Kleine und mittlere Unternehmen: Verbesserte Finanzierungsstruktur.

1. Einleitung.

In den letzten Jahren ist die Unternehmensfinanzierung zunehmend in den Fokus der wirtschaftspolitischen Aufmerksamkeit geraten. Mit Blick auf internationale Vergleiche der Eigenkapitalquoten – die sich alle auf die BACH-Datenbank[1] der EU-Kommission stützen – wird dabei meist diagnostiziert, dass die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen in Deutschland und insbesondere die der kleinen und mittleren Unternehmen zu niedrig sei. Dieser Diagnose schließen sich weitergehende Schlussfolgerungen an: So wird die niedrige Eigenkapitalausstattung für die hohen Insolvenzzahlen der letzten Jahre verantwortlich gemacht. Auch die schwache Investitionstätigkeit der Unternehmen – und damit verbunden die hohe Arbeitslosigkeit – wird häufig mit der ungünstigen Finanzierungsstruktur der Unternehmen in Verbindung gebracht.

Allerdings ist es nicht möglich, die Verhältnisse in Deutschland mit den Zahlen der BACH-Datenbank zu beschreiben, da sie auf Bilanzen beruht, die für die Zwecke des internationalen Vergleichs harmonisiert sind. Über die tatsächlichen Verhältnisse in Deutschland herrscht beträchtliche Unsicherheit, da ein Unternehmensregister und eine nationale Bilanzdatenbank fehlen und die vorhandenen Quellen (DSGV, IKB, Bundesbank, KfW) sehr unterschiedliche Unternehmensgruppen umfassen und daher kaum vergleichbar sind.

Mit der vorliegenden Analyse der Jahresabschlüsse ihrer mittelständischen Kreditnehmer leistet die KfW einen Beitrag zur Information über die tatsächlichen Finanzierungsstrukturen von kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland. Der Bericht ist eine Aktualisierung und Fortschreibung der bisherigen Berichte zur Kapitalstruktur und Ertragslage der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland[2]. Die Analyse umfasst Jahresabschlüsse von 2001 bis 2003. Allerdings lagen zum Zeitpunkt der Datenerfassung für das letzte Jahr des

[1] European Commission, BACH database.

[2] Vgl. Dankwart Plattner: Ostdeutscher Mittelstand: Befriedigende Eigenkapitalausstattung, noch labile Ertragslage. Entwicklungen der Jahresabschlüsse im Jahr 1996, in: KfW-Beiträge zur Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 7, Oktober 1998, S. 2 – 19; ders., Entwicklungen der Jahresabschlüsse mittelständischer Unternehmen in den Jahren 1994 - 1998, in: KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 23, Juni 2001, S. 30 – 44; ders., Mittelstandsfinanzierung im Wandel. Finanzierungsstruktur und Ertragslage mittelständischer Unternehmen 1998-2001, in: KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 30, Oktober 2003, S. 48 – 76.

Berichtszeitraums erst relativ wenige Abschlüsse vor, so dass die Ergebnisse am aktuellen Rand noch nicht endgültig sind.

Die Untersuchung ist wie folgt gegliedert: In Kapitel 2 sind die Ergebnisse zusammengefasst. Kapitel 3 stellt den verwendeten Datensatz und die Analysemethoden vor. In Kapitel 4 wird die Eigenmittelausstattung der Unternehmen erläutert und in den Bilanzzusammenhang gestellt. In Kapitel 5 folgt die Erläuterung der Entwicklung der Umsatzrendite und anderer GuV-Kennziffern. Kapitel 6 enthält ein Fazit und die Schlussfolgerungen der Analyse.

2. Zusammenfassung.

Die zentralen Resultate der Analyse lassen sich wie folgt zusammenfassen:

(1) Zwischen 2001 und 2003 haben die von der KfW geförderten kleinen und mittleren Unternehmen im Durchschnitt eine Verbesserung ihrer Eigenkapitalbasis erreicht, und zwar von 25,4 % auf 27,0 %. Der Median der Eigenkapitalquote hat sich im selben Zeitraum gleichgerichtet entwickelt und ist von 15,0 % auf 17,2 % gestiegen.

(2) Nach wie vor streuen die Eigenkapitalquoten der mittelständischen Unternehmen außerordentlich stark. Das gilt nicht nur zwischen den Branchen, Größenklassen und Rechtsformen, sondern auch innerhalb dieser Samplesegmente. Knapp ein Fünftel der Unternehmen hatte im Bilanzjahr 2003 eine negative Eigenkapitalquote, und 10 % der Unternehmen hatten sogar eine Eigenkapitalquote von -18,9 % und weniger. Am anderen Ende der Verteilung wiesen 10 % der Unternehmen eine positive Eigenkapitalquote von 57,5 % und mehr auf.

(3) Je größer das Unternehmen, desto besser ist im allgemeinen seine Eigenkapitalausstattung. So hatten Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 1 Mio. EUR im Jahr 2003 im Durchschnitt eine Eigenkapitalquote von 17,6 %, solche mit einem Jahresumsatz von über 50 (bis 250) Mio. EUR aber im selben Jahr eine Eigenkapitalquote von 31,1 %.

(4) Am besten sind die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit Eigenkapital ausgestattet: Ihre Eigenkapitalquote betrug im Durchschnitt im Jahr 2003 29,8 %. Die Bauunternehmen rangierten im selben Jahr mit durchschnittlich 17,4 % am anderen Ende des Spektrums. Dazwischen lagen Handel (22,8 %) und Dienstleistungsbranche (24,3 %).

(5) Der schleppende Konjunkturverlauf seit dem Jahr 2001 hat die Umsatzrenditen vor Steuern im Zweijahresvergleich stagnieren lassen; erst 2003 konnte – wenn auch von niedrigem Niveau aus - ein leichter Anstieg (von 4,0 % auf 4,5 %) verzeichnet werden.

(6) Größere Unternehmen erzielen nach wie vor eine geringere Umsatzrendite als kleinere. Bei ihnen sind die Kosten der Geschäftsführung Teil des Personalaufwands, die dem Unternehmen zugeordneten Steuern sind höher (so fällt die Körperschaftssteuer in der Unternehmenssphäre an), und ihr Unternehmensrisiko ist wegen der wesentlich stärkeren Diversifizierung der Produktpalette geringer.

(7) Die Steuerreform des Jahres 2001, durch die insbesondere der Körperschaftssteuersatz gesenkt worden ist, macht sich in den Gewinn- und Verlustrechnungen der Kapitalgesellschaften in Gestalt des gesunkenen Steueraufwandes (2001: -0,3 Prozentpunkte) bemerkbar.

(8) Tendenziell sind auch die Abschreibungsquoten zurückgegangen, am stärksten 2001 (um 0,3 Prozentpunkte). Hier dürfte sich die schleppende Investitionstätigkeit der Unternehmen auswirken.

(9) Die in früheren Analysen festgestellten Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung ost- und westdeutscher Unternehmen sind im Berichtszeitraum marginal geworden. Sie beruhen auf der unterschiedlichen Branchen- und Größenklassenstruktur in Ostdeutschland.

(10) Anders als in früheren Berichten kann bei ostdeutschen Unternehmen kein Renditerückstand gegenüber den westdeutschen Unternehmen verzeichnet werden. Über die Zeit war die Entwicklung der Umsatzrenditen vor Steuern in Ostdeutschland allerdings sehr uneinheitlich.

3. Sample, Datenerhebung und Analysemethoden.

Die KfW-Bilanzanalyse beruht auf gut 20.000 Jahresabschlüssen von KfW-Kreditnehmern aus den Jahren 2001 bis 2003, die einen KfW-Investitionskredit beantragt und erhalten haben. Sie teilen sich in 2.500 Bilanzen von Unternehmen mit Sitz in den neuen Bundesländern und 17.500 Bilanzen von Unternehmen mit Sitz in den alten Bundesländern auf[3]. Von diesen konnten für den Zweijahresvergleich insgesamt 9.500 Jahresabschlüsse verwendet werden, davon 1.150 von ostdeutschen Unternehmen.[4]

[3] Berlin wurde bei dieser Untersuchung vollständig der Berichtsregion Ost zugeschlagen.

[4] Weitere Strukturzahlen zum Sample finden sich im Anhang.

Die KfW erhält Jahresabschlüsse sowohl von Unternehmen, die eine Investition planen bzw. unmittelbar vor einer Investition stehen, als auch von solchen, die einen Kredit beantragen, um temporäre Liquiditätsengpässe zu überwinden, ohne zu investieren. In dieser Analyse sind nur Jahresabschlüsse investierender Unternehmen enthalten.

Die KfW reicht ihre Kredite nicht unmittelbar an den Investor, sondern über Kreditinstitute aus, die gegenüber der KfW im Schadensfall ganz oder teilweise für das Darlehen haften. Dieses Verfahren, das dem Prinzip der Subsidiarität verpflichtet ist, führt dazu, dass die Kreditnehmer der KfW im Allgemeinen bankübliche Anforderungen an Bonität und/oder Sicherheiten erfüllen müssen. Dennoch enthält das Sample auch viele Unternehmen mit schwachen Leistungskennziffern. Dies belegen die folgenden Zahlen: Rund 14 % der Jahresabschlüsse ostdeutscher Unternehmen und 10 % der Jahresabschlüsse westdeutscher Unternehmen weisen im Bilanzjahr 2003 Verluste auf. Gut 20 % der Bilanzen im Westen und 13 % der Bilanzen im Osten stammen von Unternehmen mit negativer Eigenkapitalquote.

Insgesamt enthält das KfW-Sample das gesamte Spektrum mittelständischer Unternehmen. Trotz gewisser Einschränkungen stellt es eine gute Annäherung an die tatsächlichen Verhältnisse im Mittelstand in Deutschland dar. Eine Repräsentativität im strengen statistischen Sinne ist allerdings nicht gegeben.

Die Unternehmen reichen die Jahresabschlüsse in aggregierter Form ein (siehe Schema des Jahresabschlusses auf S. 5). Die Daten gehen erst in das Analysesample ein, nachdem sie sorgfältig auf immanente Plausibilität und Widerspruchsfreiheit geprüft wurden.[5] Jahresabschlüsse von Unternehmen, deren Bilanzsumme oder deren Umsatz 500 Mio. EUR überschreitet, sind nicht im Sample enthalten, da sie nicht der Mittelstandsdefinition der KfW entsprechen. Ebenso wenig finden Abschlüsse von Unternehmen des Grundstücks- und Wohnungswesens[6] (wegen der Besonderheiten ihrer Bilanzstruktur) und von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes Aufnahme ins Sample.

Änderungen der Datenerhebung durch die KfW beeinträchtigen die Vergleichbarkeit des diesjährigen Berichts mit den Vorgängeranalysen. Im Zuge der Verschlankung des Antragsverfahrens verzichtet die KfW seit dem Antragsjahr 2003 auf eine Reihe von Angaben, darunter auch mehrere Bilanz- und GuV-Posten. So sind z. B. die Angaben zum Anlagevermögen, zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten und zum Material- und Personalaufwand von den

[5] So werden bspw. solche Jahresabschlüsse nicht in die Analyse einbezogen, bei denen die Summe der Aktiva die Bilanzsumme übersteigt. Auch andere unplausible Angaben führen zum Ausschluss aus dem Untersuchungssample. Dieses Verfahren führt nicht zu einer Strukturverzerrung gegenüber den Ausgangsdaten.

[6] Abteilung 70 gemäß WZ 93.

meisten Unternehmen nicht mehr einzureichen. Eine Ausnahme bilden diejenigen Unternehmen, deren Kredit teilweise im Eigenrisiko der KfW ist. In diesen Fällen erhält die KfW nach wie vor eine detailliertere Bilanz. Deren Fallzahl ist allerdings für eine komplette Bilanzanalyse zu gering, so dass unsere Analyse auch in diesen Fällen nur auf die Grundangaben zurückgreift. Die in der Analyse berücksichtigten Daten sind in Übersicht 1 dargestellt:

Übersicht 1: Schema KfW-Jahresabschluß[1]

Sachanlagevermögen	Eigenkapital[2]
	Langfristige Rückstellungen
	Langfristige Verbindlichkeiten[3]
Bilanzsumme	Bilanzsumme

Umsatz
Abschreibungen
Zinsaufwand
Steuern
Jahresüberschuss

[1] *Grundangaben für alle Unternehmen in der seit dem Kalenderjahr 2003 verwendeten Gliederung*
[2] *(einschl. 50 % Sonderposten mit Rücklageanteil)*
[3] *mit Restlaufzeit von mehr als 5 Jahren*

Bei der Interpretation der Ergebnisse ist zu beachten, dass jedes Unternehmen gehalten ist, einem Kreditantrag die Jahresabschlüsse zweier aufeinanderfolgender Geschäftsjahre beizulegen. Damit enthält das Sample zu jedem Bilanzjahr sowohl Jahresabschlüsse solcher Unternehmen, die schon mit früheren Bilanzen im Sample vertreten sind, als auch Bilanzen neu hinzugetretener Unternehmen.

Wird im Vergleich der Jahresquerschnitte ein Anstieg z. B. der Eigenkapitalquote beobachtet, so kann dieser Anstieg zwei Ursachen haben: Zum einen können die Unternehmen, die mit früheren Abschlüssen im Sample vertreten sind, ihre Eigenkapitalquote verbessert haben. Zum anderen können die neu ins Sample eingetretenen Unternehmen eine höhere Eigenkapitalausstattung als die schon im Sample befindlichen Unternehmen aufweisen. Im letzteren Fall ist der Anstieg der Eigenkapitalquote schwer zu interpretieren.

Daher wird in der vorliegenden Analyse bezüglich der zeitlichen Entwicklung den Jahresquerschnitten im Sample weniger Beachtung geschenkt und vielmehr die Entwicklung in den Unternehmen selbst – also nur die *aktuellen Bilanzen* mit den *Vorjahresbilanzen* derselben Unternehmen – verglichen (*Zweijahresvergleich*). Auf diese Weise wird das Sample in Jahrgänge unterteilt. Unter diesem Blickwinkel ist weniger die absolute Höhe der betrachteten Kennziffer von Interesse, sondern vor allem ihre Veränderung gegenüber dem Vorjahr.

Kasten 1: Statistische Maße der Untersuchung

Für die Beschreibung der Entwicklung der Eigenkapitalquote (und jeder anderen Kennziffer) stehen verschiedene statistische Maße zur Verfügung: Einerseits der Median und Quantile, andererseits der gewichtete oder der ungewichtete Durchschnitt. Jedes dieser Maße hat seine Vor- und Nachteile und beleuchtet verschiedene Teilaspekte der Realität.

Der mit der Bilanzsumme **gewichtete Durchschnitt** der Eigenkapitalquote erlaubt die Darstellung einer konsolidierten Bilanz des gesamten Samples (bzw. von einzelnen Subsamples). Um den gewichteten Durchschnitt zu errechnen, wird das Eigenkapital aller Unternehmen im Sample ebenso wie die Bilanzsumme der Unternehmen summiert und die beiden Zahlen ins Verhältnis zueinander gesetzt. Mit dem Fremdkapital wird genau so verfahren, und im Ergebnis liegt die konsolidierte Passivseite der Bilanz aller Unternehmen im Sample vor, da die Summe aus Eigenkapitalquote und Fremdkapitalquote 100 % ergibt.

Der Nachteil des gewichteten Durchschnitts ist, dass er von den großen Unternehmen im Sample getrieben wird: Er wird immer in der Nähe der Eigenkapitalquote der großen Unternehmen liegen. Selbst wenn die meisten Unternehmen eine niedrige Eigenkapitalquote haben, reichen wenige große Unternehmen mit hoher Eigenkapitalquote aus, um den gewichteten Durchschnitt nach oben zu treiben. Der gewichtete Durchschnitt reagiert also stark auf Datensätze mit hohem Gewicht. Der gewichtete Durchschnitt liefert ein zutreffendes Bild des gesamten Samples, aber er verzerrt das Bild gleichzeitig zugunsten der Schwergewichte im Sample. Dieser Gefahr kann man entgehen, indem man das Sample nicht insgesamt, sondern nach Größenklassen unterteilt betrachtet.

Der **ungewichtete Durchschnitt** wird gebildet, indem das Eigenkapital der Unternehmen im Sample summiert und durch die Anzahl der Unternehmen geteilt wird. Dadurch geht jedes Unternehmen mit dem gleichen Gewicht in die Bestimmung der Eigenkapitalquote ein. Entsprechend reagiert der ungewichtete Durchschnitt nur noch auf Ausreißer. Sein größter Nachteil ist, dass sich mit ihm keine konsolidierte Bilanz des Samples konstruieren lässt.

Der **Median** schließlich wird gebildet, indem die Unternehmen nach der Höhe ihrer Eigenkapitalquote aufgereiht werden und dasjenige Unternehmen herausgegriffen wird, das in dieser Reihe genau in der Mitte liegt. Seine Eigenkapitalquote ist gleichzeitig der Median der Eigenkapitalquote im Sample: die Hälfte der Unternehmen hat eine höhere, die andere Hälfte der Unternehmen eine niedrigere Eigenkapitalquote. Damit bezeichnet der Median die Eigenkapitalquote des „typischen“, eben des Medianunternehmens. Weist das Sample wenige große Unternehmen mit sehr guter Eigenkapitalausstattung aus (die den gewichteten Durchschnitt in die Höhe treiben), so wird der Median unter dem gewichteten Durchschnitt liegen. Für den Fall von Ausreißern nach oben liegt er auch unterhalb des ungewichteten Durchschnitts. Er ist also weniger empfindlich als der gewichtete Durchschnitt gegenüber den Schwergewichten im Sample, und er ist weniger empfindlich als der ungewichtete Durchschnitt gegenüber den Ausreißern. Bei starker Streuung der Werte und bei asymmetrischen Verteilungen ist der Median oft aussagekräftiger als andere Maße und zeigt am besten das „typische Unternehmen“ an, das in der Mitte des Samples liegt. Ebenso wie der gewichtete Durchschnitt kann er jedoch nicht für die Konstruktion einer konsolidierten Bilanz verwendet werden.

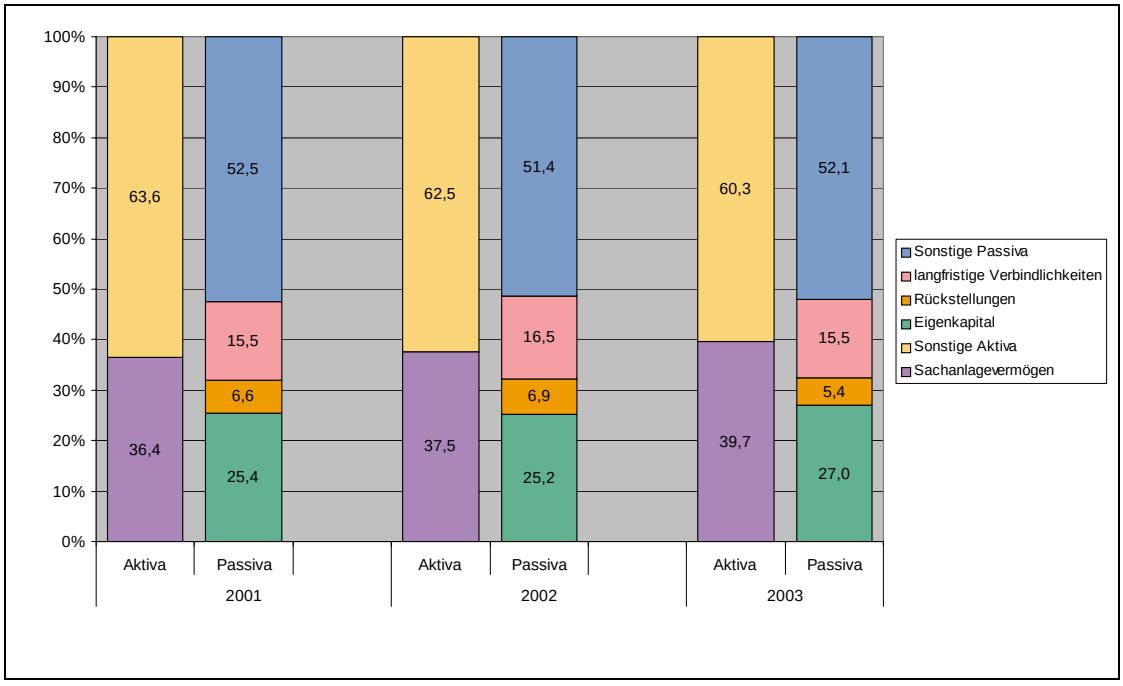
Weitere statistische Maße werden nach dem gleichen Muster wie der Median gebildet. So kann man das 1. Quartil betrachten, das das Unternehmen bezeichnet, bei dem ein Viertel der Unternehmen niedrigere, drei Viertel der Unternehmen höhere Werte aufweisen, oder das 3. Quartil, oder z. B. das 10. Perzentil, bei dem zehn Prozent der Unternehmen niedrigere und 90 Prozent höhere Werte aufweisen. Diese Maße sagen etwas über die **Streuung** der Kennziffern im Sample aus. Exaktere Streumaße wie Varianz und Standardabweichung werden nicht berichtet, jedoch zur Überprüfung der Ergebnisse herangezogen.

Bis auf den ungewichteten Durchschnitt werden in der vorliegenden Untersuchung alle vorgestellten Maße verwendet.

4. Die Eigenkapitalquote im Bilanzzusammenhang.

4.1 Überblick.

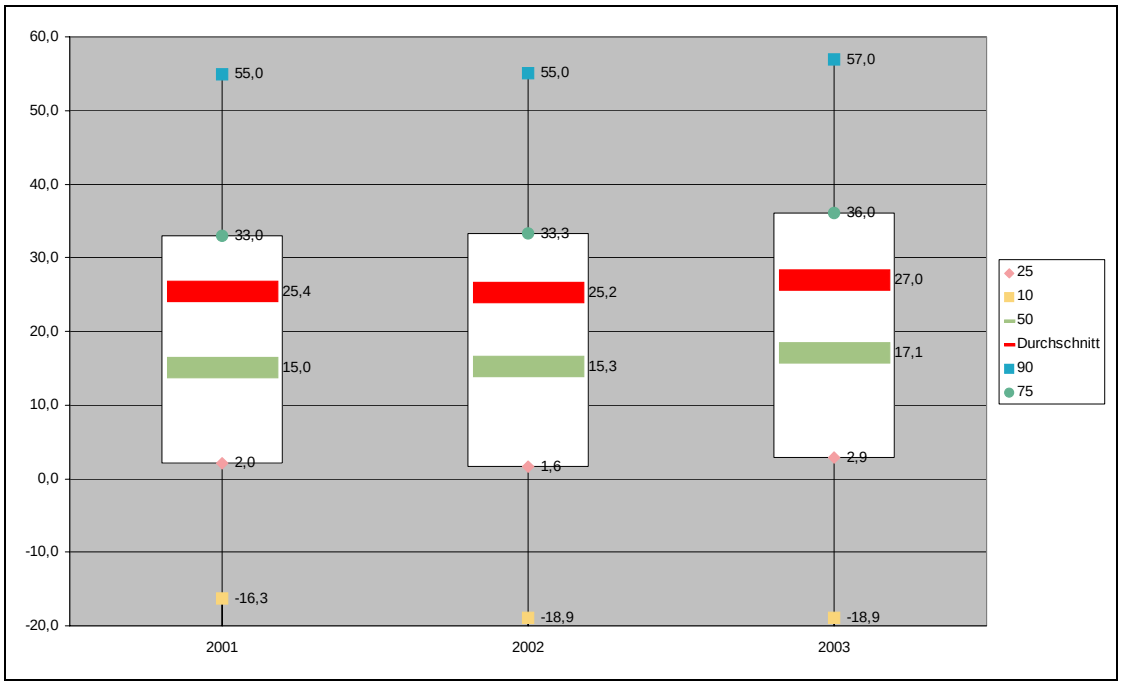
Von 2001 bis 2003 ist die Eigenkapitalquote der kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland von 25,4 % auf 27,0 % angestiegen (Grafik 1). Obwohl die Ergebnisse am aktuellen Rand noch mit Unsicherheiten behaftet sind, deutet sich damit nach der Stagnation im Jahr 2002 eine Verbesserung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen an. Auch der (deutlich niedrigere) Median[7] zeigt die gleiche Entwicklung an: Er ist von 15,0 % auf 17,1 % angestiegen (Grafik 2).



Grafik 1: Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Jahresquerschnitt (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Der Durchschnitt ist höher als der Median, weil die größeren Unternehmen, die oft überdurchschnittlich gut mit Eigenkapital ausgestattet sind *und* ein hohes Gewicht im Sample haben, den Durchschnitt (das mit der Bilanzsumme gewichtete Mittel) der Eigenkapitalquote nach oben treiben.

[7] Eine Übersicht über den Median der Eigenkapitalquote (Jahresquerschnitte) findet sich im Anhang.



Durchschnitt = mit der Bilanzsumme gewichtetes arithmetisches Mittel; 10 = 10. Perzentil; 25 = 1. Quartil; 50 = Median; 75 = 3. Quartil; 90 = 90. Perzentil

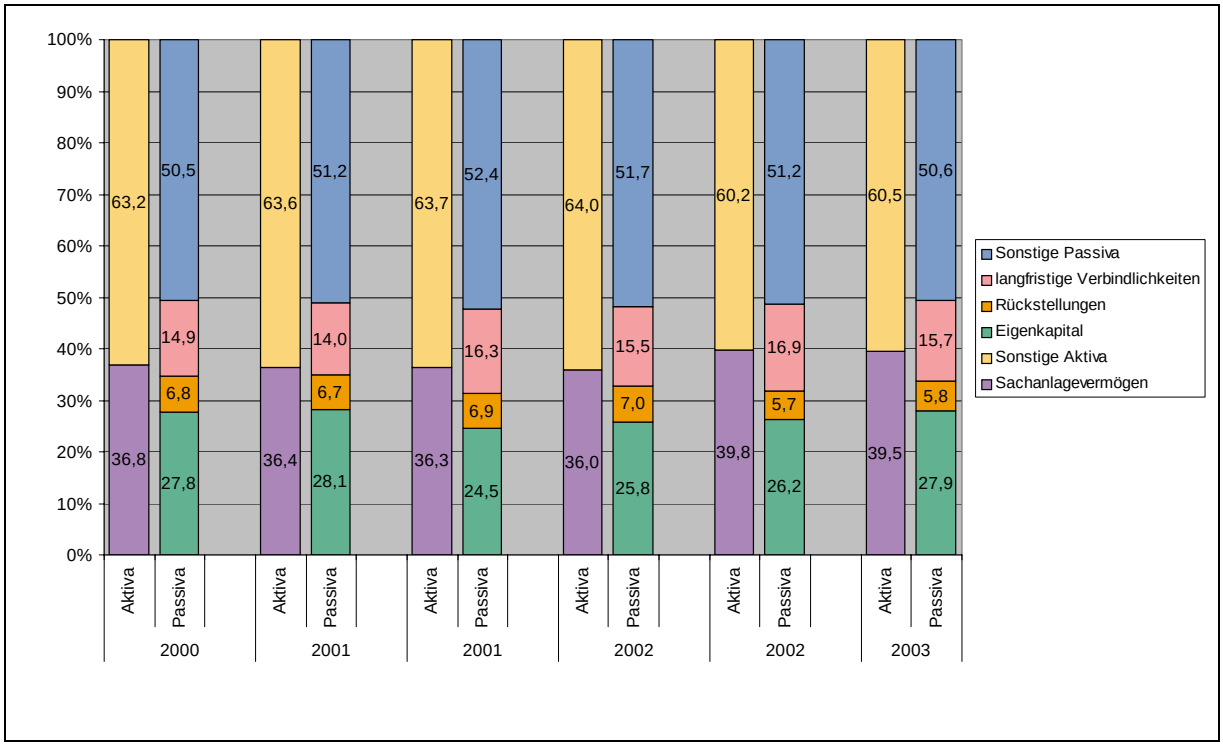
Grafik 2: Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Jahresquerschnitt (Perzentile und gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Die Werte im Sample streuen stark. Belegt wird dies durch die Perzentile der Eigenkapitalquote: So hatte im Bilanzjahr 2003 ein Viertel aller Unternehmen eine Eigenkapitalquote von weniger als 2,9 %, bei einem Zehntel lag sie sogar unter -18,9 % (diese Unternehmen sind also bilanziell überschuldet). Umgekehrt hat ein Viertel der Unternehmen eine Eigenkapitalquote von mehr als 36,0 %, und ein Zehntel erreicht sogar sehr hohe Werte von über 57 %. Während Schaubild 2 auf eine leicht gestiegene Streuung hinzudeuten scheint, offenbaren die exakteren statistischen Maße der Varianz bzw. der Standardabweichung[8], dass sie im Betrachtungszeitraum leicht zurückgegangen ist. Besonders groß ist sie im (sehr heterogenen) Dienstleistungssektor, bei kleinen Unternehmen und bei Einzelfirmen.

Die hohe Streuung der Eigenkapitalausstattung der Unternehmen weist auf die außerordentliche Heterogenität der Finanzierungsstrukturen im Unternehmenssektor hin, die sich hinter den Durchschnitts- und auch den Medianwerten verbirgt. Dafür verantwortlich sind einerseits branchen-, größen- und rechtsformtypische Besonderheiten, wie etwa die jeweilige Aktivstruktur der Bilanzen oder die jeweiligen Finanzierungsgewohnheiten. So hat etwa der Bausektor traditionell eine niedrige Eigenkapitalquote, das Verarbeitende Gewerbe eine höhere. Andererseits streuen die Werte auch innerhalb der einzelnen Segmente des Samples sehr

[8] S. Übersicht im Anhang.

stark. Die Zugehörigkeit zu einer Branche oder einer Größenklasse determiniert nicht die Finanzierungsstruktur des Unternehmens.



Grafik 3: Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Der Zweijahresvergleich offenbart, dass diejenigen Unternehmen, für die eine Vorjahresbilanz vorliegt, ihre Eigenkapitalquote im Bilanzjahr 2003 ebenfalls verbessert haben (Grafik 3[9]). Das bedeutet, dass der Anstieg der Eigenkapitalquote 2003 nicht nur durch die neu in das Sample eingetretenen Unternehmen verursacht wurde. Außerdem konnten die Unternehmen auch im Jahr 2002 ihre Eigenkapitalbasis stärken. (Die Stagnation der Eigenkapitalausstattung im Samplejahr 2002 entsteht somit durch neu hinzugetretene, eher eigenkapitalschwächere Unternehmen.) Sowohl Grafik 3 als auch eine hier nicht wiedergegebene multivariate Analyse ergeben, dass die Eigenkapitalquote der Unternehmen seit dem Bilanzjahr 2001 stärker steigt als zuvor, und dass die Unternehmen im Jahr 2003 besonderen Erfolg bei der Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis hatten.

[9] In Grafik 3 sind für jedes Bilanzjahr (2001, 2002, 2003) die Bilanzstrukturen derjenigen Unternehmen verwendet, für die auch eine Vorjahresbilanz vorliegt (zur Methode vgl. die Ausführungen in der Box in Kap. 3). Wegen des direkten Zweijahresvergleichs der Jahresabschlüsse derselben Unternehmen entspricht die ausgewiesene Entwicklung der Kennziffern mit größerer Sicherheit den tatsächlichen Verhältnissen im Mittelstand als die Methode des Jahresquerschnitts. Allerdings verliert die Information über das Niveau der Eigenkapitalquote etwas an Gehalt.

4.2 Der Bilanzzusammenhang.

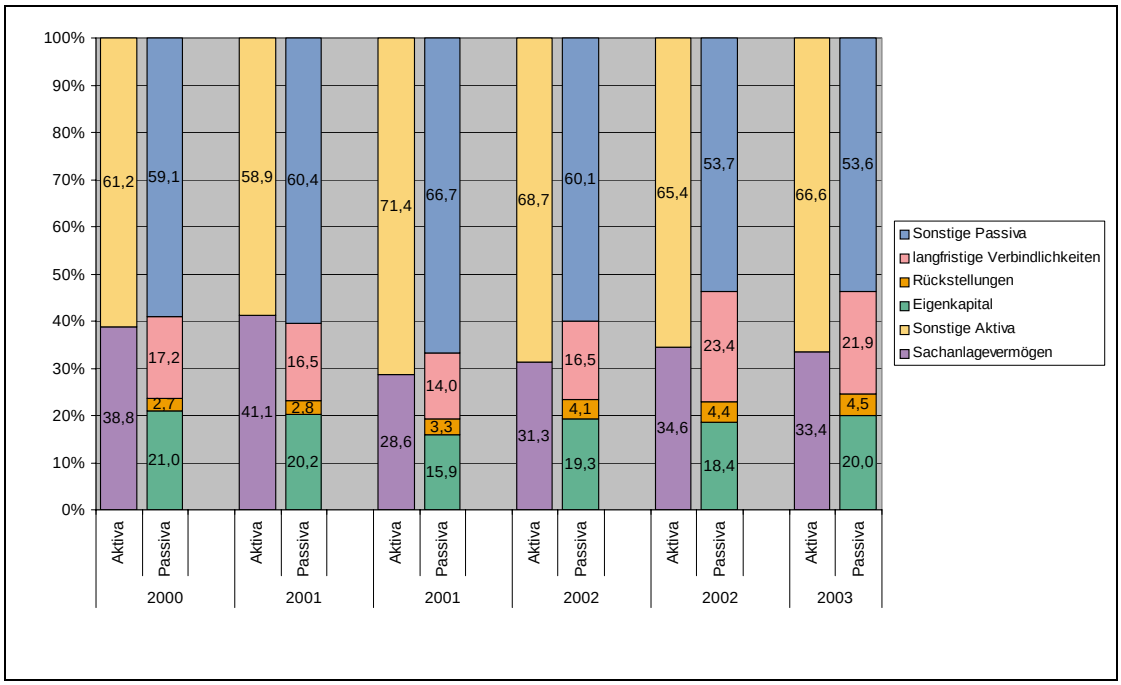
Die Bilanzsumme der betrachteten Unternehmen ist im Zweijahresvergleich moderat gewachsen, und zwar 2001 um 9,0 %, 2002 um 6,7 % und 2003 um 7,3 %. Allerdings liegen die Veränderungsraten im Betrachtungszeitraum weit unter denen der Jahre 1998-2000, als sie im zweistelligen Bereich lagen[10]. Das Sachanlagevermögen konnte mit dieser Entwicklung nicht ganz Schritt halten; die Sachanlagenquote weist im Zweijahresvergleich in allen Bilanzjahren eine leichte Tendenz nach unten auf. Doch sind die Veränderungen der Sachanlagevermögensquote zu gering, als dass sie Einfluss auf die Struktur der Passivseite der Bilanzen ausüben könnten.

Auf der Passivseite fällt das Wechselverhältnis zwischen Eigenmitteln und langfristigen Fremdmitteln auf: Spiegelbildlich zur Entwicklung der Eigenkapitalquote ist die Quote der langfristigen Verbindlichkeiten im Vorjahresvergleich zurückgegangen. Die Unternehmen haben ihre langfristigen Mittel bei nahezu unveränderter Rückstellungsquote zugunsten des Eigenkapitals umstrukturiert.

4.3 Die Situation in den einzelnen Segmenten des Samples.

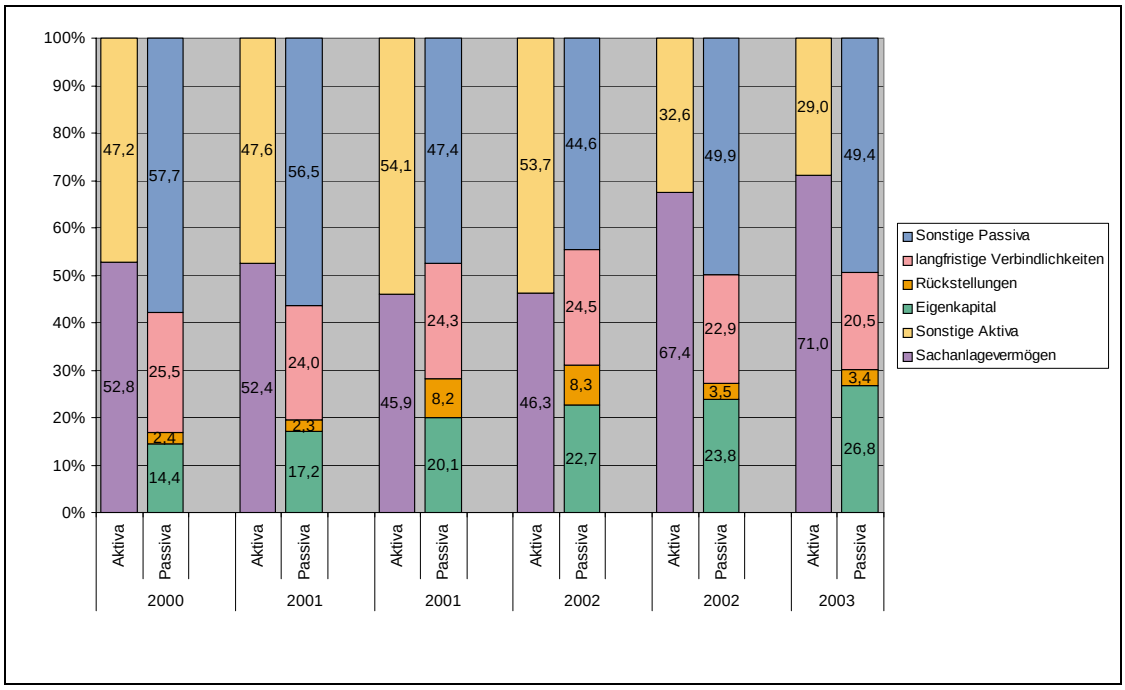
Nach der Betrachtung des Gesamtsamples wird nun die Situation in den Segmenten des Samples (Branchen, Größenklassen, Rechtsformen, Regionen) betrachtet. Alle folgenden Schaubilder zeigen die Unternehmen des Samples im Zweijahresvergleich.

[10] Als weitere Ursache für den kräftigen Anstieg der Bilanzsumme in den Jahren 1998-2000 ist die Hausse am Aktienmarkt zu nennen, die die Beteiligungen und den Wertpapierbesitz der (größeren und großen) Unternehmen aufgebläht haben dürfte.



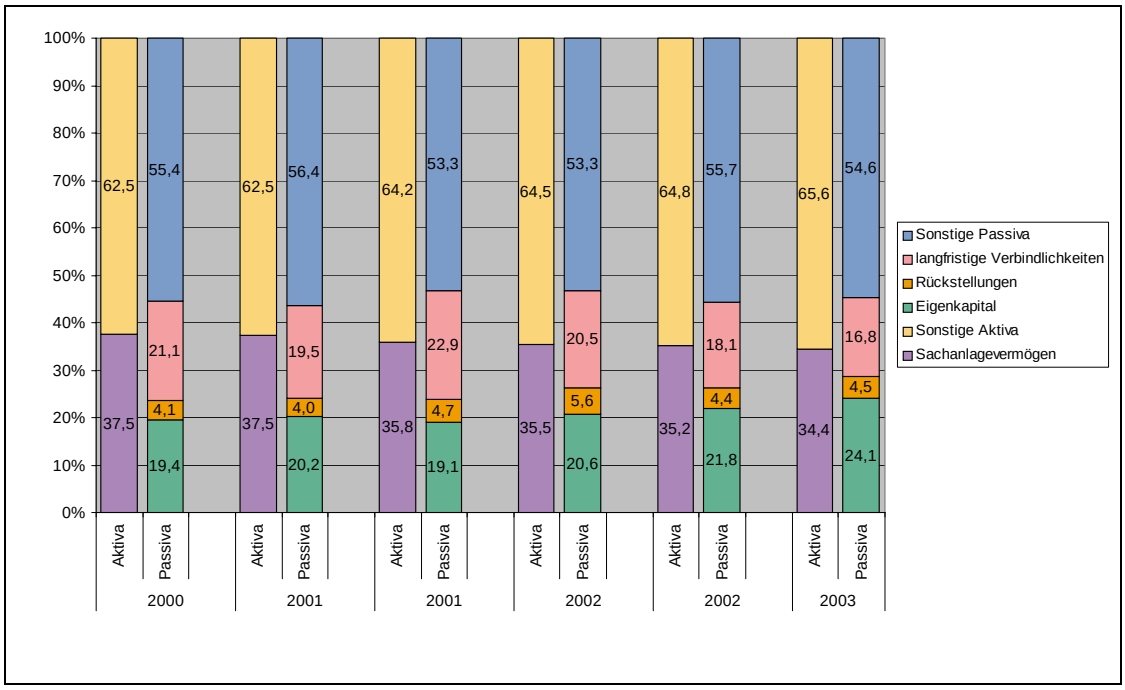
Grafik 4: Bau, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Traditionell haben die **Bauunternehmen** im Branchenvergleich die niedrigste Eigenkapitalquote. (In unserem Sample trifft dies für den Jahrgang 2000/2001, der eine für die Baubranche unübliche Bilanzstruktur aufweist, nicht zu.) Sie liegt in allen Jahren zwischen 16 % und 21 %. Wie die Unternehmen aller anderen Branchen auch, konnten die Bauunternehmen ihre Eigenkapitalquote im Betrachtungszeitraum verbessern, so z. B. im Jahr 2003 von 18,4 % auf 20,0 %. Diese Entwicklung ging 2002 mit einer steigenden, 2001 und 2003 mit einer sinkenden Quote der langfristigen Verbindlichkeiten einher. Der Anstieg der langfristigen Verbindlichkeiten im Jahr 2002 (+2,5 Prozentpunkte) könnte durch den kräftigen Anstieg der Sachanlagen (im gleichen Maße: +2,7 Prozentpunkte) bei gleichzeitigem Abbau kurzfristiger Verbindlichkeiten (andere Passiva: -6,6 Prozentpunkte zurück) hervorgerufen sein.



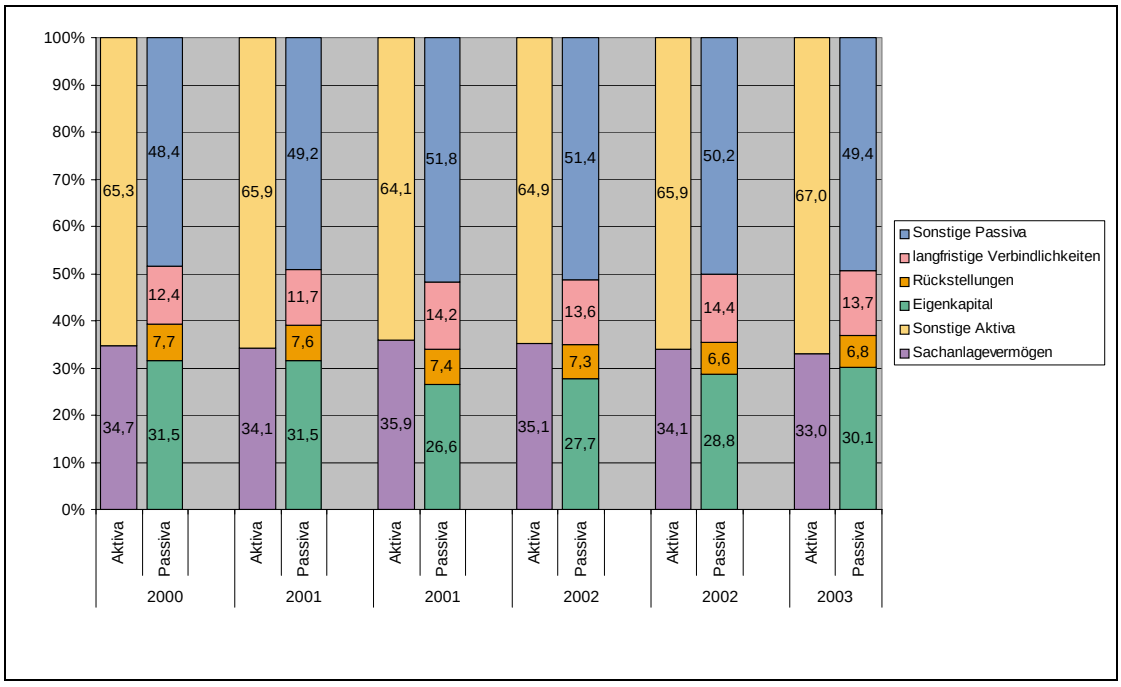
Grafik 5: Dienstleistungsunternehmen, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Dienstleistungsunternehmen haben bei einem hohen Anteil des Sachanlagevermögens an der Bilanzsumme (um 50 %, wobei 2002/2003 die Werte zu hoch erscheinen) – der Ausdruck des geringen Vorleistungsbedarfs dieser Branche ist – im Branchenvergleich nur eine mittlere Eigenkapitalquote, deren Niveau zudem in den Jahressamples sehr verschieden ist (zwischen 14,4 % und 26,8 %). In allen Jahren haben die Dienstleistungsunternehmen indes ihre Eigenkapitalausstattung kräftig verbessern können (zwischen +2,6 und +3,0 Prozentpunkten), während ihre langfristige Verschuldung – mit Ausnahme des Jahres 2002 – zurückgegangen ist (z. B. 2003: -2,4 Prozentpunkte). Die langfristigen Mittel (Eigenkapital, langfristige Verbindlichkeiten, der langfristige Teil der Rückstellungen) reichen nur 2001/2002 aus, um das Sachanlagevermögen zu decken und somit eine fristenkongruente Finanzierung sicherzustellen.



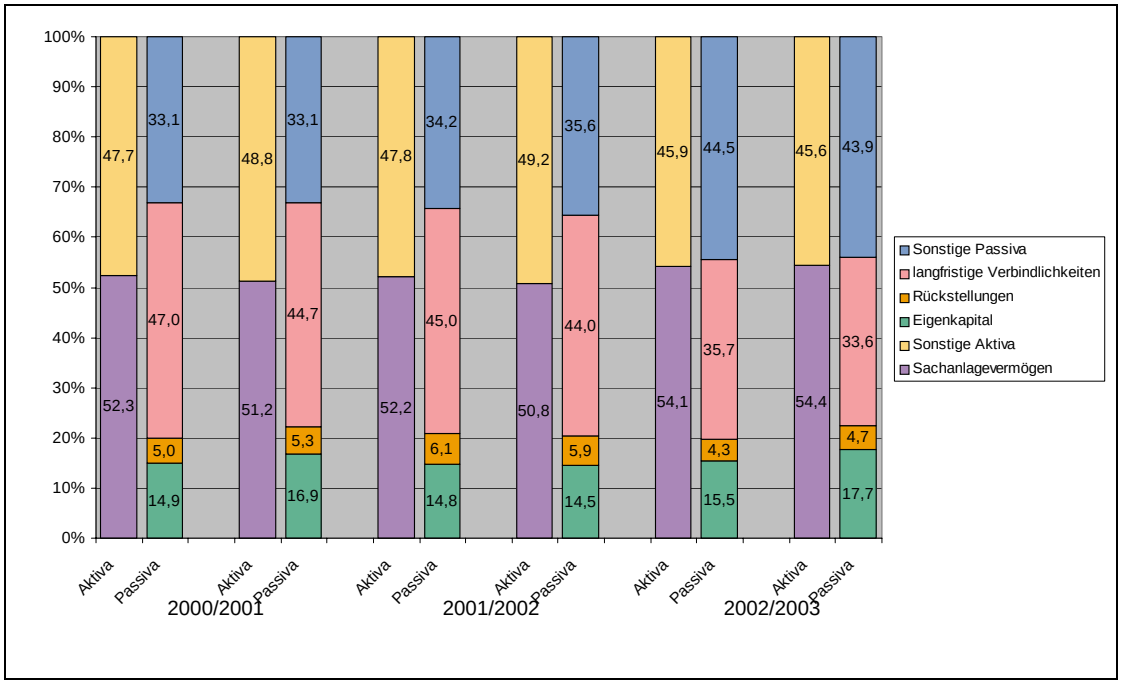
Grafik 6: Handel, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Die Eigenkapitalausstattung im **Handel** ist in Übereinstimmung mit der niedrigen Sachanlagenquote (zwischen 34,4 % und 37,5 %) recht gering, aber in allen Jahren leicht angestiegen (+0,8 bis +2,3 Prozentpunkte). Zusammen mit den bilanziellen Fremdmitteln (um 20 %, 2002/2003 darunter), die kräftig zurückgegangen sind (zwischen -1,3 und 2 bis 2,4 Prozentpunkte), reicht sie aus, um die Sachanlagen – deren geringe Höhe den hohen Bedarf an bezogenen Vorleistungen widerspiegelt – fristenkongruent zu finanzieren.



Grafik 7: Verarbeitendes Gewerbe, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Das **Verarbeitende Gewerbe** weist traditionell die höchste Eigenkapitalquote aller Branchen auf (im Betrachtungszeitraum zwischen 27,7% und 31,5 %). Außer im Jahr 2001 beobachten wir auch im Verarbeitenden Gewerbe einen Anstieg der Eigenkapitalquote (2003: +1,3 Prozentpunkte), der sich in einem entsprechenden Rückgang der langfristigen Verbindlichkeiten widerspiegelt (2003: -0,7 Prozentpunkte). Diese sind wegen der guten Eigenkapitalausstattung insgesamt niedriger als in anderen Branchen. Die leicht sinkende Sachanlagenquote (2003: -1,1 Prozentpunkte) deutet auf eine abnehmende Fertigungstiefe und ein dementsprechend erhöhtes Umlaufvermögen hin.



Grafik 8: Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz), Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) haben die niedrigste Eigenkapitalquote aller Unternehmensgrößenklassen (zwischen 14,4 % und 17,3 %). Wie im Gesamtsample ist sie – außer im Jahr 2002 – gestiegen (2003: + 2,2 Prozentpunke). Auch kleine Unternehmen haben ihre langfristigen Verbindlichkeiten relativ zur Bilanzsumme kräftig verringern können (2003: - 2,1 Prozentpunkte). Diese verbleiben jedoch auf einem hohen Niveau (2003: 33,6 %), da kleine Unternehmen eine hohe Quote des Sachanlagevermögens (über 50 %) aufweisen. Wegen ihrer schwachen Eigenkapitalausstattung sind sie daher in hohem Maße auf langfristige Verbindlichkeiten angewiesen. Dies müssen nicht unbedingt Bankkredite

sein, obwohl wir aus der KfW-Unternehmensbefragung[11] wissen, dass langfristige Bankkredite für sie von hoher Bedeutung sind.

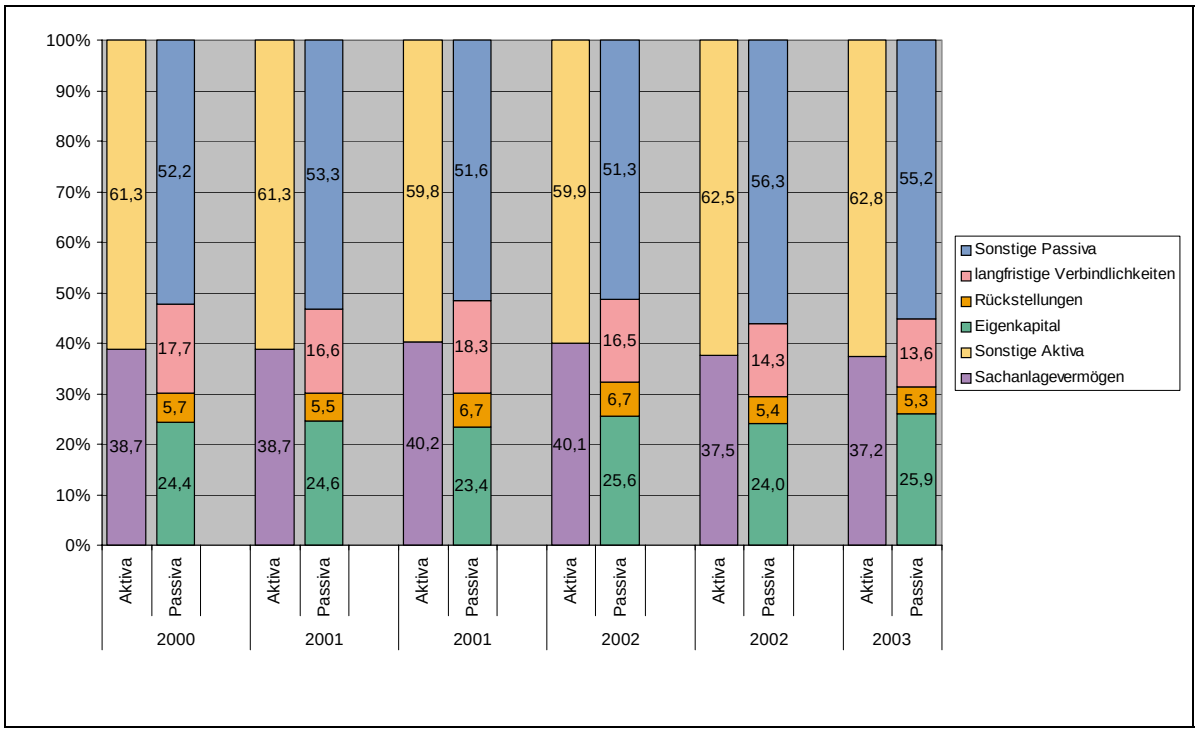
Allerdings sollte die niedrige Eigenkapitalquote der kleinen Unternehmen nicht zum Nennwert genommen werden. Wie bei Einzelunternehmen auch, ist die Trennlinie zwischen der betrieblichen und der privaten Sphäre bei kleineren Unternehmen (die selbst oft Einzelfirmen sind) unscharf (siehe dazu die Ausführungen zu den Einzelunternehmen weiter unten).

Vor dem Hintergrund der Klagen kleiner Unternehmen, dass sich ihr Zugang zu Bankkrediten stark erschwert habe und dass sie besonders häufig von Kreditverweigerungen der Banken betroffen seien[12], erstaunt der hohe Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten in den Bilanzen der kleinen Unternehmen. Die Klagen unterstreichen vor allem, wie stark die kleinen Unternehmen auf Bankkredite angewiesen sind. Gleichzeitig ist zu bedenken, dass ein Teil der langfristigen Verbindlichkeiten kleiner und mittlerer Unternehmen auch aus anderen Quellen – Freunde und Familie, Geschäftspartner – stammen dürften.

Mit zunehmender Unternehmensgröße sinkt die Anlagevermögenquote der Unternehmen (gemessen an der Bilanzsumme), die Eigenkapitalquote nimmt zu und die Quote der langfristigen Verbindlichkeiten nimmt ab. Bei größeren Mittelständlern mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR (die hier beispielhaft betrachtet werden) ergibt sich folgendes Bild:

[11] Vgl. Unternehmensbefragung 2003/2004, S. 23ff.
(im Internet: http://www.kfw.de/DE/Research/Sonderthem68/Unternehme.jsp).

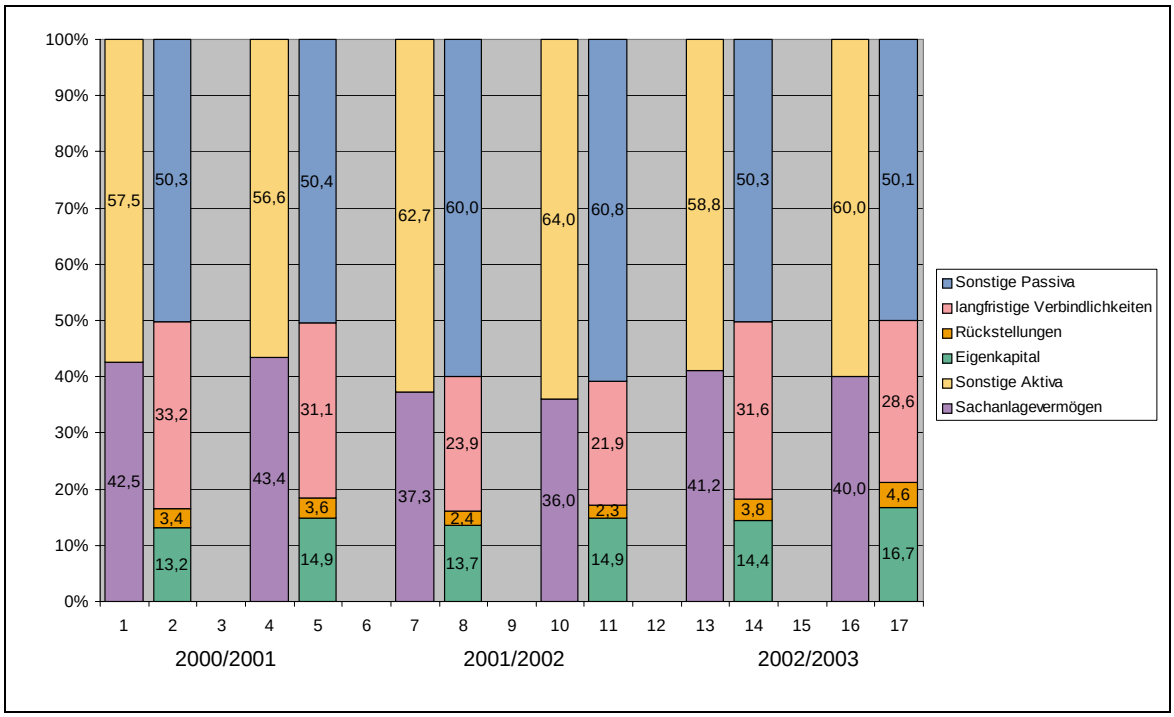
[12] Vgl. Fußnote 11.



Grafik 9: Größere Mittelständler (10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz), Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Ihre im Vergleich zu kleinen Unternehmen niedrigere Sachanlagenquote (knapp 40 %) finanzieren **größere Mittelständler** (mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR) mit recht viel Eigenkapital (um 25 %) und verhältnismäßig geringen langfristigen Verbindlichkeiten (um 15 %, Quoten jeweils gemessen an der Bilanzsumme). Wie bei den anderen Größenklassen nimmt die Eigenkapitalquote im Zweijahresvergleich zu (2003: +1,9 Prozentpunkte), während die langfristigen Verbindlichkeiten abnehmen (2003: -0,7 Prozentpunkte).

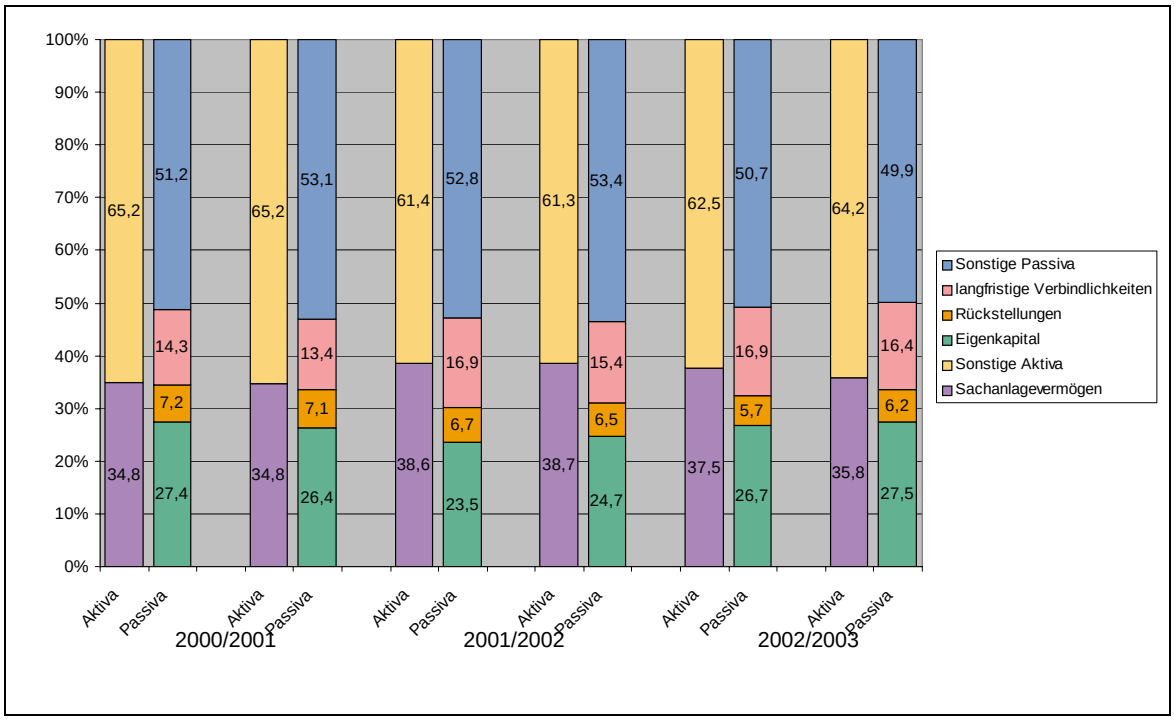
Die Bilanzdatenbank der KfW lässt keinen Rückschluss auf nicht in der Bilanz erfasste Aktiva (und Passiva) zu. Die oben erwähnte Unternehmensbefragung zeigt jedoch, dass größere Unternehmen eher Leasing in Anspruch nehmen als kleinere. So kann begründet vermutet werden, dass die niedrige Sachanlagenquote der größeren Mittelständler u. a. auch darauf zurückzuführen ist, dass diese Unternehmen in höherem Maße als Kleinst- und Kleinunternehmen Anlagen leasen.



Grafik 10: Einzelfirmen, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

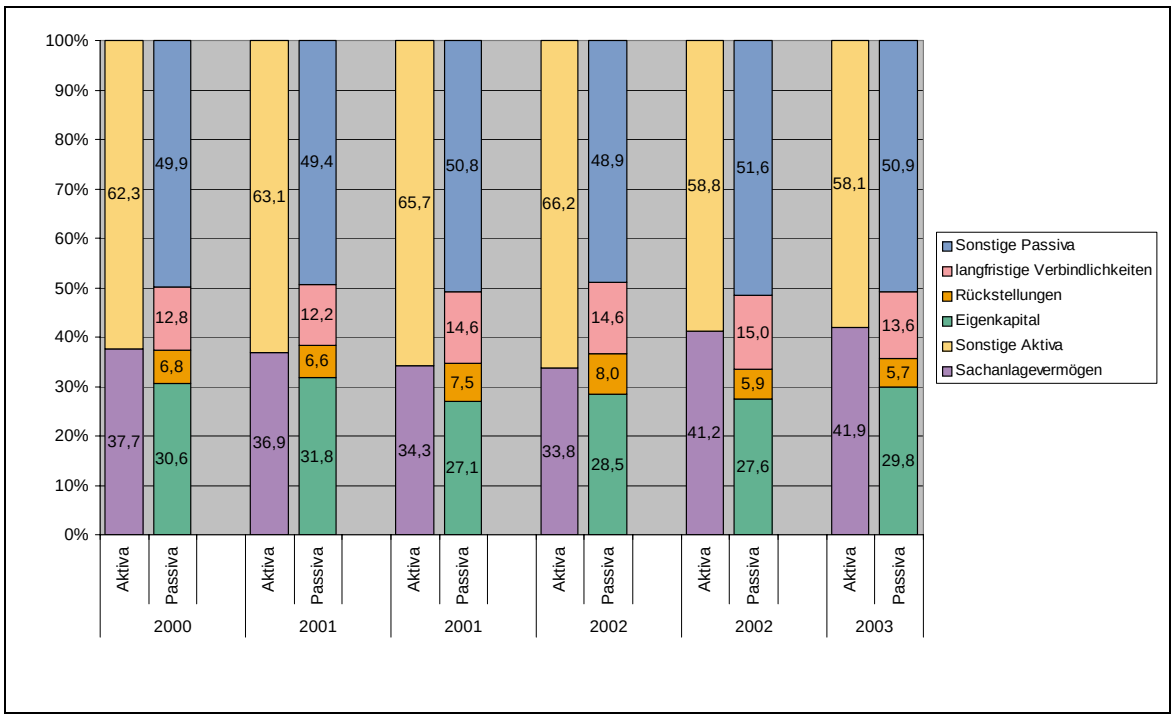
Die Bilanzstruktur der **Einzelfirmen** ähnelt der der kleinen Unternehmen stark. Ihre langfristigen Mittel bestehen überwiegend aus Verbindlichkeiten (zwischen 20 % und 30 %), ihre Eigenkapitalquote ist niedrig (um 15 %). Damit finanzieren sie ein verhältnismäßig hohes Sachanlagevermögen (um 40 %, alle gemessen an der Bilanzsumme). Der Zweijahresvergleich ergibt ein ähnliches Bild wie in den anderen Samples: Dem Anstieg der Eigenkapitalquote steht eine Abnahme der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber. Die Sachanlagenquote ist zurückgegangen.

Wie bereits weiter oben angedeutet, kann die niedrige Eigenkapitalquote der Einzelunternehmen (die meist klein sind – daher treffen die folgenden Aussagen generell auf kleine Unternehmen zu) nicht ohne weiteres zum Nennwert genommen werden: Die Aussagekraft der Eigenkapitalquote ist bei Einzelunternehmen stark eingeschränkt. Die Haftbasis lässt sich im Fall des Einzelunternehmers nicht auf das Firmenvermögen beschränken, da es für einen Einzelunternehmer z. B. aus steuerlichen Gründen vorteilhaft sein kann (wegen der steuerliche Abzugsfähigkeit von Kreditzinsen), dem Grunde nach private Verbindlichkeiten dem Unternehmen zuzuordnen. Dies führt dazu, dass die Eigenkapitalausstattung der Einzelunternehmen in allen Untersuchungen, die sich auf Jahresabschlusszahlen stützen, niedrig ist und ihre ökonomische Haftbasis meist unterschätzt wird. (Für internationale Vergleiche – etwa die BACH-Datenbank der Europäischen Kommission – werden die Bilanzen von Einzelfirmen nicht verwendet).



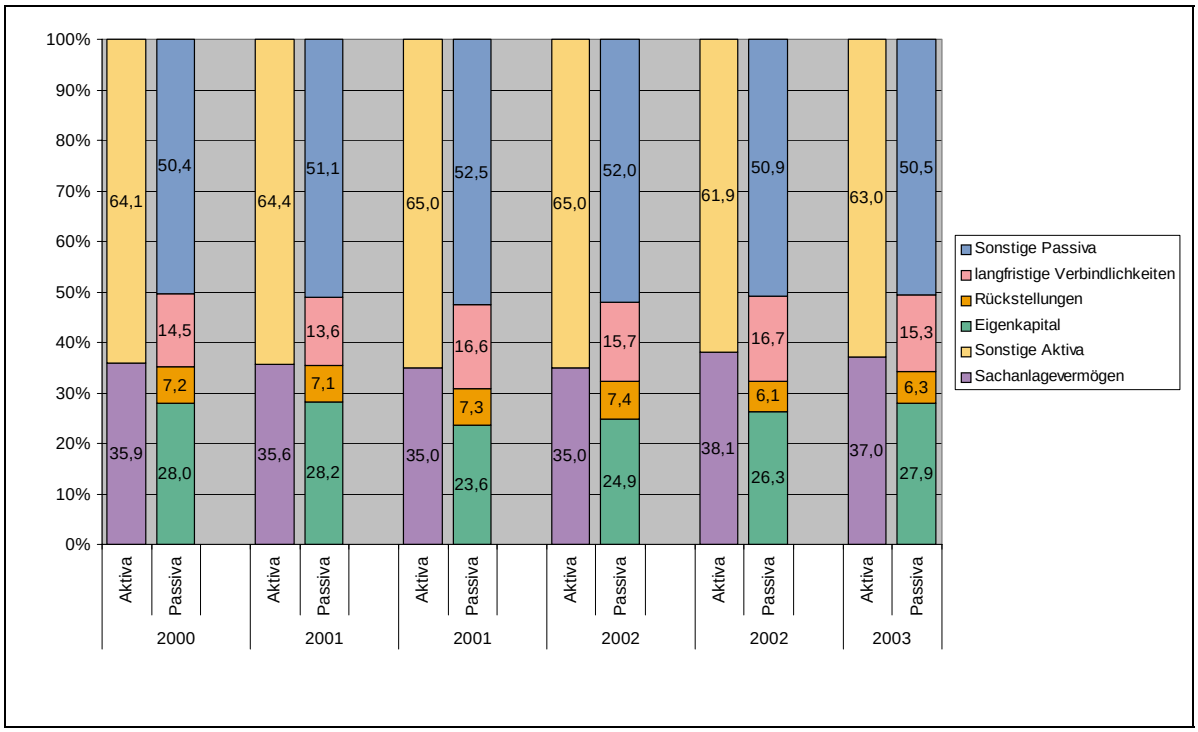
Grafik 11: Personengesellschaften, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Die Eigenkapitalquote der **Personengesellschaften** ist 2001 um einen Prozentpunkt gefallen, ansonsten um 0,8 bis 1,2 Prozentpunkte angestiegen. Die langfristige Verbindlichkeitenquote ist dagegen in allen Jahren gefallen (-0,5 bis -1,5 Prozentpunkte). Die langfristigen Mittel reichen aus, das Sachanlagevermögen zu finanzieren.



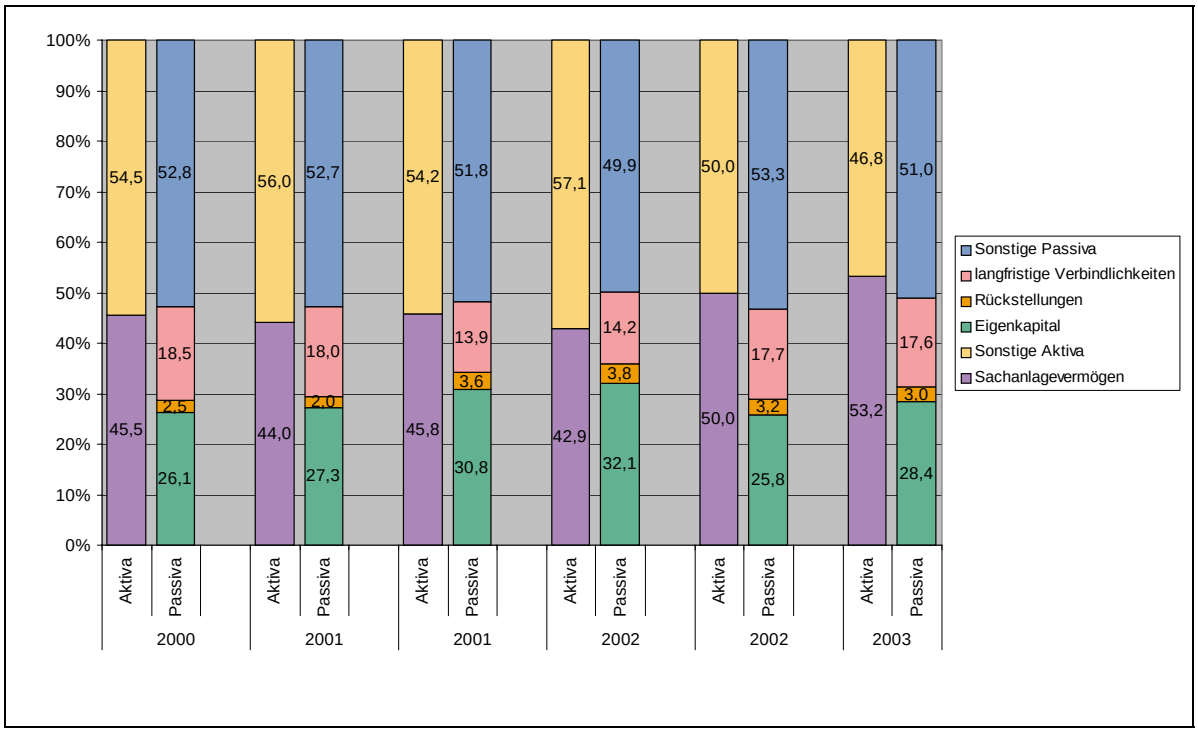
Grafik 12: Kapitalgesellschaften, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Kapitalgesellschaften (das sind in unserem Sample vor allem GmbHs und einige wenige Aktiengesellschaften) finanzieren mit relativ viel Eigenkapital (um 30 %) und geringen Verbindlichkeiten (unter 15 %) ein im Verhältnis zu den Einzelfirmen geringes Sachanlagevermögen (35 % bis 40 %, jeweils gemessen an der Bilanzsumme). Die niedrige Sachanlagenquote dürfte nicht nur die geringe Fertigungstiefe vieler dieser Unternehmen widerspiegeln, die in hohem Maße Vorleistungen beziehen, sondern auch Ausdruck eines vergleichsweise hohen Anteils des Finanzvermögens (Beteiligungen etc.) in den Bilanzen sein. Darüber hinaus könnte auch hier die Hypothese zutreffen, dass die Unternehmen in diesem Segment mehr als andere einen Teil ihrer Anlagen leasen, so dass sie nicht bilanzwirksam werden. Die Entwicklung im Zweijahresvergleich geht in dieselbe Richtung wie im gesamten Sample: Eigenkapitalquote und Quote der langfristigen Verbindlichkeiten bewegen sich gegenläufig, die Quote des Sachanlagenvermögens nimmt leicht ab (nicht im Jahr 2003).



Grafik 13: Alte Bundesländer, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Da die Mehrzahl der **Unternehmen** im Sample **aus den alten Bundesländern** kommt, unterscheidet sich deren Situation nicht wesentlich von der im Gesamtsample.



Grafik 14: Neue Bundesländer, Bilanzstruktur 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % der Bilanzsumme)

Ostdeutsche Unternehmen müssen mit ihren langfristigen Mitteln eine wesentlich höhere Sachanlagevermögensquote (45 % bis über 50 %) finanzieren als Westunternehmen. Die Sachanlagenquote ist aus mehreren Gründen so hoch: 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[13] (*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. Mit Ausnahme des Jahrgangs 2001/2002 ist der Anteil der langfristigen Mittel der ostdeutschen Unternehmen gemessen an der Bilanzsumme höher als die der westdeutschen Unternehmen, und umgekehrt ist die Eigenkapitalquote etwas niedriger. In früheren Bilanzanalysen war der Unterschied zu einem großen Teil auf die Unterschiede in der Größen- und Branchenstruktur der Unternehmenslandschaften in den beiden Regionen zurückzuführen. Diese haben sich nun in unserem Sample angenähert, so dass im Vergleich zu früheren Bilanzanalysen kein wesentlicher Unterschied mehr bei der Eigenkapitalausstattung zwischen den Regionen be-

[13] Die Lebensdauer des Sachanlagevermögens (*asset maturity*) wird berechnet, indem das Sachanlagevermögen durch die jährlichen Abschreibungen geteilt wird.

steht. Jedoch dürfte hier ein *sample selection bias* wirken: Im Betrachtungszeitraum – vor allem 2003 – sind die im Sample erfassten ostdeutschen Unternehmen nicht wesentlich kleiner als die westdeutschen. Dies könnte eine von mehreren Ursachen dafür sein, dass sich die Bilanzstrukturen angenähert haben.

Trotz der Verbesserung der Eigenkapitalausstattung ist die langfristige Verschuldung der ostdeutschen Unternehmen gemessen an der Bilanzsumme kaum gesunken (2002 sogar leicht angestiegen). Offenbar funktioniert die in allen anderen Segmenten des Samples beobachtete Substitution der Verbindlichkeiten durch Eigenkapital bei ostdeutschen Unternehmen nicht bzw. nur eingeschränkt. Dafür dürfte unter anderem die hohe Sachanlagenquote verantwortlich sein. Nur im Jahrgang 2001/2002 war das Sachanlagevermögen der ostdeutschen Unternehmen durch langfristige Mittel (langfristige Verbindlichkeiten, langfristige Rückstellungen, Eigenkapital) gedeckt. Die ostdeutschen Unternehmen benötigen daher mehr langfristige Mittel, jedoch reicht die Kraft, ihre Eigenkapitalbasis zu stärken, offenbar nicht aus, um den Bedarf an langfristigen Mitteln zu decken, und einer Erhöhung der Schuldenquote stehen vermutlich die Schwierigkeiten der ostdeutschen Unternehmen beim Zugang zu den Kreditmärkten im Wege. Gestützt wird dieser Befund von den Ergebnissen der bereits erwähnten Unternehmensbefragung, in der die ostdeutschen Befragten in höherem Maße als die westdeutschen von zunehmenden Schwierigkeiten bei der Kreditbeschaffung berichten.

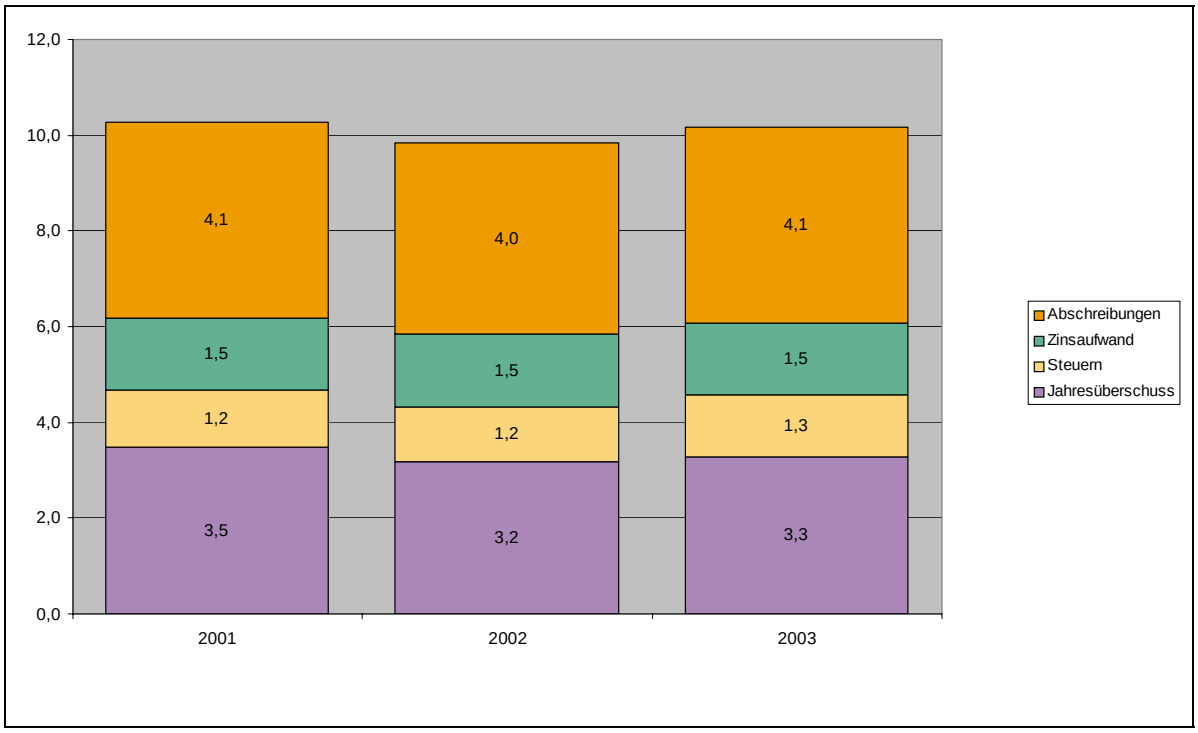
4.4 Zwischenfazit.

Im gesamten Sample geht die Verbesserung der Eigenkapitalquote mit einer Verringerung der Quote der langfristigen Verbindlichkeiten und einem moderaten Rückgang der Sachanlagenquote einher. Eine im Prinzip ähnliche Entwicklung findet auch in den meisten Segmenten des Samples (Branchen, Größenklassen, Rechtsformen) statt. Nur in Ostdeutschland geht die Verbesserung der Eigenkapitalbasis der Unternehmen mit einer anhaltend hohen langfristigen Verschuldung einher.

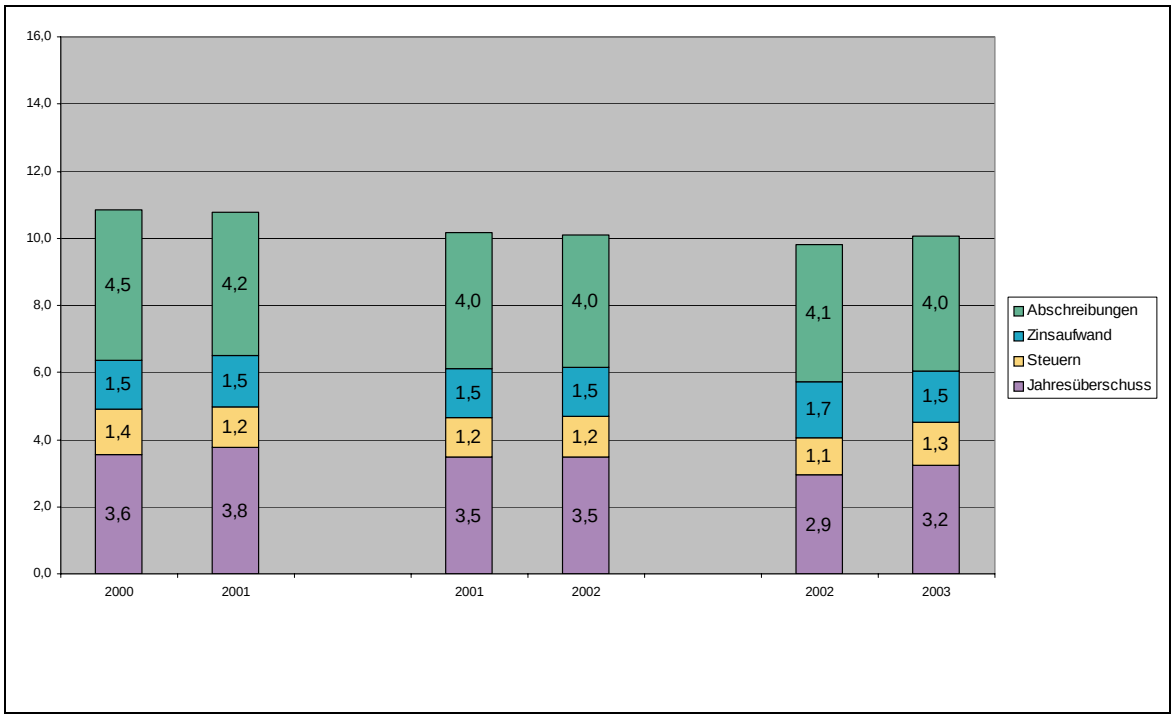
5. Ertragslage.

5.1 Überblick.

Der seit dem Jahr 2001 schleppende Konjunkturverlauf hat auch in der Gewinn- und Verlustrechnung der Unternehmen seine Spuren hinterlassen. In der Querschnittsbetrachtung hat die Bruttoumsatzrendite (Jahresüberschuss vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz) der Unternehmen im Jahr 2002 nachgegeben (-0,3 Prozentpunkte) und sich im Jahr 2003 wieder erholt (+0,2 Prozentpunkte), ohne das alte Niveau wieder zu erreichen. Die anderen Posten der GuV sind über die Jahre stabil.



Grafik 15: GuV-Posten 2001 bis 2003, Jahresquerschnitt (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

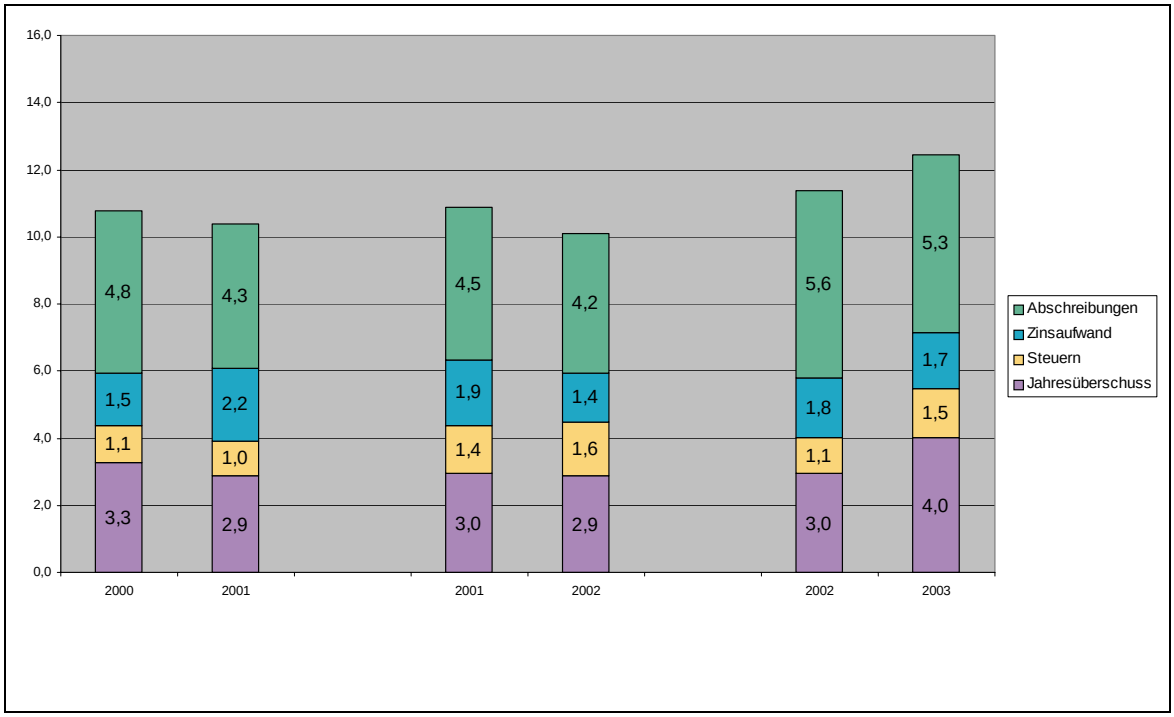


Grafik 16: GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Ein etwas differenzierteres Bild ergibt sich im Zweijahresvergleich. Die Bruttoumsatzrendite der Unternehmen ist in den Jahren 2001 und 2002 bei 5 % bzw. 4,7 % stagniert. Erst 2003 haben sich die Bruttoumsatzrenditen gegenüber dem Vorjahr im Zuge der langsam wieder anziehenden Mittelstandskonjunktur erholt (+0,5 Prozentpunkte), allerdings nur auf vergleichsweise niedrige 4,5 % (2003). Der Steueraufwand der Unternehmen ist als Folge der Senkung der Unternehmenssteuern im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2001 gesunken (-0,2 Prozentpunkte); sein Anstieg im Jahr 2003 (+0,2 Prozentpunkte) dürfte auf die verbesserte Ertragssituation der Unternehmen (+0,5 Prozentpunkte vor Steuern) im selben Jahr zurückzuführen sein.

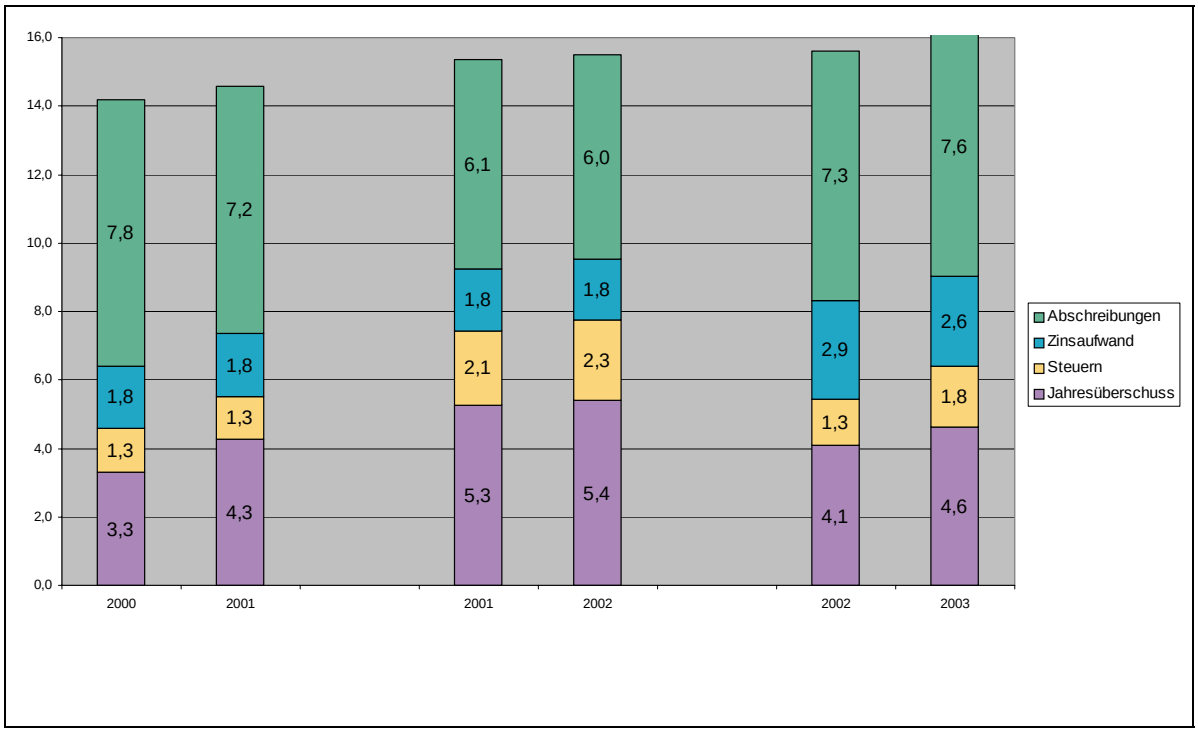
Die Senkung des gesamtwirtschaftlichen Zinsniveaus 2002 (und 2003) schlagen sich ebenso wie der Rückgang der langfristigen Verbindlichkeiten in den Bilanzen erst 2003 in den Jahresabschlüssen nieder: Im Vorjahresvergleich ist der Zinsaufwand der Unternehmen um 0,2 Prozentpunkte zurückgegangen. Die tendenziell gesunkenen Abschreibungen (sie waren nur im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahr konstant) reflektieren offensichtlich die zurückhaltende Investitionstätigkeit der Unternehmen in den zurückliegenden Jahren.

5.2 Die Ertragslage in den einzelnen Segmenten des Samples.



Grafik 17: Bausektor, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

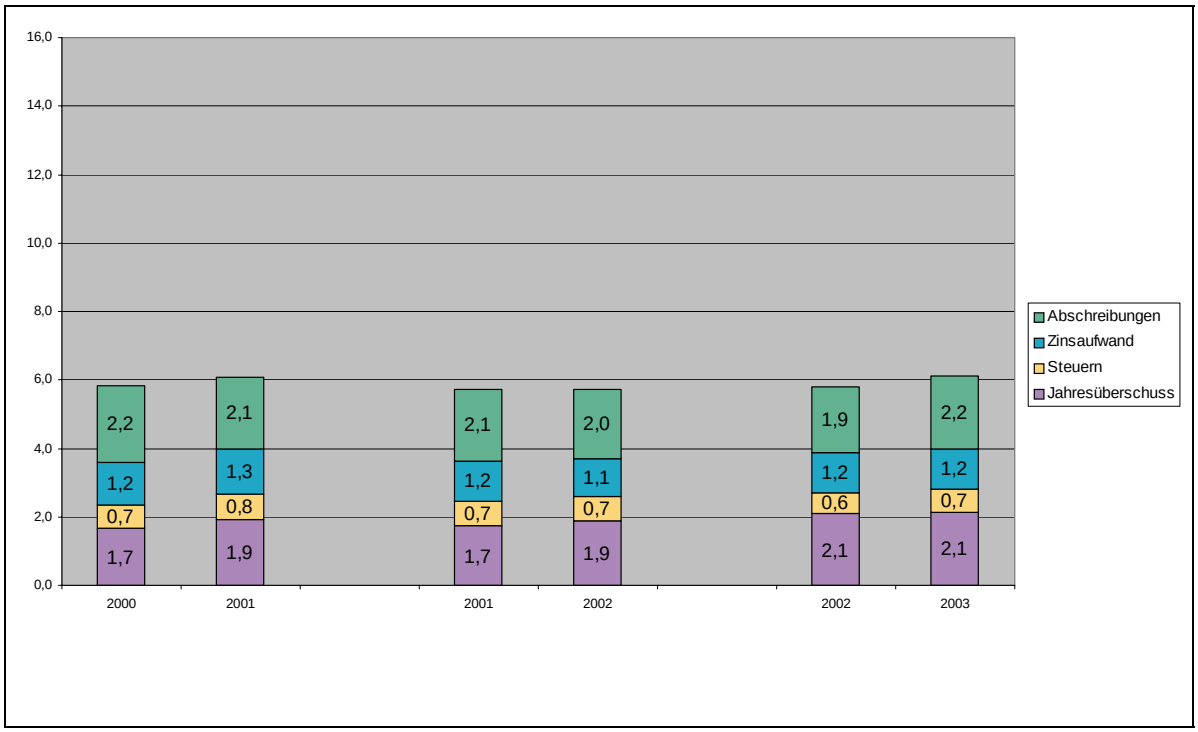
Der Rückgang der Bruttoumsatzrendite im **Bau** im Jahr 2001 (-0,5 Prozentpunkte) und die Stagnation 2002 (+0,1 Prozentpunkte) reflektieren die anhaltende Strukturkrise in dieser Branche. Der im Sample zu verzeichnende kräftige Anstieg der Bruttorenditen 2003 (+1,0 Prozentpunkte) dürfte dem Datenrauschen am aktuellen Rand des Berichtszeitraums geschuldet sein; es bleibt abzuwarten, ob diese Ergebnisse Bestand haben. Der Steueraufwand (gemessen am Umsatz zwischen 1,0 % und 1,6 %) bewegt sich (außer im Jahr 2002) parallel zur Bruttorendite, der Rückgang der Abschreibungen (zwischen -0,3 und -0,5 Prozentpunkten, 2002/2003 auf recht hohem Niveau) reflektiert den Rückgang der Investitionstätigkeit.



Grafik 18: Dienstleistungssektor, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

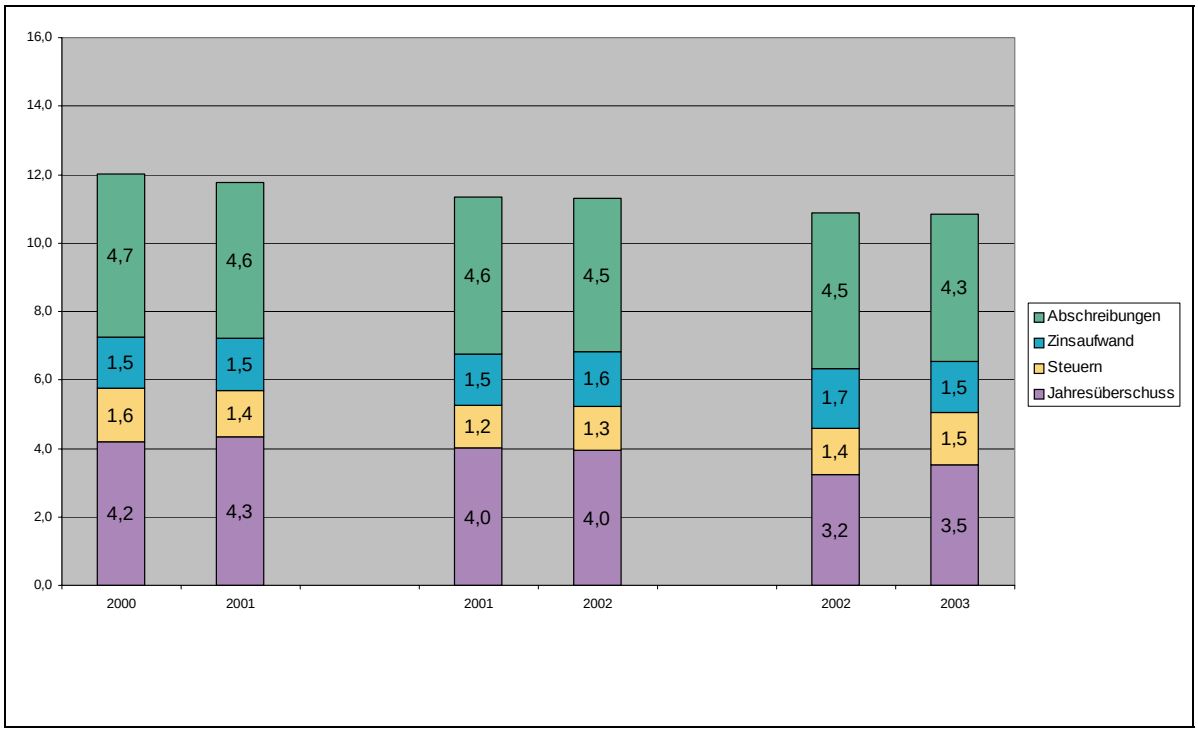
Die Umsatzrendite (Brutto und Netto) ist im **Dienstleistungssektor** in allen Jahren gestiegen (2002: +0,3 Prozentpunkte; 2001 und 2003: +1,0 Prozentpunkte); die Werte für 2002 erscheinen sehr hoch, ihre Richtigkeit wird allerdings vom hohen Steueraufwand (2,3 %) in diesem Jahr unterstützt.

Auf den ersten Blick erstaunt die im Branchenvergleich hohe Abschreibungsquote (zwischen 6,0 und 7,8 %). Sie reflektiert die oftmals hohe Sachanlagenquote vieler Dienstleister, die ihrerseits zum einen Ausdruck reger Investitionstätigkeit ist, zum anderen aber auch das geringe Umlaufvermögen in dieser Branche widerspiegelt. Die kräftigen Investitionen und eine verhältnismäßig hohe Fremdmittelquote spiegeln sich in einer im Branchenvergleich hohen Zinsbelastung (zwischen 1,8 % und 2,9 %) wider.



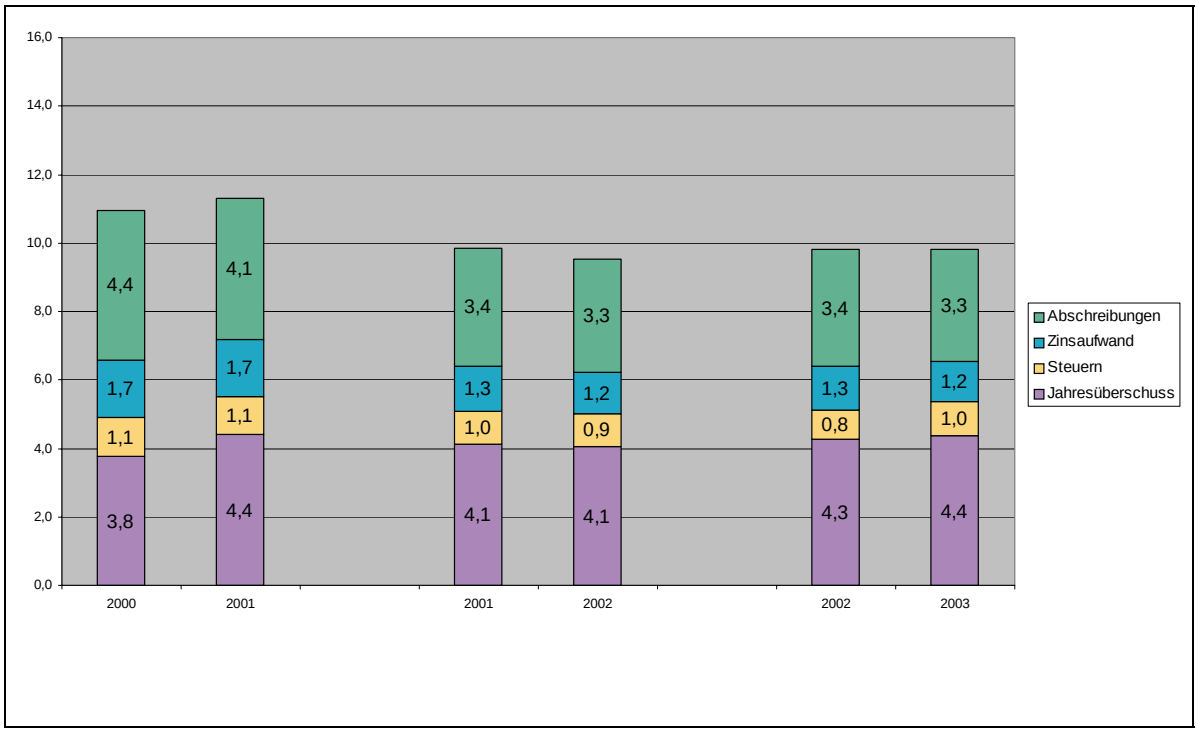
Grafik 19: Handel, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Im **Handel** verläuft die Entwicklung über die Jahre sehr stabil. Die niedrigen Bruttoumsatzrenditen (zwischen 2,4 % und 2,8 %) mit niedrigen Steigerungsraten (zwischen +0,1 und +0,3 Prozentpunkten) sind vor allem Folge des hohen Anteils von Vorleistungen am Umsatz; gleichzeitig erhellen sie die schwierige Lage der Branche. Die Steuerbelastung (rund 0,7 % gemessen am Umsatz) ist im Einklang mit den niedrigen Renditen gering; der Zinsaufwand stagniert im Jahresvergleich (rund 1,2 %). Die niedrige Abschreibungsquote (rund 2,0 %) ist Ausdruck hoher Umsätze, einer niedrigen Sachanlagenquote und einer hohen Umlaufvermögensquote.



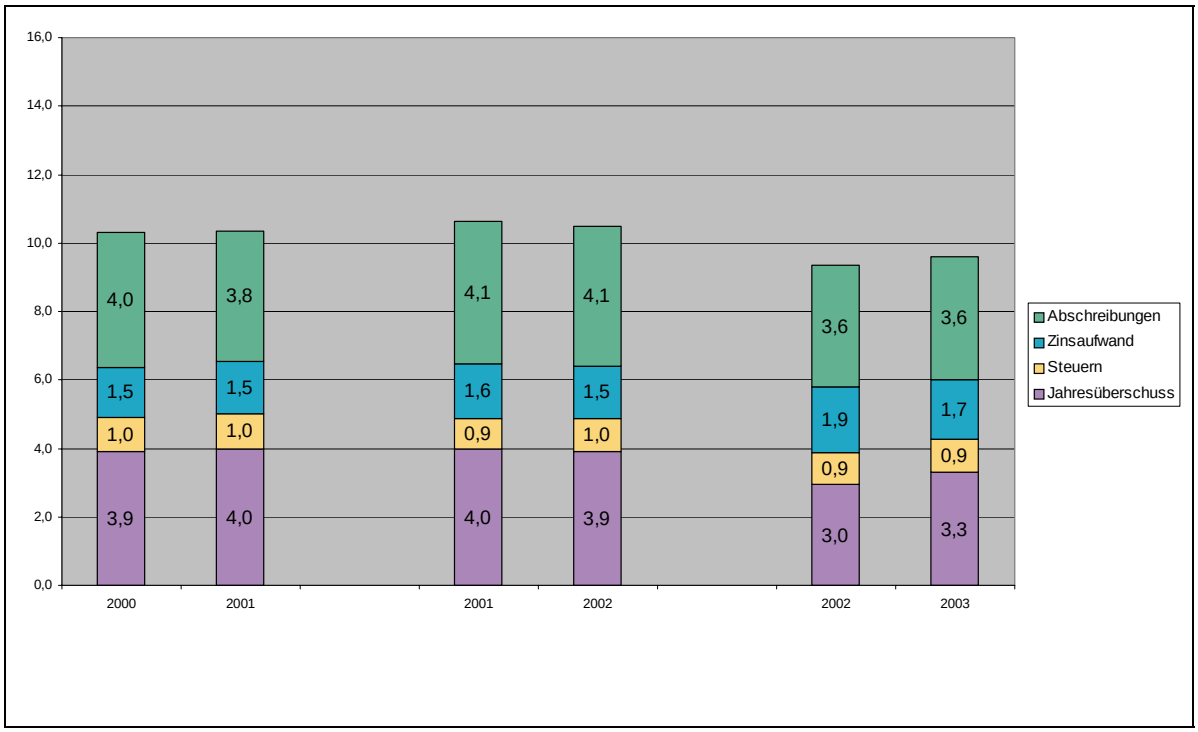
Grafik 20: Verarbeitendes Gewerbe, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Das **Verarbeitende Gewerbe** macht – gemessen am Umsatz – im Branchenvergleich überdurchschnittliche Gewinne vor Steuern (zwischen 4,6 % und 5,8 %), obwohl die Unternehmen dieser Branche relativ groß sind (aufgrund dessen wäre eigentlich zu erwarten, dass ihre Umsatzrenditen niedriger lägen; s. dazu auch weiter unten bei der Erläuterung der kleinen Unternehmen). Die Bruttoumsatzrenditen stagnierten in den Jahren 2001 und 2002 und erholten sich im Jahr 2003 etwas (+0,4 Prozentpunkte), wenn auch von niedrigem Niveau aus. Trotz sinkender Verbindlichkeiten und damit sinkender Zinsen bleibt der Zinsaufwand der Unternehmen relativ stabil (einzig 2003 -0,2 Prozentpunkte). Die Steuerbelastung (zwischen 1,2 % und 1,6 %) ist im Branchenvergleich moderat. Die Abschreibungsquote geht in allen Jahren leicht zurück (-0,1 bis -0,2 Prozentpunkte) – Ausdruck zurückhaltender Investitionstätigkeit und sinkenden Sachanlagevermögens.



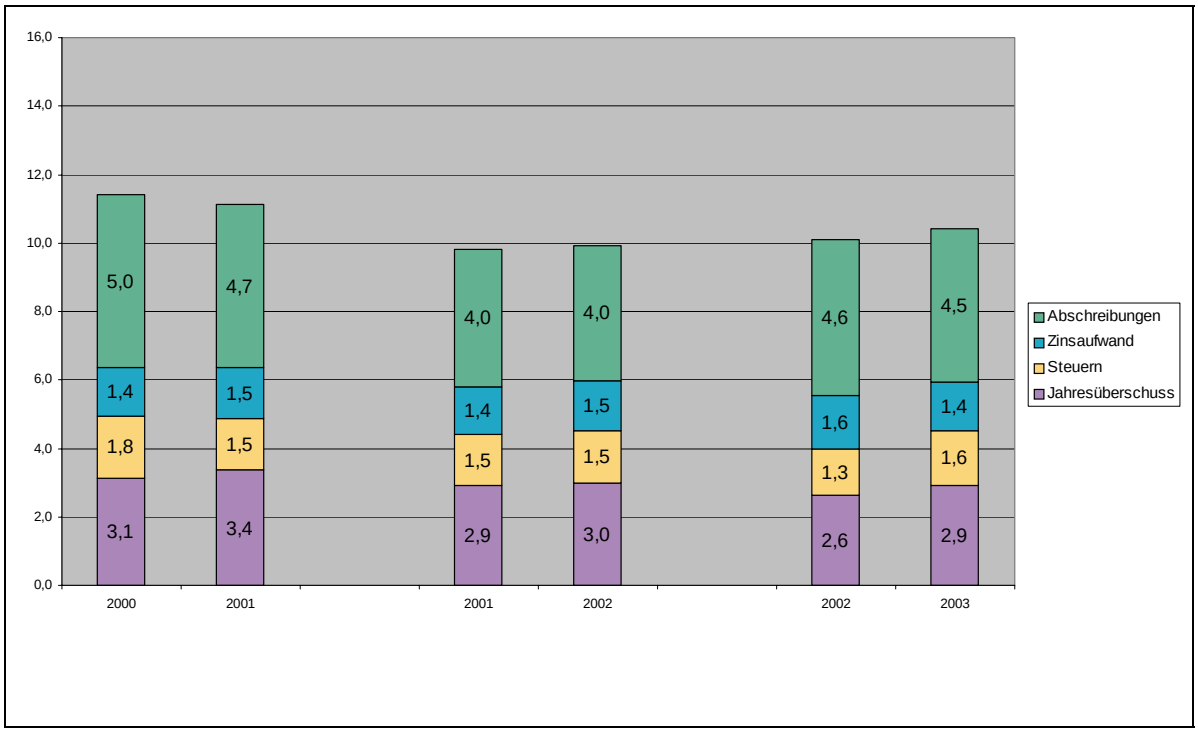
Grafik 21: Einzelunternehmen, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Einzelunternehmen konnten ihre Bruttoumsatzrendite (zwischen 4,9 % und 5,5 %) – Jahresüberschuss vor Steuern gemessen am Umsatz – in allen Jahren des Berichtszeitraums zumindest leicht steigern (+0,3 bzw. +0,5 Prozentpunkte, außer im Jahr 2002). Die im Rechtsformenvergleich etwas höheren Umsatzrenditen sind Ausdruck der geringen Größe vieler dieser Unternehmen. Steuerbelastung (0,8 % bis 1,1 % des Umsatzes) und Zinsaufwand (1,2 % bis 1,7 % des Umsatzes) sind im Jahresvergleich recht stabil. Die niedrige Steuerquote ist Ausdruck der Tatsache, dass der größte Teil der Besteuerung in dieser Rechtsform in der Privatsphäre des Unternehmers anfällt und nicht in die GuV des Unternehmens eingeht. Der leichte Rückgang der Abschreibungsquoten (im Jahresvergleich -0,1 bis -0,3 Prozentpunkte) reflektiert auch hier die zurückhaltende Investitionstätigkeit.



Grafik 22: Personengesellschaften, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

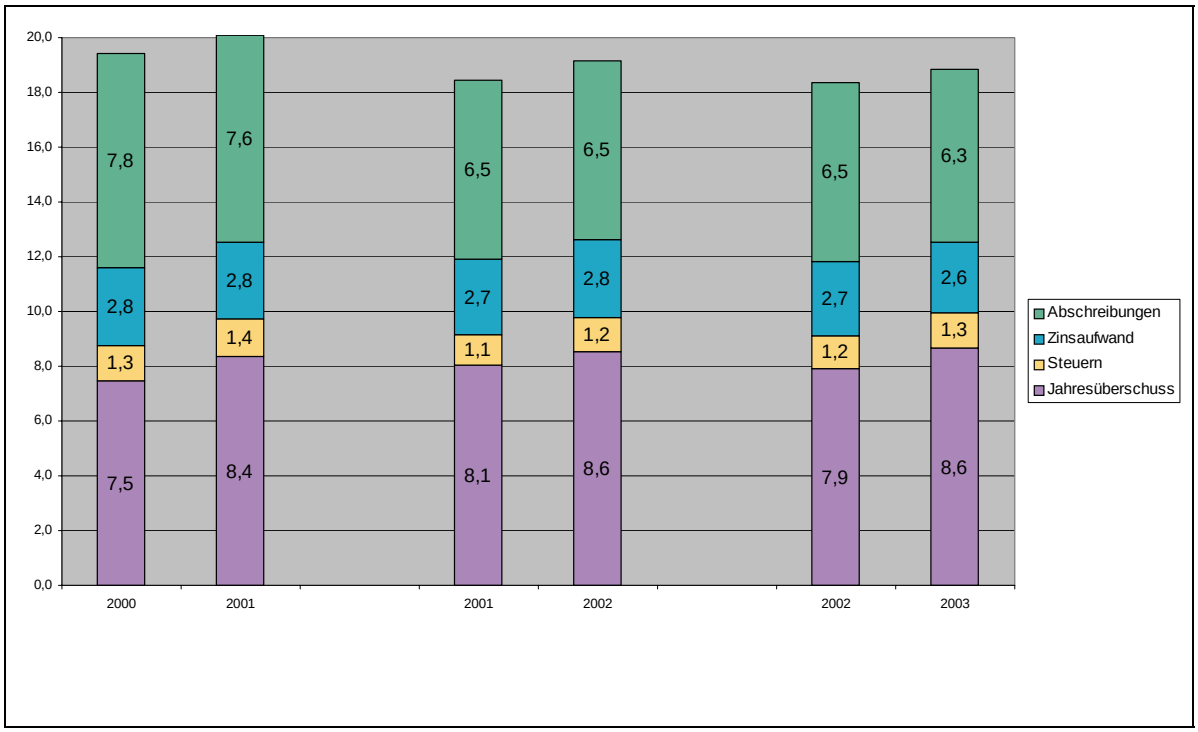
Im Zweijahresvergleich haben sich die Bruttoumsatzrenditen der **Personengesellschaften** nur wenig bewegt (Ausnahme 2003: +0,3 Prozentpunkte). Auch der Steueraufwand weist eine hohe Stabilität auf (rund 1,0 %), ebenso der Zinsaufwand, der im Jahresvergleich tendenziell leicht sinkt (2003: -0,2 Prozentpunkte). Wie bei den Einzelfirmen ist die niedrige Steuerquote der Personengesellschaften Ausdruck dessen, dass der größte Teil der Besteuerung in dieser Rechtsform in der Privatsphäre der Gesellschafter anfällt. Auch die Abschreibungsquote der Personengesellschaften ist im Jahresvergleich stabil (Ausnahme 2001: -0,2 Prozentpunkte).



Grafik 23: Kapitalgesellschaften, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Im Rechtsformenvergleich haben die **Kapitalgesellschaften** (in unserem Sample überwiegend GmbHs) nur im Jahr 2003 (+0,6 Prozentpunkte) ihre Bruttoumsatzrendite steigern können. Die in der Gewinn- und Verlustrechnung verzeichnete Steuerbelastung ist im Rechtsformenvergleich hoch (zwischen 1,3 % und 1,8 %). Dies ist Ausdruck der Tatsache, dass die Körperschaftssteuer in der Unternehmenssphäre anfällt, während die bei Einzelunternehmen (und Personengesellschaften) vergleichbare Einkommensteuer bei den Eigentümern erhoben wird. Trotz gestiegener Gewinne ist die Steuerbelastung 2001 als Folge der Unternehmenssteuerreform gesunken.

Dass die Kapitalgesellschaften im Rechtsformenvergleich die niedrigste bilanzielle Verschuldung aufweisen, schlägt sich in ihrer in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Zinslast (rund 1,5 %) nicht sichtbar nieder. Die Entwicklung der Abschreibungsquote (+- 0 bis -0,3 Prozentpunkte) deutet auf eine leichte Abnahme der Investitionstätigkeit hin.

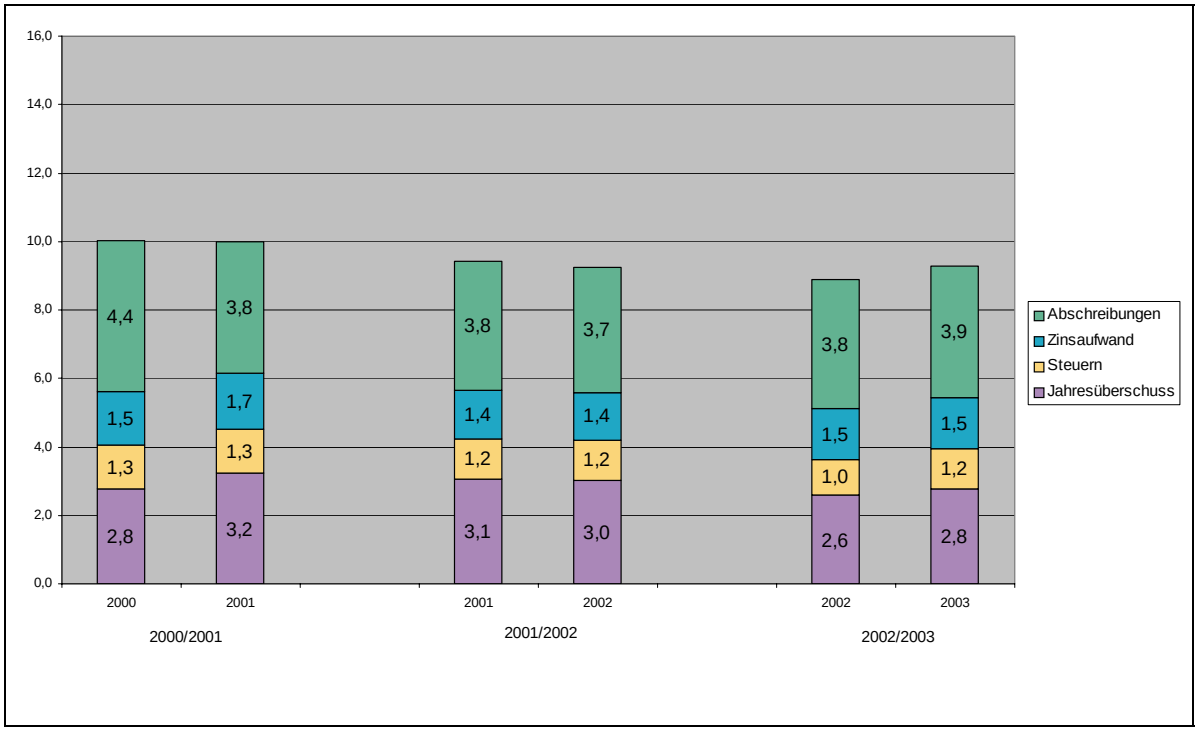


Grafik 24: Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz), GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Kleine Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz) weisen vor (8,8 % bis 9,9 %) und nach Steuern (7,5 % bis 8,6 %) die höchste Umsatzrendite aller Größenklassen auf, die zudem noch in allen Jahren kräftig gestiegen ist (zwischen +0,6 und +1,0 Prozentpunkte). Bei diesen Unternehmen fallen zum einen die meisten Ertragssteuern in der Privatsphäre der Eigentümer an, zum anderen schließen die Gewinne auch den Unternehmerlohn ein, der bei größeren Unternehmen meist als Personalaufwand für die Geschäftsführung verbucht wird. Schließlich haben kleine Unternehmen auch weniger Möglichkeiten als größere, ihre Angebotspalette zu diversifizieren und damit ihr Geschäftsrisiko auf verschiedene Geschäftsbereiche zu verteilen. Die mangelnde Diversifizierung stellt ein Risiko dar, so dass ein Teil der hohen Rendite kleiner Unternehmen konzeptionell als vom Eigentümer geforderte und vom Markt gewährte Risikoprämie interpretiert werden kann.

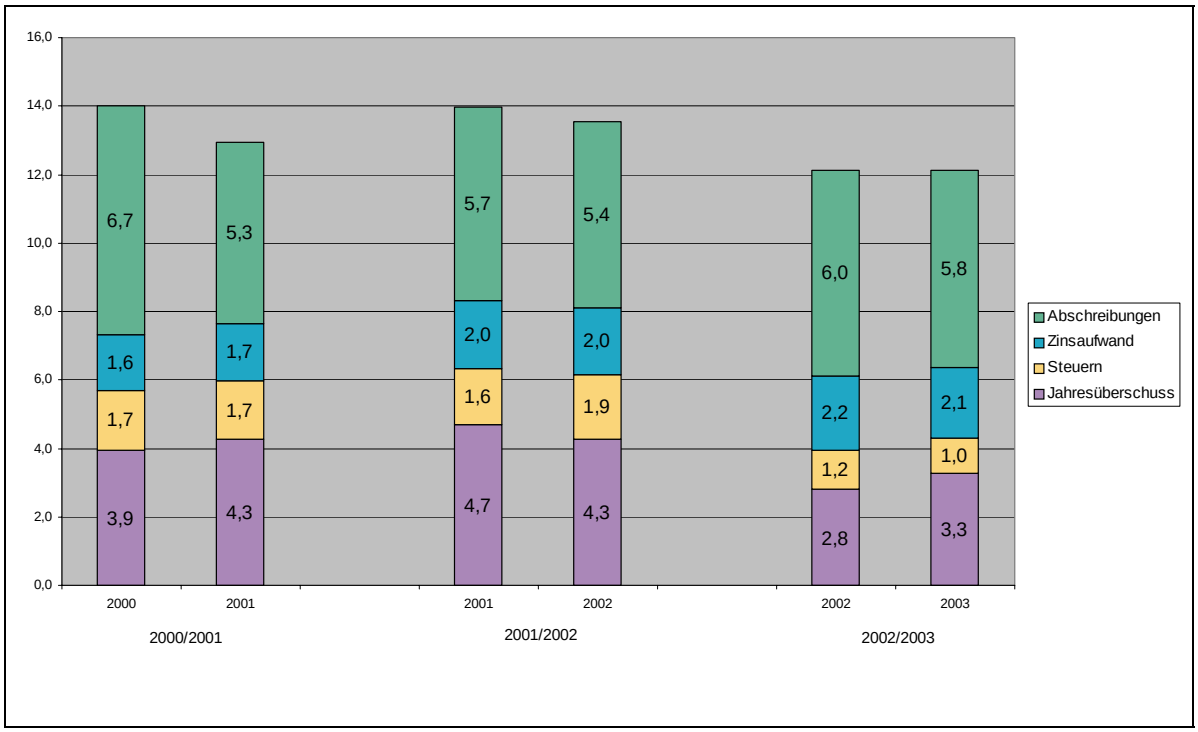
Die Steueraufwandsquote ist im Berichtszeitraum im Vorjahresvergleich im Einklang mit der Renditezunahme leicht gestiegen (+0,1 Prozentpunkte) und lag zuletzt – insbesondere bezogen auf den Bruttojahresüberschuss – niedriger als am Anfang des Betrachtungszeitraums. Die im Größenvergleich hohe Zinsaufwandquote (rund 2,7 %) spiegelt die hohe (langfristige) Verschuldung dieser Unternehmen wider, die wiederum mit der niedrigen Eigenkapitalquote und der hohen Sachanlagenquote dieser Unternehmen zusammenhängt. Die hohe Abschreibungsquote (6,3 % bis 7,8 %) reflektiert die hohe Sachanlagenquote; ihre leichte Abnahme entspricht der konjunkturell bedingten Investitionszurückhaltung der Unternehmen.

Mit zunehmender Unternehmensgröße sinken sowohl Bruttoumsatzrendite als auch Steueraufwand-, Zinsaufwand- und Abschreibungsquote. Bei **größeren Mittelständlern** mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR (die hier beispielhaft betrachtet werden) ergibt sich folgendes Bild:



Grafik 25: Größere Mittelständler (10 bis 50 Mio. EUR Jahresumsatz), GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Außer im Jahr 2002 ist die Umsatzrendite vor Steuern der größeren Mittelständler (mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR) leicht gestiegen (+0,4 Prozentpunkte). Sie ist niedriger als bei kleinen Unternehmen (zwischen 3,6 % und 4,5 %), weil in dieser Größenklasse die Gewinne meist keinen Unternehmerlohn mehr enthalten und die Risikoprämie wegen der besseren Diversifizierung der Geschäftstätigkeit niedriger sein dürfte. Die Steuerquote hat sich im Zeitverlauf nur wenig verändert (rund 1,2 %); auch die Zinsaufwandquote ist stabil (rund 1,5 %). Die Abschreibungsquote ist nach der kräftigen Abnahme 2001 (-0,6 Prozentpunkte) stabil.

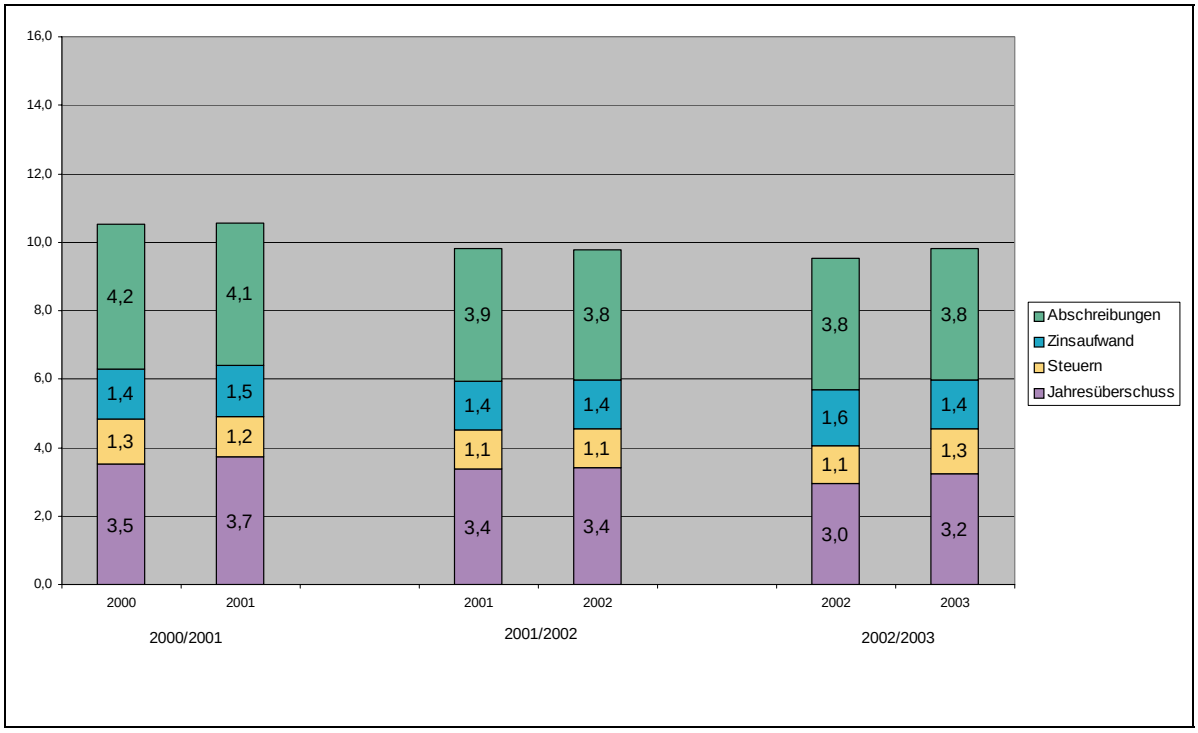


Grafik 26: neue Bundesländer, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Die Gewinnentwicklung der **ostdeutschen Unternehmen** ist gemessen an der Bruttoumsatzrendite im Betrachtungszeitraum – ähnlich wie im Gesamtsample – uneinheitlich. Konnten sie 2001 noch eine moderate Erhöhung (+0,4 Prozentpunkte) verbuchen, so stagnierte ihre Rendite im Jahr 2002 und ist 2003 (von einem niedrigem Niveau aus) wieder angestiegen (+0,3 Prozentpunkte). Die Bruttoumsatzrendite ist in den Jahren 2001 und 2002 deutlich höher als die der westdeutschen Unternehmen (2001/2002: über 6 %); hingegen war das Ergebnis vorangegangener Bilanzanalysen regelmäßig, dass die ostdeutschen Unternehmen – obwohl sie im Durchschnitt kleiner sind – weniger Gewinne gemacht haben als die westdeutschen. Eine mögliche Ursache dafür ist darin zu suchen, dass die ostdeutschen Unternehmen im hier verwendeten Sample verhältnismäßig größer sind als in den Samples, die früheren Berichten zugrundelagen (s. Anhang). Zudem müssen die Ergebnisse als relativ unzuverlässig eingestuft werden, da die Anzahl der Unternehmen, die für den Zweijahresvergleich zur Verfügung steht, in Ostdeutschland im Betrachtungszeitraum gering ist (2001: 463, 2002: 467, 2003: 263, s. auch Anhang).

Letzteres gilt auch vor dem Hintergrund, dass sich die Steuerentwicklung konträr zur Gewinnentwicklung verhält. Dagegen passt der im Regionenvergleich hohe Zinsaufwand (gemessen am Umsatz zwischen 1,6 % und 2,2 %) recht gut ins Bild: Ostdeutsche Unternehmen haben eine höhere Fremdkapitalquote als die westdeutschen. Der hohe Abschreibungsaufwand (5,4 % bis 6,7 %) reflektiert das hohe Sachanlagevermögen, das wiederum

auf die hohen Investitionen der letzten Jahre, aber auch auf die im Vergleich zu den westdeutschen Unternehmen geringere Fertigungstiefe zurückzuführen ist.



Grafik 27: alte Bundesländer, GuV-Posten 2001 bis 2003, Veränderungen gegenüber Vorjahr (gewichteter Durchschnitt, % des Jahresumsatzes)

Da die **westdeutschen Unternehmen** die große Mehrzahl im Sample stellen, unterscheidet sich die Entwicklung ihrer GuV nicht wesentlich von der im Gesamtsample.

5.3 Zwischenfazit.

Die moderate Erholung der Mittelstandskonjunktur, die Ende 2003 eingesetzt hat, hat offenbar auch eine leichte Erholung der Renditen, wenn auch von verhältnismäßig niedrigem Niveau aus, in Gang gesetzt. 2001 wirkt sich die Unternehmenssteuerreform in der GuV insbesondere der Kapitalgesellschaften aus; hingegen hinterlassen der Rückgang der Quote der langfristigen Verbindlichkeiten im Betrachtungszeitraum und die nachgebenden Zinsen keine wesentlichen Spuren in den Erfolgsrechnungen der Unternehmen. Der allgemeine Rückgang der Abschreibungsquote dürfte der zurückhaltenden Investitionstätigkeit der Unternehmen geschuldet sein.

6. Fazit.

Die hier festgestellte Verbesserung der Finanzierungsstruktur der Unternehmen im Berichtszeitraum kann auch anhand anderer Untersuchungen nachvollzogen werden. So meldet der DSGV in seiner „Diagnose Mittelstand“ seit einigen Jahren regelmäßig[14], dass die Eigenkapitalquote der Unternehmen angestiegen sei. Zwar ist das vom DSGV ausgewiesene *Niveau* der Eigenkapitalquote deutlich niedriger als das hier ausgewiesene, da der DSGV erstens ausschließlich den Median wiedergibt und zweitens die speziellen Verhältnisse der überwiegend kleinen und sehr kleinen Sparkassenkunden beleuchtet werden. Aber die Tendenz ist die gleiche wie im KfW-Sample: In allen Berichtssegmenten hat sich die Eigenkapitalquote erhöht, häufig noch viel stärker als bei den Unternehmen im KfW-Berichtskreis. Offenbar verstehen viele Unternehmen die Botschaft der Banken und von Basel II, dass eine verstärkte Eigenkapitalbasis notwendig ist. Hinter dieser öffentlichen Botschaft verbirgt sich allerdings ein weitergehender und tiefer liegender Wandel der Finanzmärkte, der dazu führt, dass die Kreditinstitute das Kreditrisiko in stärkerem Maße als bisher berücksichtigen. Basel II ist nicht die Ursache dieser Entwicklung, sondern ihre Folge.

Die mittelständischen Unternehmen werden gut daran tun, den Wandel der Finanzmärkte nicht passiv hinzunehmen, sondern ihm aktiv zu begegnen. Und auch diejenigen, die die Herausforderung bereits angenommen haben und gestaltend ihre Eigenkapitalbasis stärken, sollten sich nicht mit dem bisher Erreichten zufrieden geben, sondern die Verbesserung ihrer Eigenkapitalausstattung und die Diversifizierung ihrer Finanzierungsquellen weiterhin ganz oben auf der Agenda ihrer mittelfristigen Unternehmensplanung zu behalten.

Der nach wie vor schleppende Verlauf der Mittelstandskonjunktur erleichtert ihnen diese Aufgabe jedoch nicht. Das KfW-ifo-Mittelstandsbarometer[15], das im Jahr 2003 seinen bisherigen Tiefpunkt erreichte und sich im Verlauf des Jahres 2004 nur verhalten erholt hat, stagnierte bis zum 3. Quartal 2005 auf knapp unterdurchschnittlichem Niveau. Erst ein deutliches und nachhaltiges Anspringen der Binnenkonjunktur könnte die Ertrags- und Absatzerwartungen des Mittelstands verbessern sowie verstärkt Investitionen anregen und den Eigenkapitalaufbau der kleinen und mittleren Unternehmen stärken.

Unabhängig vom Erfolg der kleinen und mittleren Unternehmen beim Eigenkapitalaufbau bleibt für sie die Fremdfinanzierung weiterhin sehr wichtig. Ein Systemwandel hin zu einem eindeutig kapitalmarktbasierten Finanzierungssystem ist derzeit in Deutschland nicht in

---

[14] DSGV, Diagnose Mittelstand (2002-2005).

[15] Im Internet verfügbar unter http://www.kfw.de/DE/Service/OnlineBibl48/Volkswirts64/KfW-ifo-Mi.jsp.

Sicht, auch wenn derzeit das bankbasierte System um Elemente des marktbasierten Systems ergänzt wird und Kredit- und Kapitalmärkte enger zusammenrücken. Die Unternehmen selbst müssen die erforderlichen Maßnahmen treffen, um ihre Kreditwürdigkeit auch in den Zeiten des Finanzmarktwandels zu erhalten und zu stärken.

Ansprechpartner: Dr. Dankwart Plattner, 069/7431-3788

Anhang.

Die Struktur des Samples.

Der größte Teil des Samples wird von kleinen Unternehmen mit weniger als 2,5 Mio. EUR Jahresumsatz gestellt (rund 60 % in beiden Regionen). Die ungünstige Größenstruktur der ostdeutschen Unternehmenslandschaft macht sich auch in unserem Sample bemerkbar: Vor allem die Unternehmen mit mehr als 50 Mio EUR Umsatz sind schwach besetzt.

Für den geringen Anteil größerer Unternehmen in Ostdeutschland gibt es eine Reihe von Erklärungen. So ist der Unternehmensbestand in den neuen Ländern mit einem Alter von etwa 11 Jahren im Durchschnitt deutlich jünger als in den alten (Durchschnittsalter 19 Jahre). Durch die Auflösung und Aufspaltung der großen Produktionseinheiten aus der DDR-Zeit sind viele verhältnismäßig kleine Unternehmen entstanden. Die starke Orientierung auf regionale Märkte verhindert ebenfalls die Herausbildung einer nachhaltigen Unternehmensgrößenstruktur.

Die durchschnittliche Bilanzsumme der ostdeutschen Unternehmen ist im Betrachtungszeitraum bei verhältnismäßig konstanten Umsätzen (rund 6,5 Mio. EUR) kräftig angestiegen (von 3,8 auf 5,6 Mio. EUR). Westunternehmen sind größer: sie haben eine Bilanzsumme von rund 5 Mio. EUR (außer 2003: 4,2 Mio. EUR) und einen Jahresumsatz von 9,0 Mio. EUR (2003: 7,4 Mio. EUR).

Nimmt man statt des Durchschnitts den Median, so liegen die Unternehmensgrößen in den beiden Regionen jedoch nahe beieinander, und die ostdeutschen Unternehmen sind sogar etwas größer. Der Vergleich von Durchschnitt und Median bestätigt, dass in Ostdeutschland vor allem größere Unternehmen fehlen - vorausgesetzt, man nimmt die westdeutsche Unternehmensgrößenstruktur als Maßstab.

Für die vorliegende Analyse wurde das Sample in vier Branchen eingeteilt: das Baugewerbe (NACE Abschnitt F), das Verarbeitende Gewerbe (NACE Abschnitt D), Handel (NACE Abschnitt G) sowie andere Dienstleistungen. Die meisten Bilanzen im Sample stammen von Unternehmen, die zum Verarbeitenden Gewerbe gehören (Tabelle 1). Dieses ist im Vergleich zum Gesamtbestand, wie er in der Umsatzsteuerstatistik ausgewiesen wird, in beiden Regionen überrepräsentiert; zwischen Ost und West bestehen nur geringe Unterschiede. Dagegen sind die Dienstleistungen etwas unterrepräsentiert.

Insgesamt sind rund zwei Fünftel aller Unternehmen im Sample Einzelfirmen (Tabelle 1). In Ostdeutschland ist dieser Anteil etwas niedriger, in Westdeutschland etwas höher. Nur 12 %

aller Unternehmen in Ostdeutschland sind Personengesellschaften (Westen: knapp ein Viertel), während die Hälfte der Ostunternehmen die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft gewählt haben; im Westen sind dies nur knapp ein Drittel. Der hohe Anteil der Kapitalgesellschaften im Osten ist nahezu ausschließlich von der großen Anzahl der GmbHs in dieser Region bestimmt; es gibt kaum ostdeutsche AGs im Sample.

Die Unternehmen des Samples wurden nach der Umsatzgröße in sechs Kategorien eingeteilt.[16] Ein Überblick über die Größenverteilung in Ost und West kann Tabelle 2 und Tabelle 3 entnommen werden.

[16] Bis einschließlich 1 Mio. EUR Jahresumsatz; bis einschließlich 2,5 Mio. EUR; bis einschließlich 10 Mio. EUR; bis einschließlich 50 Mio. EUR; bis einschließlich 250 Mio. EUR; über 250 Mio. EUR Jahresumsatz.

Tabelle 1: Anzahl der Jahresabschlüsse in den Segmenten des Samples, 2001 - 2003[17]

	Anzahl				Anteil		
Branche / Bilanzjahr	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Bau	409	478	275	1162	12,6	12,1	12,5
Dienstleistungen	686	806	497	1989	21,1	20,4	22,5
Handel	815	1093	567	2475	25,0	27,6	25,7
Verarb. Gewerbe	1340	1559	855	3754	41,1	39,4	38,8
Sonstige	8	19	10	37	0,2	0,5	0,5
Gesamt	3258	3955	2204	9417	100	100	100

	Anzahl				Anteil		
Größenklasse / Bilanzjahr	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
bis 1 Mio. EUR	1200	1538	879	3617	36,8	38,9	39,9
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	795	884	481	2160	24,4	22,4	21,8
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	765	924	518	2207	23,5	23,4	23,5
über 10 bis 50 Mio. EUR	386	484	268	1138	11,8	12,2	12,2
über 50 bis 250 Mio. EUR	98	109	53	260	3,0	2,8	2,4
über 250 Mio. EUR	14	16	5	35	0,4	0,4	0,2
Gesamt	3258	3955	2204	9417	100,0	100,0	100,0

	Anzahl				Anteil		
Rechtsform / Bilanzjahr	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Einzelfirma	1347	1529	888	3764	41,3	38,7	40,3
Personengesellschaft	707	897	485	2089	21,7	22,7	22,0
Kapitalgesellschaft	1204	1529	831	3564	37,0	38,7	37,7
Gesamt	3258	3955	2204	9417	100,0	100,0	100,0

	Anzahl				Anteil		
Region / Bilanzjahr	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Ost	426	457	267	1150	13,1	11,6	12,1
West	2832	3498	1937	8267	86,9	88,4	87,9
Gesamt	3258	3955	2204	9417	100,0	100,0	100,0

[17] Nur Bilanzen, für die auch eine Vorjahresbilanz vorliegt (für die Zweijahresvergleiche verwendete Jahresabschlüsse).

Ost

	Anzahl				Anteil		
Branche	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Bau	43	57	28	128	10,1	12,5	10,5
Dienstleistungen	96	91	62	249	22,5	19,9	23,2
Handel	97	117	51	265	22,8	25,6	19,1
Verarb. Gewerbe	190	189	125	504	44,6	41,4	46,8
Sonstige	0	3	1	4	0,0	0,7	0,4
Gesamtergebnis	426	457	267	1150	100	100	100

West

	Anzahl				Anteil		
Branche	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Bau	366	421	247	1034	12,9	12,0	12,8
Dienstleistungen	590	715	435	1740	20,8	20,4	22,5
Handel	718	976	516	2210	25,4	27,9	26,6
Verarb. Gewerbe	1150	1370	730	3250	40,6	39,2	37,7
Sonstige	8	16	9	33	0,3	0,5	0,5
Gesamtergebnis	2832	3498	1937	8267	100	100	100

Ost

	Anzahl				Anteil		
Größenklasse	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
bis 1 Mio. EUR	149	166	85	400	35,0	36,3	31,8
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	115	103	64	282	27,0	22,5	24,0
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	107	120	81	308	25,1	26,3	30,3
über 10 bis 50 Mio. EUR	49	60	32	141	11,5	13,1	12,0
über 50 bis 250 Mio. EUR	4	8	4	16	0,9	1,8	1,5
über 250 Mio. EUR	2	0	1	3	0,5	0,0	0,4
Gesamtergebnis	426	457	267	1150	100	100	100

West

	Anzahl				Anteil		
Größenklasse	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
bis 1 Mio. EUR	1051	1372	794	3217	37,1	39,2	41,0
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	680	781	417	1878	24,0	22,3	21,5
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	658	804	437	1899	23,2	23,0	22,6
über 10 bis 50 Mio. EUR	337	424	236	997	11,9	12,1	12,2
über 50 bis 250 Mio. EUR	94	101	49	244	3,3	2,9	2,5
über 250 Mio. EUR	12	16	4	32	0,4	0,5	0,2
Gesamtergebnis	2832	3498	1937	8267	100	100	100

Ost

	Anzahl				Anteil		
Rechtsform	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Einzelfirma	148	140	82	370	34,7	30,6	30,7
Personengesellschaft	52	70	38	160	12,2	15,3	14,2
Kapitalgesellschaft	226	247	147	620	53,1	54,0	55,1
Gesamtergebnis	426	457	267	1150	100	100	100

West

	Anzahl				Anteil		
Rechtsform	2001	2002	2003	Gesamt	2001	2002	2003
Einzelfirma	1199	1389	806	3394	42,3	39,7	41,6
Personengesellschaft	655	827	447	1929	23,1	23,6	23,1
Kapitalgesellschaft	978	1282	684	2944	34,5	36,6	35,3
Gesamtergebnis	2832	3498	1937	8267	100	100	100

Tabelle 2: Bilanzsumme (EUR) der Unternehmen, 2001 - 2003

		Bilanzjahr		
		2001	2002	2003
Alle Unternehmen	Durchschnitt	4.939.677	4.941.707	4.386.381
	1. Quartil	294.000	287.000	260.500
	Median	806.500	757.000	725.500
	3. Quartil	2.594.000	2.552.000	2.479.000

		Bilanzjahr		
Branche		2001	2002	2003
Bau	Durchschnitt	2.521.560	1.789.279	1.643.197
	1. Quartil	210.000	180.000	185.000
	Median	451.000	382.000	408.000
	3. Quartil	1.121.774	803.000	1.024.000
Dienstleistungen	Durchschnitt	2.091.899	1.846.905	3.131.951
	1. Quartil	180.000	203.000	158.000
	Median	459.593	450.000	470.000
	3. Quartil	1.145.805	1.311.000	1.277.000
Handel	Durchschnitt	3.251.577	3.414.314	3.381.813
	1. Quartil	287.346	285.000	252.000
	Median	785.000	746.000	671.000
	3. Quartil	2.283.000	2.218.000	2.293.000
Verarb. Gewerbe	Durchschnitt	8.162.568	8.512.633	6.562.417
	1. Quartil	451.000	449.000	400.200
	Median	1.439.500	1.377.000	1.266.000
	3. Quartil	4.822.000	5.126.000	4.261.000
Sonstige	Durchschnitt	4.903.931	10.396.474	13.077.122
	1. Quartil	1.066.000	1.418.000	1.092.000
	Median	1.875.673	3.952.000	3.418.000
	3. Quartil	9.408.550	14.064.000	11.818.220

		Bilanzjahr		
Größenklasse		2001	2002	2003
bis 1 Mio. EUR	Durchschnitt	377.307	362.465	355.012
	1. Quartil	128.000	122.000	115.000
	Median	234.000	229.000	210.000
	3. Quartil	398.500	403.000	385.200
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	Durchschnitt	917.076	1.082.100	1.003.043
	1. Quartil	425.000	454.000	430.000
	Median	689.000	681.950	659.950
	3. Quartil	1.077.000	1.066.500	1.084.000
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	Durchschnitt	2.725.345	2.778.615	2.766.655
	1. Quartil	1.367.000	1.226.500	1.272.000
	Median	2.164.000	1.959.000	2.052.500
	3. Quartil	3.248.000	3.297.500	3.375.000
über 10 bis 50 Mio. EUR	Durchschnitt	12.739.613	11.562.574	11.968.038
	1. Quartil	5.653.000	5.350.000	5.093.000
	Median	9.146.500	8.400.000	8.254.000
	3. Quartil	15.103.000	14.306.500	14.402.000
über 50 bis 250 Mio. EUR	Durchschnitt	57.295.359	60.854.657	57.509.434
	1. Quartil	26.628.320	25.640.000	28.483.000
	Median	43.501.500	43.780.000	41.523.000
	3. Quartil	69.726.000	85.318.000	68.410.000
über 250 Mio. EUR	Durchschnitt	163.900.000	202.100.000	236.900.000
	1. Quartil	110.300.000	131.400.000	193.600.000
	Median	171.400.000	179.200.000	250.400.000
	3. Quartil	202.900.000	220.400.000	284.600.000

		Bilanzjahr		
Rechtsform		2001	2002	2003
Einzelfirma	Durchschnitt	1.049.061	1.177.546	863.484
	1. Quartil	175.000	154.000	148.000
	Median	385.514	343.000	323.000
	3. Quartil	934.642	761.000	712.000
Personengesellschaft	Durchschnitt	9.980.008	9.034.716	7.290.207
	1. Quartil	642.000	637.000	534.000
	Median	2.155.000	1.846.000	1.889.000
	3. Quartil	8.491.000	6.479.000	5.852.000
Kapitalgesellschaft	Durchschnitt	6.332.656	6.304.673	6.456.150
	1. Quartil	461.593	468.000	466.000
	Median	1.202.500	1.200.000	1.407.000
	3. Quartil	3.579.022	3.656.000	3.891.000

		Bilanzjahr		
Region		2001	2002	2003
Ost	Durchschnitt	3.808.756	4.558.904	5.613.899
	1. Quartil	338.000	337.000	374.000
	Median	944.500	925.000	1.111.400
	3. Quartil	2.880.000	3.262.000	3.404.000
West	Durchschnitt	5.109.795	4.991.719	4.217.178
	1. Quartil	286.000	280.000	247.000
	Median	791.000	731.000	674.070
	3. Quartil	2.522.601	2.465.000	2.334.000

Tabelle 3: Jahresumsatz (EUR) der Unternehmen, 2001 - 2003

		Bilanzjahr		
		2001	2002	2003
Alle Unternehmen	Durchschnitt	8.710.256	8.706.570	7.363.958
	1. Quartil	638.000	556.000	536.500
	Median	1.593.104	1.560.000	1.408.000
	3. Quartil	5.085.000	4.999.000	5.029.000

		Bilanzjahr		
Branche		2001	2002	2003
Bau	Durchschnitt	2.754.953	2.852.120	2.153.562
	1. Quartil	504.000	374.000	418.000
	Median	958.000	777.500	854.000
	3. Quartil	2.149.982	1.580.000	1.920.000
Dienstleistungen	Durchschnitt	3.662.574	2.861.805	3.243.477
	1. Quartil	343.000	347.000	307.000
	Median	755.089	862.500	687.000
	3. Quartil	1.997.000	2.168.000	2.296.000
Handel	Durchschnitt	8.135.673	8.661.613	8.603.382
	1. Quartil	874.000	700.000	670.000
	Median	2.045.000	2.116.000	1.833.000
	3. Quartil	6.188.000	6.261.000	6.304.000
Verarb. Gewerbe	Durchschnitt	13.487.483	13.477.146	10.504.801
	1. Quartil	921.000	854.600	818.000
	Median	2.548.000	2.573.000	2.449.000
	3. Quartil	8.811.500	8.910.000	7.989.000
Sonstige	Durchschnitt	4.363.861	15.081.158	16.620.399
	1. Quartil	1.348.000	1.683.000	1.165.000
	Median	1.774.242	3.652.000	5.724.500
	3. Quartil	7.643.000	13.450.000	9.551.000

		Bilanzjahr		
Größenklasse		2001	2002	2003
bis 1 Mio. EUR	Durchschnitt	501.449	476.642	464.032
	1. Quartil	288.000	269.000	256.000
	Median	478.450	438.000	433.000
	3. Quartil	704.524	678.000	657.800
über 1 bis 2,5 Mio. EUR	Durchschnitt	1.601.401	1.625.861	1.571.593
	1. Quartil	1.211.000	1.245.500	1.186.000
	Median	1.520.000	1.562.000	1.476.000
	3. Quartil	1.934.000	1.984.500	1.880.000
über 2,5 bis 10 Mio. EUR	Durchschnitt	5.050.810	5.023.738	5.053.572
	1. Quartil	3.272.000	3.323.500	3.359.000
	Median	4.488.000	4.470.000	4.675.000
	3. Quartil	6.538.000	6.516.500	6.310.000
über 10 bis 50 Mio. EUR	Durchschnitt	21.612.062	21.679.346	21.577.365
	1. Quartil	13.060.400	13.117.000	13.105.000
	Median	17.432.500	18.012.500	18.777.500
	3. Quartil	28.070.000	27.347.500	26.742.000
über 50 bis 250 Mio. EUR	Durchschnitt	99.239.164	107.000.000	93.835.019
	1. Quartil	58.663.000	62.467.000	64.400.000
	Median	83.153.500	83.583.000	81.115.000
	3. Quartil	128.700.000	138.500.000	115.800.000
über 250 Mio. EUR	Durchschnitt	326.500.000	341.400.000	338.500.000
	1. Quartil	289.300.000	296.500.000	307.300.000
	Median	299.900.000	330.100.000	335.000.000
	3. Quartil	384.800.000	382.800.000	357.400.000

		Bilanzjahr		
Rechtsform		2001	2002	2003
Einzelfirma	Durchschnitt	2.223.945	2.222.597	2.054.147
	1. Quartil	376.900	333.000	320.000
	Median	809.000	672.000	633.000
	3. Quartil	1.844.000	1.683.000	1.495.500
Kapitalgesellschaft	Durchschnitt	10.144.211	10.828.808	10.050.865
	1. Quartil	1.067.650	1.033.000	1.086.000
	Median	2.542.500	2.553.000	2.816.000
	3. Quartil	7.214.000	7.498.000	7.779.000
Personengesellschaft	Durchschnitt	18.626.208	16.141.456	12.482.089
	1. Quartil	1.041.000	1.074.000	1.009.400
	Median	3.685.000	3.304.000	3.005.000
	3. Quartil	14.114.000	11.298.000	10.209.000

		Bilanzjahr		
Region		2001	2002	2003
Ost	Durchschnitt	6.491.856	6.126.010	6.777.834
	1. Quartil	668.000	650.000	673.000
	Median	1.637.507	1.734.000	2.050.000
	3. Quartil	4.535.000	5.336.000	5.201.000
West	Durchschnitt	9.043.956	9.043.710	7.444.751
	1. Quartil	636.000	550.000	516.000
	Median	1.587.525	1.534.000	1.345.000
	3. Quartil	5.178.750	4.966.000	4.978.000