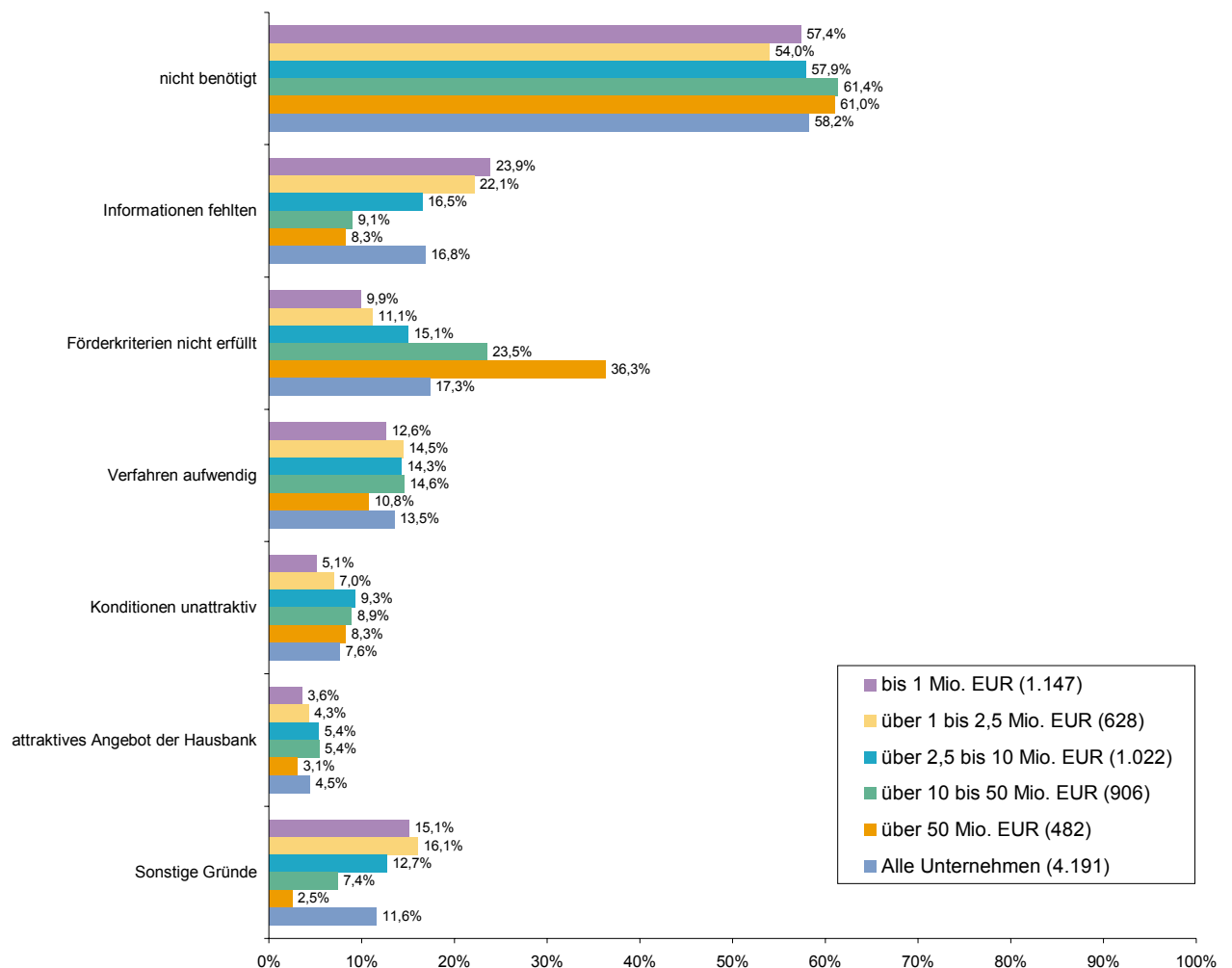
Mehrfachnennung möglich.

Gut drei Viertel der Unternehmen haben überhaupt keine Förderung beantragt. Auch diese Unternehmen haben wir gebeten, ihre Gründe dafür zu nennen (Ergebnisse siehe Grafik 41).

Rund drei Fünftel der Unternehmen, die keine Förderung beantragt haben, nennen als Grund, dass sie keine Förderung benötigen haben. Das kann zum einen bedeuten, dass sie nicht investiert haben; es kann aber auch bedeuten, dass sie die Investitionsfinanzierung aus eigener Kraft oder mit Hilfe von Darlehen darstellen konnten.

Welche Unternehmen haben typischerweise keine Förderung benötigt? Dies waren häufig mittlere und größere Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz, also Unternehmen, die oft über hohe Innenfinanzierungskraft über ein großes Spektrum an alternativen Finanzierungsmöglichkeiten verfügen. Beides macht öffentliche Investitionsförderung für viele Unternehmen aus diesen Gruppen oftmals unattraktiv. Zudem dürften zumindest große Unternehmen gegenüber Fremdkapitalgebern über eine gewisse Verhandlungsmacht verfügen – vor allem im Fall guter Bonität, die auch günstige Konditionen auf den Märkten mit sich bringt.

Auch westdeutsche Unternehmen antworten signifikant häufiger als ostdeutsche, dass sie keine Förderung benötigten – ein Hinweis auf die starke Förderabhängigkeit der ostdeutschen Unternehmen (ohne Grafik). Handelsunternehmen geben ebenfalls eher an, keine Förderung benötigt zu haben (Grafik 42).

**Grafik 41: Förderung nicht beantragt: Gründe nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**

Mehrfachnennung möglich.

Fehlende Information als Grund für die Nichtbeantragung von Förderkrediten ist von einem knappen Sechstel der Unternehmen angeführt worden. Besonders selten haben größere Unternehmen diesen Grund angegeben – ein Indiz dafür, dass diese besonders gut über Fördermöglichkeiten Bescheid wissen und sich auch auf dem Laufenden halten. Umgekehrt heißt dies, dass kleinere Unternehmen schlechter über Fördermöglichkeiten informiert sind. Auch Dienstleistungs- und Bauunternehmen haben öfter als andere auf Förderung verzichtet, weil sie schlecht informiert waren.

Unternehmen in Ostdeutschland sind dagegen sehr gut über Fördermöglichkeiten informiert – sie geben sehr selten an, dass sie deshalb keine Förderung beantragt hätten, weil ihnen Informationen fehlten. Ostdeutsche Unternehmen sind offenbar stärker auf Förderung angewiesen, nehmen sie häufiger in Anspruch und sind besser über Fördermöglichkeiten informiert.

Die Förderkriterien hat ein knappes Fünftel der Unternehmen mit seinen Vorhaben nicht erfüllt und daher von vornherein keine Förderung beantragt. Dass dies bei größeren Unternehmen signifikant häufiger der Fall ist als bei kleineren, ist wenig überraschend – viele Fördermöglichkeiten sind kleinen Unternehmen vorbehalten und können jenseits eines bestimmten Jahresumsatzes nicht mehr gewährt werden. Signifikant häufiger als Westunternehmen antworten aber auch ostdeutsche Unternehmen, dass sie wegen der Nichterfüll-

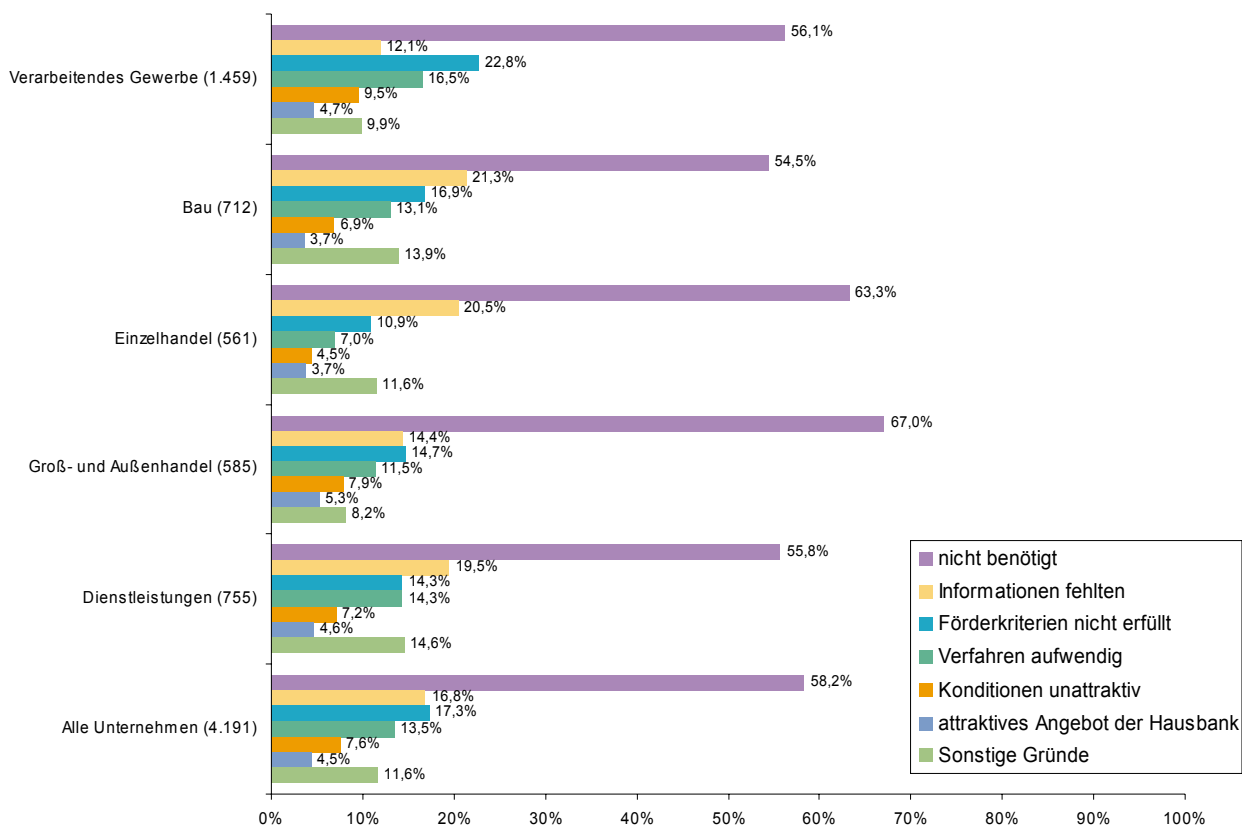
lung der Förderkriterien auf einen Antrag verzichtet hätten. Angesichts des immens großen Förderspektrums und der vielfältigen Fördermöglichkeiten für ostdeutsche Unternehmen muss bezweifelt werden, dass für sie tatsächlich zu wenige Fördermöglichkeiten zur Verfügung stehen. Es kann aus den Angaben nur geschlussfolgert werden, dass ostdeutsche Unternehmen implizit eine Ausweitung der Fördermöglichkeiten wünschen; möglicherweise ist aber auch eine Ausweitung der Förderzwecke gewünscht.

Nur ein Siebtel der Unternehmen hat auf einen Antrag verzichtet, weil das Antragsverfahren zu aufwendig bzw. zu langwierig ist. Je größer das Unternehmen ist, desto seltener nennt es diesen Grund – sicherlich auch deshalb, weil die Antragskosten, die als Fixkosten anzusehen sind, sich bei größeren Unternehmen auf größere Projekte verteilen und daher auch weniger ins Gewicht fallen als bei kleineren Unternehmen.

Nur für 8 % der Unternehmen waren unattraktive Förderkonditionen ein Grund, auf einen Förderantrag zu verzichten. Ein systematisches Antwortmuster ist bei dieser Frage nicht zu erkennen.

Nur knapp 5 % der Unternehmen haben deshalb auf einen Förderantrag verzichtet, weil ihnen die Hausbank ein attraktives Alternativangebot gemacht hat. Bei Kunden von Sparkassen (und in eingeschränktem Maße auch bei Kunden von Genossenschaftsbanken) war dies jedoch besonders häufig der Fall – ein Hinweis darauf, dass Sparkassen (und Genossenschaftsbanken) ihren Kunden häufig günstige Finanzierungen anbieten (ohne Grafik).

**Grafik 42: Förderung nicht beantragt: Gründe nach Branche (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

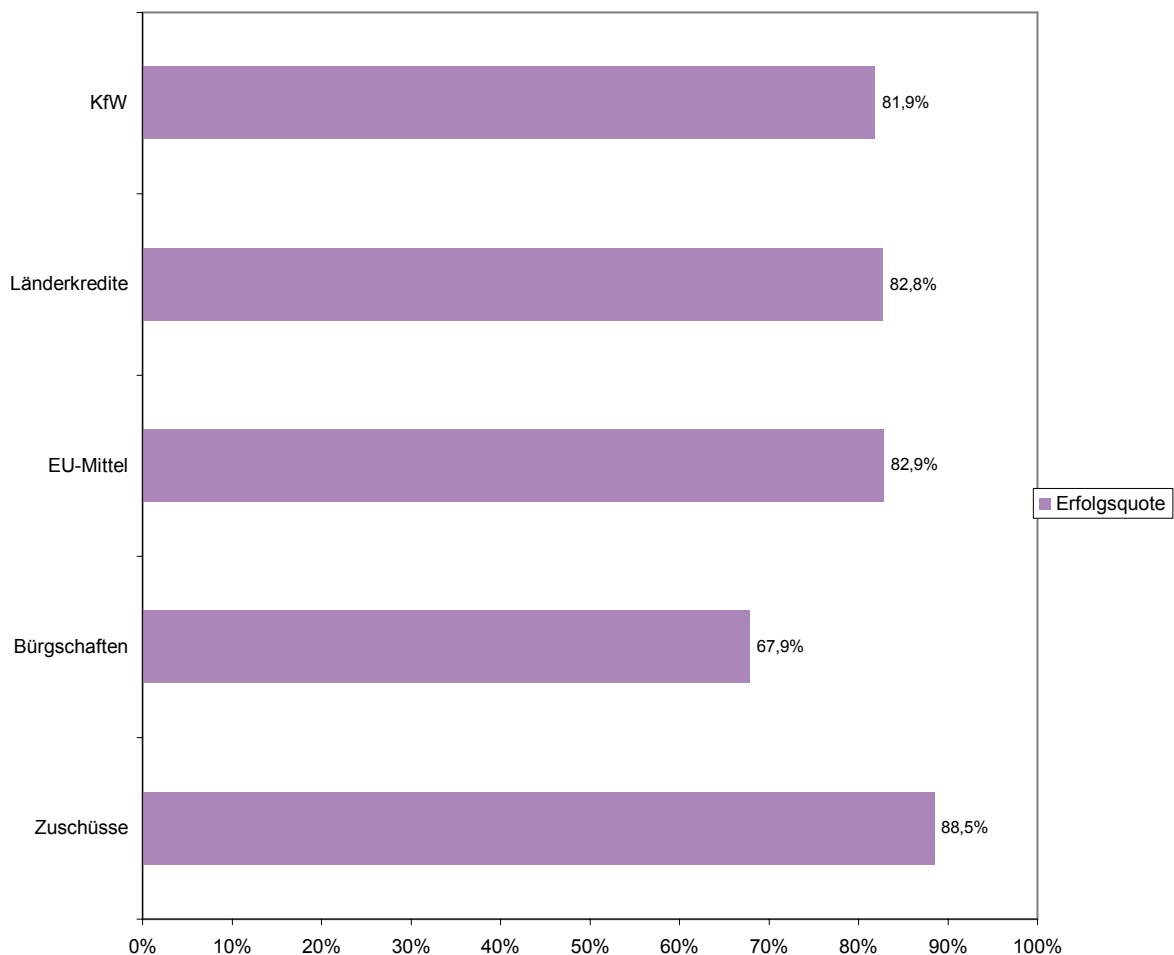
Kumuliert 11,6 % der Antwortenden führen weitere Gründe dafür an, dass sie keine Förderung beantragt haben. Dazu gehören, dass die Hausbank von der Beantragung eines Förderkredits abriet, weil keine Aus-

sicht auf die Genehmigung durch die Förderinstitution bestünde, dass die Hausbank keine Hoffnung auf die Durchleitung des Kreditantrags gemacht hat und schlechte Erfahrungen mit staatlicher Förderung in der Vergangenheit. Die geringen Fallzahlen bei den einzelnen Antworten machen eine nähere Analyse unmöglich.

Neben der Frage, welche Unternehmen Förderung beantragt haben, ist auch von Interesse, welche Unternehmen den beantragten Förderkredit schließlich auch erhalten haben. Gab es hier strukturelle Regelmäßigkeiten? Haben manche Unternehmen den Förderkredit eher erhalten als andere Unternehmen?

Insgesamt haben gut 80 % der Unternehmen, die in dem Jahr vor der Befragung eine Förderung beantragt haben, im selben Jahr auch eine Förderung erhalten (Grafik 43).

**Grafik 43: Förderung erhalten nach Förderarten (Anteile in %)**



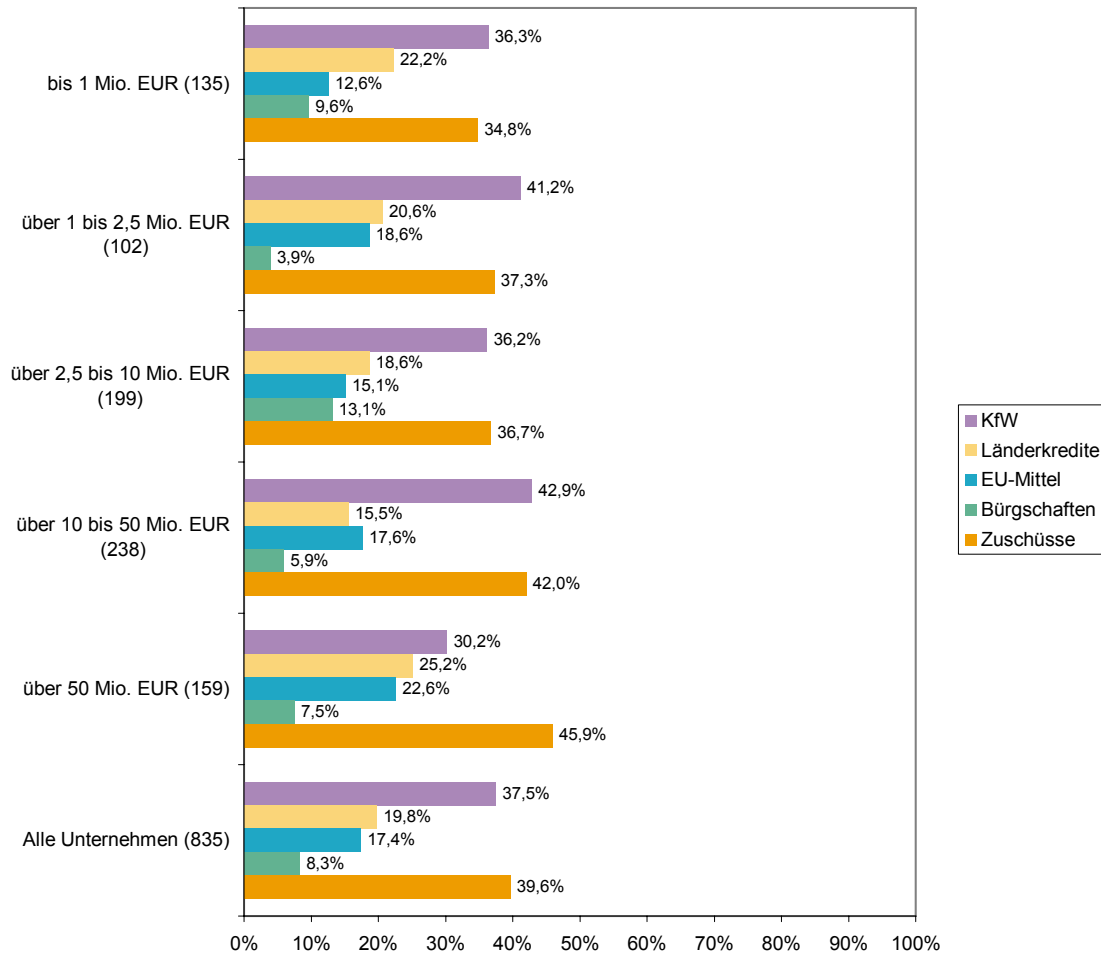
Mehrfachnennung möglich.

Grafik 43 zeigt, dass die verschiedenen Förderarten ungefähr die gleiche Erfolgsquote aufweisen – nur Bürgschaften (zwei Drittel) und Zulagen und Zuschüsse (fast 90 %) weichen vom Durchschnitt deutlich ab.

Es ist nicht erkenntlich, dass eine bestimmte Gruppe von Unternehmen beim Erhalt von Förderung bevorzugt oder benachteiligt gewesen sei. Weder Größe noch Branche noch eine andere Einflussgröße können den Erfolg des Förderantrags erklären.

Zuschüsse und KfW-Mittel sind die am häufigsten erhaltenen Förderarten (je ca. 40 %; Grafik 44). Es folgen Länderkredite (20 %) und EU-Mittel (17 %). Bürgschaften werden nur selten in Anspruch genommen (8 %).

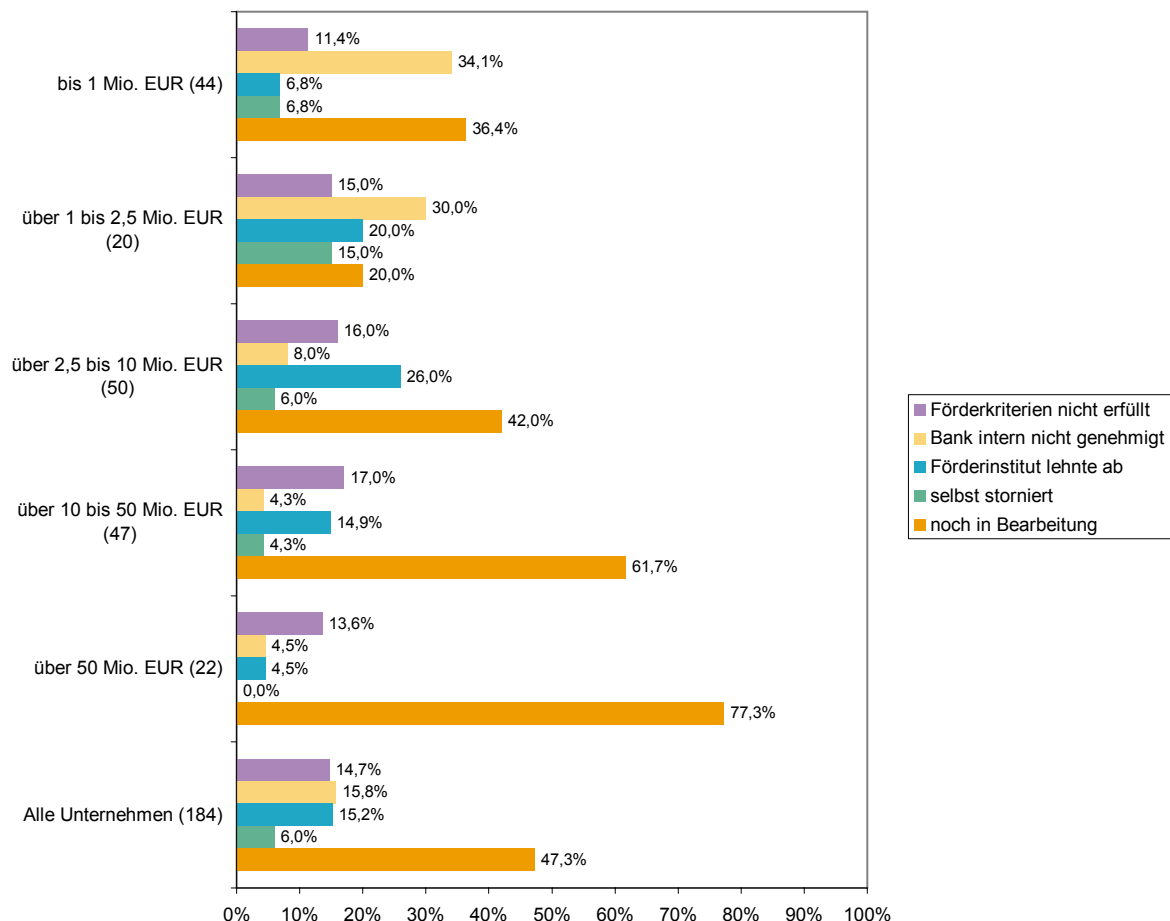
Grafik 44: Förderung erhalten nach Förderart und Unternehmensgröße (Anteile in %)



Mehrfachnennung möglich.

Wir haben die Unternehmen auch danach gefragt, weshalb sie die beantragte Förderung nicht erhalten haben. Die häufigste Angabe ist (fast die Hälfte), dass der Antrag noch in Bearbeitung ist (Grafik 45). Auch hier ist ein klares Antwortmuster nicht zu erkennen; die Gruppen unterscheiden sich offenbar nicht wesentlich voneinander.

**Grafik 45: Förderung beantragt und nicht erhalten nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

In 16 % der Fälle hat das Kreditinstitut den Förderantrag nicht zur Entscheidung an das Förderinstitut weitergeleitet. Dies ist besonders häufig bei kleinen Unternehmen mit weniger als 2,5 Mio. EUR Umsatz vorgekommen und deutet darauf hin, dass kleinere Unternehmen eher als größere Schwierigkeiten haben, ihre Bank von der Notwendigkeit eines Förderkredits – und vor allem der mit der Durchleitung verbundenen Übernahme der Primärhaftung – zu überzeugen. Auch Unternehmen im Westen scheitern signifikant häufiger als Unternehmen im Osten an ihrer Bank, wenn es um Förderung geht (ohne Grafik) – dies dürfte allerdings darauf zurückzuführen sein, dass westdeutsche Unternehmen Förderwege bevorzugen, bei der sie auf die Mithilfe einer Bank angewiesen sind, während in den Neuen Ländern Zuschüsse und Zulagen im Vordergrund stehen.

Die Förderinstitute sind nur für rund 15 % der Ablehnungen direkt verantwortlich – eine insgesamt sehr niedrige Ablehnungsquote. Ebenfalls 15 % der Anträge wurden von Unternehmen gestellt, die entweder zu groß waren oder deren Vorhaben die Förderrichtlinien auf andere Weise verletzt haben. Immerhin 6 % der Anträge sind von den Unternehmen selbst storniert worden – aus nicht weiter aufschlüsselbaren Gründen.

## ZWISCHENFAZIT

Fördermittel sind für die Investitionsfinanzierung nach wie vor von erheblicher Bedeutung. Die am häufigsten nachgefragten Förderinstrumente sind Zulagen / Zuschüsse und Förderkredite der KfW-Bankengruppe. In Ostdeutschland dominieren aufgrund ihres reichhaltigen Angebotes Zulagen / Zuschüsse.

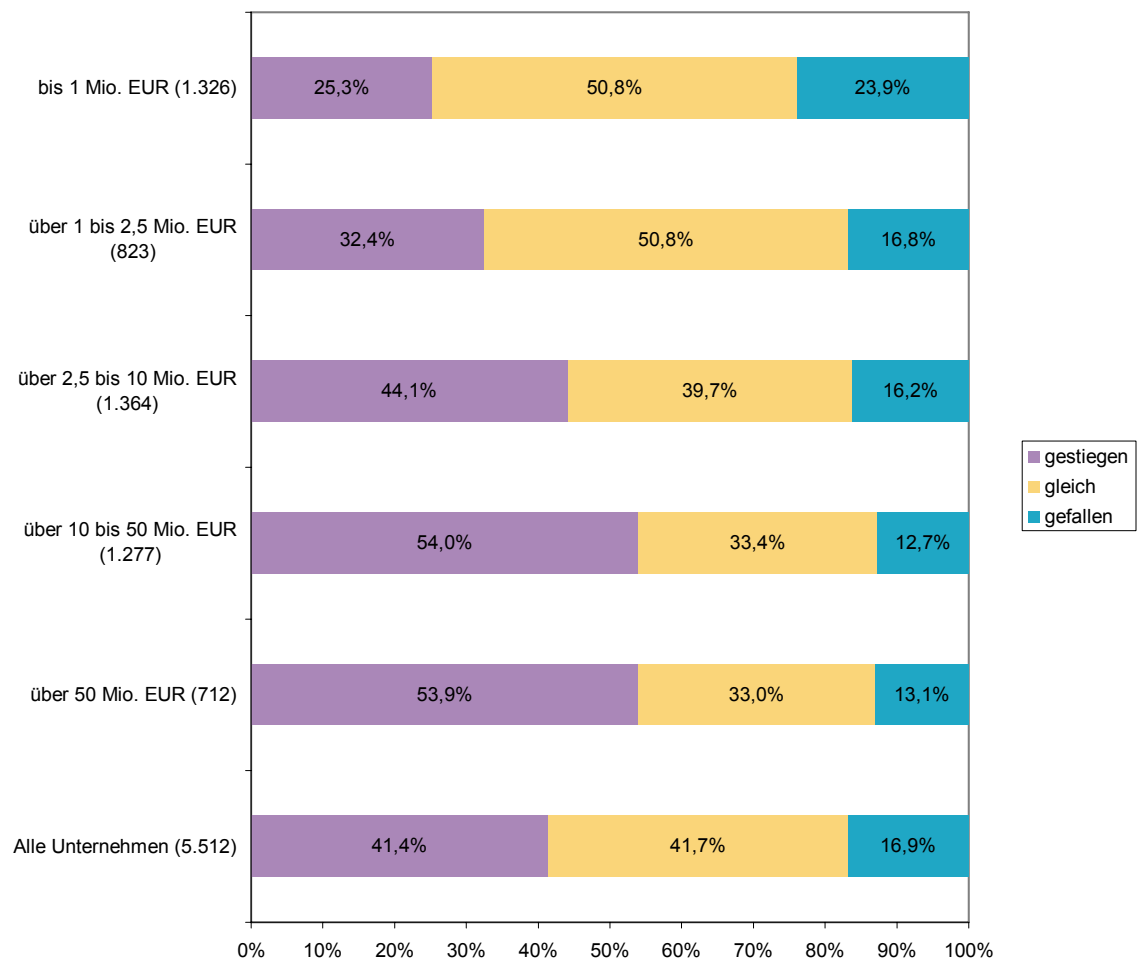
Rund 80 % der Unternehmen, die Fördermittel beantragt haben, haben sie auch im gleichen Jahr erhalten. Fast die Hälfte der Anträge, die ohne Zusage sind, sind zum Zeitpunkt der Befragung noch in Bearbeitung gewesen. Die andere Hälfte ist endgültig ohne Zusage geblieben. Der wichtigste Grund dafür, dass die Unternehmen beantragte Fördermittel endgültig nicht erhalten haben, ist, dass die Bank den Kredit nicht an das zuständige Förderinstitut durchgeleitet hat. Dies war besonders häufig bei kleineren Unternehmen der Fall.

## 6 Unternehmensfinanzierung

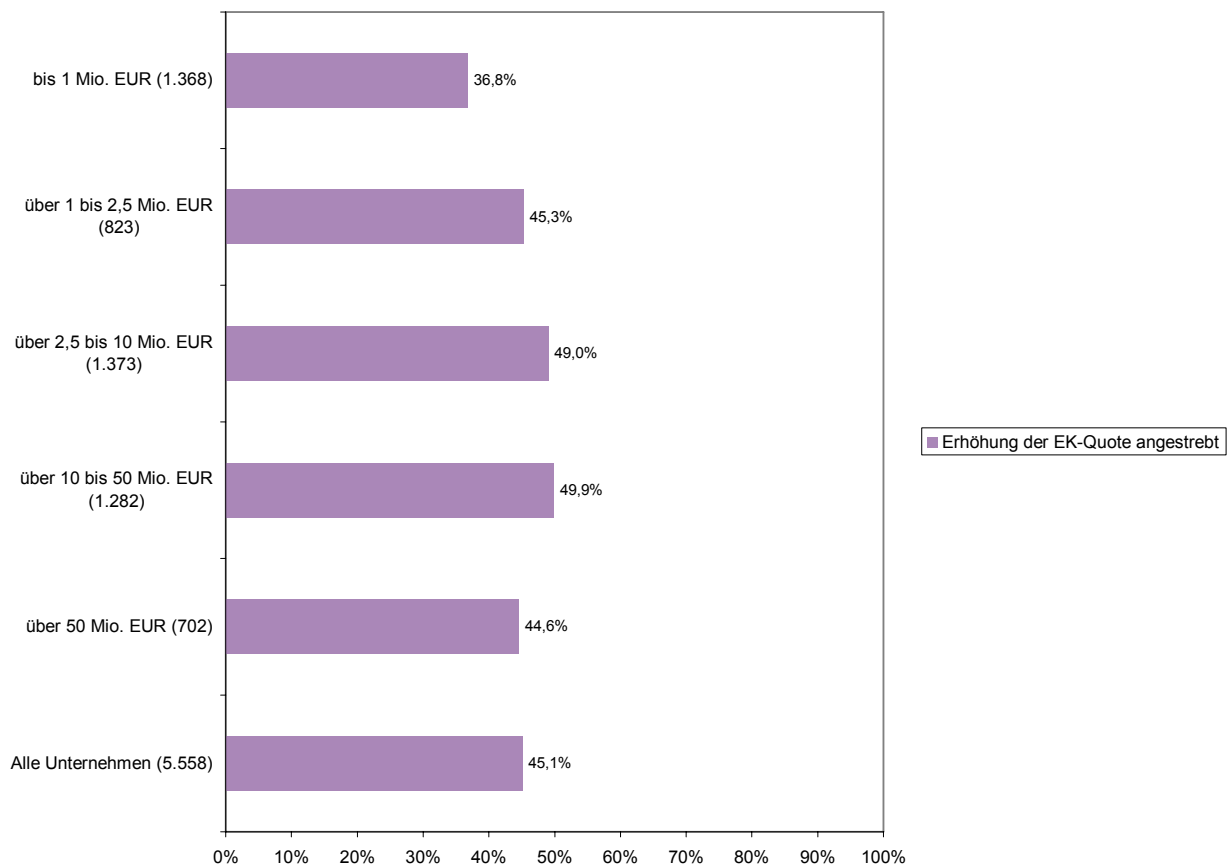
In der Diskussion über den Wandel der Finanzmärkte, die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen und ihre Finanzierungsstruktur nimmt die Finanzierungsstruktur – und hier insbesondere die Eigenkapitalquote – der Unternehmen eine zentrale Bedeutung ein. Die in letzter Zeit veröffentlichten Bilanzanalysen von KfW, Bundesbank und DSGV deuten alle – wenn auch auf unterschiedlichem Niveau – auf eine Stärkung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen hin. Die Ergebnisse der KfW-Unternehmensbefragung unterstützen diese Befunde.

Die KfW-Unternehmensbefragung bestätigt, dass die Unternehmen wissen, dass die veränderten Bankbeziehungen, die auf einer neuen Risiko- und Ratingkultur basieren, von ihnen eine Stärkung ihrer Eigenkapitalausstattung verlangen, und sie bemühen sich mit Erfolg, dieser Aufforderung Folge zu leisten. Allerdings gelingt es ihnen unterschiedlich gut, die Ansprüche der Kreditinstitute zu befriedigen. Mit der Erhöhung der Eigenkapitalquote können sie ihre Bonität erhöhen und damit auch die Fremdkapitalkosten senken und gegebenenfalls neue Spielräume für eine weitere Verschuldung schaffen.

Gleich viele Unternehmen (jeweils über 40 %) berichten von einer im Jahr vor der Befragung gestiegenen Eigenkapitalquote wie von einer konstanten Eigenkapitalquote (Grafik 46). Nur bei 17 % der Unternehmen ist die Eigenkapitalausstattung zurückgegangen. Gestiegen ist die Eigenkapitalausstattung besonders bei Kapitalgesellschaften (bei 46 % der GmbHs und bei 55 % der AGs; ohne Grafik) und bei größeren Unternehmen (bei 54 % der Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz, aber nur bei 25 % der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz). Bei verhältnismäßig wenigen Unternehmen hat sich die Eigenkapitalausstattung im Bausektor verbessert (nur 30 % der Bauunternehmen melden eine Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis; ohne Grafik).

**Grafik 46: Eigenkapitalquote gestiegen nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**

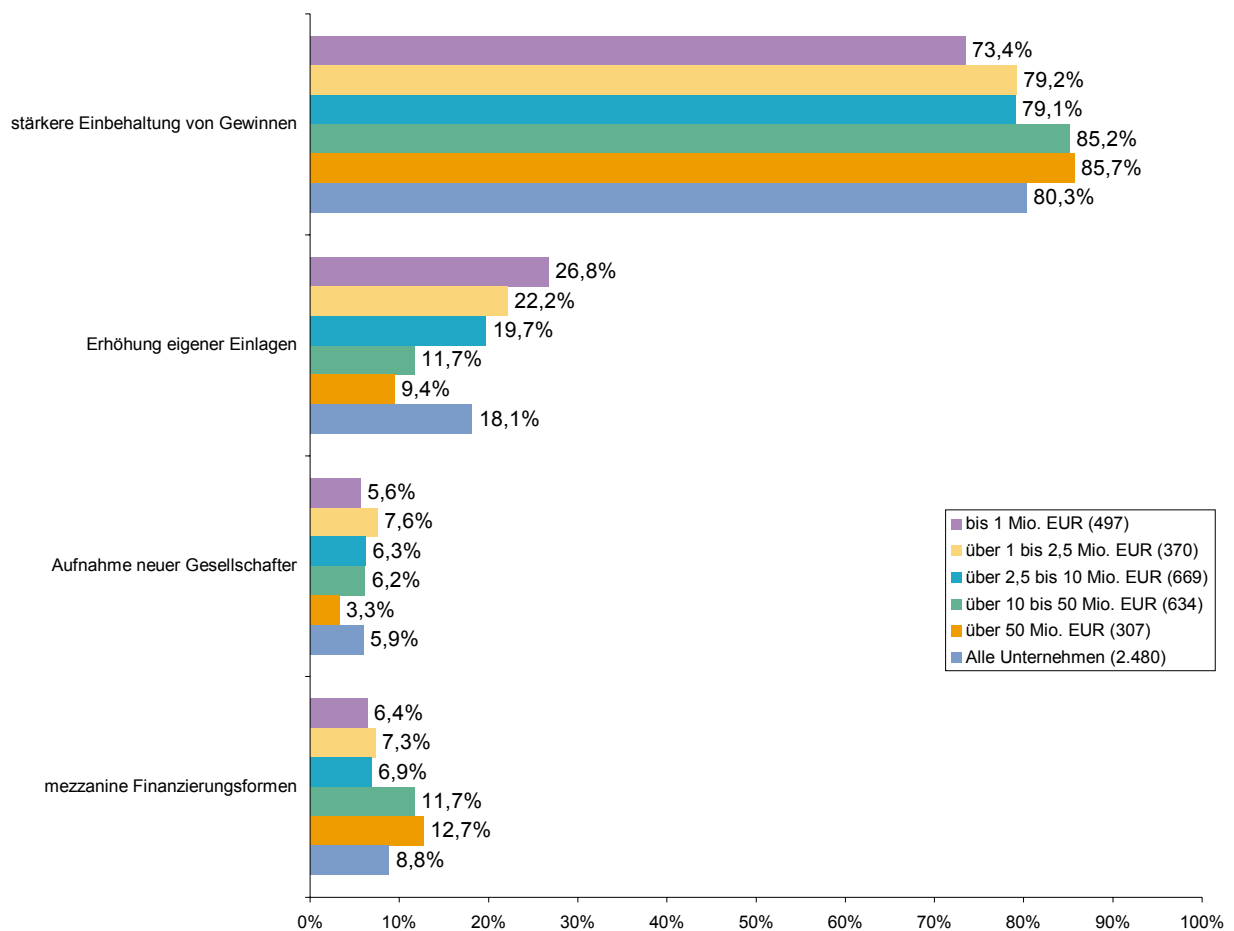


**Grafik 47: Erhöhung der Eigenkapitalquote geplant nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**

Eine (weitere) Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote planen rund 45 % der antwortenden Unternehmen (Grafik 47). Besonders häufig streben Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine Erhöhung der Eigenkapitalquote an (ohne Grafik) – durch die Analysen des DSGV ist bekannt, dass die (meist kleinen) Sparkassenkunden vergleichsweise eigenkapitalschwach sind.<sup>20</sup> Auch Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR planen eine Eigenkapitalquotenerhöhung eher als andere – obwohl (oder gerade weil?) sie bereits in den letzten Jahren besonders erfolgreich bei der Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis waren.<sup>21</sup> Deutlich seltener als andere streben Bauunternehmen eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote an – Ausdruck der nach wie vor unvorteilhaften Lage in dieser Branche (ohne Grafik).

<sup>20</sup> DSGV (2006)

<sup>21</sup> Engel et al. (2006), S. 161.

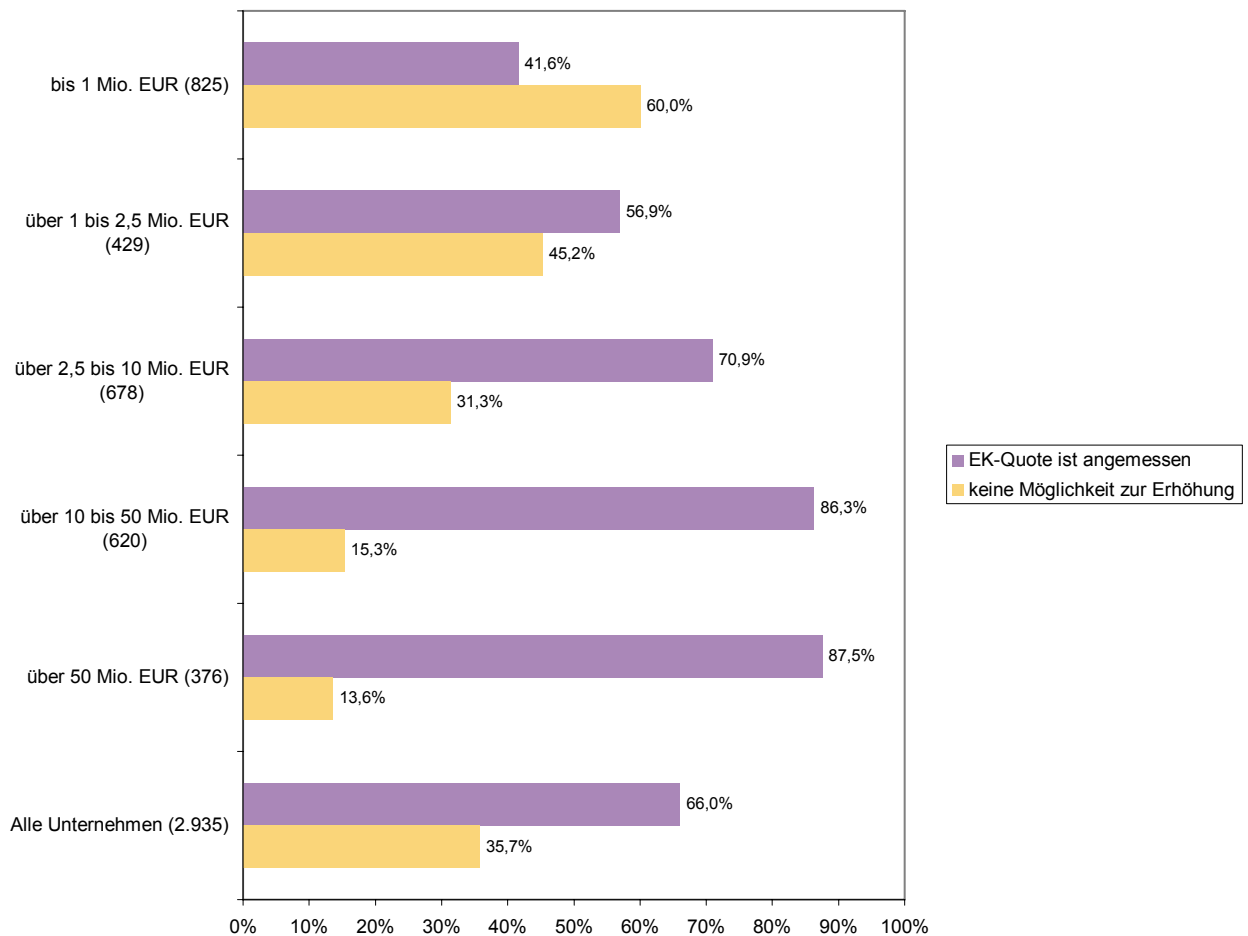
**Grafik 48: Quellen der Erhöhung der Eigenkapitalquote nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**

Mehrfachnennung möglich.

Nach wie vor nennen die befragten Unternehmen die Innenfinanzierung als wichtigste Quelle für zusätzliches Eigenkapital (Grafik 48). Je größer das Unternehmen, desto eher fühlt es sich stark genug, zusätzliches Eigenkapital vor allem durch eine stärkere Einbehaltung von Gewinnen zu generieren. Hingegen fassen größere Unternehmen eher selten eine Eigenkapitalerhöhung durch zusätzliche eigene Einlagen ins Auge. Über die Aufnahme neuer Gesellschafter zum Zweck der Eigenkapitalzufuhr denken Personengesellschaften, GmbHs und besonders häufig AGs nach (ohne Grafik). Sparkassenkunden und Kapitalgesellschaften sind für mezzanine Finanzierungen besonders offen (ohne Grafik).

Fast die Hälfte der Unternehmen plant nicht, die Eigenkapitalquote zu erhöhen. Die Gründe dafür sind Grafik 49 zu entnehmen.

**Grafik 49: Erhöhung der Eigenkapitalquote nicht geplant – Gründe nach Unternehmensgröße (Anteile in %)**



Mehrfachnennung möglich.

Je größer das Unternehmen, desto eher hält es seine EK-Quote für angemessen und eine Erhöhung für verzichtbar – der Grund dafür ist, dass in Deutschland große Unternehmen wesentlich eigenkapitalstärker als kleinere sind. Während nur gut zwei Fünftel der kleinsten Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu einer Mio. EUR ihre Eigenkapitalquote für angemessen halten, sind es 90 % der großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR. Immerhin ein gutes Drittel der Unternehmen plant allerdings deshalb keine Erhöhung der Eigenkapitalquote, weil diese Unternehmen keine Möglichkeit sehen, ihre Eigenkapitalbasis zu stärken.

Kunden privater Banken denken häufiger als Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken deshalb nicht an eine Eigenkapitalerhöhung, weil sie ihre Eigenkapitalquote für angemessen halten. Auch Personengesellschaften, GmbHs und AGs planen häufiger deshalb keine Eigenkapitalerhöhung, weil sie ihre gegenwärtige Ausstattung mit Eigenkapital für angemessen halten. Westunternehmen halten ihre Eigenkapitalquote eher für ausreichend als Ostunternehmen, letztere sehen weiterhin Bedarf für die Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis. Einzelhandelsunternehmen halten ihre Eigenkapitalquote selten für angemessen, wohingegen Groß- und Außenhandels- sowie Dienstleistungsunternehmen eher meinen, auf eine Erhöhung verzichten zu können, weil ihre EK-Quote ein befriedigendes Niveau erreicht habe.

## 7 Traditionelle Finanzierungsquellen nach wie vor bedeutsam

Im folgenden Kapitel wird die Frage untersucht, welche Bedeutung die Unternehmen den unterschiedlichen Finanzierungsinstrumenten beimessen. In der Erhebung wurden die Unternehmen gebeten, die aktuelle und die erwartete zukünftige Bedeutung der einzelnen Finanzierungsformen auf einer Skala von 1 („sehr wichtig“) bis 6 („unwichtig“) einzustufen. Um eine bessere Übersicht über die Ergebnisse zu erhalten, werden in Grafik 50 bis Grafik 52 die jeweiligen Mittelwerte der Antworten zu jedem Finanzierungsinstrument ausgewiesen. Kleine Werte signalisieren eine im Durchschnitt hohe Bedeutung, hohe Werte eine geringe Bedeutung des Instruments.

Bevor die Instrumente im Einzelnen diskutiert werden, ist ein kurzer Überblick angebracht: Die mit Abstand größte Bedeutung als Finanzierungsquelle kommt nach wie vor der Innenfinanzierung (1,8) zu (Grafik 50). Dahinter folgen mit deutlichem Abstand in der Wichtigkeit kurz- und langfristige Bankkredite (3,2), noch etwas weiter dahinter Leasing und Lieferantenkredite (3,8). Erst dann folgen mit erheblichem Abstand konzerninterne Finanzierungen (4,4), und mit erneut großem Abstand – mit Werten von um und über 5,5 – schließlich Finanzierungsformen wie Beteiligungskapital, mezzanine Finanzierungsinstrumente, Factoring und Unternehmensanleihen sowie Schuldverschreibungen.

Einen kräftigen Bedeutungszuwachs prognostizieren die Unternehmen vor allem mezzaninen Finanzierungen (0,31) und Leasing (0,28). Auch dem Beteiligungskapital trauen die Unternehmen eine relativ hohe Bedeutungszunahme zu (0,21). Factoring erreicht ein Plus von 0,18. Von den traditionellen Instrumenten erzielt die Innenfinanzierung – trotz ihrer bereits überragenden Rolle – einen Bedeutungszuwachs von 0,15 Punkten. Anleihen / Schuldverschreibungen sowie Lieferantenkredite nehmen nur sehr wenig zu (0,09), und konzerninterne Finanzierungen mit 0,06 noch weniger. Praktisch unverändert bleibt die Bedeutung von langfristigen (+0,03) und kurzfristigen (-0,01) Bankkrediten.

### Die Instrumente im Einzelnen

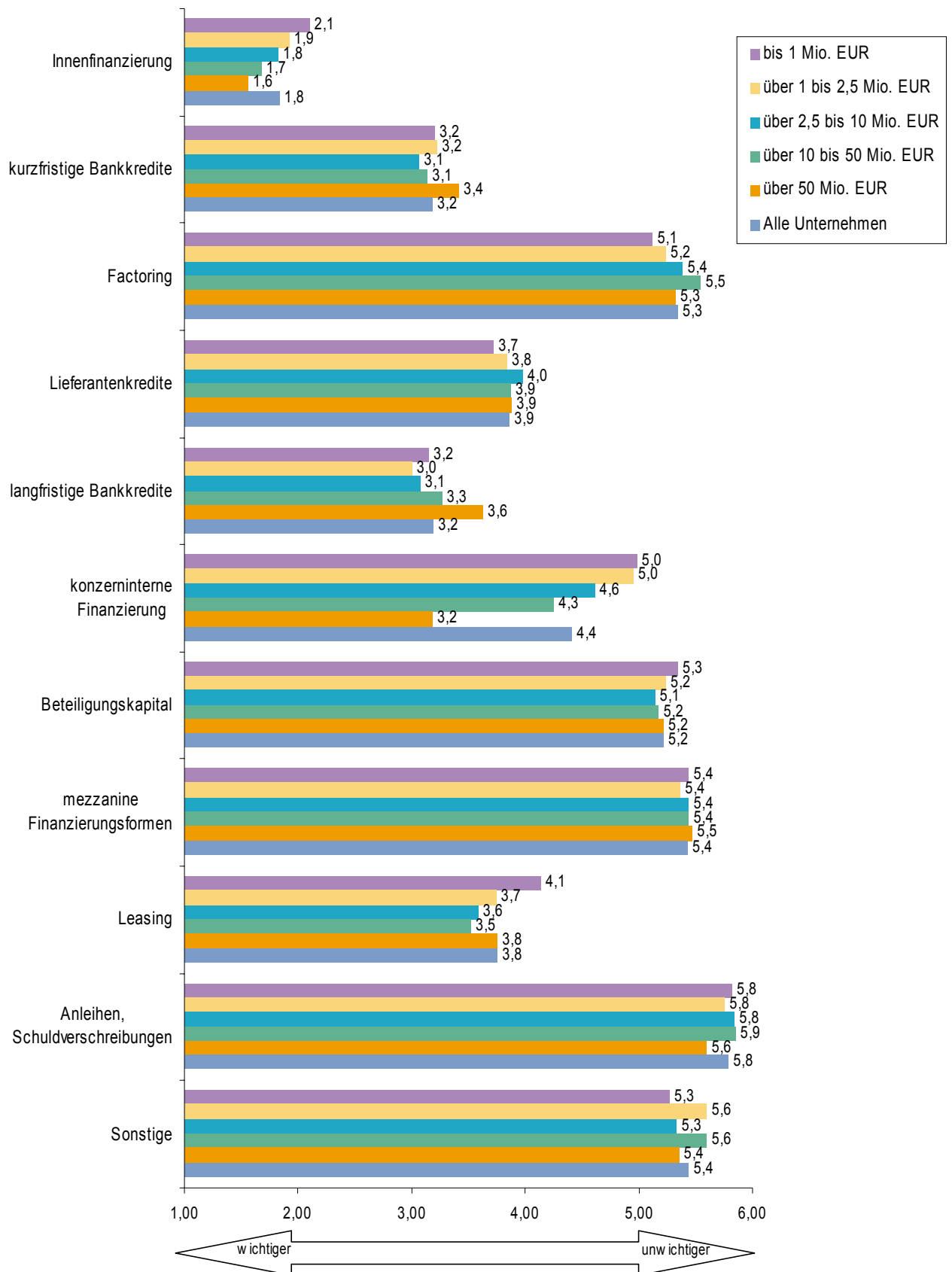
- Die traditionelle Finanzierungskultur in Deutschland weist der Innenfinanzierung einen hohen Stellenwert zu. Alle vorliegenden Untersuchungen zeigen, dass deutsche Unternehmen insbesondere in einbehaltenen Gewinnen und Abschreibungen die Basis für die Unternehmensfinanzierung sehen. Dies gilt über alle Branchen, Größenklassen etc. hinweg auch in unserer Untersuchung: In jedem Segment unseres Samples messen die Unternehmen im Durchschnitt der Innenfinanzierung die höchste Bedeutung zu.

Der hohe Stellenwert der Innenfinanzierung für die Unternehmensfinanzierung darf nicht als Indikator für die Höhe der Eigenkapitalquote in den Unternehmensbilanzen verwendet werden, die in Deutschland bekanntermaßen nicht besonders hoch ist.<sup>22</sup> Gleichwohl steigt die Bedeutung der Innenfinanzierung mit zunehmender Unternehmensgröße an.

---

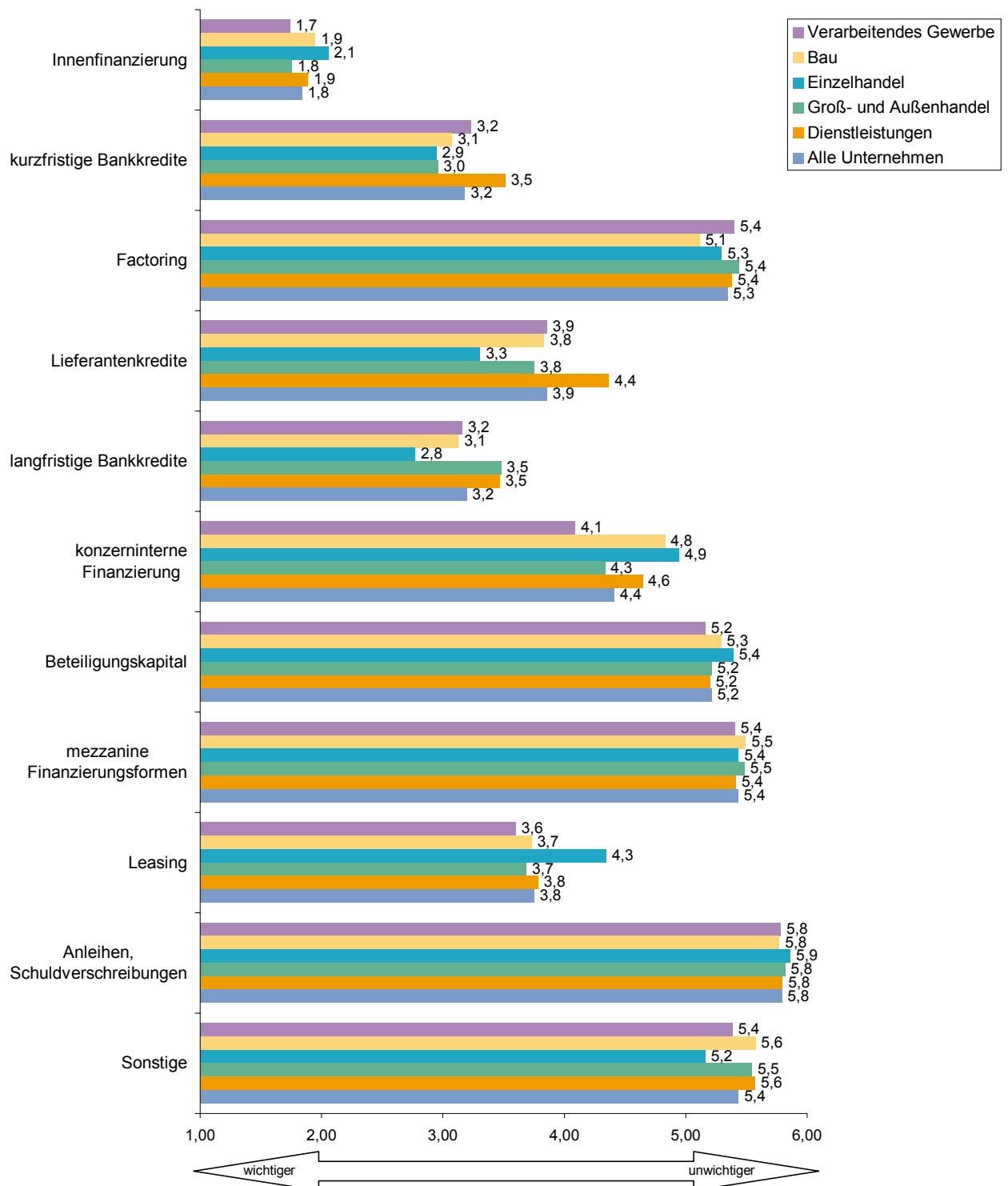
<sup>22</sup> Plattner et al. (2005), S. 14.

**Grafik 50: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße (Rangpunkte)**



Mehrfachnennung möglich.

Grafik 51: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Branchen



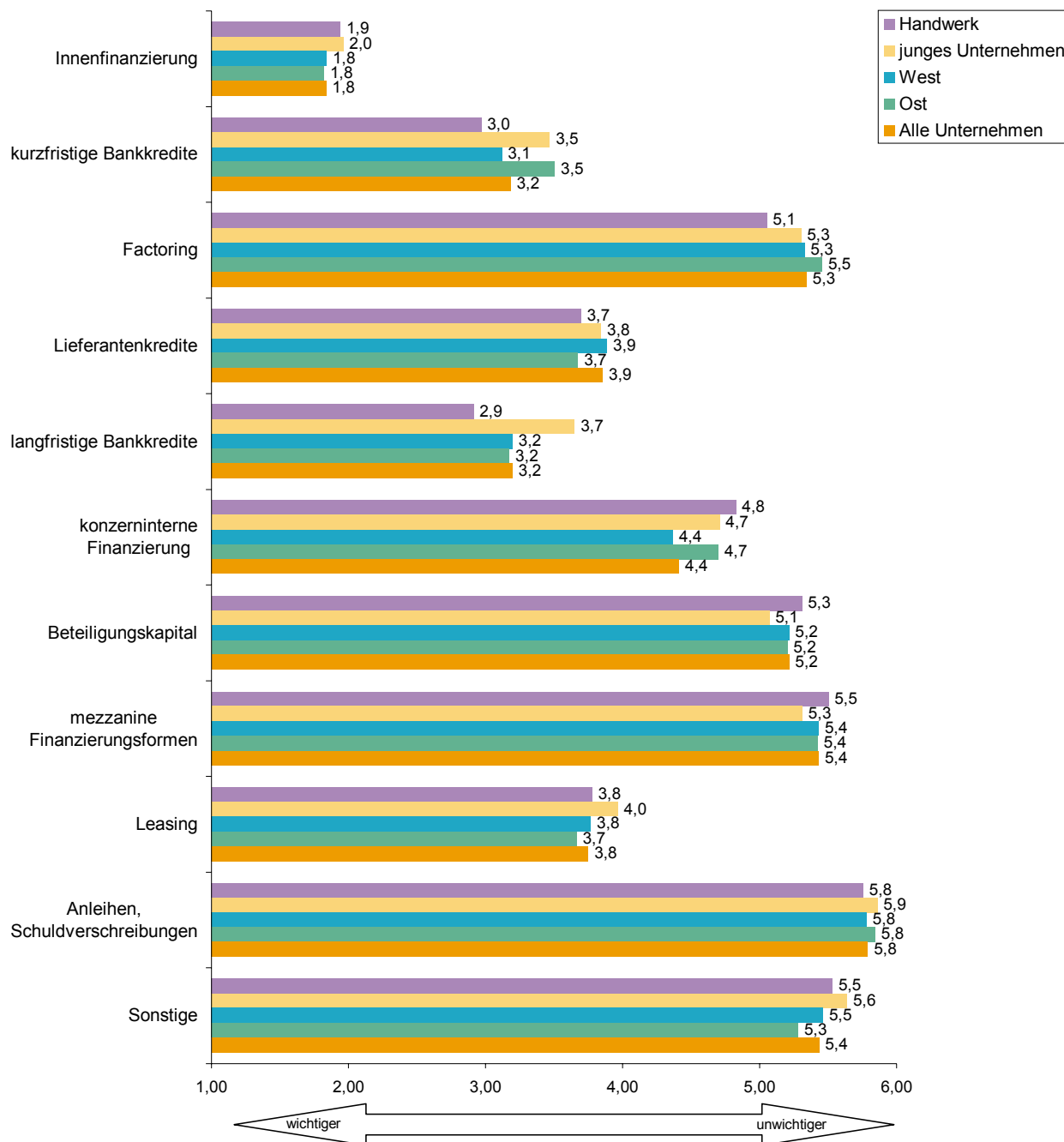
Mehrfachnennung möglich.

Für Ostunternehmen ist die Bedeutung der Innenfinanzierung signifikant höher als für Westunternehmen (Grafik 52). Dieser Sachverhalt ist offenbar derart zu deuten, dass Ostunternehmen eine etwas höhere langfristige Verschuldung als Westunternehmen haben, gleichzeitig aber auch stärker als Westunternehmen Probleme beim Zugang zu Krediten haben<sup>23</sup> und daher den Druck verspüren,

<sup>23</sup> Wenn auch nicht aufgrund der Regionszugehörigkeit, vgl. Kap. 2 oben.

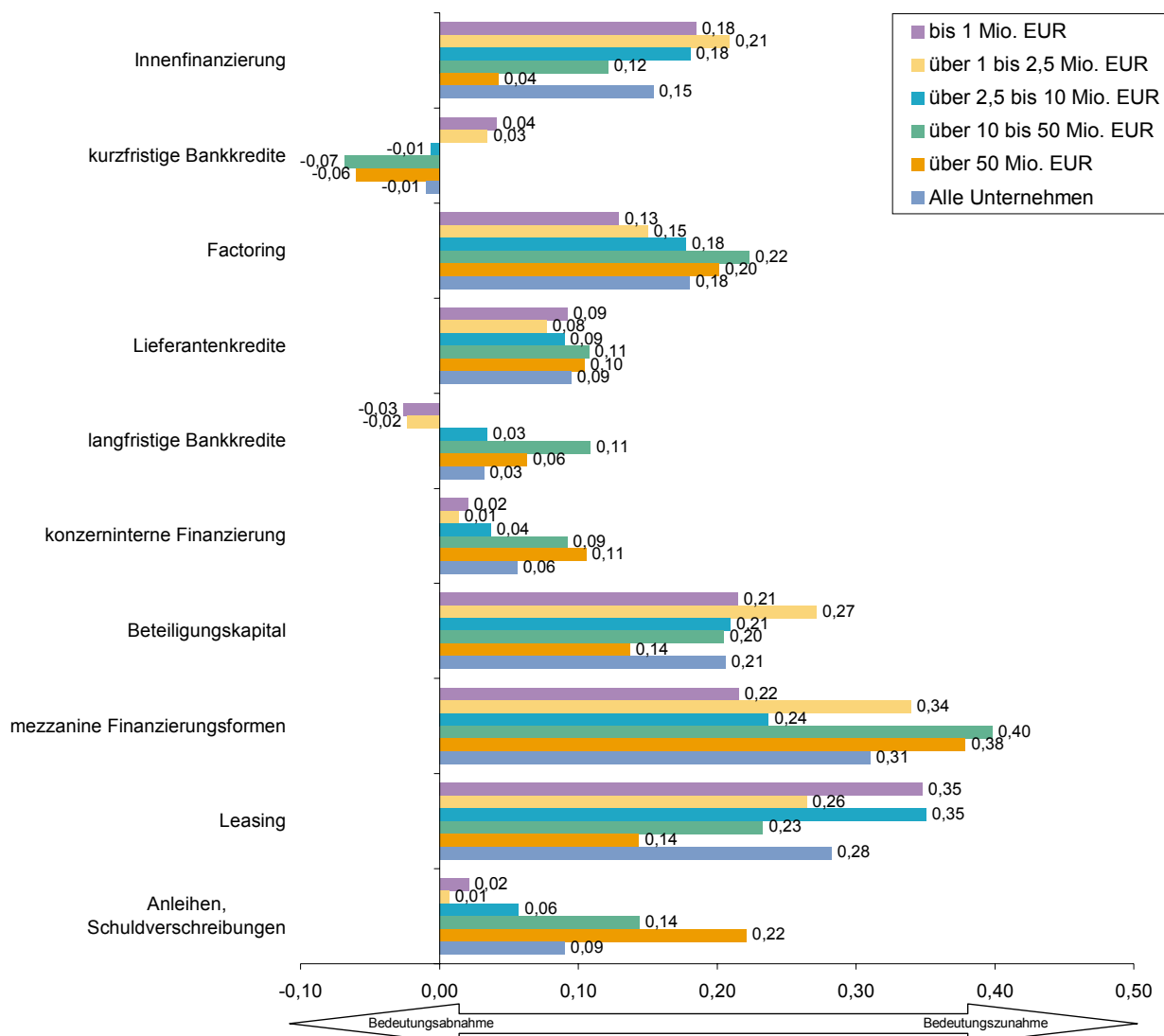
diese Verschuldung zugunsten des verstärkten Eigenkapitalaufbaus zurückzufahren. Weitere signifikante Unterschiede (nach Branchen, Rechtsformen, Unternehmensalter) sind nicht zu erkennen (s. a. Grafik 51).

**Grafik 52: Derzeitige Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Region, Handwerk und Altersklasse**



Mehrfachnennung möglich.

Für die Zukunft gehen die antwortenden Unternehmen im Durchschnitt über alle Unternehmensgrößen hinweg von einer weiter steigenden Bedeutung der Innenfinanzierung für die Unternehmensfinanzierung aus (0,15 Rangpunkte; Grafik 53). Den geringsten Bedeutungszuwachs prognostizieren die größten Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz – bei ihnen ist die Innenfinanzierung schon heute besonders wichtig, und eine weitere Bedeutungssteigerung halten sie entweder nicht für möglich oder nicht für nötig.

**Grafik 53: Entwicklung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße**

Mehrfachnennung möglich.

Anmerkung: Alle Unternehmen weisen der Innenfinanzierung im Durchschnitt zukünftig einen Bedeutungszuwachs von 0,15 Rangpunkten zu, d.h. die Rangpunkte (Skala von 1 „sehr wichtig“ bis 6 „unwichtig“) sind in der Zukunftsbetrachtung im Durchschnitt 0,15 Punkte geringer als bei der derzeitigen Bedeutung.

- Bankkredite waren bis zum Einsetzen des Wandels auf den Finanzmärkten durchweg günstig und vor allem leicht verfügbar. Dementsprechend haben sich die Unternehmen in der Vergangenheit in großem Maße auf Bankfinanzierungen gestützt – mit der Folge verhältnismäßig niedriger Eigenkapital- und relativ hoher Fremdfinanzierungsquoten in den Bilanzen. Daher spielen kurz- und langfristige Bankkredite für Unternehmen aller Größenklassen und Branchen eine bedeutende Rolle – wenn sie auch weniger wichtig sind als Innenfinanzierung.

Langfristige Bankkredite erhalten von den Teilnehmern der Befragung 3,2 Rangpunkte (Grafik 50). Damit sind sie zusammen mit den kurzfristigen Bankkrediten (s. u.) das zweitwichtigste Instrument der Unternehmensfinanzierung. Sie sind für Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken besonders wichtig (ohne Grafik). Vor allem Sparkassenkunden verfügen im Durchschnitt über wenig Eigenkapital und sind daher stärker auf Bankfinanzierungen angewiesen. Stärker als andere sind auch ostdeutsche Unternehmen auf langfristige Bankfinanzierungen angewiesen (Grafik 52) – sie benötigen mehr langfris-



tige Mittel als westdeutsche Unternehmen, weil sie ein hohes und junges Anlagevermögen zu finanzieren haben. Zudem haben sie im Allgemeinen etwas weniger Eigenkapital in ihren Bilanzen, und ihre Verbindlichkeitsquote ist höher als diejenige der westdeutschen Unternehmen. Gleichzeitig melden sie häufiger als westdeutsche Firmen Kreditschwierigkeiten – sei es, dass ihre Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, sei es, dass ihr Antrag auf einen Investitionskredit häufiger abgelehnt worden ist. Eine hohe Verbindlichkeitsquote und zunehmende Kreditschwierigkeiten deuten auf einen geringen Kredit-spielraum hin – daher müssen ostdeutsche Unternehmen den langfristigen Bankfinanzierungen mehr Beachtung schenken und messen ihnen eine höhere Bedeutung zu.

Sehr kleinen Unternehmen mit weniger als einer Mio. EUR Umsatz sind langfristige Bankkredite dagegen weniger wichtig (Grafik 50) – vermutlich, weil ihr Zugang zu Bankkrediten stärker eingeschränkt ist als der größerer Unternehmen. Weniger wichtig sind langfristige Bankkredite auch großen Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz – wenn auch aus völlig anderen Gründen. Unternehmen dieser Größe verfügen im Allgemeinen über ein sehr breites Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten und sind daher weniger auf Bankkredite angewiesen als mittelgroße Unternehmen.

Die Bedeutung langfristiger Bankkredite wird in Zukunft nahezu unverändert bleiben (Grafik 53 und Grafik 54). Kunden von privaten Geschäftsbanken prognostizieren, dass für sie in Zukunft langfristige Bankkredite etwas wichtiger werden (0,1; ohne Grafik). Für junge Unternehmen wird die Bedeutung langfristiger Bankkredite stark ansteigen (ohne Grafik) – dies dürfte ihrem Lebenszyklus entsprechen, in dem Bankkredite mit fortschreitendem Unternehmensalter leichter zugänglich werden.

- Kurzfristige Bankkredite, die vor allem der Finanzierung des Umlaufvermögens dienen, erhalten von den Teilnehmern der Befragung 3,2 Rangpunkte (Grafik 50 und Grafik 52). Die Bedeutung von kurzfristigen Bankkrediten wird sich in Zukunft nicht verändern.
- Trotz der im Jahre 2005 einsetzenden Entspannung beim Kreditzugang tun die Unternehmen in Deutschland gut daran, mehr und mehr alternative Finanzierungsquellen in Betracht zu ziehen, um die Unternehmensfinanzierung auf eine breitere Basis zu stellen. Dabei geht es darum, Finanzierungsmöglichkeiten, die sich neu bieten, zu nutzen, und solche, die schon erprobt sind, verstärkt einzusetzen. Zu den letzteren gehört das Leasing. Der Bedeutung nach steht es mit 3,8 Rangpunkten nach der Innenfinanzierung sowie kurz- und langfristigen Bankkrediten an 4. Stelle (Grafik 50 bis Grafik 52).

Leasing ist für kleine Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz von verhältnismäßig geringer Bedeutung (Grafik 50). Aber vor allem mittelgroße Betriebe schätzen Leasing als wichtig ein, während große Unternehmen ihm wieder eine geringere Rolle zumessen. Für ostdeutsche Unternehmen ist die Bedeutung von Leasing höher als für westdeutsche (Grafik 52); offenbar weichen erstere als Folge der Kreditschwierigkeiten, denen sie sich gegenübersehen, in verstärktem Maße auf Leasing aus. Zwischen den Branchen ist kein signifikanter Unterschied zu erkennen (mit Ausnahme des Einzelhandels, für den Leasing nur eine geringe Bedeutung hat; Grafik 51).

Der zukünftige Bedeutungszuwachs, den die Unternehmen dem Leasing zubilligen, ist überdurchschnittlich groß (0,3 Rangpunkte; siehe Grafik 53 und Grafik 54), und zwar über alle Branchen und Größen-

klassen hinweg. Offenbar verspüren vor allem kleinere Unternehmen hier einen Nachholbedarf: Je kleiner das Unternehmen, desto höher ist der Bedeutungszuwachs, den es voraussieht.

- Zu den Finanzierungsmöglichkeiten, die erst im Zuge des Finanzmarkt wandels in den Bereich des Möglichen auch mittlerer und sogar kleiner Unternehmen geraten sind, gehören mezzanine Finanzierungsinstrumente. Diese waren bis vor etwa zwei Jahren von einer großen Vielfalt gekennzeichnet. Im Jahr 2004 hat jedoch eine Entwicklung eingesetzt, bei der Banken bzw. deren Beteiligungstochter Mezzanin-Programme auflegen, die auf standardisierten Genussscheinen basieren. Dies brachte eine enge Anbindung an den Kapitalmarkt mit sich, so dass nunmehr durch sinkende Transaktionskosten und günstige Konditionen auch mehr Mittelständler als früher von dem Instrument Gebrauch machen können.<sup>24</sup>

Dennoch wird die Bedeutung von mezzaninen Finanzinstrumenten (5,4) und von Beteiligungskapital (5,2) von den Unternehmen gegenwärtig über alle Größenklassen hinweg noch als nachgeordnet beurteilt (Grafik 50). Das ist nicht überraschend: Nach wie vor ist die Zahl der Unternehmen, für die eine Finanzierung mit Mezzanin- oder Beteiligungskapital in Frage kommt, und auch die Zahl der Finanzierungsanlässe, für die diese Finanzierungsformen in Frage kommen, verhältnismäßig gering. Daher sind sie beide für Einzelfirmen nahezu bedeutungslos, für AGs haben sie dagegen eine signifikant höhere Bedeutung als für andere Rechtsformen. Aus dem gleichen Grund haben beide Finanzierungsformen auch für kleine Unternehmen eine besonders geringe Bedeutung.

Beide Finanzierungsinstrumente werden nach Einschätzung der Unternehmen zukünftig eine größere Rolle spielen als bisher: Die Bedeutung von Beteiligungskapital wird um 0,2 Rangpunkte, diejenige von Mezzaninkapital sogar um 0,3 Rangpunkte steigen (Grafik 53 und Grafik 54). Angesichts der relativ wenigen Unternehmen, für die diese Finanzierungsformen überhaupt in Frage kommen, sind das recht gewichtige Bedeutungszuwächse. Beim Beteiligungskapital lassen sich keine Segmente identifizieren, in denen die Bedeutungszunahme signifikant größer oder kleiner als in anderen Segmenten wäre.

Die Bedeutung von Mezzaninkapitalfinanzierungen wird besonders nach Einschätzung der größeren Unternehmen stark ansteigen. Einschränkend sollte aber hinzugefügt werden, dass möglicherweise vielen mittleren Unternehmen die jüngsten Entwicklungen bei Mezzaninfinanzierungen, die zunehmend auch kleinvolumig und für mittlere Unternehmen geeignet sind, zum Zeitpunkt der Befragung noch gar nicht bekannt waren. Das zunehmend nach unten ausgeweitete Angebot an Mezzaninfinanzierungen mit und ohne Eigenkapitalcharakter dürfte sich auf die Dauer selbst eine Nachfrage schaffen, die sich schließlich auch in der KfW-Unternehmensbefragung in kommenden Jahren niederschlagen dürfte.

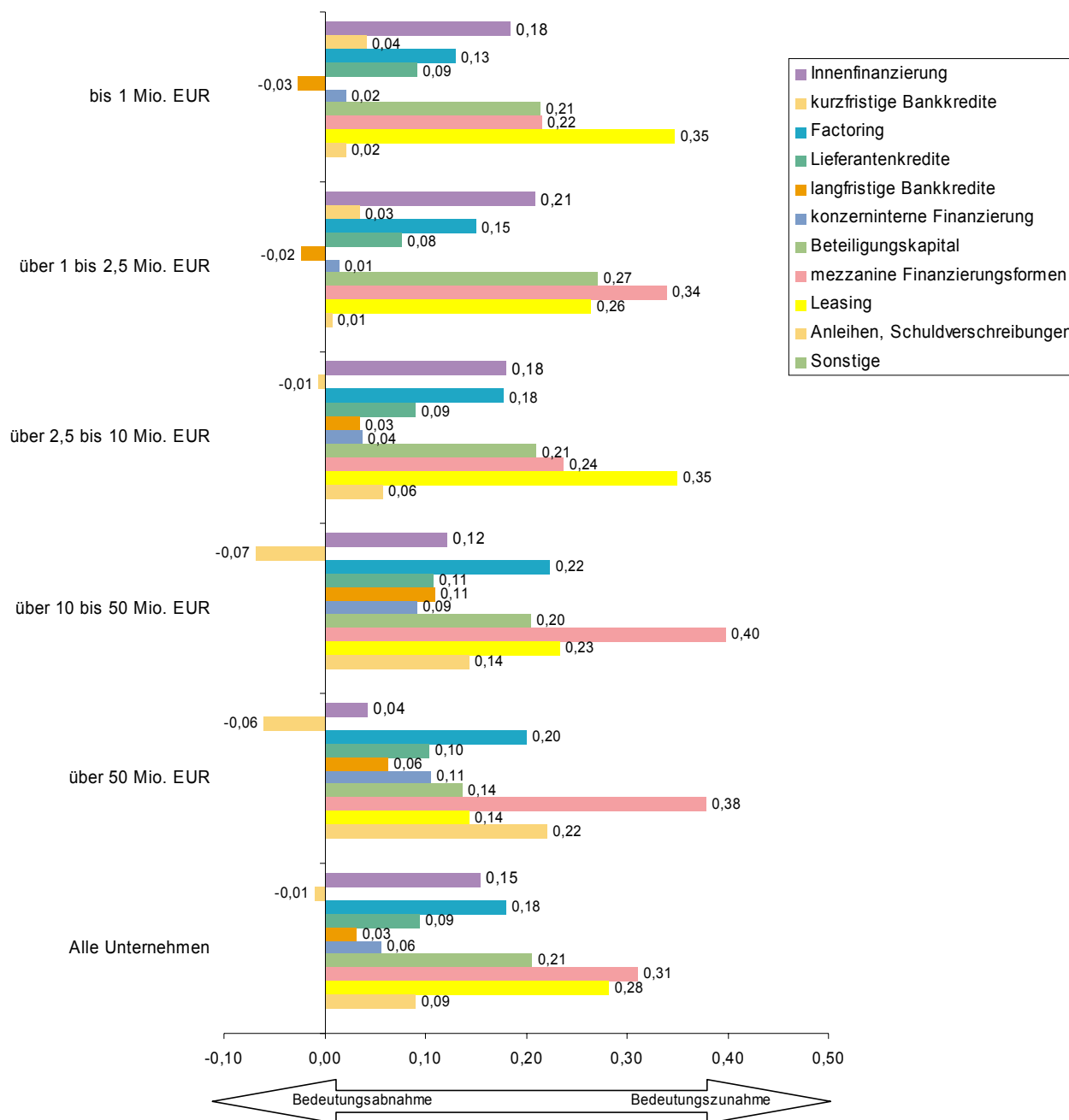
- Anleihen und Schuldverschreibungen spielen bei der Unternehmensfinanzierung ebenfalls eine sehr geringe Rolle (5,8 Rangpunkte; Grafik 50). Wegen der hohen Kosten kommen sie für kapitalmarkterfahrene große Unternehmen in Frage. Daher ist es nicht überraschend, dass am ehesten AGs und Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR angeben, sie zu nutzen; zudem sind sie für Westunternehmen etwas bedeutsamer als im Osten (Grafik 52). Für die Zukunft erwarten die Unternehmen eine leichte Bedeutungssteigerung dieser Finanzierungsinstrumente um 0,1 Rangpunkte (Grafik

---

<sup>24</sup> Engel et al. (2006), S. 181 ff.

53). Eine besonders kräftige Zunahme erwarten AGs und Unternehmen mit mehr als 25 Mio. EUR Jahresumsatz – offenbar gehen die Unternehmen davon aus, dass diese Finanzierungsinstrumente ebenfalls nach und nach auch kleineren Unternehmen als bisher zugänglich werden.

**Grafik 54: Entwicklung der Bedeutung von Finanzierungsquellen nach Unternehmensgröße**



Mehrfachnennung möglich.

Anmerkung: Alle Unternehmen weisen der Innenfinanzierung im Durchschnitt zukünftig einen Bedeutungszuwachs von 0,15 Rangpunkten zu, d.h. die Rangpunkte (Skala von 1 „sehr wichtig“ bis 6 „unwichtig“) sind in der Zukunftsbetrachtung im Durchschnitt 0,15 Punkte geringer als bei der derzeitigen Bedeutung.

- Factoring wird sehr selten, und wenn überhaupt, dann eher von kleineren Unternehmen (unter 10 Mio. EUR Jahresumsatz) für die Unternehmensfinanzierung genutzt. Im Westen ist das Instrument etwas populärer als im Osten. Im Branchenvergleich lassen sich keine signifikanten Unterschiede feststellen. In der Zukunft wird das Factoring aus Unternehmenssicht etwas an Bedeutung gewinnen (0,2 Rangpunkte;

Grafik 53), vor allem bei jüngeren Unternehmen. Dies dürfte einerseits im Lebenszyklus der Unternehmen begründet sein, könnte aber auch darauf hindeuten, dass sich das bislang leicht negative Image des Factoring in der nächsten Unternehmensgeneration wandeln wird.

- Lieferantenkredite (3,9 Rangpunkte) werden von ostdeutschen Unternehmen als leicht überdurchschnittlich bedeutsam eingeschätzt (3,7; Grafik 52). Für den Einzelhandel sind Lieferantenkredite besonders bedeutsam (3,3); für Dienstleistungsunternehmen (4,4) weniger – ausschlaggebend dafür ist der Vorleistungsbezug in diesen Sektoren (Grafik 51). Die befragten Unternehmen gehen davon aus, dass die Wichtigkeit der Lieferantenkredite nur wenig steigt (0,1 Rangpunkte; Grafik 53). Die Bedeutungszunahme findet eher bei den Unternehmen in Westdeutschland statt, für die Lieferantenkredite bislang von etwas geringerer Bedeutung sind als für Ostunternehmen (ohne Grafik). Andere signifikante Differenzierungen lassen sich nicht erkennen.
- Konzerntöchter haben eher als andere Unternehmen eine private Bank als Hausbank; dies dürfte der Grund dafür sein, dass konzerninterne Finanzierungen für Kunden privater Banken eine größere Bedeutung haben als für Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken (ohne Grafik). Aus einleuchtenden Gründen sind konzerninterne Finanzierungen für Einzelfirmen praktisch bedeutungslos, während sie für AGs und GmbHs eine verhältnismäßig bedeutende Rolle spielen. Zudem sind sie nur für Unternehmen, die mehr als 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz haben, von größerer Bedeutung. Die antwortenden Unternehmen sehen die Wichtigkeit der konzerninternen Finanzierung in der Zukunft wenig verändert. Für Mittelständler mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz und auch für große Unternehmen wird die Bedeutung konzerninterner Finanzierungen kräftiger als für kleinere Unternehmen zunehmen (Grafik 53).

## ZWISCHENFAZIT

Der tradierten Finanzierungskultur Deutschlands entsprechend steht die Innenfinanzierung der Bedeutung nach an erster Stelle, gefolgt von Bankkrediten und Leasing. Nach Einschätzung der Unternehmen wird die Bedeutung von Innenfinanzierung und Leasing zunehmen, nicht dagegen die Bedeutung von Bankkrediten.

Alternative Finanzierungsformen, für die im Zuge des Wandels der Finanzmärkte eine zunehmende Bedeutung für die Unternehmensfinanzierung erwartet werden kann, i. e. Mezzanin- und Beteiligungsfinanzierung, sind derzeit für die Unternehmen insgesamt noch nicht sehr bedeutsam – unter anderem deshalb, weil der Kreis der Unternehmen, der diese Instrumente anwenden könnte, trotz einer deutlichen Ausweitung in den letzten Jahren nach wie vor überschaubar ist. Dennoch haben beide Instrumente in den vergangenen Jahren einen sichtbaren Aufschwung genommen, Beteiligungskapital vor allem im Wachstumssegment und Mezzaninkapital eher bei größeren Mittelständlern mit stabilem Cash-flow und guten Zukunftsaussichten. Zudem trauen die Unternehmen diesen beiden Finanzierungsformen das größte Steigerungspotenzial in der Zukunft zu, so dass man davon ausgehen kann, dass beide Instrumente in Zukunft eine deutlich wichtigere Rolle für die Unternehmensfinanzierung spielen werden als heute.

## 8 Fazit

Die vorliegende Studie belegt, dass sich die Erschwernisse der Unternehmen beim Zugang zu Kreditfinanzierungen im Verlauf des Jahres 2005 abgemildert haben. Dafür gibt es zwei Hauptindizes: Zum einen ist der Anteil der Meldungen über eine erschwerte Kreditaufnahme auf ein Drittel zurückgegangen, zum anderen ist der Anteil der Unternehmen, die über Erleichterungen beim Kreditzugang berichten, auf 12 % gestiegen. Größere Unternehmen berichten bereits per saldo von einer Erleichterung beim Zugang zu Krediten. Zu diesem erfreulichen Ergebnis der diesjährigen Unternehmensbefragung dürften einerseits die 2005 einsetzende konjunkturelle Belebung beigetragen haben. Von dem vorrangig exportgetriebenen Aufschwung haben vor allem die größeren Unternehmen profitiert. Andererseits haben die Kreditinstitute im Verlauf des Jahres 2005 nach und nach ihre Kreditrichtlinien gelockert, so dass das Kreditangebot wieder angestiegen ist.

Beides hat die Folgen des anhaltenden Wandels der Finanzmärkte für die Unternehmen abgemildert. Dieser wirkt zwar für alle Unternehmen grundsätzlich in die gleiche Richtung, führt aber auch zu unterschiedlichen Konsequenzen für verschiedene Unternehmen: Während kleine Unternehmen nach wie vor weitaus häufiger Probleme haben, überhaupt einen Kredit zu bekommen, müssen größere Unternehmen eher ihre Bücher offen legen und ihr Vorhaben dokumentieren. Ebenso werden risikoadäquat differenzierte Kreditkonditionen häufiger bei mittleren bis größeren Unternehmen kalkuliert. Nach wie vor wird kleineren Unternehmen bei schlechter Bonität eher der Kredit überhaupt verweigert, während größere Unternehmen im Falle eines Bonitätsnachteils diesen durch einen Risikoaufschlag bei den Zinsen kompensieren können. Bei größeren Unternehmen streben die Kreditinstitute somit eher nach adäquater Risikovergütung, bei kleineren eher nach mengenmäßiger Risikobegrenzung durch Kreditrationierung.

Verbesserte Konjunkturaussichten und ein etwas verbessertes Kreditangebot haben auch das Investitionsklima positiv beeinflusst. Erstens haben die Unternehmen per saldo mehr investiert als im Vorjahr, und zweitens waren viele Investitionen im letzten Jahr mit Kapazitätserweiterungen verbunden. Nach wie vor gibt es jedoch auch Probleme – vor allem kleineren Unternehmen wird häufig ein beantragter Investitionskredit verweigert (35 %). Eine Investitionskreditverweigerung führt häufig dazu, dass das Vorhaben nicht oder nur in vermindertem Umfang oder mit Verzögerung ausgeführt werden kann. Das Verhalten der Risikobegrenzung durch Kreditrationierung auf Seiten der Banken könnte durch die Einführung risikogerechter Zinsen in den Förderprogrammen der KfW in Zukunft weiter aufgelockert werden. Dadurch erhalten Kreditinstitute einen Anreiz, selbst bei schwacher Bonität noch einen Investitionskredit der KfW auszureichen.

Generell spielen Fördermittel bei der Investitionsfinanzierung eine beachtliche Rolle – rund 20 % der Unternehmen haben eine Förderung beantragt. Zulagen / Zuschüsse sowie KfW-Kredite dominieren (jeweils etwa gleich stark), in Ostdeutschland werden aufgrund der Reichhaltigkeit ihres Angebotes Zulagen / Zuschüsse mit klarem Abstand am häufigsten vergeben. Ostdeutsche Unternehmen haben einen besonders hohen Förderbedarf (40 % der Unternehmen); ihnen steht aber auch ein besonders breites und intensives Förderangebot zur Verfügung.

Insgesamt haben die Banken ihre Beratungsqualität konstant gehalten: 70 % der Unternehmen sehen sie unverändert, und für je ca. 15 % hat sie sich verbessert oder verschlechtert. Die Unternehmen führen eine Abnahme der Beratungsqualität besonders häufig auf den Wechsel des Ansprechpartners in der Bank zu-

rück. Kleine Unternehmen haben auch bei der Beratung der Banken mehr Probleme als große: So klagen 23 % der kleinen, aber nur 5 % der großen Unternehmen über eine Abnahme der Beratungsqualität. Offenbar haben die Banken ihre Beratungsanstrengungen stärker als bisher auf (vermeintlich) profitablere größere Kundschaft konzentriert.

Ein guter Informationsstand über die Kriterien, die die Kreditinstitute beim Rating anlegen, kann ebenfalls beim Zugang zu Krediten helfen. Obwohl sich auf diesem Gebiet in den letzten Jahren viel getan hat, gibt es hier immer noch deutliche Probleme – vor allem bei kleineren Unternehmen. Hier sind nicht nur die Unternehmen, sondern auch die Banken gefordert. Sie sollten den Ratingdialog mit ihren Kunden zu verbessern, sie noch besser informieren und ihre Beratungsangebote für kleinere Unternehmen verstärken.

Vor allem größere Mittelständler sind heute vielfach in der Lage, eine aktive Ratingpolitik zu betreiben. Ein wichtiges Instrument dazu ist eine gesunde Finanzierungsstruktur, m. a. W. eine ausreichende Eigenkapitalbasis, die stark genug ist, um eine weitere Fremdmittelaufnahme zu ermöglichen. Die Ergebnisse der Studie zeigen in Übereinstimmung mit zahlreichen anderen Quellen, dass die Unternehmen auf diesem Feld in den letzten Jahren sehr aktiv waren und ihre Eigenkapitalquote überwiegend verbessert haben. Viele planen auch für die Zukunft eine (weitere) Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote. Allerdings gibt es auch hier viele Unternehmen, die keine Möglichkeit sehen, ihre Eigenkapitalbasis aus eigener Kraft zu stärken – vor allem unter den kleineren Unternehmen.

Die Unternehmen messen der Innenfinanzierung die höchste Bedeutung zu. Bei den externen Finanzierungsquellen stehen nach wie vor Bankkredite an erster Stelle. Dies zeigt, dass trotz der nunmehr weit fortgeschrittenen Veränderungen auf den Finanzmärkten die Fremdfinanzierungskultur nach wie vor dominiert. Doch den Unternehmen sind die durch den Finanzmarktwechsel vorangetriebenen Veränderungen durchaus bewusst und sie gehen deshalb nicht davon aus, dass die Bedeutung von Bankfinanzierungen weiter steigen wird. Allein der Innenfinanzierung wird unter den traditionellen Instrumenten ein anhaltender Bedeutungszuwachs zugetraut.

Geht die Bedeutung traditioneller Finanzierungsquellen zurück, vergrößert sich die Rolle alternativer Finanzierungen. Unter den Alternativen zum Bankkredit hebt sich vor allem das Leasing ab. Seine Bedeutung steht schon jetzt kaum jener von Bankkrediten nach. Alternativen Finanzierungsquellen wie mezzaninen Finanzinstrumenten, Beteiligungskapital, Factoring und Anleihen u. ä. wird von den antwortenden Unternehmen ebenfalls ein zukünftiges Wachstumspotenzial vorhergesagt. Dies gilt vor allem für mezzanine Finanzierungen, die in den letzten Jahren einen bedeutenden Aufschwung erfahren haben. Der Ausbau dieses Geschäftsfelds bei Kreditinstituten und Beteiligungsgesellschaften und die Einführung innovativer Programme, die meist aus einer Kombination von Genuss scheinen und anschließender Platzierung am Kapitalmarkt bestehen, ermöglicht eine deutliche Absenkung der Anforderungen an die Kapitalnehmer hinsichtlich ihrer Größe und der Finanzierungsvolumina sowie günstigere Konditionen als bisher. Die Anbindung der Unternehmensfinanzierung an den Kapitalmarkt durch die neuartigen Mezzaninfinanzierungen verlangt von den Finanzierungsnehmern aber auch bislang Ungewohntes: Dazu gehört insbesondere eine verstärkte Transparenz der Geschäftszahlen, -planungen und -strategien, wie sie im Mittelstand in Deutschland bisher unüblich war.

---

Die Bedeutungszuwächse, die alternativen Finanzierungsquellen von den befragten Unternehmen zugebilligt werden, zeigen, dass sich die Unternehmen in Deutschland – auch der Mittelstand – dieser Aufgabe zugewandt hat und gewillt ist, die Chancen, die der Finanzmarktwandel bietet, zu ergreifen. Von dem breiteren Spektrum des Angebots, der Öffnung der Märkte für mittlere und mitunter sogar kleinere Unternehmen und den damit verbundenen Konditionenverbesserungen, die nicht zuletzt durch das derzeit große Kapitalangebot auf den Märkten getrieben werden, gehen auf die Dauer positive Impulse für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland aus.

Das bedeutet, dass Unternehmen mehr Wahlmöglichkeiten bei der Unternehmensfinanzierung haben, dass sie spezifischere und damit besser passende Finanzierungslösungen für spezifische Problemlagen finden können, und dass – zumindest mittelfristig – nunmehr auch schwächere Bonitäten eher eine erschwingliche Finanzierung erhalten können.

---

## Literaturverzeichnis

- Borger, K. (2006): KfW-ifo-Mittelstandsbarometer Juli 2006 ("Milder Rückgang nach Fünfzehnjahreshoch").
- Detken, A. und P. Ott-Laubach (2002), Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, in: Wirtschaftsdienst, Heft 10, S. 618-625.
- Deutsche Bundesbank (2006a), Bank Lending Survey des Eurosystems. Ergebnisse für Deutschland ([http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/publikationen/vo\\_bank\\_lending\\_survey.pdf](http://www.bundesbank.de/download/volkswirtschaft/publikationen/vo_bank_lending_survey.pdf); Stand Juli 2006).
- Deutsche Bundesbank (2006b), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2004, in: Monatsbericht Juni 2006, S. 55-79.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV, 2005), Diagnose Mittelstand 2005, Berlin.
- Engel, D., K. Kohlberger, G. Paffenholz und D. Plattner (2006), Mittelstandsfinanzierung im Lichte des Finanzmarkt wandels: Probleme, Herausforderungen und Möglichkeiten, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck - Mittelstandsmonitor 2006 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main, S. 139-195.
- Kunkel, A. (2005), Kreditklima für Unternehmen aufgeheitert, in: ifo-Schnelldienst 7/2005, 58. Jahrgang, München.
- Plattner, D. (2006), Kleine und mittlere Unternehmen: Verbesserte Finanzierungsstruktur, in: KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 35, März 2006, S. 1-44.
- Plattner, D., D. Skambracks und M. Tchouvakhina (2005), Mittelstandsfinanzierung im Umbruch, in: Mittelstandsfinanzierung, Basel II und die Wirkung öffentlicher sowie privater Kapitalhilfen, D. Engel (Hrsg.), Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Band 5, S. 13-38.
- Rehbock, T. (2005), Kreditgeschäft in Deutschland: Ist die Wende am Kreditmarkt geschafft?, in: Wirtschafts-Observer online, Nr. 4, Oktober 2005 ([http://www.kfw.de/DE\\_Home/Service/OnlineBibl48/Research/PDF-Dokumente\\_WirtschaftsObserver\\_online/2005/WOB\\_online\\_Nr4\\_2005.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Research/PDF-Dokumente_WirtschaftsObserver_online/2005/WOB_online_Nr4_2005.pdf)).
- Rehbock, T. und F. Lang (2005), Die Kreditvergabe der deutschen Kreditinstitute: Aktuelle Zahlen zum Kreditneugeschäft, in: MakroScope, Nr. 16, April 2005 ([http://www.kfw.de/DE\\_Home/Service/OnlineBibl48/Research/PDF-Dokumente\\_MacroScope/MakroScope\\_16\\_d.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Service/OnlineBibl48/Research/PDF-Dokumente_MacroScope/MakroScope_16_d.pdf)).
- Reize, Frank (2005), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen?, Mittelstands- und Strukturpolitik, Nr. 33, August 2005, S. 17-42.
- Zimmermann, V. und J. Schuhmacher (2005), Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen der Besserung, KfW Unternehmensbefragung 2005, Frankfurt am Main.

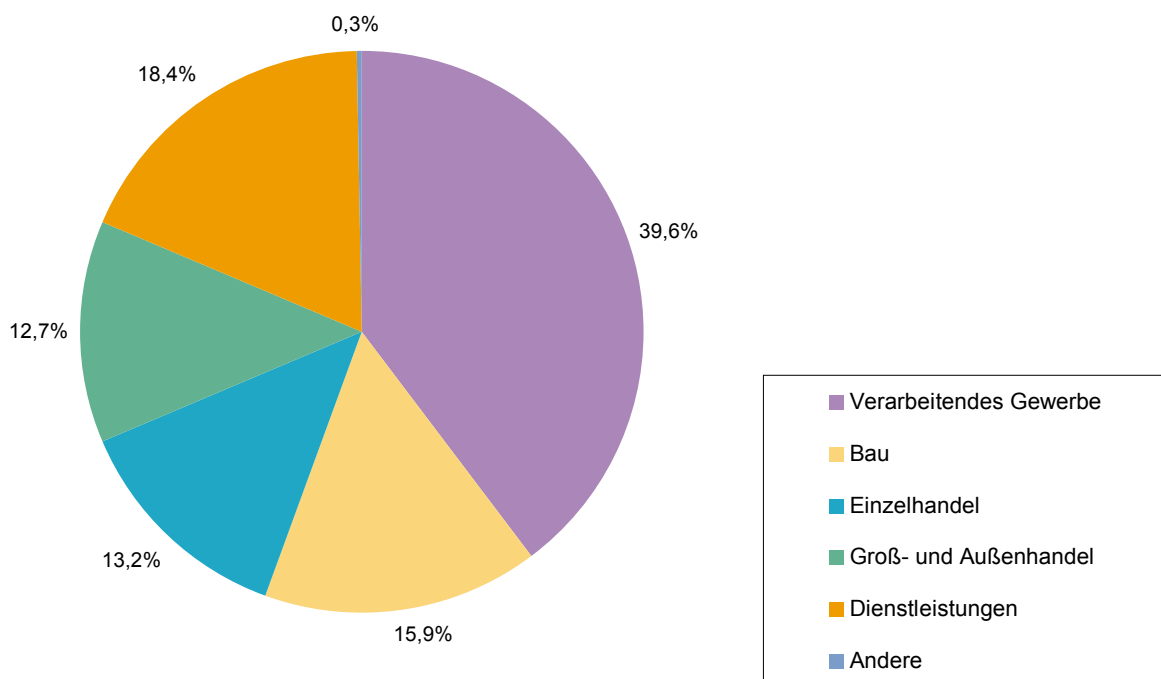


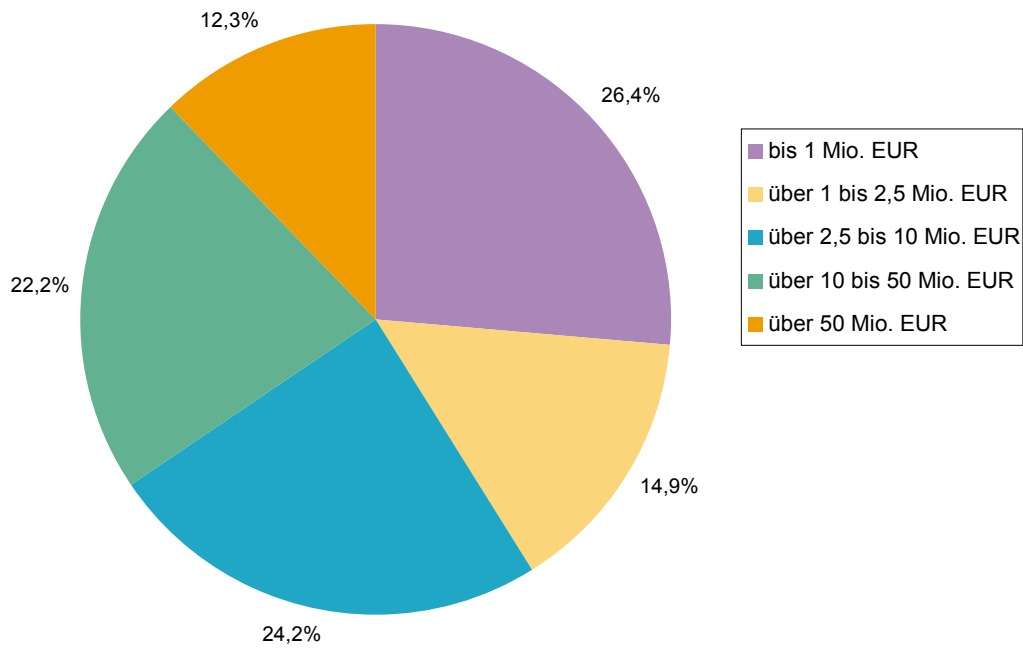
## Anhang: Struktur des Samples

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 6055 Fragebögen, von denen 54 als Duplikate ausgeschieden wurden. Somit bilden 6001 Fragebögen die Basis für die Analyse. Durch fehlende Angaben (z. B. Antwortverweigerungen oder wenn Fragen auf bestimmte Unternehmen nicht zutreffen) kann sich die Zahl bei einzelnen Fragen weiter reduzieren.

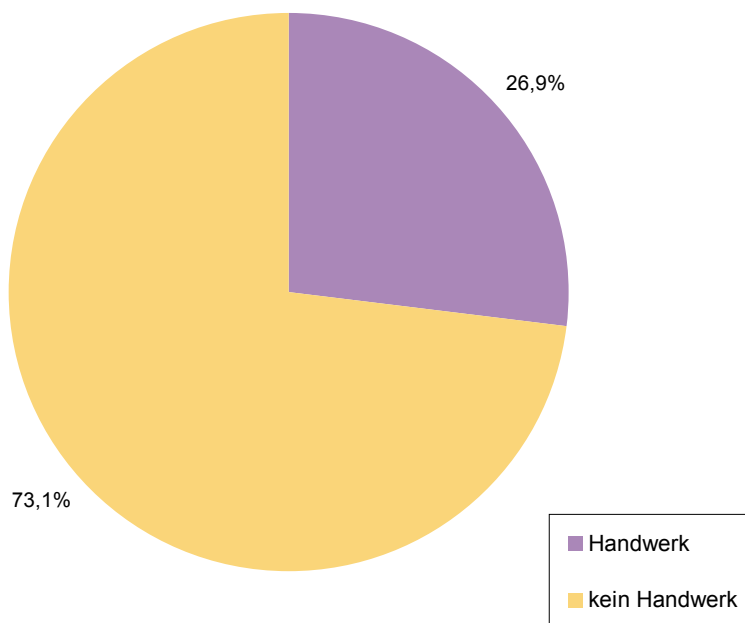
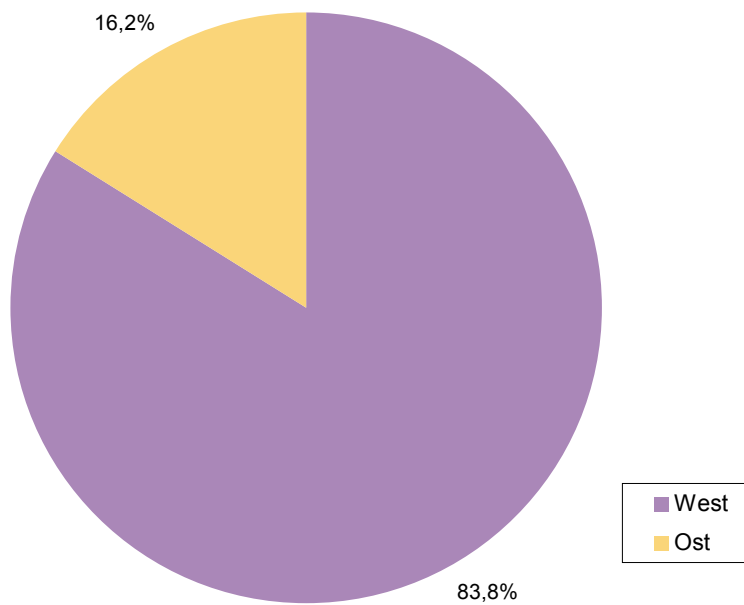
Die Struktur des Samples kann den folgenden Schaubildern entnommen werden.

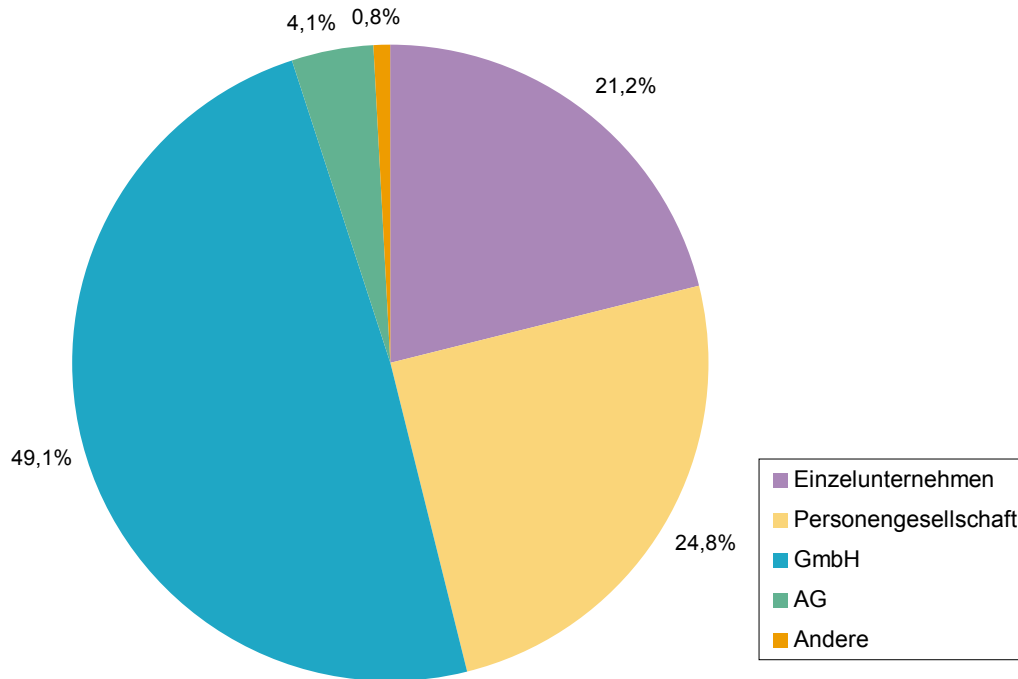
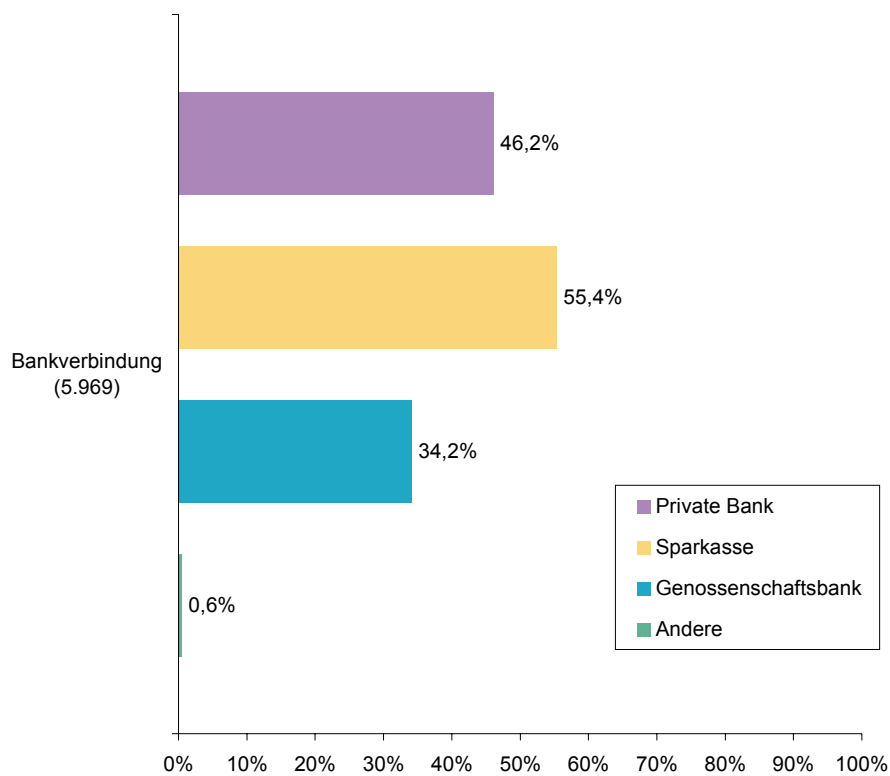
**Grafik 55: Struktur des Samples nach Branchen**



**Grafik 56: Struktur des Samples nach Umsatzgrößenklassen**

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 wider, eine entsprechende Korrektur wird in der vorliegenden Studie wie auch schon in den Vorjahren nicht vorgenommen.

**Grafik 57: Struktur des Samples nach Zugehörigkeit zum Handwerk****Grafik 58: Struktur des Samples nach Region**

**Grafik 59: Struktur des Samples nach Rechtsformen****Grafik 60: Struktur des Samples nach Hauptbankverbindung**

Mehrfachnennung einer Bankengruppe möglich.

Die Kategorien „Sonstige“, „Andere“ etc. werden in der Untersuchung nicht gesondert ausgewiesen.

## Methodischer Anhang

Die Ergebnisse der Untersuchung werden meist in Form von Häufigkeiten präsentiert. Jedoch haben wir alle Ergebnisse mit Hilfe statistischer Regressionen überprüft. Dabei kamen meist multivariate logit-, ordered logit-Schätzungen und multinomiale logit-Schätzungen mit Umsatz, Branche, Region, Rechtsform, Hauptbankverbindung, Handwerkszugehörigkeit und Altersklasse als erklärenden Variablen und den Antwortalternativen als abhängiger Variable zum Einsatz. Wo es angebracht schien, wurden weitere erklärende Variablen, z. B. die Ratingentwicklung als Proxy für die Bonität, in das Schätzmodell aufgenommen. Bei der Modellierung der Hauptbankverbindung haben wir uns mit 7 Klassen beholfen (d. i. die Anzahl der möglichen Antwortkombinationen ohne „Andere Bank“).

Diese Schätzungen wurden nicht zur Erklärung der Antwortwahrscheinlichkeit, sondern ausschließlich zur Überprüfung der Einflussstärke eingesetzt, um zu sehen, inwieweit die Antworthäufigkeiten in einzelnen Untergruppen signifikante Unterschiede aufweisen.

Berichtet und kommentiert werden nur solche Ergebnisse, die einer statistischen Überprüfung standhielten und sich als statistisch signifikant erwiesen haben. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass aus den Schaubildern allein keine validen Ergebnisse abgeleitet werden können.

Für diese Untersuchung ist auf die Hochrechnung der Ergebnisse nach der Randverteilung der Umsatzsteuerstatistik verzichtet worden. Für den Verzicht sprechen drei Gründe: Zum einen handelt es sich wegen des Befragungsweges nicht um eine echte Zufallsstichprobe; zudem ist sie ungeschichtet. Zum anderen beä- men die Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, die im Befragungssample eine relativ kleine Gruppe sind, bei der Hochrechnung ein sehr großes Gewicht – mit zweifelhaften Folgen für die Ergebnis- sicherheit. Schließlich werden die Ergebnisse sowieso meist nicht dem Durchschnitt nach – der zweifellos die tatsächlichen Verhältnisse in der Gesamtwirtschaft nur unzureichend widerspiegelt – betrachtet, sondern auf Größenklassen, Branchen etc. heruntergebrochen.

## Teilnehmende Verbände

AGA Unternehmensverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistung e. V.

Börsenverein des Deutschen Buchhandels

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)

Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA)

Bundesverband Druck und Medien e.V. (BVDM)

Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (BITKOM)

Deutscher Hotel- und Gaststättenverband e.V. (DEHOGA)

Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie e.V.

Gesamtverband Kunststoffverarbeitende Industrie e.V. (GKV)

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. (HVBI)

Hauptverband des Deutschen Einzelhandels e.V. (HDE)

Hotelverband Deutschland e.V. (IHA)

Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e.V. (LVI)

Union Mittelständischer Unternehmen e.V. (UMU)

Verband der Automobilindustrie e.V. (VDA)

Verband der Chemischen Industrie e.V. (VCI)

Verband der Wirtschaft Thüringens e.V. (VWT)

Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA)

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V. (VbW)

Vereinigung der Sächsischen Wirtschaft e.V. (VSW)

Vereinigung der Unternehmensverbände für Mecklenburg-Vorpommern e.V. (VUMV)

Vereinigung der Unternehmensverbände in Berlin und Brandenburg e.V. (UVB)

Verband des Kfz-Gewerbes Bayern e.V.

Wirtschaftsjunioren Deutschland e.V. (WJD)

Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. (WSM)

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. (ZDB)

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)

Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI)