KfW-Mittelstandspanel 2008.

Mittelstand – auch kleine Unternehmen – erfolgreich im Ausland!

Jährliche Analyse zur Struktur und Entwicklung
des Mittelstands in Deutschland.

KfW BANKENGRUPPE

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

Redaktion.
KfW Bankengruppe, Abteilung Volkswirtschaft

Autor.
Dr. Frank Reize, Telefon 069 7431-4971
Dr. Vivien Lo, Telefon 069 7431-4852

Copyright Titelbild.
Stock.adobe.com / Jan Felber

ISSN-Nummer: 1867-1470

Frankfurt am Main, November 2008

Inhaltsverzeichnis.

Inhaltsverzeichnis. I
Abbildungsverzeichnis. II
Tabellenverzeichnis. IV
1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse. 1
2 Das KfW-Mittelstandspanel. 11
3 Die Entwicklung der Investitionen im Mittelstand. 13
4 Investitionsfinanzierung im Mittelstand. 19
4.1 Hintergrund. 19
4.2 Eigenkapitalausstattung des Mittelstands. 20
4.3 Kreditnachfrage und Finanzierungsrestriktionen im Mittelstand. 24
4.3.1 Kreditnachfrage. 24
4.3.2 Ausgang von Kreditverhandlungen. 27
4.3.3 Determinanten der Kreditverfügbarkeit. 34
4.3.4 Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen. 39
4.4 Zwischenfazit. 43
5 Internationalisierung des Mittelstands 47
5.1 Hintergrund. 47
5.2 Mittelstand auf internationalen Märkten. 48
5.2.1 Auslandsaktivitäten nach Größenklassen. 49
5.2.2 Entwicklung der Auslandsumsätze. 52
5.2.3 Internationalisierung nach Branchen. 55
5.3 Unternehmensspezifische Merkmale für Auslandsaktivitäten. 56
5.4 Finanzierung auslandsaktiver Unternehmen. 59
5.4.1 Kreditnachfrage und Kreditverhandlungen. 60
5.5 Hemmnisse für Auslandsaktivitäten. 62
5.6 Zwischenfazit 65
6 Fazit. 69
7 Anhang. 75
7.1 Methodik. 75
7.1.1 Zielgruppe 75
7.1.2 Erhebungsmethode. 75
7.1.3 Fragebogeninhalte 75
7.1.4 Stichprobenstruktur. 75
7.1.5 Grundgesamtheit. 77
7.1.6 Hochrechnungen. 78
7.1.7 Definition der Auswertungsvariablen Branche und Größe. 80
7.2 Die Struktur des Mittelstands. 82
7.3 Investitionsplanung, Kreditnachfrage, Ausgang von Kreditverhandlungen und Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen. 87
7.4 Initiative „Kleiner Mittelstand“. 88
7.5 Tabellen. 89
8 Literaturverzeichnis. 99

Abbildungsverzeichnis.

Grafik 1: Stichprobenzusammensetzung der sechsten Welle des KfW-Mittelstandspanels 11
Grafik 2: Kumulierte Verteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand im Jahr 2002 nach Unternehmensgröße....23
Grafik 3: Kumulierte Verteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand im Jahr 2006 nach Unternehmensgröße....23
Grafik 4: Anteil der Unternehmen nach Größe, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionen zwischen 2004 und 2007 Kreditverhandlungen führten....25
Grafik 5: Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2004 bis 2007 (Anteil der KMU in Prozent) 28
Grafik 6: Anteil des nicht realisierten Kreditfinanzierungsbedarfs nach Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2005 bis 2007 in Prozent 29
Grafik 7: Mindestens eine Kreditverhandlung scheitert, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, in den Jahren 2004 bis 2007 nach Unternehmensgröße (Anteil KMU in Prozent) 31
Grafik 8: Anteil des nicht realisierten Kreditfinanzierungsbedarfs für den Fall, dass mindestens eine Kreditverhandlung scheitert und die Bank kein Kreditangebot unterbreitet nach Größe in Prozent 32
Grafik 9: Durchschnittliche Eigenkapitalquoten nach Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2004 bis 2007 33
Grafik 10: Geschätzte relative Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren nach Unternehmensgröße....35
Grafik 11: Geschätzte relative Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren nach Eigenkapitalausstattung 37
Grafik 12: Anteil Unternehmen, die trotz des Scheiterns einer Kreditverhandlung wie geplant investieren können in den Jahren 2004 bis 2007 (in Prozent)....39
Grafik 13: Anteil des nicht realisierten am geplanten Investitionsvolumen bei Scheitern einer Kreditverhandlung in den Jahren 2004 bis 2007 41
Grafik 14: Anteil des nicht realisierten am geplanten Investitionsvolumen aufgrund einer Kreditablehnung durch die Bank nach Größe....42
Grafik 15: Formen der Internationalisierung auslandsaktiver Mittelständler....49
Grafik 16: Anteil der Unternehmen mit Auslandsumsätzen 2004–2007 nach Größenklassen 50
Grafik 17: Anteil des Auslandsumsatzes auslandsaktiver Unternehmen 2004–2007 nach Größenklassen 53
Grafik 18: Anteil auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver KMU, die eine Kreditablehnung durch die Bank erfahren, in den Jahren 2004 bis 2007 in Prozent....61
Grafik 19: Hemmnisse für Internationalisierung 63
Grafik 20: Hemmnisse für Internationalisierung nach auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven Unternehmen 64
Grafik 21: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Branchenzugehörigkeit in Tausend im Jahr 2006....82
Grafik 22: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach der Zahl der FTE-Beschäftigten in Tausend im Jahr 2006 83
Grafik 23: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Umsatz in Tausend im Jahr 2006....84
Grafik 24: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Region in Tausend im Jahr 2006....85

Grafik 25: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Berufsgruppe in Tausend im Jahr 2006 86
Grafik 26: Investitionsplanung, Kreditverhandlungen und Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen im Jahr 2007 87

Tabellenverzeichnis.

Tabelle 1: Die wichtigsten empirischen Kennziffern (alle Angaben soweit nicht anders angegeben in Prozent) 10
Tabelle 2: Investitionsaktivitäten im Mittelstand 14
Tabelle 3: Durchschnittliche (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalausstattung im Mittelstand nach Unternehmensgröße (Quoten in Prozent) 21
Tabelle 4: Kreditnachfrage im Mittelstand in den Jahren 2005 bis 2007 nach Unternehmensgröße in Mrd. EUR. 26
Tabelle 5: Auslandsaktive Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas nach Größenklassen 51
Tabelle 6: Auslandsumsätze auslandsaktiver Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas nach Größenklassen 54
Tabelle 7: Auslandsaktive Unternehmen im Mittelstand nach Branchen 55
Tabelle 8: Auslandsumsätze im Mittelstand nach Branchen 56
Tabelle 9: Investorenquote nach Auslandsaktivität (in Prozent) 57
Tabelle 10: Durchschnittliche (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalausstattung im Mittelstand nach Auslandsaktivität und Unternehmensgröße (Quoten in Prozent) 59
Tabelle 11: Anteil der Unternehmen, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionen zwischen 2004 und 2007 Kreditverhandlungen führten (in Prozent) 60
Tabelle 12: Eigenkapitalquoten in Prozent 89
Tabelle 13: Anteil Unternehmen mit Kreditverhandlungen 89
Tabelle 14: Finanzierungsquellen nach Branche (Anteile am Investitionsvolumen in Prozent) 90
Tabelle 15: Finanzierungsquellen nach Größe (Anteile am Investitionsvolumen in Prozent). 91
Tabelle 16: Ausgang von Kreditverhandlungen (Anteile in Prozent) 91
Tabelle 17: Kreditnachfrageüberschuss als Anteil am Kreditbedarf (in Prozent) 92
Tabelle 18: Durchschnittliche Eigenkapitalquote nach Ausgang der Kreditverhandlungen ... 92
Tabelle 19: Determinanten des Kreditzugangs 93
Tabelle 20: Konsequenzen des Scheiterns einer Kreditverhandlung (Anteil Unternehmen in Prozent) 94
Tabelle 21: Aufgrund des Scheiterns von Kreditverhandlungen nicht realisiertes Investitionsvolumen (Anteil am ursprünglich geplanten Investitionsvolumen) 94
Tabelle 22: Determinanten des nicht realisieren Investitionsvolumens 95
Tabelle 23: Anteil Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen nach Größenklassen und Branchen 95
Tabelle 24: Determinanten des Auslandsumsatzes 96
Tabelle 25: Hemmnisse für Internationalisierung nach Größenklassen (Anteil Unternehmen in Prozent) 97

1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.[1]

Das KfW-Mittelstandspanel stellt den ersten und bisher einzigen repräsentativen Längsschnittdatensatz für alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland dar. Ein Alleinstellungsmerkmal des Datensatzes ist, dass Berechnungen auch für die Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten möglich sind. Die Daten des KfW-Mittelstandspanels werden im Rahmen einer schriftlichen Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland mit einem Umsatz von bis zu 500 Mio. EUR pro Jahr gewonnen. Gemäß dieser Definition gibt es etwa 3,55 Mio. mittelständische Unternehmen in Deutschland. Davon sind drei Viertel, ca. 2,7 Mio., im tertiären Sektor beheimatet. 82 % der KMU haben weniger als fünf vollzeitäquivalent Beschäftigte. Weiterhin gehören etwa 30 Prozent der mittelständischen Unternehmen zum Handwerk und vier Fünftel der KMU haben ihren Sitz in den alten Bundesländern.[2]

Der vorliegende Ergebnisbericht 2008 wurde auf der Grundlage der ersten sechs Befragungswellen des KfW-Mittelstandspanels erstellt. Erhoben wurden diese Daten in den Jahren 2003 bis 2008 und bilden damit im Wesentlichen die wirtschaftliche Situation der Jahre 2002 bis 2007 ab. Der erste Teil des Berichts, eine Analyse der Investitionstätigkeit sowie der Investitionsfinanzierung, stellt in erster Linie eine Fortschreibung der Studien der vergangenen Jahre dar. Das Schwerpunktthema der Befragung liegt in diesem Jahr auf den Auslandsaktivitäten der KMU. Über die Inhalte dieser jährlichen Studie hinausgehende Untersuchungen werden in den Publikationsreihen der KfW oder in Fachjournalen veröffentlicht.

Die wichtigsten Ergebnisse, gegliedert nach der Entwicklung der Investitionsaktivitäten, der Investitionsfinanzierung und den Auslandsaktivitäten des Mittelstands, lassen sich wie folgt zusammenfassen:[3]

---

[1] Vorläufige Ergebnisse, zum Auswertungsstand November 2008.

[2] Diese Angaben beziehen sich auf das Jahr 2005. Die Zahl der vollzeitäquivalent (Full-Time-Equivalent, kurz FTE) Beschäftigten berechnet sich aus der Zahl der Vollzeitbeschäftigten (inklusive Inhaber) zuzüglich der Zahl der Teilzeitbeschäftigten multipliziert mit dem Faktor 0,5. Auszubildende werden bei den FTE-Beschäftigten nicht berücksichtigt.

[3] Für die zentralen empirischen Kennziffern vgl. Tabelle 1.

Kasten 1: Die Hauptergebnisse

1. Auf Basis deskriptiver Auswertungen können vier wichtige stilisierte Fakten über die Finanzierungssituation und die Eigenkapitalausstattung des Mittelstands abgeleitet werden: erstens, die durchschnittliche Eigenkapitalquote im Mittelstand hat sich verbessert; zweitens, die Eigenkapitalquote von kleinen Unternehmen ist unterdurchschnittlich hoch; drittens die Finanzierungssituation des Mittelstands insgesamt hat sich verbessert; viertens die Finanzierungssituation von kleinen Unternehmen ist trotz der Verbesserung nach wie vor deutlich schlechter als die der größeren.

2. Die im Rahmen der vorliegenden Studie durchgeführten multivariaten Analysen erbringen den empirischen Beleg, dass eine höhere Eigenkapitalausstattung, unabhängig vom konjunkturellen Umfeld, ursächlich dazu beiträgt, den Zugang zu Kreditfinanzierungen zu erleichtern. Eine Steigerung der Eigenkapitalquote von z. B. 10 auf 15 % reduziert die Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung zu erfahren um bis zu 10 Prozentpunkte.

3. Die multivariaten Analysen zeigen allerdings auch, dass kleine Unternehmen (weniger als fünf Beschäftigte) im Vergleich zu größeren Mittelständlern (50 und mehr Beschäftigte) aufgrund größenimmanenter Finanzierungsrestriktionen einen wesentlich schwierigeren Zugang zu Fremdkapital haben. Dieser Befund gilt unabhängig von der Eigenmittelausstattung: So ist bei gleicher Eigenkapitalquote die Kreditablehnungswahrscheinlichkeit für kleine Unternehmen um 67 Prozentpunkte höher als für größere.

4. Kreditablehnungen treffen kleinere Unternehmen aufgrund geringer Diversifikationsmöglichkeiten in den Finanzierungsinstrumenten viel stärker als größere Unternehmen. Kleine Unternehmen müssen im Falle einer Kreditablehnung durch die Bank ihre Investitionstätigkeit auf 47 % des ursprünglich geplanten Volumens reduzieren, größere Unternehmen auf „lediglich“ 70 %.

5. Zur Überwindung dieser Finanzierungsschwierigkeiten mit ihren negativen Folgen für die Investitionskraft des Mittelstands (etwa 10 % des geplanten Investitionsvolumens können nicht realisiert werden) sind neben einer Förderung durch die öffentliche Hand, auch die Unternehmen selbst gefordert. Zum einen dürfen sie im Bestreben ihre Eigenmittelausstattung zu verbessern, nicht nachlassen. Zum anderen ist es gerade für kleine Unternehmen wichtig, dass sie ihre Verhandlungskompetenz gegenüber den Kreditinstituten stärken. Hierzu gehört sowohl die intensive Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch als auch eine transparente und nachvollziehbare Dokumentation der Geschäftsidee bzw. -Abläufe. Insbesondere müssen sich die Unternehmen intensiver mit Ihrer Ratingeinstufung auseinandersetzen und hierbei den Dialog mit ihrer Hausbank suchen.

6. Der deutsche Mittelstand spielt für die Außenwirtschaft eine viel wichtigere Rolle als bis jetzt angenommen. Etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen (23 %) erzielte im Jahr 2007 Auslandsumsätze. Im Durchschnitt erwirtschaften die international tätigen Mittelständler 27 % ihres Umsatzes im Ausland. Entgegen den Erwartungen sind auch Kleinstunternehmen unter fünf Beschäftigten durchaus in der Lage, auf internationalen Märkten tätig zu werden. Von den über 800.000 auslandsaktiven Mittelständlern gehören 600.000 zu den Kleinstunternehmen.

7. Neben einer höheren Produktivität und Innovationsaktivität zeichnen sich auslandsaktive Mittelständler auch durch eine verstärkte Investitionsneigung sowie höheres Beschäftigungswachstum aus. Diese Merkmale unterstreichen die volkswirtschaftliche Bedeutung, die auslandsaktiven Mittelständlern zukommt.

8. Ein zentrales Ergebnis der Untersuchung ist, dass international tätige Mittelständler auch eine bessere Ausstattung an Eigenmitteln aufweisen. Mittelständler, die über eine höhere Eigenkapitalquote und somit auch über eine höhere Risikotragfähigkeit verfügen, sind eher in der Lage, internationale Märkte zu erschließen.

9. Eine Unterstützung zur weiteren Erhöhung der Internationalisierung sollte für bereits auslandsaktive Unternehmen vor allem an der Finanzierung ansetzen, da dies als größtes Hemmnis von diesen Unternehmen wahrgenommen wird. Für die bisher noch nicht international tätigen Unternehmen erscheinen hingegen verstärkte Informations- und Sensibilisierungsangebote zielführend, die deutlich machen, dass Größe und Branche kein Hindernis für eine Auslandsaktivität sein müssen. Darüber hinaus würde eine Verringerung von gesetzlichen und bürokratischen Hindernissen in der Außenwirtschaft dem gesamten Mittelstand zugutekommen.

Die Investitionstätigkeit im Mittelstand.

1. Der Mittelstand hat im Jahr 2007 seine Investitionskraft weiter gestärkt. Investierten kleine und mittlere Unternehmen im Jahr 2006 193 Mrd. EUR, waren es im Jahr 2007 204 Mrd. EUR oder nominal 5,7 % mehr. Im Vergleich zu 2005 ist das gesamte Investitionsvolumen sogar um nominal 12,1 % (von 182 Mrd. EUR) gestiegen. [4]

2. Diese außerordentlich gute Entwicklung des Investitionsvolumens wird allein durch die Investitionen in neue Anlagen und Bauten vorangetrieben. Dies ist besonders erfreulich, da Investitionen in neue Anlagen und Bauten maßgeblich zum Aufbau und zur Erneuerung des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks beitragen. Deren Wert hat sich von 134 Mrd. EUR im Jahr 2006 auf 147 Mrd. EUR im Jahr 2007 erhöht. Dies entspricht einem Anteil von 32 % an den Bruttoanlageinvestitionen sowie einem Anteil von 52 % an den Unternehmensinvestitionen[5] in der Volkswirtschaft insgesamt und unterstreicht die hohe Bedeutung des Mittelstands für die Wirtschaftskraft der Bundesrepublik Deutschland.

3. Auch der Anteil der investierenden Mittelständler ist im Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr nochmals um einen Prozentpunkt auf 53 % gestiegen, nachdem bereits im Jahr 2006 die Investorenquote um 12 Prozentpunkte zugelegt hatte. Insgesamt haben etwa 1,9 Mio. mittelständische Unternehmen investiert.

4. Trotz eines Rückgangs des Anteils der investierenden Unternehmen im FuE-intensiven Verarbeitende Gewerbe[6] um 8 Prozentpunkte auf 69 %, bleibt das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe im Jahr 2007 eine Schlüsselbranche hinsichtlich der Investitionskraft

---

[4] Mit Beginn der fünften Erhebungswelle basiert die verwendete Grundgesamtheit der mittelständischen Unternehmen primär auf dem Unternehmensregister. Bis einschließlich der vierten Welle, war die Umsatzsteuerstatistik die Hauptbasis für die Erstellung der Grundgesamtheit. Um dennoch für die Jahre 2004 bis 2007 vergleichbare Ergebnisse abzuleiten wurden die Investitionsvolumina der Jahre 2004 und 2005 revidiert. Folglich können Werte für diese Jahre von den zu einem früheren Zeitpunkt veröffentlichten Werten abweichen. Von dieser Änderung in der Konzeption der Grundgesamtheit sind primär Volumengrößen betroffen. Qualitative Indikatoren bleiben hingegen nahezu unverändert.

[5] Als Unternehmensinvestitionen sind definiert: die Ausrüstungsinvestitionen zuzüglich der Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau), jeweils für den privaten Sektor. Die Unternehmensinvestitionen werden von der KfW für den Konjunkturindikator Gesamtwirtschaft (KIG) ermittelt. Der KIG wird seit Ende 2005 vierteljährlich in der Financial Times Deutschland veröffentlicht.

[6] Definitionen: Als Forschungs- und Entwicklungsintensives (**FuE-intensives**) **Verarbeitendes Gewerbe** werden solche Branchen des Verarbeitenden Gewerbes bezeichnet, deren durchschnittliche FuE-Intensität (Quotient aus FuE-Aufwendungen und Umsatz) bei über 3,5 % liegt. Die quantitativ bedeutendste Gruppe im Bereich der FuE-intensiven Industrieunternehmen stellt der Maschinenbau dar. **Wissensintensive Dienstleitungen** sind Dienstleistungsbranchen mit einem überdurchschnittlich hohen Akademikeranteil oder Dienstleistungen mit einer starken Technologieorientierung. Die zahlenmäßig bedeutendsten Branchen der wissensintensiven Dienstleistungen im Mittelstand sind das Grundstücks- und Wohnungswesen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung.

des Mittelstands. Unternehmen im FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe tätigen mit nahezu 90 % einen sehr hohen Anteil ihrer Investitionsausgaben in neue Anlagen und Bauten. Dies unterstreicht die große Bedeutung, die Unternehmen aus diesen technologieorientierten Branchen für die Modernisierung und Erweiterung des Kapitalstocks im Mittelstand haben.

5. Der Anstieg der Investorenquote sowie die höheren Investitionsausgaben im Jahr 2007 sind in erster Linie den großen Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten zuzuschreiben. 91 % (+6 Prozentpunkte) dieser Unternehmen investierten im Jahr 2007 ein Gesamtvolumen von 75 Mrd. EUR (+10 Mrd. EUR). Die größeren Mittelständler tragen im Jahr 2007 auch nahezu allein zum weiteren Aufbau des Kapitalstocks im Mittelstand bei. Ihre Investitionsausgaben in neue Anlagen und Bauten sind seit 2006 um 13 Mrd. EUR auf 60 Mrd. EUR gestiegen. Insgesamt werden 43 % der gesamten Investitionen in neue Anlagen und Bauten vom großen Mittelstand getätigt. Im Unterschied hierzu haben die kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten ihre Investitionsausgaben im Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr sogar um 4 Mrd. auf 59 Mrd. EUR reduziert. Dies entspricht einem Anteil von 30 % an den gesamten Investitionsausgaben im Mittelstand. Mit 25 % (35 Mrd. EUR) ist der Anteil, den kleine Unternehmen an den Investitionen in neue Anlagen und Bauten haben, vergleichsweise gering.

In welchem Umfang Unternehmen in der Lage sind zu investieren, hängt im Wesentlichen von ihren Gewinn- und Absatzerwartungen ab. Profitierten im Jahr 2005 vor allem noch große mittelständische Unternehmen und das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe aufgrund ihrer höheren Exportorientierung von der boomenden Exportwirtschaft, gelang im Jahr 2006 ein Überspringen der positiven konjunkturellen Entwicklung auch auf die eher binnenmarktorientierten kleinen und in traditionellen Bereichen tätigen KMU. Dieses klare Muster der Jahre 2005 und 2006 ist für das Jahr 2007 nicht mehr vorbehaltlos gültig. Im Jahr 2007 finden sich die stärksten Zuwächse bei den größeren, aber dennoch im traditionellen Verarbeitenden Gewerbe verankerten KMU.

Zumindest für das Jahr 2008 dürfte diese rege Investitionstätigkeit im Mittelstand, trotz Finanzmarktkrise noch anhalten. So haben im Frühjahr 2008 in der aktuellen Erhebung zum KfW-Mittelstandspanel 28 % der Unternehmen angegeben in diesem Jahr mehr investieren zu wollen als im Jahr 2007. Lediglich 31 % der Unternehmen planen gar nicht zu investieren. Damit unterscheiden sich diese Werte kaum von denjenigen des Jahres 2007.

Investitionsfinanzierung im Mittelstand.

6. Neben den Gewinn und Absatzerwartungen sind ausreichende und adäquate Finanzierungsmittel eine wichtige Voraussetzung zur Stärkung der Investitionskraft im Mittelstand. Die Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels zeigen hierbei, dass sich die Unternehmen an die Herausforderungen, die die Veränderungen an den Finanzmärkten mit sich bringen, immer besser anpassen. Die Eigenkapitalquote dient als Indikator für diesen Anpassungsprozess. Sie ist im Mittelstand zwischen 2002 und 2006 im Durchschnitt (mit der Bilanzsumme gewichteter Mittelwert) von 19,0 % auf 23,9 % gestiegen. Erfreulicherweise konnten die Unternehmen über alle Größenklassen ihre Eigenkapitalausstattung deutlich verbessern, wenn auch größere Mittelständler mit 27,5 % nach wie vor über eine höhere durchschnittliche Eigenkapitalausstattung verfügen als kleine Unternehmen (18,2 %).

7. Im Zuge der erhöhten Investitionsausgaben ist die Nachfrage nach Investitionskrediten zwischen 2005 und 2007 von 100 auf 130 Mrd. EUR gestiegen. Etwa die Hälfte dieser Kreditnachfrage wird dabei von den kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten generiert.

8. Die Finanzierungssituation im Mittelstand hat sich zwischen 2004 und 2007 deutlich entspannt. Während im Jahr 2004 noch 47 % der KMU im Rahmen von Kreditverhandlungen von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen waren, ist ihr Anteil bis 2007 auf 25 % gesunken. Die Zahl der Unternehmen, die von ihrer Bank eine Kreditablehnung erfahren haben, hat sich im selben Zeitraum von 360.000 auf 180.000 halbiert.

9. Kleine Unternehmen sind nach wie vor stärker von einer Kreditablehnung durch die Bank betroffen als größere Mittelständler. Während im Jahr 2007 26 % der sehr kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten eine Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank erfahren haben, waren es bei den größeren Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten lediglich 11 %. Allerdings haben insbesondere sehr kleine Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten ihren Zugang zu Bankkrediten deutlich verbessert. 2004 waren noch 53 % dieser Mittelständler von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen.

10. Unternehmen die eine Kreditablehnung durch die Bank erfahren weisen mit durchschnittlich 14,9 % vergleichsweise niedrige Eigenkapitalquoten auf. Zum Vergleich: Unternehmen, die im Rahmen von Kreditverhandlungen erfolgreich sind, verfügen im Durchschnitt über eine Eigenkapitalquote von 24,8 %.

Auf Basis der deskriptiven Auswertungen können somit vier wichtige stilisierte Fakten über die Finanzierungssituation und die Eigenkapitalausstattung des Mittelstands abgeleitet werden: erstens, die durchschnittliche Eigenkapitalquote im Mittelstand hat sich verbessert, zweitens, die Eigenkapitalquote von kleinen Unternehmen ist unterdurchschnittlich hoch, drittens die Finanzierungssituation des Mittelstands hat sich verbessert und viertens die Finanzierungssituation von kleinen Unternehmen ist deutlich schlechter als die der größeren.

11. Eine multivariate Analyse des Kreditzugangs, die neben der Eigenkapitalquote und der Unternehmensgröße auch für andere Faktoren wie Branche, Alter oder Region kontrolliert, liefert dabei den eindeutigen Beleg, dass die gestiegene Eigenkapitalausstattung der KMU ursächlich mit dazu beigetragen hat die Finanzierungssituation zu verbessern. Eine Steigerung der Eigenkapitalquote von z. B. 10 auf 15 % reduziert die Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung zu erfahren um bis zu 10 Prozentpunkte. Allerdings zeigen die Analysen auch, dass insbesondere sehr kleine Unternehmen, unabhängig von ihrer Eigenmittelausstattung, im Vergleich zu größeren Mittelständlern einen wesentlich schwierigeren Zugang zu Fremdkapital haben. Dementsprechend ist im Jahr 2007 die, auf Basis des multivariaten Modells, geschätzte relative Wahrscheinlichkeit von der Bank kein Kreditangebot zu erhalten, für KMU mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten, um 67 Prozentpunkte niedriger als für Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten. Dieser Unterschied gilt wohlgemerkt nach Kontrolle der Eigenkapitalquote, Branche, Region und des Alters. Damit verdeutlichen die multivariaten Analysen, dass größenimmanente Finanzierungsrestriktionen bei sehr kleinen Unternehmen bestehen.

12. Das Scheitern von Kreditverhandlungen hat schwerwiegende Folgen für die Investitionstätigkeit. Im Jahr 2007 konnte nur ein Drittel der hiervon betroffenen KMU wie geplant investieren. Insgesamt wurden zwischen 16 und 23 Mrd. EUR nicht oder verspätet investiert, weil Kreditverhandlungen gescheitert sind. Dies sind bis zu 10 % des gesamten vom Mittelstand geplanten Investitionsvolumens. 12 Mrd. EUR konnten dabei nicht getätigt werden, weil eine Bank im Rahmen von Kreditverhandlungen kein Angebot unterbreitet hat.

Die Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels haben sehr deutlich gezeigt, dass eine gute Eigenkapitalausstattung unabhängig vom konjunkturellen Umfeld den Zugang zu Kreditfinanzierungen erleichtert. Angesichts der sich zunehmend eintrübenden Konjunkturaussichten für das Jahr 2009 und dem Umstand, dass eine Eigenkapitalbildung durch die Thesaurierung von Gewinnen in wirtschaftlich schwierigen Phasen nur in geringem Umfang beschritten werden kann, kommt der Mittelstand nicht an einer zunehmenden Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente wie z.B. Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital zur Eigenkapitalbildung vorbei. Hierbei gehört es auch zur Aufgabe der öffentlichen Förderung, dem

Mittelstand den Zugang zu diesen eigenkapitalstärkenden Finanzierungsmitteln durch entsprechende Angebote zu erleichtern bzw. überhaupt zu eröffnen.

Andererseits darf auch nicht übersehen werden, dass für sehr kleine Unternehmen, selbst auf Basis einer verbesserten Eigenkapitalquote der Kreditzugang eher schwierig sein wird. Denn für Banken und Sparkassen werden trotz aller Standardisierungsmöglichkeiten die Prozess- und Risikokosten eines Kredites bei kleinen Unternehmen im Vergleich zum ausgereichten Kreditvolumen immer sehr hoch sein und daher den Kredit tendenziell unrentabel machen. Ferner haben kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren eine geringere Verhandlungsmacht. Dies drückt sich vor allem darin aus, dass kleine Unternehmen weniger Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten haben und somit bei einer Kreditknappheit auch nur eingeschränkt auf andere Finanzierungsquellen zurückgreifen können. Daher steht insbesondere der kleine Mittelstand im Fokus der Förderung. Um Finanzierungshemmnisse bei kleinen Unternehmen und Gründungen abzubauen, hat die KfW Mittelstandsbank Anfang 2007 Maßnahmen zur besonderen Unterstützung dieser Unternehmenssegmente im Rahmen der Initiative „Kleiner Mittelstand“ eingeführt.

Auslandsaktivitäten des Mittelstands.

13. Etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen (23 %) erzielte im Jahr 2007 Auslandsumsätze. Insgesamt betrug die Anzahl auslandsaktiver Mittelständler über 800.000. Ihr durchschnittlicher Auslandsumsatzanteil lag bei 27 %. Entgegen den Erwartungen sind auch Kleinstunternehmen unter fünf Beschäftigten in der Lage, auf internationalen Märkten tätig zu werden: 21 % der Kleinstunternehmen gelingt es, Auslandsumsätze zu erwirtschaften. Trotz Kapazitätsproblemen ist auch der kleine Mittelstand imstande, die Kosten der Markterschließung zu stemmen und Wachstum auf ausländischen Märkten zu realisieren. 600.000 der über 800.000 auslandsaktiven Mittelständler weisen weniger als fünf Beschäftigte auf.

14. Für den Mittelstand spielt vor allem der europäische Markt eine wesentliche Rolle. 21 % der Mittelständler erzielen Auslandsumsätze in der EU und anderen europäischen Ländern. Der Anteil an KMU, die auch außerhalb Europas aktiv sind, liegt mit 7 % hingegen deutlich niedriger. 73 % der mittelständischen Auslandsumsätze insgesamt und 83 % der Auslandsumsätze der Unternehmen unter fünf Beschäftigte werden in Europa erwirtschaftet.

15. Die wichtigste Form der Erschließung von Auslandsmärkten für den Mittelstand ist der Export: 69 % der auslandsaktiven Mittelständler führen derzeit Produkte ins Ausland aus

oder erstellen Dienstleistungen und Aufträge temporär vor Ort. Weitere 42 % nutzen ausländische Märkte für Einkauf bzw. Import.

16. Nach Branchen unterteilt zeigt erwartungsgemäß das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe den höchsten Anteil auslandsaktiver Mittelständler mit 68 %. In den Dienstleistungsbranchen liegt die Quote auslandsaktiver Unternehmen mit 21 % bei den wissensintensiven und 17 % bei den sonstigen Dienstleistungen hingegen deutlich niedriger. Allerdings werden diese Unterschiede kleiner, wenn man nur die auslandsaktiven Mittelständler betrachtet. Daraus kann geschlussfolgert werden, dass die Erzielung eines substanziellen Auslandsumsatzes ebenso in den Wirtschaftszweigen gelingen kann, die generell nicht zu den international aktiven gezählt werden.

17. Auslandsaktive Unternehmen unterscheiden sich deutlich von Unternehmen, die nicht international tätig sind. Sie haben eine höhere Produktivität und eine höhere Innovationstätigkeit. Die Investorenquoten sind in der Gruppe auslandsaktiver Unternehmen höher und international tätige Mittelständler weisen ein stärkeres Beschäftigungswachstum auf. Diese Merkmale unterstreichen die volkswirtschaftliche Bedeutung des auslandsaktiven Mittelstands.

18. Ein wesentliches Ergebnis der Untersuchung ist, dass auch die Ausstattung mit Eigenkapital signifikant mit dem Internationalisierungsgrad zusammenhängt. So liegt die durchschnittliche Eigenkapitalausstattung der KMU ohne Auslandsumsätze bei 21 %, bei den auslandsaktiven Mittelständlern hingegen bei 26 %.

19. Hinsichtlich der Hemmnisse für Auslandsaktivitäten ist zwischen bereits international tätigen und bisher auf das Inland konzentrierten Mittelständlern zu unterscheiden. Während von der ersten Gruppe Finanzierungsschwierigkeiten, insbesondere mangelnde Eigenkapitalausstattung als größtes Hemmnis genannt wird, ist es bei der zweiten Gruppe vor allem die Grundeinstellung, ihr Unternehmen sei u. a. aufgrund der regionalen Ausrichtung, Branche oder Größe ungeeignet, international tätig zu werden. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass sich ein wesentlicher Teil des Mittelstands mit dem Thema Internationalisierung noch nicht auseinandergesetzt hat.

Die Daten des KfW-Mittelstandspanels belegen, dass auch der kleine Mittelstand trotz begrenzter Ressourcen imstande ist, grenzüberschreitend tätig zu werden. Für die weitere Erschließung des Internationalisierungspotenzials des Mittelstands erweist sich die Unterscheidung in auslandsaktive und nicht auslandsaktive KMU von hoher Bedeutung. Während in der Gruppe der auslandsaktiven Mittelständler finanzielle Faktoren und darunter vor allem die mangelnde Eigenkapitalausstattung einer weiteren internationalen Aktivität im Wege ste-

hen, steht bei den bisher nicht international tätigen Mittelständlern die mangelnde Beschäftigung mit den Auslandspotenzialen im Vordergrund.

Für die Gruppe der bisher noch nicht international aktiven Mittelständler liegt der wichtigste Grund, Auslandsaktivitäten nicht anzugehen, darin, dass sie sich noch nicht mit den Möglichkeiten internationaler Märkte beschäftigt haben. Dass Größe oder Branche kein grundsätzliches Hindernis für eine Auslandsaktivität sein müssen, zeigt die große Anzahl bereits jetzt international tätiger Kleinstunternehmen. Zentraler Ansatzpunkt, um die Gruppe der bisher Inaktiven zu erreichen, ist daher, ihnen die Potenziale aufzuzeigen, die auch ihr Unternehmen auf Auslandsmärkten erreichen kann und das Bewusstsein dafür zu erhöhen, dass auch Kleinstunternehmen Chancen auf Auslandsmärkten haben. Im Vordergrund dürften für diese Zielgruppe daher Beratungs- und Informationsinstrumente stehen.

Tabelle 1: Die wichtigsten empirischen Kennziffern (alle Angaben soweit nicht anders angegeben in Prozent)

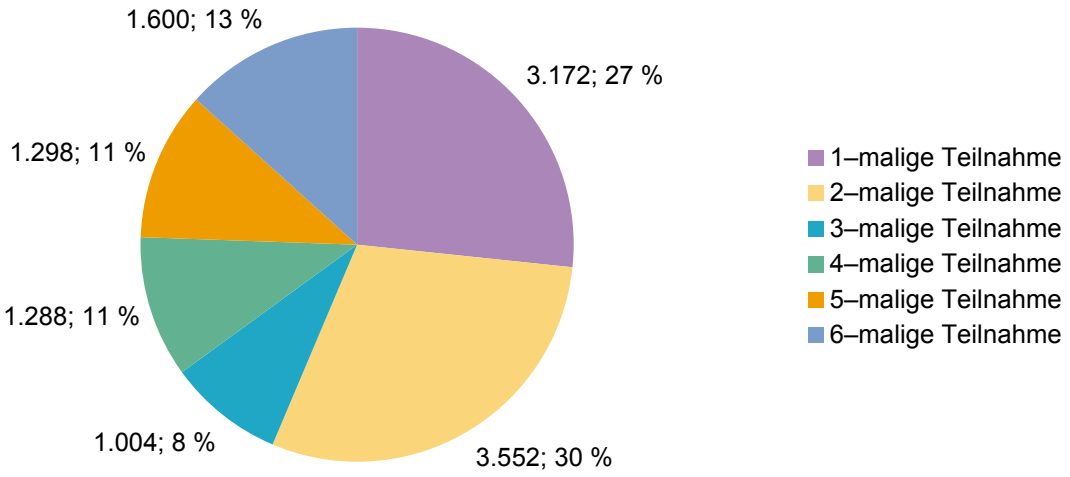
	2004	2005	2006	2007
Investitionen				
Investorenanteil gesamt	46	40	52	53
Investorenanteil unter fünf FTE-Beschäftigte	42	34	47	48
Investitionsvolumen gesamt (Mrd. EUR)	180	182	193	204
Investitionsvolumen unter fünf FTE-Beschäftigte (Mrd. EUR)	53	45	63	59
Investitionsvolumen in neue Anlagen und Bauten (Mrd. EUR)	125	128	134	143
Eigenkapitalausstattung [a]				
Durchschnittliche Eigenkapitalquote	20,4	22,5	22,5	23,9
Durchschnittliche Eigenkapitalquote unter 10 FTE-Beschäftigte	14,7	13,8	16,1	18,2
Durchschnittliche Eigenkapitalquote 50 und mehr FTE-Beschäftigte	24,5	27,0	27,2	27,5
Durchschnittliche Eigenkapitalquote bei Kreditablehnung durch Bank	12,5	11,6	18,8	14,9
Anteil KMU mit negativer Eigenkapitalquote	12,2	8,9	12,1	10,0
Investitionsfinanzierung				
Kreditfinanzierungsbedarf gesamt (Mrd. EUR)	–	96	120	129
Kreditfinanzierungsbedarf unter 10 FTE-Beschäftigte (Mrd. EUR)	–	45	62	66
Anteil KMU mit Kreditablehnung durch Bank	47	31	37	25
Anteil KMU unter fünf FTE-Beschäftigte mit Kreditablehnung durch Bank	53	35	40	26
Anteil KMU 50 und mehr FTE-Beschäftigte mit Kreditablehnung durch Bank	20	12	13	11
Anteil Kreditnachfrageüberschuss bei Kreditablehnung durch Bank gesamt	–	82	82	73
Anteil Kreditnachfrageüberschuss bei Kreditablehnung durch Bank unter 10 FTE-Beschäftigte	–	85	87	75
Anteil Kreditnachfrageüberschuss bei Kreditablehnung durch Bank 50 und mehr FTE-Beschäftigte	–	69	59	53
Anteil nicht realisiertes Investitionsvolumen bei Kreditablehnung durch Bank gesamt	35	37	45	41
Anteil nicht realisiertes Investitionsvolumen bei Kreditablehnung durch Bank unter 10 FTE-Beschäftigte	41	62	56	53
Internationalisierung				
Anteil der Unternehmen mit Auslandsumsätzen gesamt	24	22	29	23
Anteil der Unternehmen mit Auslandsumsätzen unter 5 FTE-Beschäftigte	22	20	27	21
Anteil der Unternehmen mit Auslandsumsätzen 50 und mehr FTE-Beschäftigte	55	52	59	60
Anteil der Auslandsumsätze auslandsaktiver Unternehmen gesamt	27	27	30	27
Anteil der Auslandsumsätze auslandsaktiver Unternehmen unter 5 FTE-Beschäftigte	19	28	32	18
Durchschnittliche Eigenkapitalquote auslandsaktiver Unternehmen [a]	22,3	23,3	24,2	26,0
Anteil auslandsaktiver KMU mit Kreditablehnung durch Bank	35	24	34	22

Anmerkung: Da sich die Befragungsinhalte in den einzelnen Wellen des KfW-Mittelstandspanels unterscheiden können, stehen nicht für alle Jahre alle Informationen zur Verfügung. Entsprechende Zeilen sind mit – (keine Angabe) gekennzeichnet. [a] *Mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte, Eigenkapitalquoten beziehen sich immer auf das Vorjahr.*

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

2 Das KfW-Mittelstandspanel.

Das KfW-Mittelstandspanel stellt den ersten und bisher einzigen repräsentativen Längsschnittdatensatz für **alle** mittelständischen Unternehmen in Deutschland dar. Die Daten hierfür werden im Rahmen einer schriftlichen Wiederholungsbefragung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland mit einem Umsatz von bis zu 500 Mio. EUR pro Jahr gewonnen.[7] Gemäß dieser Definition gibt es 3,55 Mio. mittelständische Unternehmen in Deutschland. Davon sind drei Viertel, ca. 2,7 Mio., im tertiären Sektor beheimatet. 82 % der KMU haben weniger als fünf vollzeitäquivalent Beschäftigte (inklusive Inhaber). Weiterhin gehören etwa 30 % der mittelständischen Unternehmen zum Handwerk.[8]



Grafik 1: Stichprobenzusammensetzung der sechsten Welle des KfW-Mittelstandspanels

Die Erstbefragung zum KfW-Mittelstandspanel ist zwischen März und Juli 2003 erfolgt und wird seither im jährlichen Rhythmus bei denselben mittelständischen Unternehmen wiederholt. Zusätzlich wurden, um die Stichprobe der antwortenden Unternehmen annähernd konstant zu halten, sowohl im Jahr 2005 als auch im Jahr 2007 neue Unternehmen angeschrieben. Inzwischen liegen sechs Befragungswellen vor. In den ersten fünf Befragungswellen konnten zwischen 9.000 und 15.000 Unternehmen zur Teilnahme gewonnen werden.

---

[7] Durchgeführt wird die Befragung von der GfK Marktforschung GmbH im Auftrag der KfW. Wissenschaftlich beraten wurde das Projekt vom ZEW in Mannheim.

[8] Diese Angaben beziehen sich auf das Jahr 2005. Die Zahl der vollzeitäquivalent (Full-Time-Equivalent, kurz FTE) Beschäftigten berechnet sich aus der Zahl der Vollzeitbeschäftigten (inklusive Inhaber) zuzüglich der Zahl der Teilzeitbeschäftigten multipliziert mit dem Faktor 0,5. Auszubildende werden bei den vollzeitäquivalenten Beschäftigten nicht berücksichtigt. Für eine ausführliche Beschreibung der Struktur des Mittelstands vgl. Abschnitt 7.2 im Anhang.

Die aktuelle sechste Welle umfasst insgesamt 11.914 mittelständischen Unternehmen (vgl. Grafik 1). Dabei konnten über 1.600 KMU zur Teilnahme an allen sechs Wellen bewogen werden und weitere etwa 3.600 Unternehmen zumindest zu drei Teilnahmen. Damit stehen für 43 % der Unternehmen der aktuellen Welle des KfW-Mittelstandspanels echte Längsschnittinformationen zur Verfügung.[9]

Durch seine Repräsentativität für **alle** mittelständischen Unternehmen in Deutschland bietet das KfW-Mittelstandspanel erstmals die Möglichkeit, auch Hochrechnungen für die Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten durchzuführen. Andere vergleichbare Datensätze wie das IAB-Betriebspanel oder das BDI-Mittelstandspanel betrachten nur Betriebe mit mindestens einem sozialversicherungspflichtig Beschäftigten oder nur Unternehmen bestimmter Branchen.

Dabei sind auf Basis des KfW-Mittelstandspanels Analysen sowohl zu Veränderungen in der Struktur des Mittelstands als auch zur Entwicklung der Einschätzungen, Probleme und Pläne der KMU möglich. Schwerpunktmäßig werden mit dem KfW-Mittelstandspanel jährlich wiederkehrende Informationen zur Unternehmensentwicklung, zur Investitionstätigkeit und zur Finanzierungsstruktur erfragt. Darüber hinaus werden in den einzelnen Wellen auch Informationen zu speziellen Themenkomplexen erhoben. Das Schwerpunktthema der aktuellen sechsten Panelwelle befasst sich mit den Auslandsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen, wobei insbesondere die Aktivitäten des kleinen Mittelstands und Finanzierungsfragen im Vordergrund stehen.

Der jährliche Ergebnisbericht zum KfW-Mittelstandspanel stellt dabei eine ausführliche Auswertung der jeweils aktuellen Befragungswelle dar. Darüber hinaus werden aber auch frühere Erhebungen im Rahmen des Berichts berücksichtigt, um den Möglichkeiten der Zeitreihenbetrachtung, die das KfW-Mittelstandspanel bietet, Rechnung zu tragen. Der vorliegende fünfte Bericht zum KfW-Mittelstandspanel gliedert sich hierbei wie folgt. In Kapitel drei wird kurz die Entwicklung der Investitionstätigkeit des Mittelstands näher analysiert. Das vierte Kapitel befasst sich mit der Entwicklung der Finanzierungssituation der KMU in Deutschland. Als Schwerpunktthema werden in diesem Jahr in Kapitel fünf die Auslandsaktivitäten des Mittelstands näher beleuchtet. Der Bericht schließt mit Kapitel sechs, dem Fazit.

Dem Bericht ist darüber hinaus ein ausführlicher Anhang zur Erhebungsmethode sowie zur Struktur des Mittelstands beigefügt. Ferner finden sich im Anhang Tabellen mit empirischen Kennziffern zu den diversen Auswertungskomplexen.

---

[9] Für eine detaillierte Beschreibung der Stichproben vgl. den Methodenanhang.

3 Die Entwicklung der Investitionen im Mittelstand.

Investitionen sind eine entscheidende Triebfeder für Wachstum und Beschäftigungsaufbau in einer Volkswirtschaft. Dabei haben die privatwirtschaftlichen Investitionen nicht nur kurzfristige konjunkturelle Wirkungen, sondern bestimmen – im Unterschied zum Konsum – ganz wesentlich den langfristigen Wachstumspfad einer Volkswirtschaft. Neben der volkswirtschaftlichen Bedeutung spielen Investitionen auch aus Unternehmenssicht eine wichtige Rolle. Sie sichern die Wettbewerbsfähigkeit und tragen damit zum langfristigen Erfolg eines Unternehmens entscheidend bei.

Deutlich gestiegenes Investitionsvolumen im Jahr 2007.

Der Mittelstand hat im Jahr 2007 seine Investitionskraft weiter gestärkt. Investierten kleine und mittlere Unternehmen im Jahr 2006 193 Mrd. EUR, waren es im Jahr 2007 204 Mrd. EUR oder nominal 5,7 % mehr (vgl. Tabelle 2). Im Jahr 2005 lag das gesamte Investitionsvolumen sogar bei nur 182 Mrd. EUR. Diese außerordentlich gute Entwicklung des Investitionsvolumens wird dabei allein durch die Investitionen in neue Anlagen und Bauten vorangetrieben. Dies ist besonders erfreulich, da Investitionen in neue Anlagen und Bauten maßgeblich zum Aufbau und zur Erneuerung des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks beitragen.[10] Deren Wert hat sich von 134 Mrd. EUR im Jahr 2006 auf 147 Mrd. EUR im Jahr 2007 erhöht. Dies entspricht einem Anteil von 52 % an den gesamten Unternehmensinvestitionen[11] sowie 32 % an den gesamtwirtschaftlichen Bruttoanlageinvestitionen und unterstreicht die hohe Bedeutung des Mittelstands für die Wirtschaftskraft der Bundesrepublik Deutschland.

Auch der Anteil der investierenden Mittelständler ist im Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr nochmals um einen Prozentpunkt auf 53 % gestiegen, nachdem bereits im Jahr 2006 die Investorenquote um 12 Prozentpunkte zugelegt hatte. Insgesamt haben etwa 1,9 Mio. mittelständische Unternehmen investiert.

Der Anstieg unterschiedlichster Investitionsindikatoren, aber insbesondere der kräftige Anstieg der Ausgaben für neue Anlagen und Bauten zeigt, dass sich der bereits 2006 vorhandene konjunkturelle Aufschwung im Mittelstand im Jahr 2007, trotz der bereits schwelenden Finanzmarktkrise, weiter verstärkt hat. Im Unterschied hierzu war die moderate gesamtwirt-

---

[10] Um Doppelzählungen zu vermeiden werden für die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nur die Investitionen in „neue Anlagen und Bauten“ berücksichtigt.

[11] Als Unternehmensinvestitionen sind definiert: die Ausrüstungsinvestitionen zuzüglich der Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau), jeweils für den privaten Sektor. Die Unternehmensinvestitionen werden von der KfW für den Konjunkturindikator Gesamtwirtschaft (KIG) ermittelt. Der KIG wird seit Ende 2005 vierteljährlich in der Financial Times Deutschland veröffentlicht.

schaftliche Erholung der Jahre 2004 und 2005 nur teilweise auf die Investitionstätigkeit der KMU übergesprungen.

Tabelle 2: Investitionsaktivitäten im Mittelstand

	2004	2005	2006	2007
	Anteil investierender Unternehmen in Prozent			
Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	49	53	77	69
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	36	37	56	59
Bau	36	33	45	56
Wissensintensive Dienstleistungen	47	42	53	51
Sonstige Dienstleistungen	46	36	47	49
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Weniger als 5	42	34	47	48
5 bis 9	49	50	63	66
10 bis 49	62	62	70	73
50 und mehr	81	86	85	91
Gesamt	46	40	52	53
	Investitionsvolumen in Mrd. EUR			
Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	10	9	12	13
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	28	24	27	33
Bau	5	4	6	6
Wissensintensive Dienstleistungen	33	49	33	36
Sonstige Dienstleistungen	42	44	44	47
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Weniger als 5	53	45	63	59
5 bis 9	15	15	17	19
10 bis 49	33	37	42	42
50 und mehr	70	78	65	75
Gesamt	180	182	193	204
	Investitionsvolumen in neue Anlagen und Bauten in Mrd. EUR			
Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	8	7	9	11
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	21	18	19	26
Bau	3	3	5	4
Wissensintensive Dienstleistungen	25	35	24	25
Sonstige Dienstleistungen	28	31	30	38
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Weniger als 5	33	30	40	35
5 bis 9	10	9	12	13
10 bis 49	21	27	29	31
50 und mehr	53	57	47	60
Gesamt	125	128	134	147

Anmerkung: Investorenanteile mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnet. Investitionsvolumina mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnet. Beim Investitionsvolumen erfolgen die Auswertungen nach Größenklassen ohne die sonstigen Branchen und die Auswertungen nach Branchen ohne die Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten. Folglich addieren sich die Einzelwerte nicht zur Zahl in der Zeile „Gesamt".

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Handwerksorientierte Branchen mit gestiegenen Investitionsaktivitäten.

Die Auswertungen nach Branchen belegen dabei, dass der Mittelstand in seiner ganzen Breite vom guten konjunkturellen Umfeld der Jahre 2006 und 2007 profitiert hat. Besonders bemerkenswert hierbei ist, dass in zunehmendem Maß traditionelle von Handwerksbetrieben dominierte Branchen vom konjunkturellen Rückenwind erfasst wurden und wieder vermehrt investieren. Entsprechend ist seit dem Jahr 2005 der Investorenanteil im nicht FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe (Handwerkeranteil 60 %) um 12 Prozentpunkte auf 59 % und das Investitionsvolumen um 9 Mrd. auf 33 Mrd. EUR gestiegen.[12] Sogar das Baugewerbe konnte in den Jahren 2006/2007 erstmals seit Erhebung des Investitionsverhaltens im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels (2002) seine Investitionsaktivitäten ausweiten. Entsprechend haben die KMU dieser Branche zwischen 2005 und 2007 ihre Investorenquote von 33 auf 56 %, ihr Investitionsvolumen von 4 auf 6 Mrd. EUR und ihre Investitionsintensität[13] von gut 3.000 auf 5.000 EUR gesteigert.

Im Unterschied hierzu wurden die Investitionen zwischen 2004 und 2005 vor allem durch die exportorientierten Mittelständler aus dem FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe getrieben. Zwar weist das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe mit 69 % im Branchenvergleich immer noch die mit Abstand höchste Investorenquote und mit fast 12.000 EUR eine sehr hohe Investitionsintensität auf. Allerdings findet sich dennoch für diese Branche zwischen 2006 und 2007 ein Rückgang des Anteils der investierenden Unternehmen um 8 Prozentpunkte. Trotz dieser leichten Schwäche am aktuellen Rand bleibt das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe dennoch eine Schlüsselbranche hinsichtlich der Investitionskraft des Mittelstands. Denn gerade Unternehmen im FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe tätigen mit nahezu 90 % einen sehr hohen Anteil ihrer Investitionsausgaben in neue Anlagen und Bauten. Dies unterstreicht die große Bedeutung, die Unternehmen aus diesen technologieorientierten Branchen für die Modernisierung und Erweiterung des Kapitalstocks im Mittelstand haben.

Investitionsschub des Jahres 2007 wird vornehmlich durch große Mittelständler getragen.

Der für die Branchenauswertung gefundene Trend, eine über alle Segmente des Mittelstands steigende Investitionskraft, kann anhand des Größenklassenvergleichs nicht komplett bestätigt werden. Dementsprechend sind der Anstieg der Investorenquote sowie die höheren Investitionsausgaben im Jahr 2007 in erster Linie den großen Mittelständlern mit 50 und mehr

[12] Für die verwendete Branchendefinition vgl. Abschnitt 7.1.7 im Methodenanhang.

[13] Die Investitionsintensität ist definiert als Quotient aus Investitionsausgaben und Zahl der FTE-Beschäftigten.

FTE-Beschäftigten zuzuschreiben. 91 % (+6 Prozentpunkte) dieser Unternehmen investierten im Jahr 2007 ein Gesamtvolumen von 75 Mrd. EUR (+10 Mrd. EUR). Betrachtet man die Entwicklung der Investitionen in neue Anlagen schärft sich dieses Bild. Die größeren Mittelständler tragen im Jahr 2007 nahezu allein zum weiteren Aufbau des Kapitalstocks im Mittelstand bei. Ihre Investitionsausgaben in neue Anlagen und Bauten sind seit 2006 um 13 Mrd. EUR auf 60 Mrd. EUR gestiegen. Damit trägt der große Mittelstand 43 % der gesamten Investitionen in neue Anlagen und Bauten.

Im Unterschied hierzu haben die kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten ihre Investitionsausgaben im Jahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr sogar um 4 Mrd. EUR reduziert. Insgesamt kann man jedoch festhalten, dass über den gesamten Zeitraum (2004 bis 2007) betrachtet, zumindest die Investorenquote über alle Unternehmensgrößenklassen deutlich angestiegen ist.

In welchem Umfang Unternehmen in der Lage sind zu investieren, hängt im Wesentlichen von ihren Gewinn- und Absatzerwartungen sowie ihrer Finanzierungskraft und ihren Finanzierungsmöglichkeiten ab. Profitierten im Jahr 2005 vor allem noch große mittelständische Unternehmen und das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe aufgrund ihrer höheren Exportorientierung von der boomenden Exportwirtschaft, gelang im Jahr 2006 ein Überspringen der positiven konjunkturellen Entwicklung auch auf die eher binnenmarktorientierten kleinen und in traditionellen Bereichen tätigen KMU. Weiterhin zeigen die Auswertungen, dass dieses klare Muster der Jahre 2005 und 2006 für das Jahr 2007 nicht mehr vorbehaltlos gilt. Im Jahr 2007 finden sich die stärksten Zuwächse bei den größeren, aber dennoch im traditionellen Verarbeitenden Gewerbe verankerten KMU.

Zumindest für das Jahr 2008 dürfte diese rege Investitionstätigkeit im Mittelstand, trotz Finanzmarktkrise noch anhalten. So haben im Frühjahr 2008 im Rahmen der aktuellen Erhebung zum KfW-Mittelstandspanel 28 % der Unternehmen angegeben in diesem Jahr sogar mehr investieren zu wollen als im Jahr 2007. Lediglich 31 % der Unternehmen planen gar nicht zu investieren. Damit unterscheiden sich diese Werte kaum von denjenigen des Jahres 2007.

Allerdings ist, angesichts der sich verschärfenden Finanzmarktkrise und der zunehmenden Eintrübung der (weltweiten) Konjunkturerwartungen, ein Ende dieses Investitionsbooms im Mittelstand abzusehen. Inwieweit es dem Mittelstand gelingt, seine gestärkte Investitionskraft weiterhin aufrechtzuerhalten und gegenüber Finanzmarktkrise und Rezessionsängsten zu bestehen, hängt im Wesentlichen davon ab, ob kleine und mittlere Unternehmen weiterhin in der Lage sind adäquate und ausreichende Finanzierungsmittel für ihre Investitionen zu erhalten. Zwar hat sich die Finanzierungssituation der mittelständischen Unternehmen in der Vergangenheit verbessert (vgl. Reize 2006 oder Plankensteiner und Zimmermann, 2008), aller-

dings stellt sich hier die Frage, ob dies dem guten konjunkturellen Umfeld geschuldet war, oder ob die KMU tatsächlich in der Lage waren ihre Finanzierungsmöglichkeiten strukturell z. B. über eine verbesserte Eigenkapitalausstattung zu verbessern.

Zur Beantwortung dieser Frage und um einen genaueren Einblick in die Zusammenhänge zwischen Investitionen, und möglicher Finanzierungshemmnisse zu erhalten, soll im folgenden Kapitel die Finanzierungssituation von KMU näher beleuchtet werden.

4 Investitionsfinanzierung im Mittelstand.

4.1 Hintergrund.

Ziel dieses Kapitels ist es die Entwicklung der Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen in den Jahren 2004 bis 2007 näher zu beleuchten und dabei insbesondere den Ursachen möglicher Finanzierungsschwierigkeiten sowie deren Konsequenzen für die Investitionstätigkeit der Unternehmen auf den Grund zu gehen. An dieser Stelle gilt es zu betonen, dass die aktuelle Finanzmarktkrise und ihre (möglichen) Auswirkungen auf die Finanzierungssituation des Mittelstands aufgrund der Datenverfügbarkeit nur am Rande abgebildet werden können. Auf Basis des KfW-Mittelstandspanels stehen im Wesentlichen Informationen für den Zeitraum 2004 bis einschließlich 2007 zur Verfügung. Damit deckt die Datenbasis zwar die beginnende Finanzmarktkrise ab dem 3. Quartal 2007 ab, allerdings, und dies zeigen auch die Auswertungen zur Investitionstätigkeit sehr deutlich (vgl. Kapitel 3), ist das Jahr 2007, zumindest für den Mittelstand, weniger durch die aufkeimende Finanzmarktkrise, sondern vielmehr durch eine außerordentlich robuste Konjunktur (vgl. Borger, 2007) gekennzeichnet.

Mit dem KfW-Mittelstandspanel steht dennoch ein einzigartiger repräsentativer Datensatz für den gesamten Mittelstand zur Verfügung um die Ursachen möglicher Finanzierungsschwierigkeiten näher zu analysieren. Der besondere Vorteil des KfW-Mittelstandspanels besteht zum einen darin, dass festgestellt werden kann, ob ein Kreditabschluss deshalb nicht zu Stande kommt, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet oder weil das Unternehmen ein Kreditangebot der Bank nicht annimmt. Diese Unterscheidung ist deshalb wichtig, weil für das Vorhandensein einer Kreditrationierung zwingend ein Kreditnachfrageüberschuss vorliegen muss (vgl. Reize, 2007 sowie Grafik 26 im Anhang).

Zum anderen liefern die Daten des KfW-Mittelstandspanels Informationen zu den Konsequenzen, die sich aus dem Scheitern einer Kreditverhandlung für das geplante Investitionsprojekt ergeben (vgl. Reize, 2005a und Reize, 2006). Für eine wirtschaftspolitische Bewertung von Finanzierungsrestriktionen und den daraus abzuleitenden wirtschaftspolitischen Handlungsoptionen ist es unerlässlich, nicht nur die Ursachen einer möglicherweise unzureichenden Kreditversorgung zu kennen, sondern insbesondere auch deren Folgen.

Im Fokus der Untersuchung steht dabei der Einfluss, den die Unternehmensgröße und die Eigenkapitalausstattung auf die Verfügbarkeit von Investitionskrediten haben. Hierbei soll insbesondere geklärt werden, ob der oftmals gefundene Zusammenhang, dass kleine KMU im Vergleich zu größeren Mittelständlern verstärkt Finanzierungsschwierigkeiten haben, tatsächlich auf die Unternehmensgröße an sich zurückzuführen ist, oder ob nicht Faktoren die, wie die Eigenkapitalquote, die Bonität eines Unternehmens mitbestimmen, ursächlich hierfür

verantwortlich sind. Die hohe Bedeutung, die der Eigenkapitalquote als wichtigem Indikator für die Bonität eines Unternehmens und damit für die Kreditverfügbarkeit zukommt, kann in empirischen Untersuchungen immer wieder bestätigt werden (vgl. beispielsweise Reize, 2005b, Zimmermann, 2006 oder Zimmermann, 2007).

Allerdings schließt dieser Umstand nicht zwingend aus, dass neben der Eigenkapitalausstattung auch die Unternehmensgröße an sich einen Erklärungsfaktor für die Finanzierungssituation eines Unternehmens darstellen kann. Bei kleineren Unternehmen sind sowohl die Prozesskosten bei der Kreditbereitstellung als auch die Kosten der Risikobeurteilung im Verhältnis zur Kredithöhe sehr hoch. Hierbei wird die Risikobeurteilung gerade bei kleinen Unternehmen aufgrund einer höheren Intransparenz für die Bank erschwert. In kleinen Unternehmen sind Geschäftsabläufe in der Regel weniger gut dokumentiert und der Erfolg des Unternehmens ist sehr stark von der Person des Inhabers abhängig. Durch diese Faktoren wird die Kreditvergabe für Banken unattraktiver und entsprechend das Kreditangebot reduziert.

Ferner haben kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren i. d. R. eine geringere Verhandlungsmacht. Dies drückt sich vor allem darin aus, dass kleine Unternehmen weniger Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten haben und somit bei einer Kreditknappheit auch nur eingeschränkt auf andere Finanzierungsquellen zurückgreifen können. Im Unterschied hierzu dürften größere Unternehmen eher in der Lage sein, Kreditangebote, die für sie nicht rentabel sind, abzulehnen. Weiterhin dürften größere Unternehmen auch über einen besseren Informationsstand hinsichtlich ihrer Finanzierungsmöglichkeiten und den entsprechenden Finanzierungskonditionen verfügen.

Die Analyse der Entwicklung der Finanzierungssituation gliedert sich in drei Schritte. Zunächst wird die Entwicklung der Eigenkapitalausstattung im Mittelstand dargestellt. In einem zweiten Schritt werden dann das Ausmaß und die möglichen Ursachen eines Kreditnachfrageüberschusses analysiert. Im letzten Schritt wird dann noch kurz darauf eingegangen welche Konsequenzen ein Kreditnachfrageüberschuss für die Investitionstätigkeit der KMU hat.

4.2 Eigenkapitalausstattung des Mittelstands.

Einige methodische Vorbemerkungen.

Die Analyse der Entwicklung der Eigenkapitalausstattung stützt sich auf die Erhebungen der Jahre 2004 bis 2008 des KfW-Mittelstandspanels. Da die Bereitstellung von Bilanzkennzahlen im Vergleich zu anderen Unternehmensinformationen i. d. R. längere Zeit in Anspruch nimmt, werden auf Basis der oben genannten Erhebungen Angaben zur Eigenkapitalausstattung für die Jahre 2002 bis 2006 verwendet.

Um nur zuverlässige Bilanzangaben auszuwerten, wurde weiterhin die verwendete Stichprobe auf mittelständische Unternehmen eingeschränkt, bei denen eine Bilanzierungspflicht besteht. Aus dem gleichen Grund wurden auch Einzelunternehmen/-kaufleute von den Analysen ausgeschlossen. Diese bilanzierungspflichtigen Personen- und Kapitalgesellschaften repräsentieren im Jahr 2006 hochgerechnet knapp 1,4 Mio. mittelständische Unternehmen.

Als Indikator für die Eigenkapitalausstattung wird schließlich die Eigenkapitalquote verwendet. Die Eigenkapitalquote ist als Quotient aus der Höhe des Eigenkapitals und der Höhe der Bilanzsumme definiert. Hierbei gilt zu beachten, dass zur Berechnung des Mittelwerts (arithmetisches Mittel) die Eigenkapitalquoten der Unternehmen mit deren Bilanzsumme gewichtet werden müssen.

Steigende Eigenkapitalquoten im Mittelstand.

Tabelle 3 zeigt die Entwicklung der durchschnittlichen (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalquote für verschiedene Unternehmensgrößenklassen sowie für den gesamten Mittelstand.[14] Wie aus der Tabelle ersichtlich wird, ist im Zeitraum zwischen 2002 und 2006 die durchschnittliche Eigenkapitalquote in allen Unternehmensgrößenklassen deutlich gestiegen. Entsprechend betrug die durchschnittliche Eigenkapitalquote im Mittelstand im Jahr 2002 19,0 % und stieg bis zum Jahr 2006 auf 23,9 % an. Dabei zeigt sich für die größeren Mittelständler mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten ein kontinuierliches Anstiegen der Eigenkapitalquote über den Beobachtungszeitraum von 22,6 auf 27,5 %.

Tabelle 3: Durchschnittliche (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalausstattung im Mittelstand nach Unternehmensgröße (Quoten in Prozent)

	2002	2003	2004	2005	2006
Weniger als 10	15,1	14,7	13,8	16,1	18,2
10 bis 49	14,8	16,1	18,9	18,0	20,3
50 und mehr	22,6	24,5	27,0	27,2	27,5
Gesamt	19,0	20,4	22,5	22,5	23,9

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete und mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte der Eigenkapitalquote. Hochrechnungen nur für Unternehmen mit Bilanzierungspflicht und exklusive Einzelunternehmen/Einzelkaufleute.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2003, 2005, 2006, 2007 und 2008.

Im Unterschied hierzu verläuft die Entwicklung der Eigenkapitalquote für die kleineren Unternehmen weniger stetig. Dementsprechend ist die Eigenkapitalquote für KMU mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten zwischen 2002 und 2004 sogar leicht rückläufig, und zwar von 15,1 auf 13,8 %. Nach 2004 ist allerdings auch für dieses Unternehmenssegment ein kontinuierlicher Anstieg der Eigenkapitalquote auf über 18 % festzustellen.

[14] Für eine Darstellung des Medians vgl. Tabelle 12 im Anhang.

Den mittleren Unternehmen mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten gelang eine Verbesserung ihrer Eigenkapitalquoten hingegen bereits in den Jahren 2003 und 2004. Nach einem temporären Rückgang im Jahr 2005 konnten diese KMU ihre durchschnittliche Eigenkapitalquote im Jahr 2006 um 2,3 Prozentpunkte auf 20,3 % steigern. Über den gesamten Beobachtungszeitraum betrachtet, konnten somit alle Größensegmente des Mittelstands ihre Eigenkapitalausstattung deutlich verbessern.

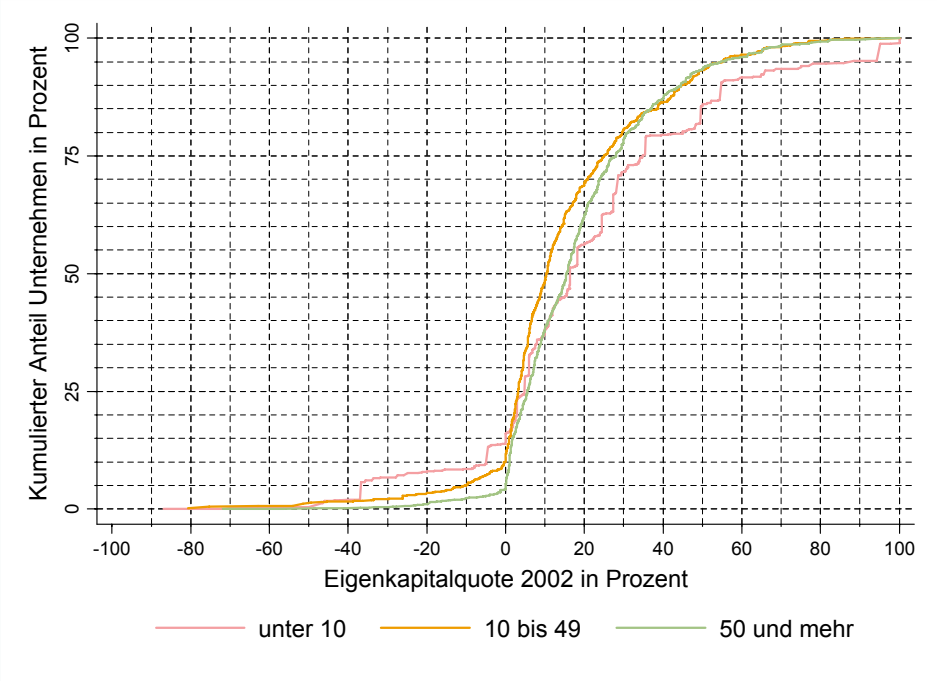
Tabelle 3 zeigt auch, dass sich der Mittelwert der Eigenkapitalquote zum Teil deutlich zwischen den einzelnen Unternehmensgrößenklassen unterscheidet. Ferner gilt, nahezu für den gesamten Beobachtungszeitraum, je größer das Unternehmen ist, desto höher ist die durchschnittliche Eigenkapitalquote. Einzige Ausnahme ist das Jahr 2002. In diesem Jahr weisen die mittleren Unternehmen eine niedrigere Eigenkapitalquote auf als die kleinsten Unternehmen.

Etwa jedes zehnte kleine Unternehmen weist eine negative Eigenkapitalquote auf.

Betrachtet man die kumulierte Verteilung der Eigenkapitalquoten im Mittelstand, lassen sich zwischen den einzelnen Größenklassen deutliche Unterschiede feststellen. Sowohl bei der Betrachtung des Jahres 2002 (vgl. Grafik 2) als auch bei der Betrachtung des Jahres 2006 (vgl. Grafik 3) fällt auf, dass bei den kleinen KMU mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten sowohl ein hoher Anteil an Unternehmen mit sehr niedriger oder sogar negativer Eigenkapitalquote als auch ein vergleichsweise großer Anteil an Unternehmen mit hoher Eigenkapitalquote zu finden ist. Im Unterschied hierzu gibt es relativ wenige „größere“ Mittelständler mit negativer Eigenkapitalausstattung. Für diese Unternehmen sind häufig Eigenkapitalquoten zwischen 10 und 20 % anzutreffen.

Weiterhin fällt auf, dass sich die einzelnen Unternehmensgrößenklassen in ihrer Eigenkapitalausstattung in erster Linie an den Rändern der Verteilung, d. h. bei sehr niedrigen oder sehr hohen Eigenkapitalquoten unterscheiden. Im Bereich zwischen 0 und 30 % Eigenkapitalquote hingegen findet sich über alle Größenklassen ein nahezu gleicher Anteil an Unternehmen. Dieser Bereich reicht im Jahr 2006 ungefähr vom 10 % bis zum 65 %-Quantil.[15]

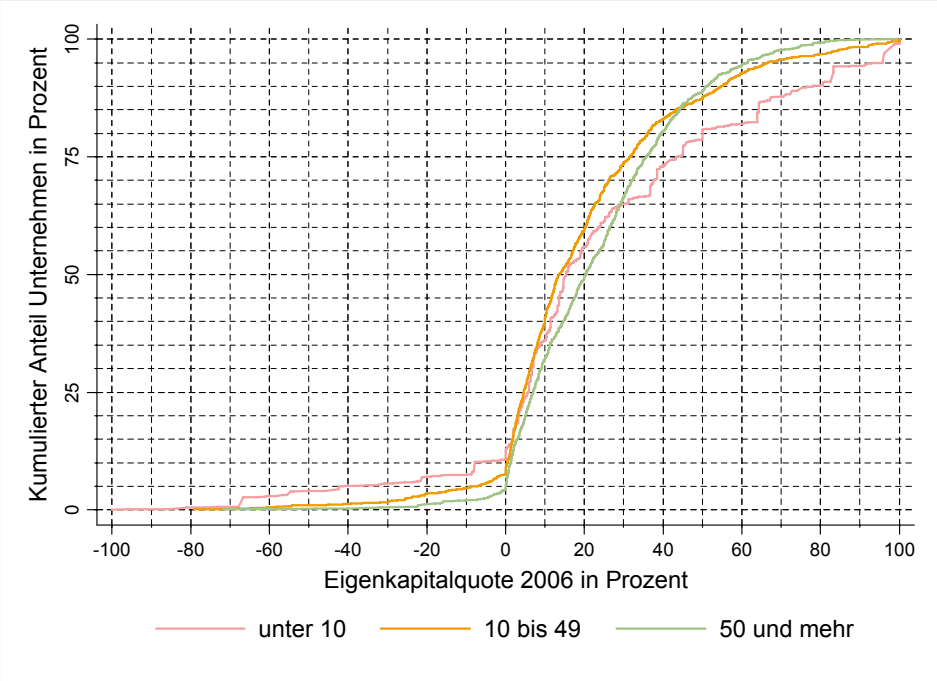
[15] Als Quantil wird ein Merkmalswert (hier Eigenkapitalquote) bezeichnet, unterhalb dessen ein vorgegebener prozentualer Anteil der Population (hier Unternehmen) liegt. Jeder Wert unterhalb des entsprechenden Quantils unterschreitet diesen vorgegebenen Anteil. Die Eigenkapitalquote am 10 %-Quantil beschreibt somit die Eigenkapitalausstattung die von 10 % der Unternehmen erreicht bzw. unterschritten wird. Der Median entspricht folglich dem 50 %-Quantil.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.
Lesehilfe: 5 % der KMU mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten weisen eine Eigenkapitalquote von -5 % oder weniger auf.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2004.

Grafik 2: Kumulierte Verteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand im Jahr 2002 nach Unternehmensgröße



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.
Lesehilfe: 50 % der KMU mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten weisen eine Eigenkapitalquote von 20 % oder weniger auf.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 3: Kumulierte Verteilung der Eigenkapitalquote im Mittelstand im Jahr 2006 nach Unternehmensgröße

Betrachtet man nun die Entwicklung zwischen 2002 und 2006 kann man für die kleinen Unternehmen mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten feststellen, dass der Anteil der KMU mit

negativem Eigenkapital von 14 auf 11 % zurückgegangen ist. Weiterhin wird deutlich, dass sich die Eigenkapitalquoten der einzelnen Segmente im mittleren Bereich der Verteilung über den Beobachtungszeitraum annähern und dass dieser Annäherungsbereich auch größer geworden ist. Entsprechend lagen im Jahr 2002 Eigenkapitalquoten in Höhe von 0 bis 20 % über alle Unternehmensgrößenklassen im Wesentlichen zwischen dem 15 und 55 %-Quantil, während im Jahr 2006 über alle Unternehmensgrößenklassen Eigenkapitalquoten in Höhe von 0 bis 30 % zwischen dem 10 und 65 %-Quantil zu finden sind. Folglich hat sich der Anteil des Bereichs ähnlicher Eigenkapitalquoten von 40 auf 55 % erhöht.

Der Mittelstand nimmt die Herausforderungen des Finanzmarktwandels an.

Die Analyse der Eigenkapitalausstattung konnte somit zeigen, dass die durchschnittliche Eigenkapitalquote mit zunehmender Unternehmensgröße steigt. Weiterhin macht die Auswertung deutlich, dass Unternehmen über alle Größenklassen ihre Eigenkapitalausstattung deutlich verbessern konnten. Vergleichsweise starke Anstiege der durchschnittlichen Eigenkapitalquoten finden sich hierbei für große Mittelständler. Die mittelständischen Unternehmen haben offensichtlich insofern die Herausforderungen des Wandels an den Finanzmärkten angenommen und damit begonnen sich an die neuen Spielregeln anzupassen. Sie haben erkannt, dass eine gute Bonität und damit eine verbesserte Eigenkapitalausstattung für den Zugang zu Bankkrediten mehr und mehr an Bedeutung gewonnen hat.

In diesem Zusammenhang ist hervorzuheben, dass es insbesondere jenen Unternehmen, die bislang niedrige Eigenkapitalquoten aufwiesen, gelang, ihre Eigenkapitalquoten zu erhöhen. Vor allem getrieben durch die kleinen Mittelständler mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten ist der Anteil der KMU mit negativem Eigenkapital zwischen 2002 und 2006 von 13 auf unter 10 % gesunken.

Inwieweit sich die gestärkte Eigenkapitalausstattung bereits auf die Finanzierungsmöglichkeiten und hier insbesondere auf den Zugang zu Investitionskrediten auswirkt soll im Folgenden genauer untersucht werden.

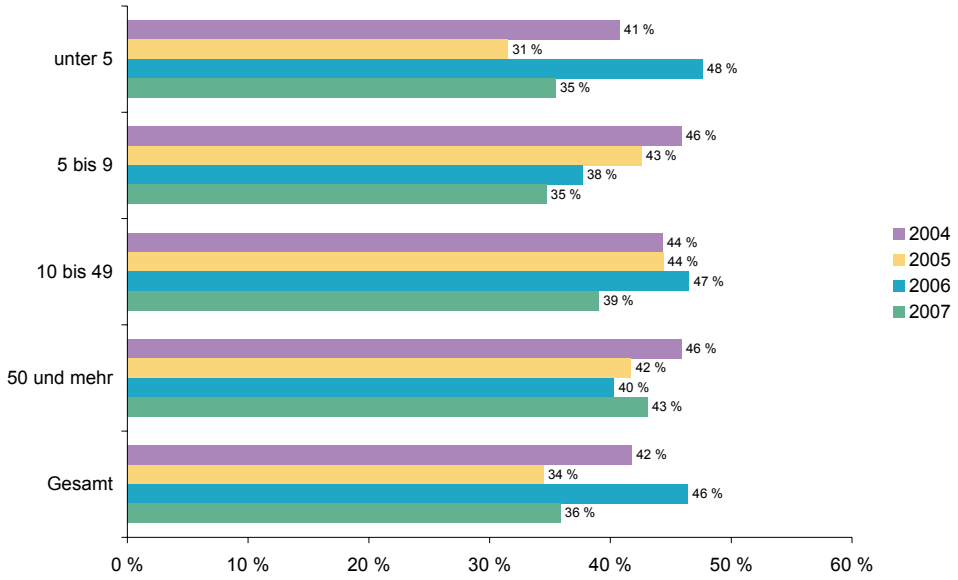
4.3 Kreditnachfrage und Finanzierungsrestriktionen im Mittelstand.

4.3.1 Kreditnachfrage.

Steigende Kreditnachfrage im Mittelstand.

Im Vergleich zum Vorjahr hat 2007 der Anteil der Unternehmen, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionsprojekte Kreditverhandlungen mit Banken und Sparkassen führten, von

46 auf 34 % abgenommen (vgl. Grafik 4).[16] Damit haben im Jahr 2007 gut 700.000 der etwa 2 Mio. investitionsbereiten Mittelständler Kreditverhandlungen geführt. Folglich ist die Zahl der KMU mit Kreditfinanzierungsbedarf zwar gegenüber dem Vorjahr um über 200.000 gesunken, aber aufgrund der deutlich gestiegenen Zahl der investitionsbereiten Mittelständler immer noch um etwa 150.000 höher als im Jahr 2005. Zum Vergleich: im Jahr 2005 planten lediglich gut 1,6 Mio. KMU Investitionen von denen wiederum 34 % Kreditverhandlungen führten.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 4: Anteil der Unternehmen nach Größe, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionen zwischen 2004 und 2007 Kreditverhandlungen führten

Im Unterschied zur Zahl der Unternehmen mit Kreditfinanzierungsbedarf ist das Volumen der nachgefragten Investitionskredite zwischen 2005 und 2007 kontinuierlich gestiegen. Gemäß der Angaben der befragten Unternehmen wurden im Rahmen von Kreditverhandlungen im Jahr 2005 Kredite in Höhe von nahezu 100 Mrd. EUR nachgefragt (vgl. Tabelle 4). Im Jahr 2006 stieg dieser Wert auf etwa 120 Mrd. EUR und im Jahr 2007 sogar auf fast 130 Mrd. EUR. Dies entspricht einer Steigerung der Kreditnachfrage um 30 % in zwei Jahren.

Somit steht die Entwicklung der Kreditnachfrage im Einklang mit der Entwicklung der zur Finanzierung der realisierten Investitionsprojekte benötigten Fremdmittel. Einhergehend mit der kräftigen Ausweitung der Investitionsausgaben ist das tatsächlich realisierte Volumen an Fremdmitteln von 70 Mrd. EUR im Jahr 2005 über knapp 90 Mrd. EUR im Jahr 2006 auf fast

[16] Vgl. hierzu auch Tabelle 13 im Anhang.

100 Mrd. EUR im Jahr 2007 gestiegen.[17] Dieses Ergebnis unterstreicht nochmals eindrucksvoll, dass im Zuge des konjunkturellen Aufschwungs in den Jahren 2006 und 2007 mittelständische Unternehmen zunehmend auf Bankkredite angewiesen waren um weiter expandieren zu können. Hierbei gilt zu beachten, dass diese Zunahme primär auf höhere Finanzierungsvolumina und nicht auf eine größere Anzahl kreditnachfragender Unternehmen zurückzuführen ist.

Tabelle 4: Kreditnachfrage im Mittelstand in den Jahren 2005 bis 2007 nach Unternehmensgröße in Mrd. EUR.

Kreditbedarf	2005	2006	2007
Weniger als 10	45	62	66
10 bis 49	21	31	24
50 und mehr	30	27	39
Gesamt	96	120	129

Anmerkung: Mit der Zahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Angaben zur Kreditbedarf wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2006, 2007 und 2008.

Die Hälfte der Kreditnachfrage stammt von kleinen Unternehmen mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten.

Im Jahr 2007 haben größere Mittelständler mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten mit einem Anteil von 43 % etwas häufiger Kreditverhandlungen geführt als kleinere Unternehmen (vgl. Grafik 4). Betrachtet man allerdings den gesamten Zeitraum zwischen 2004 und 2007 kann kein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Größe eines Unternehmens und der Kreditverhandlungsquote festgestellt werden. So haben beispielsweise im Jahr 2006 eher die sehr kleinen KMU mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten Kreditverhandlungen geführt und die größeren Mittelständler eher weniger.

Ein Blick auf die Volumina beim Kreditbedarf der einzelnen Größenklassen verdeutlicht, dass über die Hälfte der Kreditnachfrage von kleinen Unternehmen mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten generiert wird (vgl. Tabelle 4). Entsprechend fragten diese Unternehmen im Jahr 2007 im Rahmen von Kreditverhandlungen 66 Mrd. EUR an Investitionskrediten nach. Dabei ist die Kreditnachfrage dieser Unternehmen seit 2004 um nahezu 50 % gestiegen. Insbesondere zwischen 2005 und 2006 war ein Anstieg der benötigten Bankkredite bei den kleinen Unternehmen von über 15 Mrd. EUR zu verzeichnen. Folglich haben die stark gestiegenen Investitionsausgaben in diesem Zeitraum (+ 20 Mrd. EUR) auch die Kreditnachfrage nach oben getrieben.

[17] Zur Bedeutung der einzelnen Finanzierungsquellen im Mittelstand vgl. Tabelle 14 und Tabelle 15 im Anhang.

Im gesamten Beobachtungszeitraum ist ebenfalls die Kreditnachfrage der größeren Mittelständler mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten deutlich gestiegen. Hatten diese Unternehmen im Jahr 2005 noch Bankkredite in Höhe von etwa 30 Mrd. EUR nachgefragt, waren es 2007 nahezu 40 Mrd. EUR. Ähnlich dem Verlauf der Investitionsausgaben war der Kreditfinanzierungsbedarf dieser Unternehmen im Jahr 2006 mit 27 Mrd. EUR vergleichsweise niedrig.

Bei den mittleren Unternehmen mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten ist die Entwicklung des Kreditbedarfs weniger eindeutig. Während diese Unternehmen im Jahr 2005 lediglich gut 20 Mrd. EUR an Krediten nachfragten, stieg dieser Wert auf gut 30 Mrd. EUR im Jahr 2006 um dann, trotz konstanter Investitionsausgaben, auf etwa 24 Mrd. EUR zu sinken.

Insgesamt kann man feststellen, dass zwar nicht die Zahl der mittelständischen Unternehmen mit Kreditfinanzierungsbedarf, aber die Höhe des nachgefragten Kreditvolumens im Beobachtungszeitraum deutlich gestiegen ist. Diese Entwicklung wird vor allem von den kleinen Unternehmen getrieben. Zusammen mit dem Befund, dass die kleinen Unternehmen über 50 % der Kreditnachfrage generieren, unterstreicht dies die hohe Bedeutung dieser Unternehmen für die Finanzierungssituation des gesamten Mittelstands. Inwieweit diese Kreditnachfrage tatsächlich befriedigt wird und welche Faktoren den Kreditnachfrageüberschuss bestimmen, soll im nächsten Abschnitt analysiert werden.

4.3.2 Ausgang von Kreditverhandlungen.

KMU bei Kreditverhandlungen zunehmend erfolgreich.

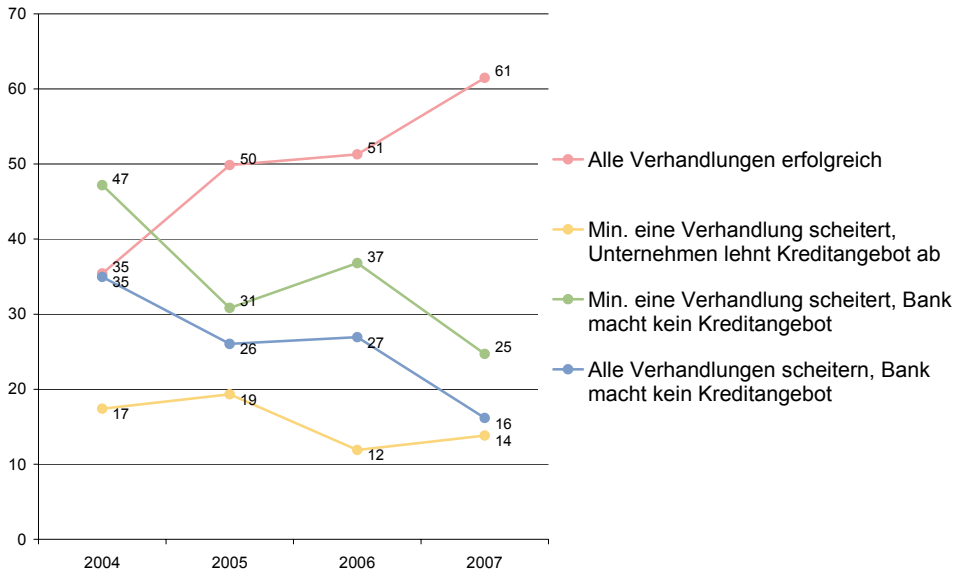
Ein Blick auf Grafik 5 zeigt, dass sich die Finanzierungssituation im Mittelstand zwischen 2004 und 2007 deutlich entspannt hat (vgl. Plankensteiner und Zimmermann, 2008).[18] Während im Jahr 2004 lediglich 35 % der Mittelständler ihre Kreditverhandlungen immer erfolgreich abschließen konnten, waren es im Jahr 2007 über 60 %.[19] Dementsprechend ist auch die Zahl erfolgreichen Kreditverhandler im Beobachtungszeitraum deutlich von 270.000 im Jahr 2004 auf 440.000 im Jahr 2007 gestiegen.

Die im Zeitablauf verbesserte Finanzierungssituation wird auch durch die Entwicklung des Anteils der KMU, die zumindest bei einer Kreditverhandlung gescheitert sind und dabei kein Kreditangebot der Bank erhalten haben, deutlich. Für die Bewertung einer möglichen Zu- oder Abnahme von Finanzierungshemmnissen ist eben dieser Anteil von großer Bedeutung. Denn nur wenn die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, liegt auf Seiten der Unternehmen

[18] Vgl. hierzu auch Tabelle 16 im Anhang.

[19] An dieser Stelle gilt zu beachten, dass sich die genannten Anteile nicht auf die KMU insgesamt, sondern auf die KMU beziehen, die tatsächlich Kreditverhandlungen führen (vgl. Grafik 26).

ein Nachfrageüberschuss nach Krediten vor (vgl. Reize, 2007).[20] Waren im Jahr 2004 noch 47 % der KMU im Rahmen von Kreditverhandlungen von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen, hat sich dieser Anteil bis 2007 nahezu halbiert. Die Zahl der Unternehmen, die von ihrer Bank eine Kreditablehnung erfahren haben, hat sich im selben Zeitraum ebenfalls von 360.000 auf 180.000 halbiert. Eine tiefer gehende Analyse zeigt, dass der Anteil der KMU, bei denen **alle** Kreditverhandlungen aufgrund fehlender Kreditangebote von der Bank gescheitert sind, zwischen 2004 und 2007 ebenfalls von 35 auf 16 % gesunken ist (vgl. Grafik 5).



Lesehilfe: 61 % der mittelständischen Unternehmen mit Kreditfinanzierungsbedarf konnten im Jahr 2007 alle ihre Kreditverhandlungen erfolgreich abschließen. 25 % der mittelständischen Unternehmen mit Kreditfinanzierungsbedarf im Jahr 2007 sind zumindest einmal im Rahmen von Kreditverhandlungen gescheitert, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet hat.
Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.

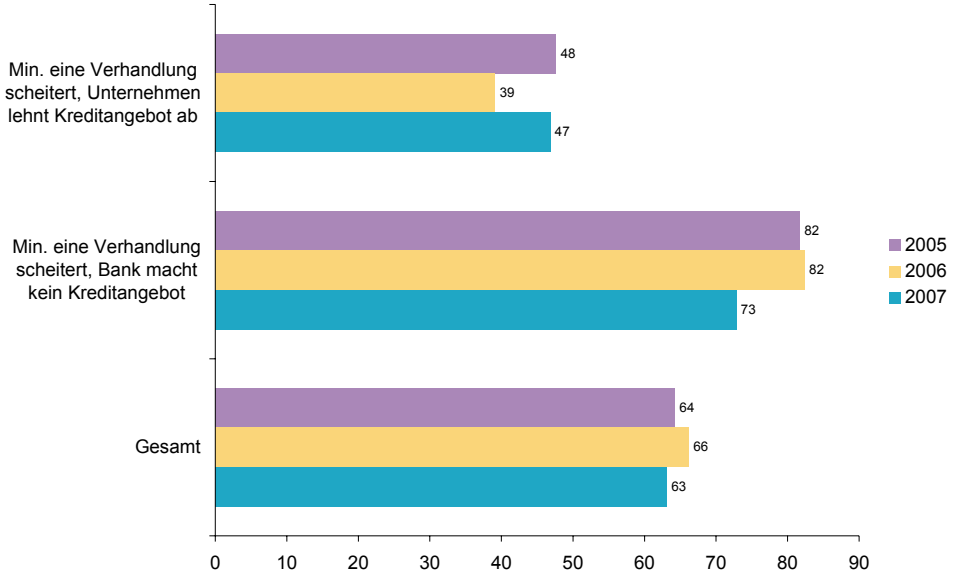
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 5: Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2004 bis 2007 (Anteil der KMU in Prozent)

[20] Die hier angegebene Definition einer Kreditablehnung durch die Bank wird vor allem aus zwei Gründen verwendet. Zum einen kann der Tatbestand einer Kreditrationierung bereits dann erfüllt sein, wenn dass Unternehmen zumindest einmal in einer Kreditverhandlung scheitert und dabei kein Kreditangebot erhält. Theoretisch würde für dieses Unternehmen allerdings auch die Möglichkeit bestehen bei einer weiteren Verhandlung mit einer anderen Bank genau für dieses Investitionsprojekt einen Kredit zum gewünschten Zinssatz zu erhalten. In diesem Fall wäre das Unternehmen nicht rationiert. Prinzipiell ist es auf Basis des KfW-Mittelstandspanels auch möglich, den Tatbestand einer Kreditrationierung als erfüllt anzusehen, wenn das Unternehmen bei allen Kreditverhandlungen scheitert und nie ein Kreditangebot erhält. Hierbei zeigt sich allerdings, dass die Fallzahlen in einzelnen Wellen zu gering sind um vergleichende Analysen im Zeitablauf durchzuführen. Weiterhin zeigen tiefergehende Auswertungen zu den Ursachen und Konsequenzen einer Kreditablehnung durch die Bank, dass für beide Definitionen einer Kreditrationierung sehr ähnliche Ergebnisse erzielt werden. Dies deutet darauf hin, dass der oben geschilderte theoretische Fall in der Praxis eher selten vorkommt.

Ferner legen die Auswertungen dar, dass sich zwischen 2004 und 2007 der Anteil der Kreditablehnungen durch die Unternehmen kaum verändert hat. Zwischen 12 und 19 % der KMU lehnen im Rahmen von Kreditverhandlungen ein Kreditangebot der Bank ab.

Um die Finanzierungssituation des Mittelstands zu beurteilen ist es nicht nur von Bedeutung die Zahl oder den Anteil der von Finanzierungsschwierigkeiten betroffenen Unternehmen zu analysieren, sondern auch den Grad der Betroffenheit, d. h. die konkrete Höhe des Kreditnachfrageüberschusses. Hierfür stellt das KfW-Mittelstandspanel einen in dieser Form einzigartigen Datensatz dar, der neben den Informationen zur Höhe der realisierten Fremdmittel auch die Höhe des geplanten Kreditbedarfs bereitstellt. Auf Basis dieser beiden Größen ist es möglich eine Rationierungsquote zu berechnen, die angibt wie viel Prozent der eigentlichen Kreditnachfrage durch ein entsprechendes Kreditangebot gedeckt wurde.[21]



Lesehilfe: Wenn im Jahr 2007 zumindest eine Kreditverhandlung scheitert, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, können die davon betroffenen Unternehmen 73 % ihres ursprünglichen Kreditfinanzierungsbedarfs nicht realisieren.
Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für den realisierten und gewünschten Finanzierungsbedarf wurden jeweils über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2006, 2007 und 2008.

Grafik 6: Anteil des nicht realisierten Kreditfinanzierungsbedarfs nach Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2005 bis 2007 in Prozent

Aufgrund des Scheiterns – zumindest in einem Fall – von Kreditverhandlungen, konnten KMU im Jahr 2007 insgesamt 63 % ihres ursprünglichen Kreditbedarfs nicht decken (vgl. Grafik 6).[22] Weiterhin wird deutlich, dass Finanzierungshemmnisse vor allem dann auftreten,

[21] Die Rationierungsquote ist definiert als: R = (1 - (realisierte Fördermittel + realisierte Bankkredite) / geplanter Kreditfinanzierungsbedarf)*100. Folglich ist die Rationierungsquote = 0, wenn das gesamte geplante Kreditvolumen auch tatsächlich realisiert werden kann und = 100 für den Fall, dass das tatsächlich realisierte Fremdmittelvolumen null ist. Die Information zum Kreditfinanzierungsbedarf steht ab dem Jahr 2005 zur Verfügung.

[22] Vgl. hierzu auch Tabelle 17 im Anhang.

wenn die Bank einen Kreditwunsch ablehnt. Folglich können Unternehmen, die selbst ein Kreditangebot der Bank ablehnen noch über 50 % ihrer ursprünglichen Kreditnachfrage befriedigen, während Unternehmen, die von einer Kreditablehnung durch die Bank betroffen sind, einen Kreditnachfrageüberschuss von teilweise über 80 % des ursprünglichen Kreditbedarfs aufweisen.[23] Erfreulich ist allerdings, dass die Rationierungsquote im Fall einer Kreditablehnung durch die Bank zwischen 2005 und 2007 von 82 auf 73 % rückläufig ist. Folglich sind nicht nur weniger Unternehmen von Finanzierungsrestriktionen betroffen, sondern auch der Kreditnachfrageüberschuss ist gesunken.

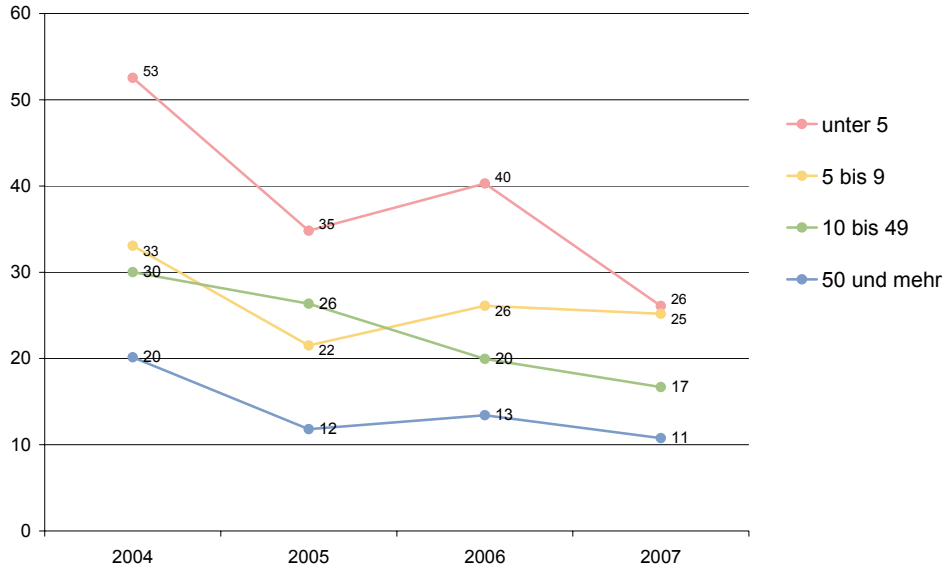
Sehr kleine Unternehmen haben vergleichsweise hohe Finanzierungsrestriktionen.

Kleine Unternehmen sind nach wie vor stärker von einer Kreditablehnung durch die Bank betroffen als größere Mittelständler. Während im Jahr 2007 26 % der sehr kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten eine Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank erfahren haben, waren es bei den größeren Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten lediglich 11 % (vgl. Grafik 7). Weiterhin wird deutlich, dass bis auf wenige Ausnahmen im gesamten Beobachtungszeitraum der Misserfolg bei Kreditverhandlungen mit steigender Unternehmensgröße abnimmt.

Dieses betrübliche Ergebnis für die kleinen Unternehmen wird allerdings bei der Betrachtung der zeitlichen Entwicklung etwas aufgehellt. So haben insbesondere sehr kleine Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten ihren Zugang zu Bankkrediten verbessert. Waren 2004 noch 53 % dieser Mittelständler von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen, ist dieser Wert im Jahr 2007 auf 26 % gesunken.

Auch für die mittleren und größeren Unternehmen ab 10 FTE-Beschäftigten kann eine deutliche Verbesserung ihrer Finanzierungssituation konstatiert werden. Während bei den KMU mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten der Anteil der Unternehmen, die von ihrer Bank eine Kreditablehnung erfahren haben, von 30 % im Jahr 2004 auf 17 % im Jahr 2007 gesunken ist, ging der entsprechende Anteil bei den größeren Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten von 20 auf 11 % zurück. Lediglich bei den Unternehmen mit fünf bis neun Beschäftigten zeigt sich eine etwas andere Entwicklung. Nach einem starken Rückgang der Kreditablehnungsquote durch die Bank von 33 auf 22 % im Jahr 2005 ist dieser Wert im Folgenden wieder leicht angestiegen auf 25 bis 26 %.

[23] Die relativ starke Schwankung der Werte für den Fall, dass ein Unternehmen selbst ein Kreditangebot der Bank ablehnt, ist zum einen den geringen Fallzahlen und zum anderen den geringen Finanzierungsvolumina geschuldet. Im Jahr 2005 beträgt z. B. der Kreditfinanzierungsbedarf ca. 18 Mrd. EUR und das realisierte Kreditvolumen 9 Mrd. EUR. Im Jahr 2006 liegen die entsprechenden Werte bei 17 bzw. 10 Mrd. EUR.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 7: Mindestens eine Kreditverhandlung scheitert, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, in den Jahren 2004 bis 2007 nach Unternehmensgröße (Anteil KMU in Prozent)

Kreditnachfrageüberschuss bei größeren Mittelständlern stark rückläufig.

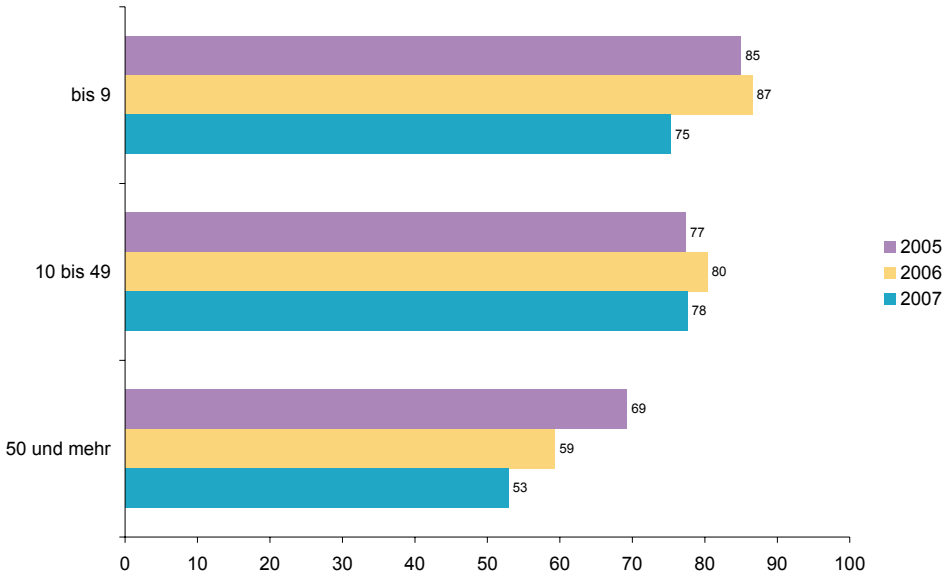
Grafik 8 verdeutlicht, dass bezogen auf den Kreditnachfrageüberschuss die Unterschiede zwischen den einzelnen Größenklassen weniger stark ausgeprägt sind. Zwar weisen auch hier die größeren Mittelständler mit einem Wert von 53 % den geringsten Kreditnachfrageüberschuss im Vergleich mit den anderen Unternehmenssegmenten auf. Allerdings unterscheiden sich die kleinen Unternehmen mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten kaum von den mittleren mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten.[24]

Betrachtet man die zeitliche Entwicklung des Kreditnachfrageüberschusses, fällt auf, dass insbesondere die größeren Mittelständler ihre Situation deutlich verbessert haben. Konnten Sie im Jahr 2005 noch 69 % ihres Kreditfinanzierungsbedarfs im Fall einer Kreditablehnung durch die Bank nicht abdecken, ist dieser Wert bis 2007 auf 53 % gesunken. Auch die kleinen Unternehmen konnten ihren Kreditnachfrageüberschuss reduzieren, allerdings in einem geringerem Umfang. Entsprechend sank die Rationierungsquote für diese Unternehmen von 85 % im Jahr 2005 auf 75 % im Jahr 2007. Lediglich bei den mittleren Unternehmen verharrte der Kreditnachfrageüberschuss bei rund 80 % des ursprünglichen Kreditbedarfs.

Diese Befunde scheinen somit die Ergebnisse der oben zitierten Studien und damit die eingangs aufgestellte Hypothese, dass kleinere Unternehmen systematisch größere Schwierig-

[24] Aufgrund der verfügbaren Fallzahlen mussten für die Berechnung der Rationierungsquote die beiden unteren Größenklassen zusammengefasst werden.

keiten haben Kreditfinanzierungen zu erhalten, zu bestätigen. Wie zu Beginn des Kapitels ausgeführt, dürften kleine Unternehmen insbesondere unter den, im Verhältnis zur Kredithöhe, sehr hohen Prozesskosten bei der Kreditbereitstellung sowie ihrer geringeren Verhandlungsmacht leiden. Allerdings haben die Auswertungen auch gezeigt, dass die kleinen Unternehmen ihre Finanzierungssituation deutlich verbessert haben. Hierzu könnte nicht zuletzt die gestärkte Eigenkapitalausstattung der kleinen Unternehmen beigetragen haben (vgl. Abschnitt 4.2).



Lesehilfe: Wenn im Jahr 2007 zumindest eine Kreditverhandlung scheitert, weil die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, können die davon betroffenen Unternehmen mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten 53 % ihres ursprünglichen Kreditfinanzierungsbedarfs nicht realisieren.
Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für die Beschäftigten sowie für den realisierten und gewünschten Finanzierungsbedarf wurden jeweils über eine Regression imputiert.

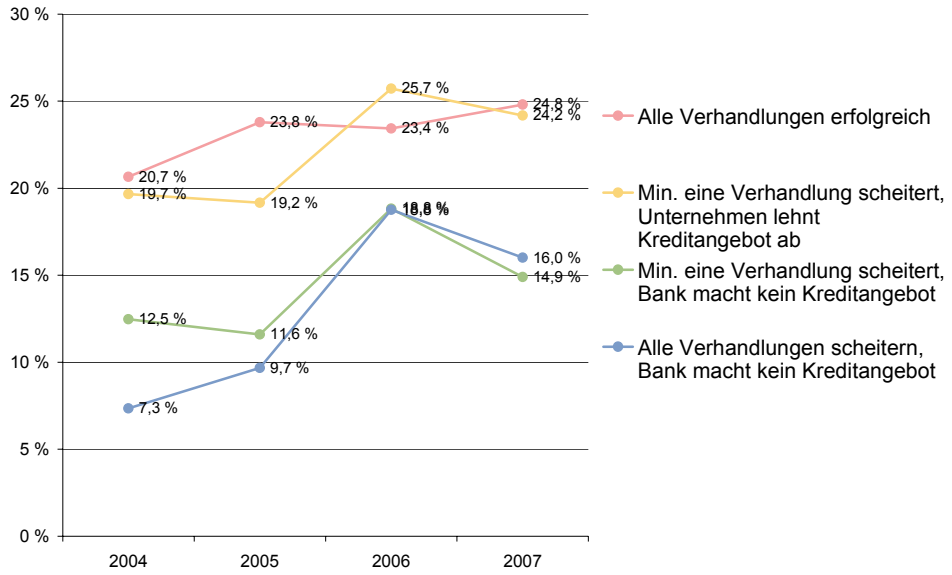
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2006, 2007 und 2008.

Grafik 8: Anteil des nicht realisierten Kreditfinanzierungsbedarfs für den Fall, dass mindestens eine Kreditverhandlung scheitert und die Bank kein Kreditangebot unterbreitet nach Größe in Prozent

Bezüglich des Zugangs zu Investitionskrediten und der Entwicklung der Eigenkapitalausstattung zeigen sich auch deutliche Parallelen für den gesamten Mittelstand. Folglich haben die kleinen und mittleren Unternehmen im Untersuchungszeitraum nicht nur ihre durchschnittliche Eigenkapitalquote um 3,5 Prozentpunkte gesteigert, sondern auch die Kreditablehnungsquote um 22 Prozentpunkte reduziert. Inwieweit diese positive Entwicklung tatsächlich mit einer gestärkten Eigenkapitalausstattung zusammenhängt oder ob der Mittelstand hinsichtlich der Kreditverfügbarkeit nicht doch in erster Linie von der überaus positiven konjunkturellen Entwicklung der Jahre 2006 und 2007 profitiert hat, soll im Folgenden genauer untersucht werden.

KMU mit höherer Eigenkapitalquote sind auch bei Kreditverhandlungen erfolgreicher.

Grafik 9 belegt sehr deutlich, dass Unternehmen, die von ihrer Bank eine Kreditablehnung erfahren, im Durchschnitt deutlich niedrigere Eigenkapitalquoten aufweisen als Unternehmen die selbst ein Kreditangebot der Bank ablehnen oder die ihre Kreditverhandlungen sogar erfolgreich gestalten.[25] Die Eigenkapitalquoten der Unternehmen, die von einer Kreditablehnung durch die Bank betroffen sind, sind auch im Vergleich zum gesamten Mittelstand unterdurchschnittlich hoch (vgl. Abschnitt 4.2).[26] Dieser Zusammenhang gilt dabei für den gesamten Beobachtungszeitraum.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Anteile.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 9: Durchschnittliche Eigenkapitalquoten nach Ausgang von Kreditverhandlungen in den Jahren 2004 bis 2007

Weiterhin fällt auf, dass sich die Eigenkapitalquoten der Unternehmen, die entweder selbst ein Kreditangebot der Bank ablehnen oder immer erfolgreich verhandeln, nicht systematisch

[25] Vgl. hierzu auch Tabelle 18 im Anhang.

[26] An dieser Stelle sei angemerkt, dass sich die Jahreszahlen in Grafik 9 auf das Jahr der Kreditverhandlung beziehen, während die durchschnittliche Eigenkapitalquote aus dem Jahr davor stammt. Folglich muss z. B. eine Eigenkapitalquote aus dem Jahr 2004 aus Grafik 9 mit einer Eigenkapitalquote aus Abschnitt 4.2 aus dem Jahr 2003 verglichen werden. Dieser um ein Jahr versetzte Messzeitpunkt wurde deshalb gewählt, weil auf Basis der Daten des KfW-Mittelstandspanels jeweils Bilanzdaten zum Ende eines Jahres und nicht für den konkreten Zeitpunkt der Kreditverhandlung zur Verfügung stehen. Deshalb kann entweder eine Eigenkapitalquote verwendet werden, die vor der Kreditverhandlung (in diesem Fall im Jahr vor der Kreditverhandlung) oder die nach der Kreditverhandlung determiniert wurde (am Ende des Jahres der Kreditverhandlung). Letztere Eigenkapitalquote birgt das Messproblem, dass sie sich mit dem Zugang zu und der Höhe von Investitionskrediten verändern kann und somit weniger den Verhandlungserfolg bestimmt, als vielmehr durch die Verhandlung selbst bestimmt wird. Um gerade im Hinblick auf die multivariate Analyse in Abschnitt 4.3.3 die Wirkungsrichtung zwischen Zugang zu Investitionskrediten und Eigenkapitalausstattung nicht umzukehren wird die prädeterminierte Eigenkapitalquote des Vorjahres verwendet.

voneinander unterscheiden. Sowohl hinsichtlich der Verhandlungen im Jahr 2004 als auch der Verhandlungen im Jahr 2007 sind die jeweiligen Eigenkapitalquoten nahezu identisch. Im Jahr 2006 weisen KMU, die ein Kreditangebot der Bank ablehnen, sogar die höchste Eigenkapitalquote unter allen Kreditverhandlern auf. Dieses Ergebnis bestätigt, dass für die Beurteilung von Finanzierungsrestriktionen oder gar Kreditrationierungstendenzen die Gruppe der Unternehmen, die von der Bank kein Kreditangebot erhält von zentraler Bedeutung ist. Wohingegen KMU, die zwar bei Kreditverhandlungen scheitern, aber zumindest ein Angebot von der Bank erhalten haben, den erfolgreichen Kreditverhandlern sehr ähnlich sind.

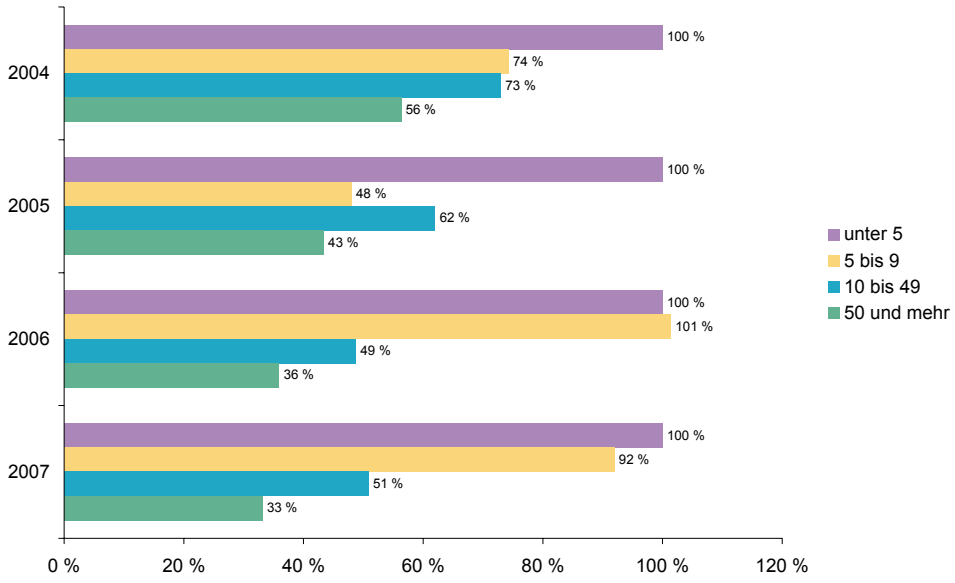
Ein weiteres Indiz dafür, dass die Gruppe der KMU, die zumindest einmal im Rahmen von Kreditverhandlungen scheitern und dabei kein Kreditangebot von der Bank erhalten, eine geeignete Abgrenzung für die Gruppe der kreditrationierten Unternehmen darstellt, liefert ein Blick auf die Eigenkapitalquote der Unternehmen, die bei allen Kreditverhandlungen scheitern und dabei nie ein Kreditangebot erhalten. Grafik 9 zeigt, dass sowohl die Höhe, als auch die Entwicklung der Eigenkapitalausstattung nahezu unabhängig davon ist, ob ein Unternehmen einmal oder immer bei Kreditverhandlungen scheitert, wobei die durchschnittliche Eigenkapitalquote bei den Unternehmen, die keinen erfolgreichen Kreditabschluss tätigen können, tendenziell am niedrigsten ist.

4.3.3 Determinanten der Kreditverfügbarkeit.

Die bisherigen Auswertungen haben gezeigt, dass sowohl kleinere Unternehmen als auch KMU mit niedriger Eigenkapitalausstattung überproportional von Kreditfinanzierungsrestriktionen betroffen sind. Allerdings hat die Analyse zur Eigenkapitalausstattung im Mittelstand auch gezeigt, dass kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren niedrigere Eigenkapitalquoten aufweisen. Folglich kann auf Basis der deskriptiven Analysen nicht geklärt werden, ob kleinere Unternehmen deshalb größere Finanzierungsrestriktionen aufweisen, weil sie klein sind oder weil sie über weniger Eigenkapital verfügen. Deshalb soll im Folgenden auf Basis einer einfachen multivariaten Regressionsanalyse simultan der Einfluss von Unternehmensgröße und Eigenkapitalausstattung auf die Verfügbarkeit von Investitionskrediten geprüft werden. Neben diesen beiden zentralen Erklärungsfaktoren wird in der Regressionsanalyse auch für die Branchenzugehörigkeit, das Unternehmensalter, die Region des Unternehmenssitzes sowie den Förderstatus kontrolliert. Zur Erklärung des Ausgangs von Kreditverhandlungen in einem bestimmten Jahr wird die Eigenkapitalquote des jeweiligen Vorjahres verwendet um sicherzustellen, dass die Eigenmittelausstattung tatsächlich prädeterminiert ist und nicht durch den Ausgang der Kreditverhandlungen selbst bestimmt wird.[27]

[27] Vgl. Fußnote 26.

Die Wahrscheinlichkeit einer Kreditablehnung sinkt signifikant mit steigender Unternehmensgröße.



Lesehilfe: Unternehmen mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten haben im Jahr 2007 eine um 67 Prozentpunkte (= 100 % - 33 %) niedrigere Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren als ansonsten identische Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten.
Anmerkung: Relative Wahrscheinlichkeiten berechnet auf Basis eines multinomialen Logitmodells. Die relativen Wahrscheinlichkeiten sind dabei für Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten auf 100 % normiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 10: Geschätzte relative Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren nach Unternehmensgröße

Die multivariaten Analysen zeigen, dass sowohl die Unternehmensgröße als auch die Eigenkapitalausstattung einen signifikanten Einfluss auf den Erfolg von Kreditverhandlungen haben.[28] Wie anhand Grafik 10 deutlich zu erkennen ist, nimmt die Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren mit zunehmender Unternehmensgröße ab.[29] Dementsprechend ist im Jahr 2007 die relative Wahrscheinlichkeit von der Bank kein Kreditangebot zu erhalten für KMU mit 50 und mehr Beschäftigten um 67 Prozentpunkte niedriger als für Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten. Dieser Unterschied gilt wohlgemerkt nach Kontrolle für die Eigenkapitalausstattung sowie der Strukturmerkmale Branche, Alter und Region. Weiterhin macht Grafik 10 deutlich, dass sich der Abstand zwischen den sehr kleinen Unternehmen und den größeren Mittelständlern im Zeitablauf erhöht hat. Dieses Ergebnis lässt den Schluss zu, dass die in der deskriptiven Analyse gefundene Annäherung der Kreditablehnungsquoten zwischen kleinen und großen Mittelständlern durch andere Faktoren (z. B. Eigenkapitalausstattung) hervorgerufen wurde.

[28] Die Darstellung der vollständigen Regressionsergebnisse findet sich in Tabelle 19 im Anhang.

[29] Bei den in Grafik 10 dargestellten Werten handelt es sich um relative Wahrscheinlichkeiten, wobei die relative Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung von der Bank zu erfahren für die kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten auf 100 % normiert wurde.

Schließlich zeigt die multivariate Analyse eine deutliches Auseinanderdriften der Ablehnungswahrscheinlichkeiten bei den mittleren Unternehmenssegmenten. Während im Jahr 2004 KMU mit fünf bis neun FTE-Beschäftigten und KMU mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten sich in ihrer Kreditablehnungswahrscheinlichkeit kaum unterschieden haben, findet sich im Jahr 2007 ein Abstand von 41 Prozentpunkten zwischen diesen beiden Gruppen. Somit haben sich die KMU mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten zunehmend den größeren Mittelständlern angenähert, während die Unternehmen mit fünf bis neun FTE-Beschäftigten sich nicht mehr signifikant in ihrer Kreditablehnungsquote von den kleinsten Unternehmen unterscheiden.

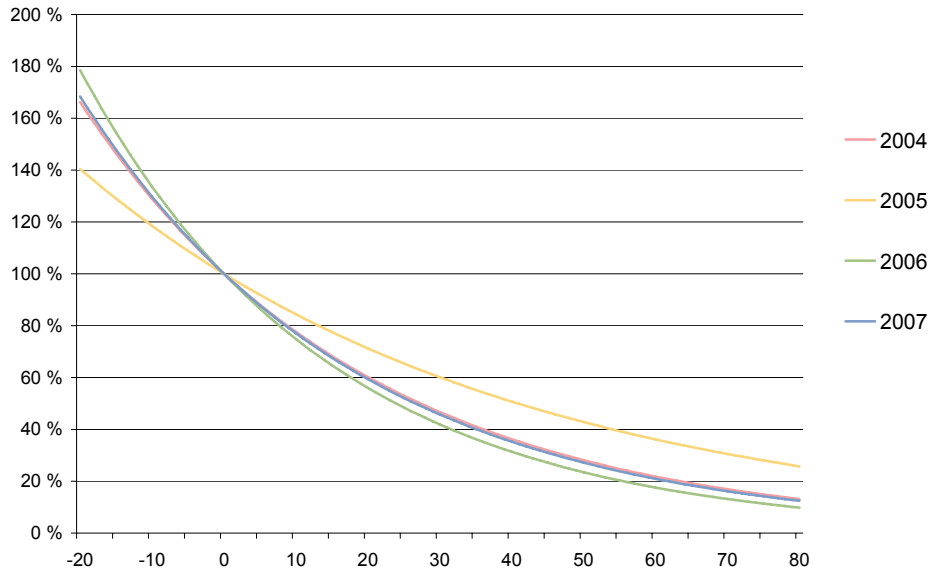
Eine höhere Eigenkapitalausstattung verbessert unabhängig vom konjunkturellen Umfeld den Kreditzugang signifikant.

Der Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Wahrscheinlichkeit einer Kreditablehnung durch die Bank ist in Grafik 11 dargestellt. Zunächst kann man erkennen, dass die Wirkung der Eigenkapitalquote über alle Jahre sehr ähnlich ist. Eine Steigerung der Eigenkapitalquote von 10 auf 15 % senkt die Wahrscheinlichkeit einer Kreditablehnung um 7 (im Jahr 2005) bis 10 Prozentpunkte (im Jahr 2006). Folglich verbessert eine höhere Eigenkapitalausstattung unabhängig von der konjunkturellen Situation – im Jahr 2005 wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt um lediglich 0,8 %, während das Wachstum 2006 bei 3,0 % lag – den Zugang zu Investitionskrediten. Dieser Befund ist gerade angesichts der aktuellen Finanzmarktkrise und der damit verbundenen Unsicherheit über die zukünftigen Finanzierungskonditionen von zentraler Bedeutung. Denn unabhängig von der weiteren Entwicklung können die Unternehmen ihre Finanzierungssituation verbessern oder zumindest konstant halten, sofern sie ihre Eigenmittelbasis stärken.

Weiterhin macht Grafik 11 deutlich, dass insbesondere Unternehmen mit **sehr** schlechter Eigenkapitalausstattung von einer Erhöhung ihrer Eigenmittel profitieren. Insofern erhöht eine Steigerung der Eigenkapitalquote von -10 auf 0 % die Wahrscheinlichkeit ein Angebot über einen Investitionskredit zu erhalten um 30 Prozentpunkte. Zum Vergleich: würde ein Unternehmen seine Eigenkapitalquote von 20 auf 30 % erhöhen sinkt die Wahrscheinlichkeit, eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren, nur um 14 Prozentpunkte.

Allerdings dürfen, bei allen Chancen die eine Erhöhung der Eigenkapitalausstattung mit sich bringt, die größen- (geringere Verhandlungsmacht) und prozessimmanenten (im Vergleich zur Kredithöhe sowohl hohe Prozesskosten der Kreditvergabe als auch hohe Kosten der Risikobeurteilung) Finanzierungsrestriktionen bei den sehr kleinen Unternehmen nicht übersehen werden. Dementsprechend müsste ein kleines Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten seine Eigenkapitalquote von 10 auf nahezu 90 % (!) steigern, um die gleiche Kreditablehnungswahrscheinlichkeit aufzuweisen wie ein Unternehmen mit 50 und mehr

FTE-Beschäftigten und ebenfalls 10 % Eigenkapitalquote.[30] Dies dürfte im Prinzip unmöglich sein.



Anmerkung: Relative Wahrscheinlichkeiten berechnet auf Basis eines multinomialen Logitmodells. Die relativen Wahrscheinlichkeiten sind für eine Eigenkapitalquote von 0 % auf 100 % normiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 11: Geschätzte relative Wahrscheinlichkeit eine Kreditablehnung durch die Bank zu erfahren nach Eigenkapitalausstattung

Einfluss der Faktoren Branche, Alter und Region.

Neben der Unternehmensgröße und der Eigenkapitalausstattung wurden in der Regressionsanalyse auch die Strukturmerkmale Branche, Unternehmensalter und Region des Unternehmenssitzes berücksichtigt. Diese Faktoren erweisen sich allerdings bis auf wenige Ausnahmen alle als statistisch insignifikant (vgl. Tabelle 19 im Anhang).[31] Dieses Ergebnis ist insbesondere für das Unternehmensalter überraschend. Typischerweise würde man erwarten, dass junge Unternehmen stärker von Kreditablehnungen betroffen sind als ältere, da aufgrund der fehlenden Unternehmenshistorie, Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und Kreditgeber hinsichtlich des Geschäftsmodells größer sind als bei etablierten Unternehmen. Dieser Zusammenhang ist auch empirisch belegt (vgl. Reize, 2005b). Ein möglicher Grund dafür, dass sich der Alterseffekt in der vorliegenden Analyse nicht zeigt, könnte in dem Umstand begründet sein, dass nur sehr wenige junge Unternehmen in die Analyse Eingang finden. Dies liegt zum einen daran, dass aus erhebungstechnischen Grün-

[30] Weitergehende Analysen für Unternehmen, die bei allen Kreditverhandlungen scheitern, weil sie kein Kreditangebot erhalten, liefern wiederum sehr ähnliche Ergebnisse hinsichtlich der Wirkung der Eigenkapitalquote und der Unternehmensgröße. Im Unterschied hierzu hat die Eigenkapitalquote nahezu keinen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmen ein Kreditangebot ablehnt.

[31] Tabelle 19 enthält weiterhin die Determinanten einer Kreditablehnung durch das Unternehmen.

den nur Unternehmen im Alter von mindestens zwei Jahren im KfW-Mittelstandspanel erfasst werden (vgl. Reize, 2007). Zum anderen wird die Zahl der jungen Unternehmen durch eine hohe Anzahl fehlender Angaben bei der Eigenkapitalquote stark reduziert.[32]

Schließlich lässt sich ein tendenziell besserer Kreditzugang in den alten im Vergleich zu den neuen Bundesländern feststellen. Dieser Zusammenhang ist allerdings nur in den Jahren 2004 und 2005 signifikant und wird im Zeitablauf deutlich geringer.

Zwischenfazit Kreditzugang.

Insgesamt können die multivariaten Analysen belegen, dass sowohl die Unternehmensgröße als auch die Eigenkapitalausstattung einen maßgeblichen Einfluss auf die Kreditverfügbarkeit der Unternehmen haben. Die Untersuchungen zeigen, dass es gerade für KMU mit sehr niedriger oder sogar negativer Eigenkapitalquote besonderes wichtig ist, diese zu erhöhen, um den Zugang zu Investitionskrediten zu verbessern. Weiterhin verdeutlichen die Ergebnisse, dass eine gute Eigenkapitalausstattung unabhängig vom konjunkturellen Umfeld den Zugang zu Kreditfinanzierungen erleichtert. Angesichts der aktuellen Finanzmarktkrise, bedeutet dies, dass die mittelständischen Unternehmen im Bestreben ihre Eigenmittelausstattung zu verbessern nicht nachlassen sollten.

Trotz dieser positiven Wirkungen einer gestärkten Eigenkapitalquote darf allerdings auch nicht übersehen werden, dass insbesondere sehr kleine Unternehmen, unabhängig von ihrer Eigenmittelausstattung, im Vergleich zu größeren Mittelständlern einen wesentlich schwierigeren Zugang zu Fremdkapital haben. Einerseits haben kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren i. d. R. eine geringere Verhandlungsmacht aufgrund eingeschränkter Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten. Andererseits werden für die Banken, trotz aller Standardisierungsmöglichkeiten, sowohl die Prozesskosten einer Kreditbearbeitung als auch die Kosten der Risikobeurteilung bei kleinen Unternehmen im Vergleich zum ausgereichten Kreditvolumen immer hoch sein und daher den Kredit tendenziell unrentabel machen. Aus diesen Gründen ist hier der klassische Tatbestand eines Marktversagens gegeben. Dies bedeutet, dass gerade sehr kleine Unternehmen der Förderung mit günstigen, für ihre Bedürfnisse maßgeschneiderten, Förderkrediten oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungen bedürfen.

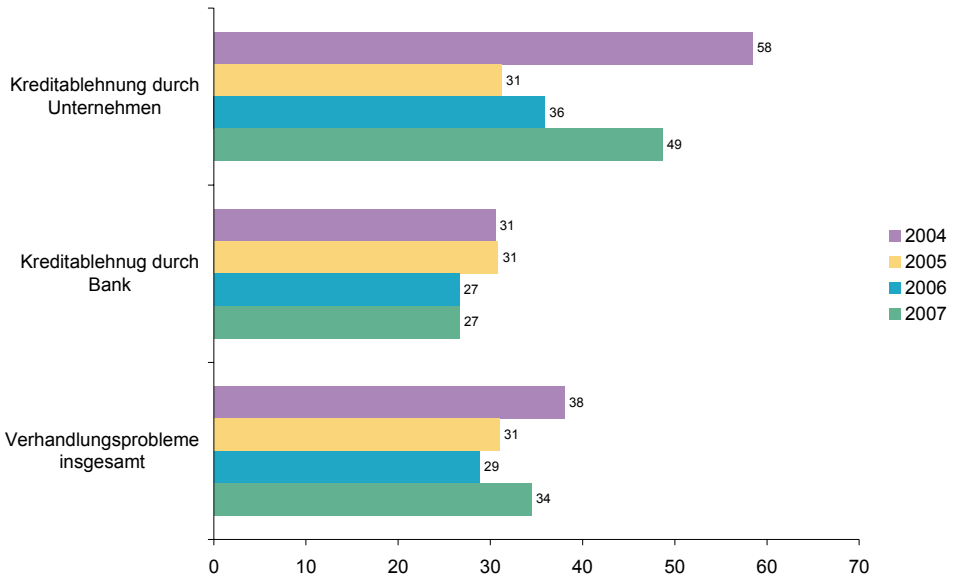
[32] Der Anteil der Unternehmen im Alter von bis zu 5 Jahren beträgt in der Stichprobe der multivariaten Analyse des Jahres 2007 lediglich 14 %, während der Anteil in der Gesamtstichprobe 24 % beträgt.

4.3.4 Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht sind neben dem Tatbestand eines Marktversagens auch die Auswirkungen des Marktversagens von großer Bedeutung. Im Folgenden soll für eine abschließende Bewertung der Relevanz von Kreditmarktrestriktionen im Mittelstand untersucht werden, wie sich eine Kreditablehnung durch die Bank auf die Investitionstätigkeit der davon betroffenen KMU auswirkt.

Nur ein Drittel aller KMU, die von Finanzierungsschwierigkeiten betroffen sind, können wie geplant investieren.

Grafik 12 zeigt, dass Finanzierungsschwierigkeiten die Investitionstätigkeit der KMU erheblich hemmen können.[33] Im Jahr 2007 war lediglich ein Drittel der von Finanzierungsschwierigkeiten betroffenen KMU in der Lage wie geplant zu investieren. Besonders betroffen in ihren Investitionsplänen sind dabei Unternehmen, die von ihrer Bank kein Kreditangebot erhalten. Von diesen KMU können lediglich 27 % ihre Investitionen wie ursprünglich geplant durchführen. Im Unterschied hierzu verfügen Mittelständler, die selbst ein Kreditangebot der Bank ablehnen über deutlich größere Finanzierungsalternativen. Falls bei diesen Unternehmen eine Kreditverhandlung scheitert, kann immer noch nahezu die Hälfte der davon betroffenen Unternehmen planmäßig investieren.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Anteile.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 12: Anteil Unternehmen, die trotz des Scheiterns einer Kreditverhandlung wie geplant investieren können in den Jahren 2004 bis 2007 (in Prozent)

[33] Vgl. hierzu auch Tabelle 20 im Anhang.

Betrachtet man die Entwicklung im Zeitablauf, lässt sich erkennen, dass eine Kreditablehnung durch die Bank über den gesamten Beobachtungszeitraum die Investitionsmöglichkeiten am stärksten einschränkt. Demnach müssen jedes Jahr etwa 70 % der hiervon betroffen KMU ihre Investitionspläne revidieren.

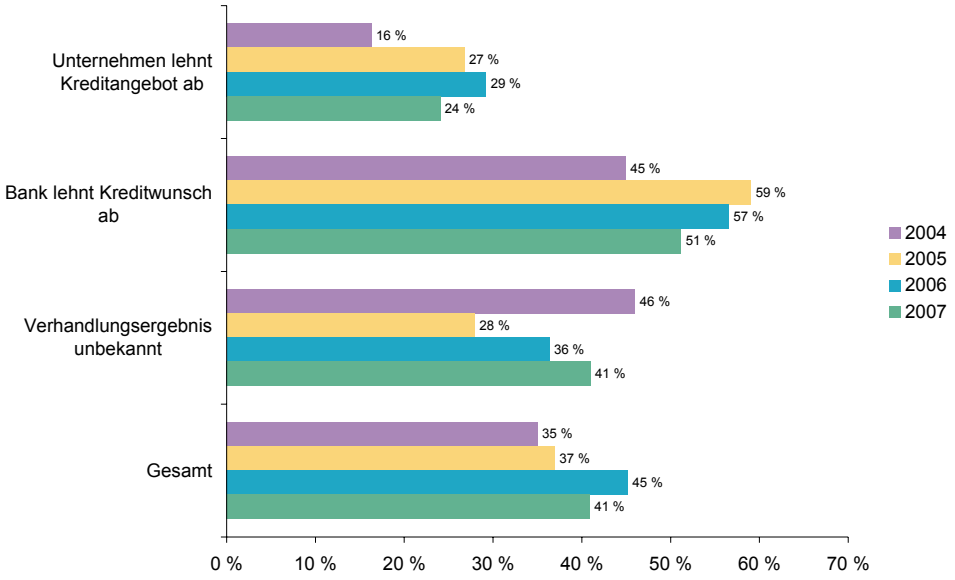
Im Jahr 2007 unterbleiben Investitionen in Höhe von bis zu 23 Mrd. EUR aufgrund des Scheiterns von Kreditverhandlungen.

Zur besseren quantitativen Einordnung der Folgen einer Kreditablehnung wurde das Investitionsvolumen berechnet, das aufgrund des Scheiterns von Kreditverhandlungen nicht oder verspätet realisiert werden konnte.[34] Demnach konnten im Jahr 2007 zwischen 16 und 23 Mrd. EUR nicht wie geplant investiert werden, weil Kreditverhandlungen gescheitert sind. Dies sind bis zu 10 % des gesamten vom Mittelstand geplanten Investitionsvolumens. 12 Mrd. EUR oder gut die Hälfte des nicht realisierten Investitionsvolumens sind dabei die Folge einer Kreditablehnung durch die Bank. Lehnt das Unternehmen ein Kreditangebot ab, reduziert sich dieser Wert auf 4 Mrd. EUR. Bei den restlichen 7 Mrd. EUR ist nicht bekannt, wie die Kreditverhandlungen letztendlich ausgegangen sind. Diese Größenordnungen belegen eindrücklich, dass Kreditfinanzierungsschwierigkeiten und hier insbesondere die Kreditablehnung schwerwiegende Folgen für die Investitionstätigkeit der betroffenen Unternehmen hat.

Dies wird vor allem bei Betrachtung von Grafik 13 deutlich. Lehnt die Bank einen Kreditwunsch des Unternehmens ab, können 51 % des ursprünglich geplanten Investitionsvolumens nicht realisiert werden.[35] Dieser Wert war zwar zwischen 2005 und 2007 um 8 Prozentpunkte rückläufig ist aber weiterhin vergleichsweise hoch. Lehnt ein Unternehmen ein Kreditangebot der Bank ab, kann „lediglich“ ein Viertel der ursprünglich geplanten Investitionen nicht getätigt werden. Dies bestätigt die Befunde des vorherigen Abschnittes, dass die Tragweite des Scheiterns von Kreditverhandlungen maßgeblich vom Auslöser des Scheiterns abhängt. Denn nur wenn die Bank kein Kreditangebot unterbreitet, liegt aufseiten der Unternehmen ein Nachfrageüberschuss nach Krediten und damit ein tatsächliches Finanzierungshemmnis vor.

[34] Bei dieser Analyse ist zu berücksichtigen, dass für einen Teil der Unternehmen nicht bekannt ist, wie erfolgreich Kreditverhandlungen abgelaufen sind und/oder ob der Ausgang der Kreditverhandlungen negative Folgen für die geplanten Investitionsprojekte hatte. Aus diesem Grund kann das nicht realisierte Investitionsvolumen nur innerhalb eines Korridors angegeben werden.

[35] Vgl. hierzu auch Tabelle 21 im Anhang.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für das realisierte und nicht realisierte Investitionssumme wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

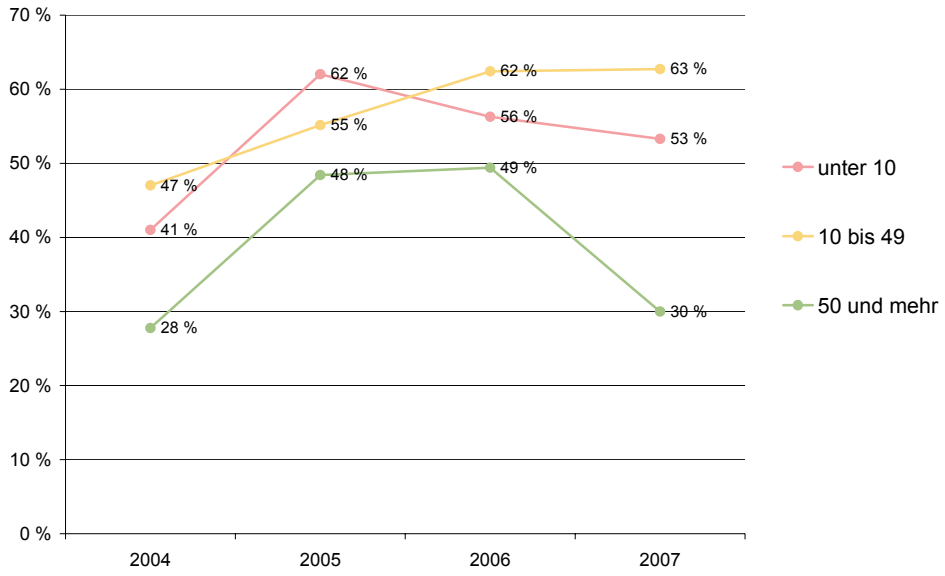
Grafik 13: Anteil des nicht realisierten am geplanten Investitionsvolumen bei Scheitern einer Kreditverhandlung in den Jahren 2004 bis 2007

Kleine Unternehmen sind in ihrer Investitionstätigkeit stärker gehemmt als größere Mittelständler.

Betrachtet man die Folgen einer Kreditablehnung durch die Bank für verschiedenen Unternehmensgrößenklassen wird deutlich, dass kleinere Unternehmen aufgrund von Kreditfinanzierungsrestriktionen stärker in ihrer Investitionstätigkeit gehemmt sind als größere Mittelständler (vgl. Grafik 14). Während im Jahr 2007 die größeren Unternehmen mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten als Folge eines Kreditnachfrageüberschusses auf 30 % ihrer geplanten Investitionen verzichten mussten, waren es bei den KMU mit weniger als 10 Beschäftigten 53 % und bei den KMU mit 10 bis 49 FTE-Beschäftigten sogar 63 %. Dieses Ergebnis bestätigt die eingangs aufgestellte These, dass kleine Unternehmen weniger Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten haben und somit bei einer Kreditknappheit auch nur eingeschränkt auf alternative Finanzierungsquellen zurückgreifen können.

Die negativen Folgen einer Kreditablehnung durch die Bank schwanken zwar im Zeitablauf für die einzelnen Unternehmensgrößenklassen relativ stark, dennoch gilt im gesamten Beobachtungszeitraum, dass größere Mittelständler besser mit einer Kreditrationierung umgehen können als kleinere. Erfreulich ist, dass bei den kleinen Unternehmen mit weniger als 10 FTE-Beschäftigten nach einem starken Anstieg des Anteils des nicht realisierten Investitionsvolumens zwischen 2004 und 2005, dieser Wert seit 2006 wieder rückläufig ist. Demnach scheinen sich die kleineren Unternehmen nicht nur im Rahmen von Kreditverhand-

lungen erfolgreicher darzustellen, sondern sie sind auch nach Kreditablehnung wieder eher in der Lage ihre geplanten Investitionen durchzuführen.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für das realisierte und nicht realisierte Investitionssumme wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 14: Anteil des nicht realisierten am geplanten Investitionsvolumen aufgrund einer Kreditablehnung durch die Bank nach Größe

Eine verbesserte Eigenkapitalausstattung mildert die negativen Folgen einer Kreditrationierung nur indirekt.

Diese deskriptiven Befunde werden durch eine einfache multivariate Regressionsanalyse noch geschärft.[36] Eine Kreditablehnung durch die Bank erweist sich dabei als mit Abstand bedeutendster Erklärungsfaktor für das Ausmaß der unterbliebenen Investitionen. Demzufolge erhöht sich für den Fall, dass eine Bank im Rahmen einer Kreditverhandlung zumindest einmal kein Angebot unterbreitet, im Vergleich zu einer erfolgreichen Kreditverhandlung, der Anteil des nicht realisierten Investitionsvolumens über alle Mittelständler um bis zu 75 Prozentpunkte.

Ebenfalls erheblichen Einfluss auf den Umfang in dem KMU ihre geplanten Investitionen umsetzen können hat die Unternehmensgröße. Bei sehr kleinen Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten ist im Vergleich zu größeren Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten der geschätzte Anteil des nicht realisierten am ursprünglich geplanten Investitionsvolumen – nach Kontrolle für die Eigenkapitalquote und der anderen Unternehmensstrukturmerkmale – um bis zu 40 Prozentpunkte höher. Somit sind kleine Unternehmen

[36] Die Darstellung der vollständigen Regressionsergebnisse findet sich in Tabelle 22 im Anhang.

nicht nur vergleichsweise häufig von Kreditrationierungen betroffen, sondern verfügen im Fall einer Rationierung auch über deutlich weniger Finanzierungsalternativen.

Im Unterschied zur Unternehmensgröße, hat die Eigenkapitalausstattung kaum einen direkten Einfluss auf die Höhe des tatsächlich getätigten Investitionsvolumens. Eine Simulation auf Basis eines repräsentativen Unternehmens[37] verdeutlicht diesen Befund. Würde dieses repräsentative Unternehmen seine Eigenkapitalquote von 10 auf 15 % erhöhen, könnte es im Fall einer Kreditablehnung durch die Bank im Jahr 2007 5,1 statt 4,5 Prozent seines geplanten Investitionsvolumens realisieren. Wäre dieses Unternehmen allerdings in der Lage seine Kreditverhandlung erfolgreich abzuschließen, könnte es über 80 % seiner geplanten Investitionen auch tatsächlich tätigen.

Berücksichtigt man allerdings, dass eine höhere Eigenkapitalquote die Wahrscheinlichkeit einer Kreditablehnung durch die Bank senkt (s. Abschnitt 4.3.3) ergibt sich zumindest ein indirekter Effekt der Eigenmittelausstattung auf die Höhe des realisierbaren Investitionsvolumens. Eine Simulation auf Basis des oben beschrieben repräsentativen Unternehmens zeigt, dass dieser indirekte Effekt bei 9 Prozentpunkten liegt. Folglich würde eine Eigenkapitalerhöhung von 10 auf 15 % über den Effekt einer reduzierten Kreditablehnungswahrscheinlichkeit die Höhe des realisierbaren Investitionsvolumens für dieses repräsentative Unternehmen von 38 auf 47 % steigern.

4.4 Zwischenfazit.

Auf Basis der deskriptiven Auswertungen mit dem KfW-Mittelstandspanel konnten vier wichtige stilisierte Fakten über die Finanzierungssituation und die Eigenkapitalausstattung des Mittelstands abgeleitet werden: erstens, die Eigenkapitalquote im Mittelstand hat sich verbessert, zweitens, die Eigenkapitalquote von kleinen Unternehmen ist unterdurchschnittlich hoch, drittens, die Finanzierungssituation des Mittelstands hat sich verbessert und viertens, die Finanzierungssituation von kleinen Unternehmen ist deutlich schlechter als die der größeren.

Eine multivariate Analyse des Kreditzugangs liefert dabei eindeutige Belege, dass die verbesserte Finanzierungssituation ursächlich auf die gestiegene Eigenkapitalausstattung der KMU zurückzuführen ist. Folglich senkt eine Steigerung der Eigenkapitalquote von 10 auf 15 % die Wahrscheinlichkeit von der Bank eine Kreditablehnung zu erfahren um bis zu 10 Prozentpunkte. Die mittelständischen Unternehmen haben offensichtlich erkannt, dass

[37] Das repräsentative Unternehmen ist definiert als mindestens 20 Jahre altes KMU aus dem Verarbeitenden Gewerbe mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten und Sitz in den neuen Bundesländern, welches seit 1997 keine Fördermittel der KfW in Anspruch genommen hat.

eine gute Bonität und damit eine verbesserte Eigenkapitalausstattung für den Zugang zu Bankkrediten mehr und an Bedeutung gewonnen hat.

Da im Zuge der derzeitigen Finanzkrise die Risikosensitivität der Kreditinstitute eher steigen dürfte, besteht für den deutschen Mittelstand die Notwendigkeit, im Bestreben seine Eigenmittelausstattung zu verbessern, nicht nachzulassen. Denn die Auswertungen haben sehr deutlich gezeigt, dass eine gute Eigenkapitalausstattung unabhängig vom konjunkturellen Umfeld den Zugang zu Kreditfinanzierungen erleichtert. Angesichts der sich zunehmend eintrübenden Konjunkturaussichten für das Jahr 2009 und dem Umstand, dass eine Eigenkapitalbildung durch die Thesaurierung von Gewinnen in wirtschaftlich schwierigen Phasen nur in geringem Umfang beschritten werden kann, kommt der Mittelstand allerdings auch an einer zunehmenden Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente wie z. B. Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital zur Eigenkapitalbildung nicht vorbei.

Trotz dieser positiven Wirkungen einer gestärkten Eigenkapitalquote darf allerdings auch nicht übersehen werden, dass insbesondere sehr kleine Unternehmen, unabhängig von ihrer Eigenmittelausstattung, im Vergleich zu größeren Mittelständlern einen wesentlich schwierigeren Zugang zu Fremdkapital haben. Dementsprechend ist im Jahr 2007 die relative Wahrscheinlichkeit von der Bank kein Kreditangebot zu erhalten für KMU mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten um 67 Prozentpunkte niedriger als für Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten. Dieser Unterschied gilt wohlgemerkt unabhängig von der jeweiligen Eigenkapitalausstattung.

Deshalb wird für kleine Unternehmen, selbst auf Basis einer verbesserten Eigenkapitalquote, der Kreditzugang auch weiterhin vergleichsweise schwierig sein. Denn einerseits werden für Banken und Sparkassen trotz aller Standardisierungsmöglichkeiten die Prozesskosten einer Kreditbearbeitung sowie die Kosten der Risikobeurteilung bei kleinen Unternehmen im Vergleich zum ausgereichten Kreditvolumen immer sehr hoch sein und daher den Kredit tendenziell unrentabel machen. Darüber hinaus werden kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren aufgrund der eingeschränkten Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten fast immer eine geringere Verhandlungsmacht gegenüber Kreditinstituten aufweisen. Daher steht insbesondere der kleine Mittelstand im Fokus der Förderung.

Die Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels können dabei die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung, die einer Überwindung bestehender Investitionshemmnisse in Form von Finanzierungsrestriktionen zukommen, eindrücklich untermauern und damit die Notwendigkeit einer entsprechenden öffentlichen Förderung belegen. Folglich konnte im Jahr 2007 nur ein Drittel der von Finanzierungsschwierigkeiten betroffenen KMU wie geplant investieren. Insgesamt wurden zwischen 16 und 23 Mrd. EUR nicht oder verspätet investiert, weil Kreditverhandlungen gescheitert sind. Dies sind bis zu 10 % des gesamten vom Mittelstand

geplanten Investitionsvolumens. Hiervon konnten 12 Mrd. EUR nicht getätigt werden, weil eine Bank im Rahmen von Kreditverhandlungen kein Angebot unterbreitet hat. Weiterhin wird die These der mangelnden Finanzierungsalternativen bei kleinen Unternehmen durch die Analyse bestätigt. Kleine Unternehmen müssen im Fall einer Kreditablehnung durch die Bank ihre Investitionstätigkeit auf 47 % des ursprünglich geplanten Volumens reduzieren. Bei größeren Mittelständlern beträgt dieser Anteil immerhin 70 %.

Um Finanzierungshemmnisse gerade bei kleinen Unternehmen und Gründungen abzubauen, hat die KfW Mittelstandsbank im Rahmen der Initiative „Kleiner Mittelstand“ Maßnahmen zur besonderen Unterstützung dieses Unternehmenssegmentes eingeführt (vgl. Abschnitt 7.4 im Anhang). Neben der öffentlichen Hand sind allerdings auch die Unternehmen selbst gefordert ihre Chancen auf einen Zugang zu Investitionskrediten zu verbessern. Gerade für kleine Unternehmen ist es wichtig, dass sie ihre Verhandlungskompetenz gegenüber den Banken und Sparkassen stärken. Hierzu gehört neben einer intensiven Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch insbesondere eine transparente und nachvollziehbare Dokumentation der Geschäftsidee bzw. der Geschäftsabläufe. Insbesondere müssen sich die Unternehmen intensiver mit dem Thema Rating auseinandersetzen und hierbei den Dialog mit ihrer Hausbank suchen.

5 Internationalisierung des Mittelstands

5.1 Hintergrund.

Deutschland ist wie kaum ein anderes großes Industrieland in den Welthandel und die internationale Arbeitsteilung eingebunden. Der deutsche Außenbeitrag hat seit dem Jahr 2000 fast drei Viertel des volkswirtschaftlichen Wachstums getragen.[38] Jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland ist direkt oder indirekt vom Export abhängig. Trotz dieser hohen Bedeutung der Internationalisierung für die deutsche Wirtschaft insgesamt ist bisher jedoch kaum bekannt, inwieweit der Mittelstand an dem außenwirtschaftlichen Engagement beteiligt ist.[39]

Bislang wurde das Thema Internationalisierung vor allem für größere Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes analysiert. Die Wirtschaft in Deutschland besteht jedoch vor allem aus kleinen Unternehmen: 82 % der Unternehmen verfügen über weniger als fünf Beschäftigte (vgl. Anhang). Zudem überwiegt der Anteil der Dienstleistungsunternehmen mit 75 % den der Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe mit 8 % bei Weitem. Die geringe Aufmerksamkeit, die der Internationalisierung des Mittelstands gemessen an seiner absoluten Zahl in Relation zu Großunternehmen bisher geschenkt wurde, ist erstens darauf zurückzuführen, dass Auslandsaktivitäten in der Regel mit höheren Kosten und Risiken für ein Unternehmen verbunden sind. Aufgrund ihres Fixkostencharakters belasten sie mittelständische Unternehmen verhältnismäßig stärker als große Unternehmen. Daher ist es für kleine und mittlere Unternehmen mit ihren begrenzten finanziellen und personellen Kapazitäten schwieriger als für Großunternehmen, ausländische Märkte und Standorte anzugehen.[40] Insbesondere für den kleinen Mittelstand ist daher nur von einer geringen Bedeutung von Auslandsaktivitäten auszugehen. Um diese These zu prüfen, gab es bislang in Deutschland keine ausreichend große empirische Datenbasis. Und dies ist der zweite Grund für die geringe Aufmerksamkeit, die den Internationalisierungsaktivitäten von KMU bisher zukam. Mit dem KfW-Mittelstandspanel wurde nun erstmalig eine Datengrundlage geschaffen, die es erlaubt das Thema Internationalisierung nicht nur für den großen, sondern auch für den kleinen Mittelstand zu analysieren.

Ziel des diesjährigen Schwerpunktthemas des Berichts ist es, die Internationalisierung und Internationalisierungshemmnisse des breiten Mittelstands zu analysieren, wobei insbesondere die Aktivitäten der kleinen Unternehmen und Finanzierungsrestriktionen im Vordergrund

---

[38] Der Außenbeitrag ist der Saldo von Ausfuhren und Einfuhren. Die Angabe bezieht sich auf den Durchschnitt der Jahre 2000 bis 2007 (Statistisches Bundesamt 2008).

[39] Siehe Lo (2008).

[40] Für eine Übersicht der Schwierigkeiten kleiner Unternehmen im Rahmen der Internationalisierung siehe Hauser (2006).

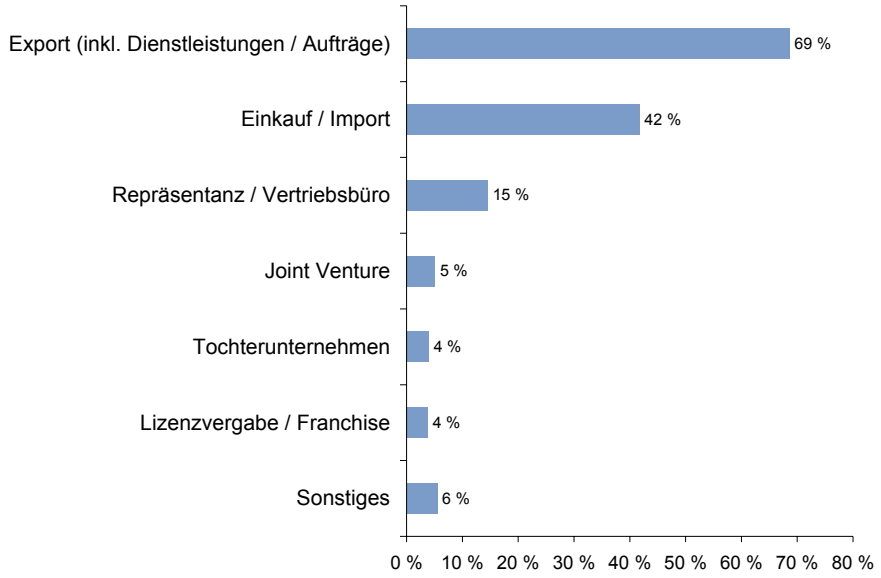
stehen. Denn obwohl in der gängigen Literatur dem Kosten- und Finanzierungsargument viel Raum gegeben wird, hat sich die Forschung bis jetzt kaum mit den Finanzierungsrestriktionen von Auslandsaktivitäten und insbesondere mit dem Einfluss von Eigenkapital und Kreditzugang befasst.

Im Folgenden wird in einem ersten Schritt zunächst die Entwicklung der Auslandsaktivität und der Auslandsumsätze des Mittelstands nach Größenklassen und nach Branchen deskriptiv analysiert. Ein besonderes Augenmerk wird hierbei auf den kleinen Mittelstand gelegt. Die Bedeutung unternehmensspezifischer Merkmale für die Internationalisierung des Mittelstands wird dann im nächsten Schritt analysiert, dazu gehört auch die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen. Darauf aufbauend wird der Kreditzugang auslandsaktiver KMU im Vergleich untersucht. Da Auslandsinvestitionen von den unterschiedlichen Internationalisierungsformen des Mittelstands die größten Herausforderungen an die (finanziellen) Ressourcen stellen, wird ihre Finanzierung gesondert beleuchtet. Um mehr über die begrenzenden Faktoren für die Internationalisierung des Mittelstands – und damit auch über die Erschließung des weiteren Internationalisierungspotenzials – zu erfahren, werden im abschließenden Schritt die wesentlichen Hemmnisse für Auslandsaktivitäten des Mittelstands untersucht.

5.2 Mittelstand auf internationalen Märkten.

Internationalisierung – oder präziser die Erschließung ausländischer Märkte und Standorte – kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen. Die Spannbreite der Internationalisierungsformen geht von Exporten über Repräsentanzen zu Joint Ventures oder Tochtergesellschaften. Die wichtigste Form der Erschließung von Auslandsmärkten für den Mittelstand ist der Export: 69 % der auslandsaktiven Mittelständler führen derzeit Produkte ins Ausland aus oder erstellen Dienstleistungen und Aufträge temporär vor Ort (vgl. Grafik 15). Weitere 42 % nutzen ausländische Märkte für den Einkauf bzw. Import. In deutlich geringerem Maße werden Internationalisierungsformen genutzt, die mit einem höheren Finanzierungseinsatz verbunden sind. So sind lediglich 15 % des Mittelstands mit einer ständigen Repräsentanz oder einem Vertriebsbüro im Ausland vertreten. 5 % der auslandsaktiven KMU gehen die Auslandsmarkterschließung mit einem Partner im Joint Venture an, weitere 4 % sind mit Tochterunternehmen im Ausland präsent. Auch Lizenzvergabe oder Franchise spielen eine eher kleine Rolle für die Internationalisierung des Mittelstands (4 %).

Aufgrund der Vielfalt der Internationalisierungsstrategien ist eine trennscharfe Abgrenzung nicht immer möglich. Im diesjährigen KfW-Mittelstandspanel wurde die Internationalisierung daher nicht nur über die Form der Auslandsaktivität abgefragt, sondern auch über den Anteil des im Ausland erzielten Umsatzes. Damit können unabhängig von der jeweils verfolgten Internationalisierungsform alle umsatzrelevanten Auslandsaktivitäten erfasst werden.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 15: Formen der Internationalisierung auslandsaktiver Mittelständler

5.2.1 Auslandsaktivitäten nach Größenklassen.

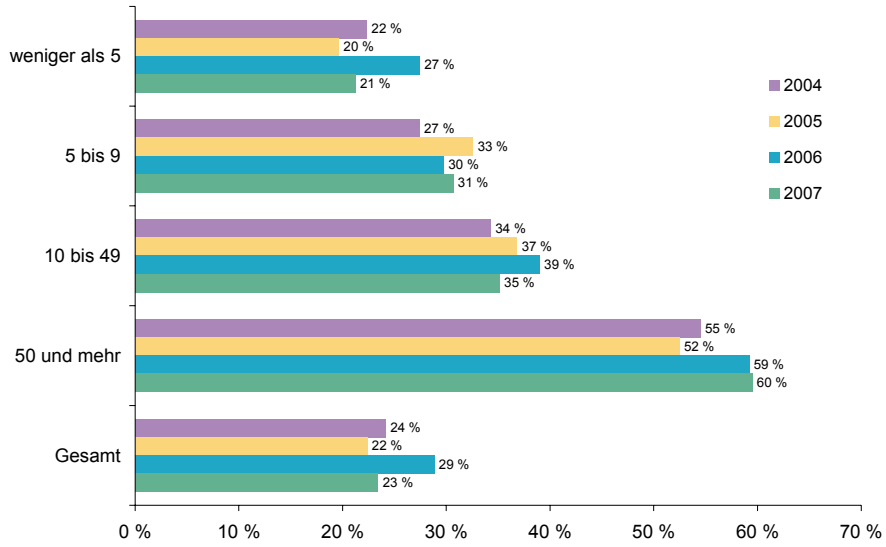
Etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen (23 %) erzielte im Jahr 2007 Auslandsumsätze. Bezogen auf die Gesamtzahl mittelständischer Unternehmen in Deutschland heißt das, dass über 800.000 KMU Produkte und Dienstleistungen im Ausland abgesetzt haben.

Größere Mittelständler sind deutlich häufiger im Ausland aktiv als kleine Mittelständler.

Die Unterscheidung des Anteils auslandsaktiver Unternehmen nach Größenklassen zeigt einen klaren Zusammenhang zwischen Größe und Auslandsumsätzen. Während bei mittelständischen Unternehmen ab 50 Beschäftigten mehr als jedes zweite Unternehmen in den letzten vier Jahren Auslandsumsätze erzielt hat, ist es bei den Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten nur etwa jedes fünfte Unternehmen (vgl. Grafik 16). Damit sind große Mittelständler dreimal so häufig international tätig wie Kleinstunternehmen.

In der Relation zu den größeren Mittelständlern wirkt das internationale Engagement von Kleinstunternehmen somit gering. Berücksichtigt man jedoch die begrenzten Ressourcen kleiner Unternehmen, so erscheint der Anteil von 21 % auslandsaktiver Kleinstunternehmen immer noch erheblich. Entgegen den Erwartungen sind dementsprechend auch Kleinstunternehmen in der Lage, sich auf ausländischen Märkten zu behaupten. Über 600.000 Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten gelingt es, sich gegen den internationalen Wettbewerb durchzusetzen. Diese Daten zeigen, dass trotz der Kapazitätsprobleme auch der

kleine Mittelstand imstande ist, die Kosten der Markterschließung zu stemmen und Wachstum auf ausländischen Märkten zu realisieren.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für die Beschäftigten wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 16: Anteil der Unternehmen mit Auslandsumsätzen 2004–2007 nach Größenklassen

Betrachtet man die Entwicklung zwischen 2004 und 2007, so ist der Anteil auslandsaktiver Mittelständler im Beobachtungszeitraum relativ stabil geblieben. Lediglich das Jahr 2006 sticht mit einem Anteil von 29 % hervor. Darin spiegelt sich vor allem der vergleichsweise hohe Internationalisierungsgrad der kleinsten Unternehmensklasse mit weniger als fünf Beschäftigten wieder. Die außergewöhnlich hohe Auslandsaktivität im Jahr 2006 ist kongruent mit der Entwicklung der gesamten deutschen Exporte an Waren und Dienstleistungen im Beobachtungszeitraum. Während das Exportwachstum im Jahr 2004 mit 10 % lediglich 2 Prozentpunkte über dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der letzten zehn Jahre von 8 % lag, und das Jahr 2005 genau diesem Durchschnitt entsprach, stellte das Jahr 2006 mit 14 % einen deutlichen Wachstumshöhepunkt dar. Im Jahr 2007 schwächt sich das Wachstum wiederum auf 8 % ab.[41] Das Jahr 2006 zeichnete sich dementsprechend durch eine überdurchschnittlich hohe Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen und Dienstleistungen aus. Diese Nachfrage kam vor allem aus den neuen Mitgliedsländern der EU sowie den großen Schwellenländern Russland und China.

Die einzige Größenklasse, die die Ausweitung ihres auslandsaktiven Anteils im Jahr 2006 auch im Jahr 2007 halten konnte, waren die Unternehmen ab 50 Beschäftigten. In den drei

[41] Eigene Berechnung auf Basis der Daten des Statistischen Bundesamts und der Deutschen Bundesbank.

kleineren Größenklassen war hingegen ein Rückgang im Jahr 2007 feststellbar. Die deutliche Ausprägung des Rückgangs in der Gruppe der kleinsten Unternehmen weist darauf hin, dass sie auf Nachfrageschwankungen im Ausland und im Inland sensibler reagieren als größere Unternehmen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass der Internationalisierung in kleinen Unternehmen häufig keine langfristige Strategie zu Grunde liegt, sondern Auslandsaktivitäten im kleinen Mittelstand oftmals zufalls- und einzelfallgetrieben sind.

Für den Großteil des Mittelstands stellt Europa den wichtigsten internationalen Wirtschaftsraum dar.

Für den Mittelstand spielt dabei vor allem der EU Binnenmarkt eine wesentliche Rolle. Räumliche Nähe und ähnlicher Rechtsrahmen erleichtern den Zugang auch für sehr kleine Unternehmen. 21 % der Mittelständler erzielen Auslandsumsätze in der EU und anderen europäischen Ländern (vgl. Tabelle 5). Der Anteil an KMU, die auch außerhalb Europas aktiv sind, liegt mit 7 % hingegen deutlich niedriger.

Tabelle 5: Auslandsaktive Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas nach Größenklassen

	2004	2005	2006	2007
	Anteil der Unternehmen mit europäischen Auslandsumsätzen (in Prozent)			
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Weniger als 5	21	18	26	19
5 bis 9	26	31	29	29
10 bis 49	32	35	38	34
50 und mehr	53	51	58	58
Gesamt	23	20	27	21
	Anteil der Unternehmen mit Umsätzen außerhalb Europas (in Prozent)			
Weniger als 5	7	9	11	6
5 bis 9	10	14	13	13
10 bis 49	16	18	15	14
50 und mehr	30	30	34	34
Gesamt	8	10	12	7

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Die Unterschiede zwischen den Größenklassen sind außerhalb Europas noch ausgeprägter als innerhalb. Das Verhältnis zwischen den kleinsten Unternehmen mit unter fünf Beschäftigten und den größeren Mittelständlern mit 50 und mehr Beschäftigten beträgt in Europa mit 19 % bzw. 58 % Beteiligung in etwa 1:3. Dies entspricht dem Verhältnis der Auslandaktivität insgesamt. Außerhalb Europas gibt es hingegen lediglich 6 % auslandsaktive sehr kleine Unternehmen, während noch 34 % der größeren Mittelständler Umsätze außerhalb Europas erzielen. Das Verhältnis der kleinsten zu den größeren Mittelständlern liegt außerhalb Europas damit bei fast 1:6. Für kleine Unternehmen ist es demnach deutlich schwieriger in weiter entfernten Regionen Umsätze zu erzielen als für die größeren Mittelständler.

In den Jahren 2005 und 2006 gelang es den kleinsten Unternehmen jedoch, ihren Anteil auch außerhalb Europas auszubauen. Im Jahr 2005 waren 9 % und im Jahr 2006 11 % der Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten in der Lage, Produkte und Dienstleistungen außerhalb Europas abzusetzen. Mit dem verringerten Nachfragewachstum nach deutschen Produkten und Dienstleistungen im Jahr 2007 gab es jedoch einen deutlichen Rückgang, der Anteil hat sich mit 6 % fast halbiert.

5.2.2 Entwicklung der Auslandsumsätze.

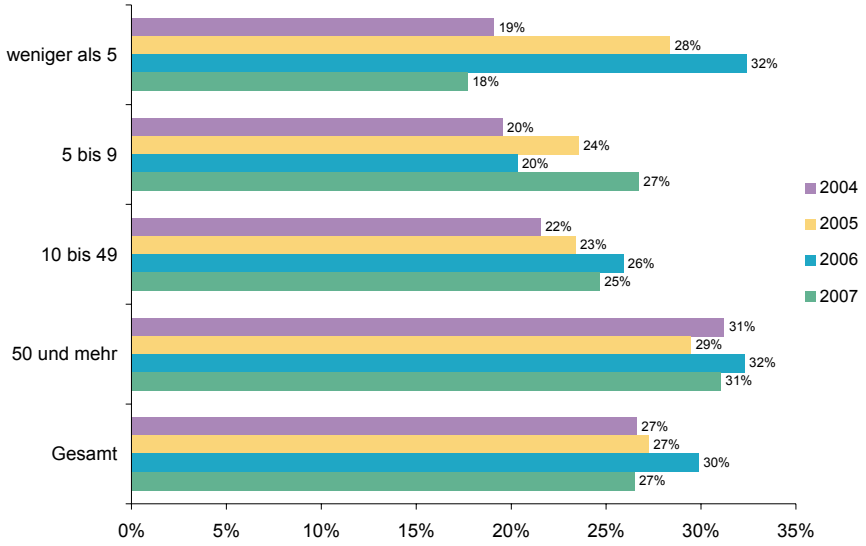
Die Stärke der Beteiligung des Mittelstands an der Internationalisierung wird nicht nur durch den Anteil auslandsaktiver Mittelständler bestimmt, sondern auch durch das Ausmaß ihrer erzielten Auslandsumsätze. Im Jahr 2007 betrug dieser Anteil im gesamten Mittelstand 14 % (vgl. Tabelle 23 im Anhang). Erwartungsgemäß ist ihre Bedeutung im größeren Mittelstand am höchsten: 23 % der Umsätze in der Größenklasse ab 50 Beschäftigten werden auf internationalen Märkten erzielt. Im Vergleich dazu spielt das Ausland für die Umsätze des mittleren und kleineren Mittelstands bisher nur eine geringere Rolle. In den Größenklassen 5 bis 9 Beschäftigte und 10 bis 49 Beschäftigte lag der Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen bei 12 % respektive 13 %. In der kleinsten Größenklasse der Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten werden noch 8 % der Umsätze auf internationalen Märkten erzielt.

Auch Kleinstunternehmen sind in der Lage, wesentliche Anteile ihres Umsatzes im Ausland zu erzielen.

Diese starken Unterschiede zwischen den Größenklassen verringern sich merklich, wenn die Betrachtung auf die Unternehmen eingeschränkt wird, die im Ausland Umsätze erzielen. Die auslandsaktiven Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten erzielen im Durchschnitt 18 % ihres Umsatzes grenzüberschreitend, bei den Unternehmen ab 50 Beschäftigten liegt diese Quote bei 31 %. Der durchschnittliche Anteil an Auslandsumsätzen liegt damit zwischen der kleinsten und der größten Größenklasse lediglich 13 Prozentpunkte auseinander (vgl. Grafik 17). Die Unternehmen mit fünf bis neun FTE-Beschäftigten erzielen im Durchschnitt 27 % ihres Umsatzes international und liegen damit um 2 Prozentpunkte über den Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten. Dies weist darauf hin, dass zwar die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen auslandsaktiv ist, sich nach der Betriebsgröße unterscheidet. Ist ein Unternehmen jedoch auf ausländischen Märkten aktiv, so sind auch sehr kleine Unternehmen in der Lage, einen wichtigen Anteil ihres Umsatzes im Ausland zu erzielen.

Betrachtet man die Entwicklung der durchschnittlichen Auslandsumsätze international aktiver Mittelständler seit 2004, so bestätigt sich, dass das Jahr 2006 ein außergewöhnlich gutes Jahr für den grenzüberschreitenden Absatz von Produkten und Dienstleistungen des Mit-

telstands war. Während der Durchschnitt der Auslandsumsätze in den Jahren 2004 und 2005 bei 27 % lag, stieg er im Jahr 2006 auf 30 % und ging im Jahr 2007 wieder auf 27 % zurück. Dem Mittelstand ist es demnach nicht gelungen, die Ausweitung seines Auslandsengagements im Jahr 2006 auch im darauf folgenden Jahr zu halten.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 17: Anteil des Auslandsumsatzes auslandsaktiver Unternehmen 2004–2007 nach Größenklassen

In der Unterscheidung nach Größe zeigen insbesondere die beiden kleinen Größenklassen in den Auslandsumsätzen eine merklich höhere Volatilität in den Ergebnissen als in der Entwicklung der Auslandsaktivität (vgl. Grafik 15). So kletterte der durchschnittliche Auslandsumsatz der Unternehmen in der Größenklasse bis fünf FTE-Beschäftigte von 19 % (2004) auf 28 % (2005) und 32 % (2006) und reduzierte sich im Jahr 2007 auf 18 %. Demnach kam es vor allem bei den kleinsten Unternehmen zu einer starken Verringerung des Auslandsengagements im letzten Jahr. Auch die Größenklasse von fünf bis neun Beschäftigte pendelte zwischen 20 % (2004 und 2006), 24 (2005) und 27 % im Jahr 2007. Diese hohen Schwankungen in den Auslandsumsatzanteilen der Kleinstunternehmen sind vermutlich darauf zurückzuführen, dass aufgrund des geringen Unternehmensumsatzes bereits einzelne Auslandsaufträge große Anteile erreichen können und kleine Unternehmen eine geringere Kontinuität im Auslandsgeschäft aufweisen als größere Unternehmen.[42] Dementsprechend zeigen sich die durchschnittlichen Auslandsumsatzanteile der Unternehmen mit 50 und mehr

[42] Methodisch kommt hinzu, dass die Variable Auslandsumsatz als Prozentangabe eine Ausprägung zwischen 0 und 100 annehmen kann, während die Auslandsaktivität nur zwischen 0 (nicht auslandsaktiv) und 1 (auslandsaktiv) variiert. Einzelne Unternehmen mit Extremwerten können bei den Auslandsumsätzen daher merklich den Durchschnitt beeinflussen. Dies gilt insbesondere für die kleinsten Unternehmen, die z. T. einen sehr hohen Hochrechnungsfaktor aufweisen.

FTE-Beschäftigten wesentlich stabiler, sie bewegten sich lediglich zwischen 29 % (2005) und 32 % (2006).

Drei Viertel der mittelständischen Auslandsumsätze werden in Europa erzielt.

Erwartungsgemäß spiegelt sich die hohe Aktivität des Mittelstands in Europa auch in einem hohen Auslandsumsatzanteil wider. Während die auslandsaktiven Mittelständler im Jahr 2007 19 % ihres Umsatzes auf dem europäischen Markt erzielten, betrug der Anteil des Umsatzes außerhalb Europas lediglich 7 % (vgl. Tabelle 6). Damit werden etwa drei Viertel der mittelständischen internationalen Umsätze in Europa erwirtschaftet. Dies entspricht mit 76 % fast exakt dem Anteil Europas an den gesamten deutschen Ausfuhren (2007, Statistisches Bundesamt 2008). Für die kleinsten Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten spielt Europa mit 83 % sogar noch eine größere Rolle. Insgesamt lässt sich der Anstieg der mittelständischen Auslandsumsatzanteile im Jahr 2006 überwiegend auf den europäischen Markt zurückführen, wenngleich auch der außerhalb Europas erzielte Auslandsumsatz in den Jahren 2005 und 2006 leicht zugenommen hat.

Tabelle 6: Auslandsumsätze auslandsaktiver Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas nach Größenklassen

	2004	2005	2006	2007
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
	Anteil der europäischen Auslandsumsätze der auslandsaktiven Unternehmen in Prozent			
Weniger als 5	16	21	24	15
5 bis 9	15	16	16	18
10 bis 49	15	17	19	18
50 und mehr	21	19	22	22
Gesamt	18	18	21	19
	Anteil Auslandsumsätze der auslandsaktiven Unternehmen außerhalb Europas in Prozent			
Weniger als 5	4	7	9	3
5 bis 9	4	7	4	9
10 bis 49	7	7	7	7
50 und mehr	11	11	11	9
Gesamt	8	9	9	7

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Betrachtet man die Entwicklung nach Größenklassen, so lässt sich kein eindeutiger Trend feststellen. Die Größenklassen von 10 bis 49 und ab 50 Beschäftigte weisen relativ stabile Werte sowohl innerhalb als auch außerhalb Europas auf. Der Anstieg der Auslandsumsatzanteile in der kleinsten Größenklasse von 2004 bis 2006 mit anschließender merklicher Verringerung im Jahr 2007 findet in beiden Regionen statt. Deutlich zurückgegangen ist sowohl der Anteil der Auslandsumsätze in Europa von 24 % (2006) auf 15 % (2007) als auch der

Umsatzanteil, den die Kleinstunternehmen außerhalb des europäischen Marktes erzielen konnten (von 9 % auf 3 %).

5.2.3 Internationalisierung nach Branchen.

Neben der Unternehmensgröße hat die Branche einen wesentlichen Einfluss auf die Internationalisierung des Mittelstands. Dies bezieht sich sowohl auf die Wahrscheinlichkeit eines Unternehmens, sich auf internationalen Märkten zu betätigen, als auch auf den Umsatzanteil, der im Ausland erzielt wird.

Eine hohe Auslandsaktivität zeigen vor allem die Mittelständler aus dem FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe.

Die Differenzierung nach Branchen zeigt ähnlich markante Unterschiede zwischen den Wirtschaftszweigen wie sie oben zwischen den Größenklassen deutlich wurden. Den höchsten Anteil auslandsaktiver Mittelständler zeigt erwartungsgemäß das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe mit 68 % (vgl. Tabelle 7). Es folgen der Handel mit einem Anteil auslandsaktiver Unternehmen von 34 % und das sonstige Verarbeitende Gewerbe mit 33 %. In den Dienstleistungsbranchen liegt die Quote auslandsaktiver Unternehmen im Jahr 2007 deutlich niedriger. Sie beträgt 21 % bei den wissensintensiven und 17 % bei den sonstigen Dienstleistungen. Im Baugewerbe spielen auslandsaktive Unternehmen mit 7 % eine deutlich geringere Rolle.

Tabelle 7: Auslandsaktive Unternehmen im Mittelstand nach Branchen

	2004	2005	2006	2007
	Anteil Unternehmen mit Auslandsumsätzen in Prozent			
Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	56	49	65	68
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	30	32	34	33
Bau	6	9	7	7
Wissensintensive Dienstleistungen	21	15	30	21
Handel	32	32	34	34
Sonstige Dienstleistungen	27	24	25	17

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Hochrechnungen inklusive „Sonstige" Branchen.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Betrachtet man die Entwicklung im Zeitablauf, so ist festzuhalten, dass es vor allem dem bereits stark international ausgerichteten FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe gelungen ist, seine Auslandsaktivität weiter auszubauen. Der Anteil auslandsaktiver Mittelständler ist in diesem Branchensegment von 56 % im Jahr 2004 auf 68 % im Jahr 2007 gestiegen. Im Unterschied dazu ist bei den sonstigen Dienstleistungen ein deutlicher Rückgang der Auslandsaktivität in den letzten Jahren zu verzeichnen. Während ihr Anteil auslandsaktiver Un-

ternehmen im Jahr 2004 noch 27 % betrug, reduzierte er sich bis zum Jahr 2007 merklich auf 17 %.

Die wissensintensiven Dienstleister weisen hingegen eine tendenziell volatile Entwicklung auf. Ihr auslandsaktiver Anteil verringerte sich zunächst von 21 % (2004) auf 15 % (2005), um sich dann im Jahr 2006 auf 30 % zu verdoppeln. Im Unterschied zum FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe gelang es den wissensintensiven Dienstleistern jedoch nicht, diesen Anteil auch im Jahr 2007 zu halten, er ging auf 21 % zurück. Da 90 % der wissensintensiven Dienstleister in der Größenklasse mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten einzuordnen sind, ist diese sprunghafte Entwicklung wie oben ausgeführt vermutlich darauf zurückzuführen, dass Auslandsumsätze eher in Einzelprojekten erzielt werden und seltener Teil einer langfristigen Unternehmensstrategie sind. Zudem könnte diese Entwicklung ein Hinweis auf eine hohe Flexibilität dieser Unternehmen auch bei der Erschließung ausländischer Märkte sein.

Tabelle 8: Auslandsumsätze im Mittelstand nach Branchen

	2004	2005	2006	2007
	Auslandsumsätze der auslandsaktiven Unternehmen (Anteil in Prozent)			
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	46	44	46	45
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	26	29	34	32
Bau	13	23	21	24
Wissensintensive Dienstleistungen	22	26	25	27
Handel	21	22	25	19
Sonstige Dienstleistungen	31	23	28	23

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Verändert man den Blickwinkel der Betrachtung und bezieht nur die auslandsaktiven Mittelständler in die Untersuchung ein, so zeigt sich wie bereits bei den Größenklassen beobachtet, eine Verringerung der Unterschiede zwischen den Branchen (vgl. Tabelle 8). Dementsprechend gilt auch bezüglich der Branchen, dass die Erzielung eines substanziellen Auslandsumsatzes ebenso in den Wirtschaftszweigen gelingen kann, die generell nicht zu den international aktiven gezählt werden. Am deutlichsten zeigt sich dies in der Baubranche. Diese weist zwar nur einen geringen Anteil auslandsaktiver Unternehmen auf (vgl. Tabelle 7). Die Bauunternehmen, die grenzüberschreitend tätig sind, weisen jedoch einen durchschnittlichen Auslandsumsatzanteil von 24 % auf und liegen damit sogar noch vor dem Handel mit 19 % und den sonstigen Dienstleistungen mit 23 %.

5.3 Unternehmensspezifische Merkmale für Auslandsaktivitäten.

Die Frage nach der Internationalisierung und nach dem Internationalisierungspotenzial des Mittelstands führt zwangsläufig zu einer Auseinandersetzung mit den Faktoren, die die Un-

ternehmen auszeichnen, die sich im Ausland betätigen und in engem Zusammenhang mit dem Internationalisierungserfolg stehen.

Produktivität und Innovativität zählen auch im Mittelstand zu den wesentlichen Determinanten der Auslandsaktivität.

Aus empirischen Studien ist bekannt, dass sich auslandsaktive Unternehmen durch eine höhere Produktivität und Innovationsaktivität auszeichnen.[43] Der Zusammenhang besteht vermutlich darin, dass produktive und innovative Unternehmen durch ihre Wettbewerbsvorteile besser in der Lage sind, die Kosten für die Aufnahme der grenzüberschreitenden Aktivitäten zu überwinden. Umgekehrt kann die Produktivität und Innovativität eines Unternehmens aber auch durch das Auslandsengagement zunehmen.

Auf Datenbasis des KfW-Mittelstandspanels ist es möglich, auch für den deutschen Mittelstand nachzuweisen, dass eine höhere Produktivität mit verstärkten internationalen Aktivitäten verbunden ist. Zudem gelten sowohl für FuE-Tätigkeit als auch für Innovationsaktivitäten signifikant positive Zusammenhänge mit dem Anteil des Auslandsumsatzes eines mittelständischen Unternehmens. Diese Zusammenhänge gelten unabhängig von der Größe und Branche der untersuchten Unternehmen.

Auslandsaktive Unternehmen zeichnen sich durch höhere Investorenquoten und ein höheres Beschäftigungswachstum aus.

Die deskriptive Analyse zeigt weiterhin, dass die international ausgerichteten Unternehmen auch hinsichtlich Investitionen und Beschäftigung eine hohe Bedeutung für die Volkswirtschaft besitzen. Sie zeichnen sich sowohl durch eine höhere Investorenquote als auch durch eine höhere Beschäftigungswachstumsrate aus. In allen vier Untersuchungsjahren liegt der Anteil investierender Unternehmen bei den auslandsaktiven Mittelständlern deutlich über dem der nicht auslandsaktiven (vgl. Tabelle 9). Dieser Unterschied ist besonders ausgeprägt im Jahr 2007 in dem 66 % der international tätigen Mittelständler Investitionen getätigt haben im Unterschied zu 49 % der nicht auslandsaktiven.

Tabelle 9: Investorenquote nach Auslandsaktivität (in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Unternehmen ohne Auslandsumsätze	42	35	47	49
Unternehmen mit Auslandsumsätzen	56	48	58	66

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

[43] Vgl. z. B. Helpman, Melitz und Yeaple (2004); Melitz (2003); Bernard et al. (2003); Karpaty (2006); Arnold und Hussinger (2006); Erdilek (2005); Criscuolo, Haskel und Slaughter (2005); Wagner (2006a); Wagner (2006b); Lo et al. (2007); Stiebale und Reize (2008).

International tätige Unternehmen tragen dementsprechend in höherem Maße zu Investitionen bei als nicht auslandsaktive. Die Richtung des Zusammenhangs zwischen Internationalisierung und Investitionen lässt sich aus der deskriptiven Analyse jedoch nicht ableiten. Es ist zu vermuten, dass der Zusammenhang in beide Richtungen besteht. Es erscheint sowohl plausibel, dass Investitionen notwendig sind, um eine Auslandsaktivität aufzunehmen, z. B. für eine Produktionsausweitung. Gleichzeitig ist auch zu vermuten, dass Unternehmen die im Ausland erzielten Gewinne zu weiteren Investitionen nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten zu behaupten.

Ein ähnlicher Zusammenhang ist zwischen Beschäftigungswachstum und Internationalisierung zu erwarten. Tatsächlich liegt die durchschnittliche Beschäftigungswachstumsrate auslandsaktiver Unternehmen im Jahr 2007 bei 7,6 %. Die Wachstumsrate von Mittelständlern ohne Auslandsumsätze liegt hingegen bei 6,4 %. Es sind dementsprechend vor allem wachsende Unternehmen, die im Ausland tätig werden. Umgekehrt ist davon auszugehen, dass eine erfolgreiche Auslandsmarkterschließung zum Beschäftigungswachstum des Mittelstands beiträgt.[44]

Hohe Eigenkapitalquote erleichtert den Auslandszugang.

Die hohe Bedeutung, die den Markterschließungskosten für Internationalisierung in der Literatur zugemessen wird, lässt vermuten, dass der Finanzierungszugang eine wichtige Rolle für Auslandsaktivitäten spielt.[45] Eine höhere Ausstattung mit Eigenkapital, und damit eine bessere Risikotragfähigkeit, sollte es einem Unternehmen eher ermöglichen, das Risiko einer Auslandstätigkeit anzugehen und zu bewältigen. Zudem ist davon auszugehen, dass Liquidität erforderlich ist, um auf internationalen Märkten aufzutreten und einen Zugang zu potenziellen Neukunden zu finden. Eine höhere Produktivität und Innovationen sind dann wesentliche Wettbewerbsfaktoren, um die potenziellen Neukunden von den eigenen Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen und sich gegen Konkurrenten durchzusetzen. Daher wäre zu vermuten, dass alle drei Faktoren für die Internationalisierung des Mittelstands von Bedeutung sind.

Zur Bedeutung der Finanzierungsstruktur und des Finanzierungszugangs von Unternehmen für die internationale Ausrichtung gibt es bisher noch keine empirischen Studien. Das liegt vermutlich vor allem an der fehlenden Datenbasis, da es nur wenige Datensätze gibt, die Angaben zur Unternehmensfinanzierung enthalten. Die Untersuchung der Hemmnisse für Auslandsaktivitäten hat gezeigt, dass finanzielle Faktoren immerhin für 7 % der bisher noch

[44] Vgl. z. B. Bernard und Jensen (1999).

[45] Vgl. z. B. Melitz (2003) sowie Bernard et al. (2003).

nicht auslandsaktiven Unternehmen eine wesentliche Hürde darstellen. Und für bereits international tätige Unternehmen stellen finanzielle Faktoren die wichtigste Barriere für eine weitere Ausdehnung ihres Auslandsengagements dar, von der jeder dritte auslandsaktive Mittelständler betroffen ist.

Die deskriptive Auswertung der Eigenkapitalausstattung zeigt, dass die durchschnittliche Eigenkapitalquote auslandsaktiver Unternehmen mit 26 % tatsächlich höher liegt als die von Unternehmen ohne Auslandsengagement mit 21 % (vgl. Tabelle 10). Unterscheidet man nach Größenklassen, so zeigt sich interessanterweise, dass dieser Zusammenhang am stärksten in der Gruppe der größeren Mittelständler mit über 50 FTE-Beschäftigten ausgeprägt ist. In der Gruppe der kleinsten Mittelständler bis 9 FTE-Beschäftigte lässt sich hingegen kein wesentlicher Unterschied zwischen der durchschnittlichen Eigenkapitalquote auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver Unternehmen feststellen.

Tabelle 10: Durchschnittliche (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalausstattung im Mittelstand nach Auslandsaktivität und Unternehmensgröße (Quoten in Prozent)

	bis 9 FTE-Beschäftigte	10 bis 49 FTE-Beschäftigte	über 50 FTE-Beschäftigte	Gesamt
Unternehmen ohne Auslandsumsätze	18,0	19,2	24,2	20,6
Unternehmen mit Auslandsumsätzen	18,1	21,4	28,7	26,0

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete und mit der Bilanzsumme gewichtete Werte. Hochrechnungen nur für Unternehmen mit Bilanzierungspflicht und exklusive Einzelunternehmen/ Einzelkaufleute.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2003, 2005, 2006, 2007 und 2008.

Anhand der deskriptiven Auswertung der Eigenkapitalausstattung lässt sich nicht abschließend klären, ob diese tatsächlich in einem Zusammenhang mit dem Internationalisierungsgrad eines Unternehmens steht. Denkbar wäre auch, dass andere Einflussfaktoren – wie die bereits untersuchten Faktoren Produktivität und Innovationsaktivität – sowohl die Eigenkapitalquote als auch die Internationalisierungswahrscheinlichkeit beeinflussen und es so zu einem Scheinzusammenhang kommt. Um zu klären, ob tatsächlich ein Zusammenhang zwischen Eigenkapitalausstattung und Internationalisierungsgrad eines Unternehmens besteht, wurde eine multivariate Regression durchgeführt, in der gleichzeitig der Einfluss von Eigenkapitalquote, Produktivität, Innovation sowie weiteren wesentlichen Faktoren wie Unternehmensgröße und Branche auf den Anteil der Auslandsumsätze geprüft wurde (vgl. Tabelle 24 im Anhang). In der multivariaten Regression kann bestätigt werden, dass die Ausstattung mit Eigenkapital unabhängig von den oben genannten Einflussgrößen einen signifikanten positiven Einfluss auf die Höhe des Auslandsumsatzanteils eines Unternehmens hat.

5.4 Finanzierung auslandsaktiver Unternehmen.

Mit der höheren Eigenkapitalausstattung auslandsaktiver Unternehmen hat sich bestätigt, dass der Finanzierungsfrage eine wichtige Bedeutung für die Internationalisierung des Mittelstands zukommt. Im Folgenden soll darauf aufbauend untersucht werden, ob sich aus-

landsaktive Unternehmen auch in ihrem Zugang zur Kreditfinanzierung unterscheiden. Da sich Unternehmen mit Auslandsumsätzen durch höhere Investitionen und höheres Wachstum auszeichnen, ist davon auszugehen, dass sie hierzu externes Kapital benötigen.

5.4.1 Kreditnachfrage und Kreditverhandlungen.

Der Anteil der Unternehmen, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionsprojekte Kreditverhandlungen mit Banken und Sparkassen führten, unterscheidet sich tatsächlich zwischen auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven Unternehmen (vgl. Tabelle 11). Während der Anteil von Unternehmen mit Kreditverhandlungen bei den Unternehmen ohne Auslandsumsatz bei 33 % liegt, beträgt er bei den Unternehmen mit Auslandsumsätzen 39 %. Dieser markante Unterschied zwischen international und nicht international tätigen Unternehmen lässt sich allerdings nur in den Jahren 2006 und 2007 feststellen. In den Jahren 2004 und 2005 zeigt sich hingegen keine Differenz zwischen den Unternehmensgruppen.

Tabelle 11: Anteil der Unternehmen, die zur Finanzierung ihrer geplanten Investitionen zwischen 2004 und 2007 Kreditverhandlungen führten (in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Unternehmen ohne Auslandsumsätze	41	35	45	33
Unternehmen mit Auslandsumsätzen	41	35	50	39

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

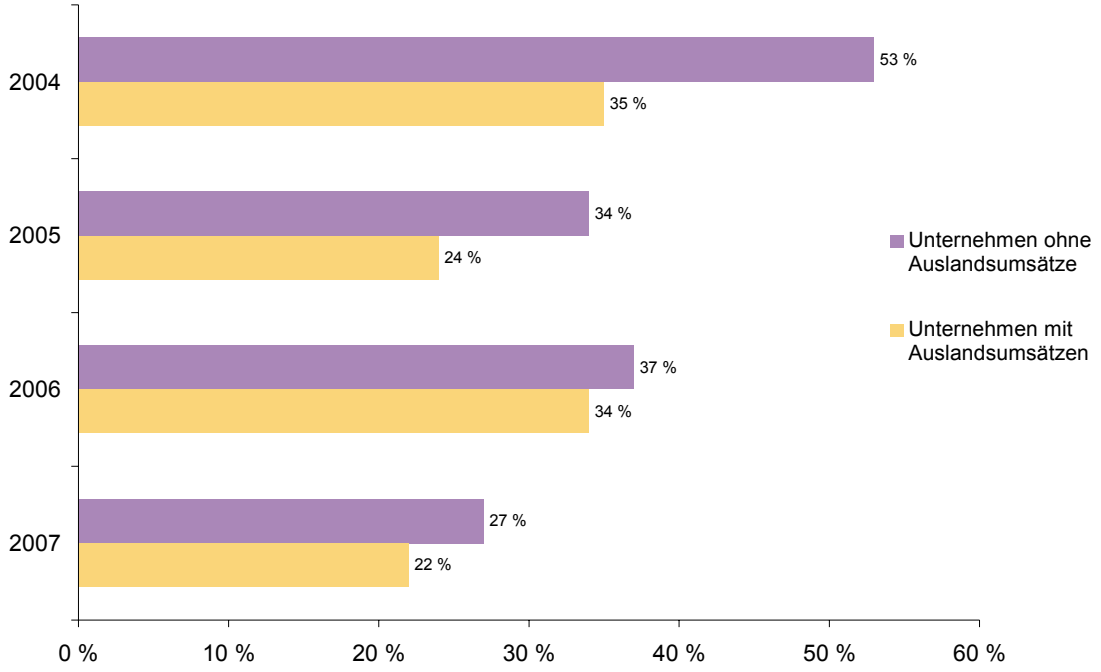
Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2003, 2005, 2006, 2007 und 2008.

Insgesamt haben im Jahr 2007 über 200.000 auslandsaktive Unternehmen einen Investitionskredit nachgefragt. Das ist fast ein Drittel weniger als im Jahr 2006 mit etwa 300.000 Mittelständlern. In dem Jahr mit der höchsten Auslandsaktivität bestand auch eine entsprechende Kreditnachfrage. Die Jahre 2004 und 2005 zeichneten sich mit 200.000 und 130.000 Unternehmen hingegen durch eine deutlich geringere Zahl an auslandsaktiven Unternehmen mit Kreditbedarf aus.

Auslandsaktive Mittelständler sind bei Kreditverhandlungen erfolgreicher als nicht auslandsaktive…

Unterscheidet man die Unternehmen nach ihrer Internationalisierung, so zeigt sich, dass Unternehmen mit Auslandsumsätzen einen deutlich niedrigeren Anteil an gescheiterten Kreditverhandlungen aufgrund einer Ablehnung durch die Bank aufweisen als nicht auslandsaktive Unternehmen. Während im Jahr 2007 27 % der KMU ohne Auslandsumsätze im Rahmen von Kreditverhandlungen von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen waren, lag der Anteil bei den auslandsaktiven Unternehmen bei 22 % (vgl. Grafik 18). Dieser Unterschied zeigt sich in allen Untersuchungsjahren und war am markantesten im Jahr 2004, in dem die Ablehnungsrate der international tätigen KMU bei zwei Dritteln der KMU ohne Auslandsumsätze lag. Damit sind international tätige Mittelständ-

ler bei Kreditverhandlungen merklich erfolgreicher als rein auf das Inland konzentrierte Unternehmen. Der Unterschied ist in einigen Jahren deutlich, in anderen weniger ausgeprägt, geht aber immer in die gleiche Richtung.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Grafik 18: Anteil auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver KMU, die eine Kreditablehnung durch die Bank erfahren, in den Jahren 2004 bis 2007 in Prozent

Die Zahl der auslandsaktiven Unternehmen, die von ihrer Bank eine Kreditablehnung erfahren haben, hat sich von 2006 nach 2007 mehr als halbiert. Während im Jahr 2006 noch fast 110.000 international tätige Mittelständler von einer Kreditablehnung betroffen waren, betrug ihre Zahl im Jahr 2007 nur noch 45.000.

… diese Unterschiede sind jedoch auf andere Merkmale als die Auslandsaktivität zurückzuführen.

Um zu prüfen, ob der höhere Erfolg auslandsaktiver Unternehmen in Kreditverhandlungen mit Banken und Sparkassen auf ihre internationale Tätigkeit oder auf andere Unternehmensmerkmale zurückzuführen ist, wurde eine multivariate Regression durchgeführt. In der Berechnung lässt sich nur für ein Jahr ein signifikanter statistischer Zusammenhang zwischen Erfolg bei Kreditverhandlungen und Auslandsaktivität nachweisen, wenn andere Faktoren wie Eigenkapitalquote, Größe und Branche berücksichtigt werden. In den anderen Jahren fehlt dieser Zusammenhang. In der Regression kann dementsprechend gezeigt werden, dass Auslandsaktivität kein Grund für einen besseren Kreditzugang von Unternehmen ist. Es sind hingegen genau die Merkmale wie höhere Eigenkapitalquote, Produktivität etc., die aus-

landsaktive Unternehmen auszeichnen, die auch dazu führen, dass sie erfolgreicher bei Kreditverhandlungen sind als Unternehmen ohne internationale Erfahrung.

5.5 Hemmnisse für Auslandsaktivitäten.

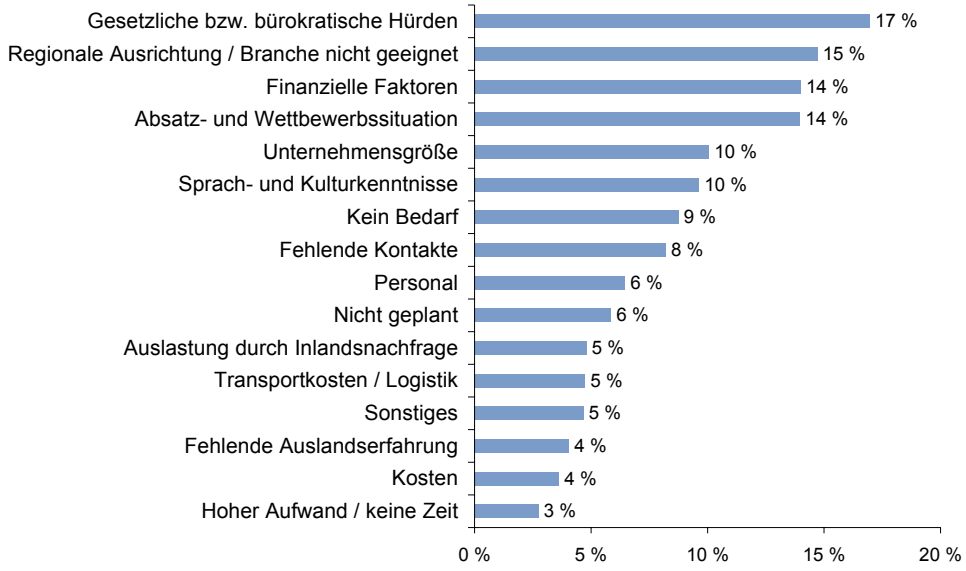
Die Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels hinsichtlich der Auslandsumsätze weisen darauf hin, dass auch kleine Unternehmen trotz ihrer begrenzten Ressourcen wesentliche Umsatzanteile auf internationalen Märkten erzielen können. Hinsichtlich der Mobilisierung des weiteren Internationalisierungspotenzials des Mittelstands ist es daher von hoher Bedeutung, die wesentlichen Hindernisse für Auslandsaktivitäten zu kennen. Dabei ist es aufgrund der Konzeption des KfW-Mittelstandspanels erstmals auch möglich, Aussagen hinsichtlich der Schwierigkeiten der Kleinstunternehmen zu treffen.

Gesetzliche und bürokratische Hürden werden als größtes Internationalisierungshemmnis genannt, finanzielle Faktoren folgen an dritter Stelle.

Die größten Schwierigkeiten für die Internationalisierung des Mittelstands stellen gesetzliche und bürokratische Hürden dar (17 %, vgl. Grafik 19). Im Einzelnen werden dabei Steuergesetze, Zollbestimmungen und Aufenthaltsgenehmigungen genannt und dazu ein relativ hoher Anteil an gesetzlichen und bürokratischen Hürden allgemein. Auf Rang zwei stehen Gründe, die keine externen Hindernisse darstellen, sondern die Selbstwahrnehmung der Unternehmen betreffen: So halten sich 15 % der Unternehmen nach eigener Einschätzung nicht für ein Auslandsengagement geeignet, weil sie regional ausgerichtet sind oder ihre Branche als nicht passend für Internationalisierung ansehen.

An dritter Stelle der Hemmnisse für Internationalisierung stehen finanzielle Faktoren. Jedes siebte Unternehmen (14 %) stößt auf Probleme, die mit seiner Finanzierung in Zusammenhang stehen. Hierbei steht vor allem der Eigenkapitalmangel im Vordergrund. Bei über der Hälfte der Unternehmen mit Schwierigkeiten im Bereich Finanzierung sind die Probleme auf fehlende Eigenkapitalausstattung zurückzuführen. Die weiteren Nennungen im Bereich finanzielle Faktoren verteilen sich auf Probleme mit Fremdkapitalzugang, Zahlungsverhalten, Wechselkurs und Finanzmarkt.

Gleichbedeutend mit den finanziellen Faktoren wird von 14 % der Unternehmen die Schwierigkeit der Absatz- und Wettbewerbssituation eingeschätzt. Es folgen die Unternehmensgröße (10 %) sowie mangelnde Sprach- und Kulturkenntnisse (10 %). Bei 8 % der Mittelständler fehlen entsprechende Kontakte im Ausland, bei 6 % qualifiziertes Personal. Hohe Transportkosten und Logistikschwierigkeiten stehen bei 5 % der Unternehmen einer Auslandsaktivität im Weg.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 19: Hemmnisse für Internationalisierung

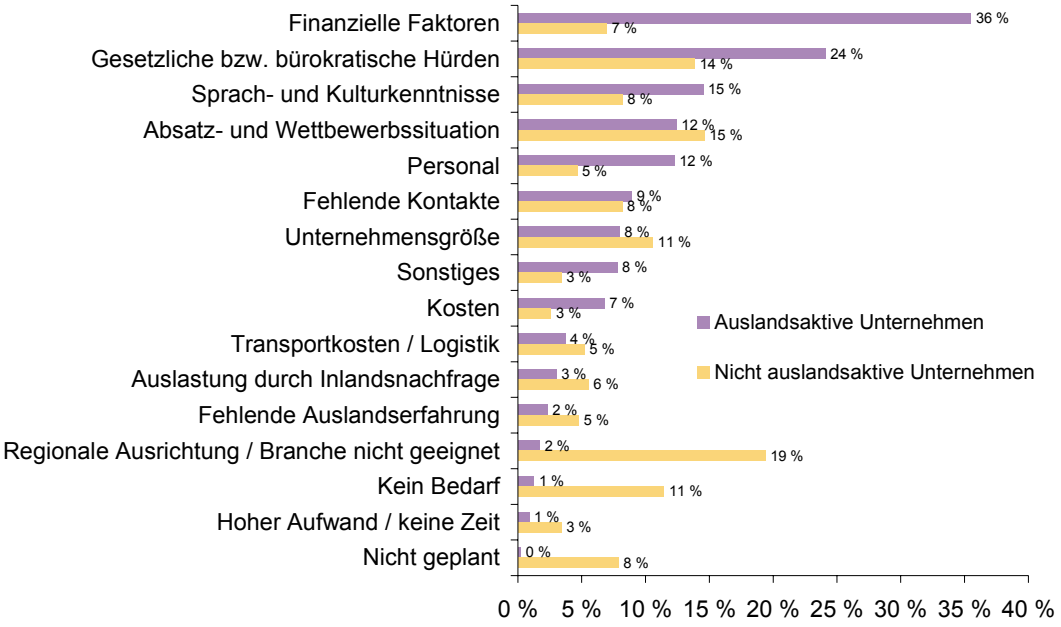
Ein wesentlicher Teil des Mittelstands hat sich mit dem Thema Internationalisierung noch nicht auseinandergesetzt.

Die offen gestellte Frage nach den Schwierigkeiten enthüllt zudem, dass es offensichtlich einen wesentlichen Teil des Mittelstands gibt, dessen größtes Internationalisierungshemmnis darin besteht, dass er sich mit einer Auslandsaktivität bisher noch nicht beschäftigt hat. So geben 9 % der Unternehmen an, dass sie keinen Bedarf für Aktivitäten im Ausland haben. Bei 6 % ist eine internationale Tätigkeit bisher nicht geplant. Weitere 5 % sehen aufgrund der Auslastung durch die Inlandsnachfrage keine Notwendigkeit, sich mit ausländischen Märkten auseinanderzusetzen.

Eine Differenzierung nach Größenklassen zeigt, dass sich die Bedeutung der verschiedenen Hemmnisgruppen zwischen den Unternehmensgrößen nur graduell voneinander unterscheidet (vgl. Tabelle 25 im Anhang). So sind erwartungsgemäß die Unternehmensgröße und Sprach- und Kulturkenntnisse schwerwiegendere Probleme für kleine Unternehmen. Bei den größeren Unternehmen spielen hingegen Schwierigkeiten mit Personal, Absatz- und Wettbewerbssituation, finanzielle Faktoren und gesetzliche bzw. bürokratische Hürden eine größere Rolle als in den kleineren Größenklassen.

Während bei den nicht international tätigen Unternehmen vor allem die Grundeinstellung, das Unternehmen sei regional ausgerichtet oder die Branche ungeeignet, als Internationalisierungshemmnis genannt wird, dominieren bei den auslandsaktiven Unternehmen Finanzierungsschwierigkeiten.

Vergleicht man die Internationalisierungshemmnisse von Auslandsaktiven und nicht Auslandsaktiven, so stößt man auf starke Unterschiede in der Bewertung (vgl. Grafik 20). Bei Unternehmen, die noch nicht auf internationalen Märkten tätig sind, steht einer Auslandsaktivität vor allem die eigene Einschätzung im Weg, dass das Unternehmen aufgrund regionaler Ausrichtung oder Branche nicht geeignet sei. Es folgen die Absatz- und Wettbewerbssituation und gesetzliche bzw. bürokratische Hürden. Wie zu erwarten, stammen die Nennungen zu „kein Bedarf“ und „nicht geplant“ fast ausschließlich von den nicht auslandsaktiven Unternehmen.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte. Mehrfachnennungen möglich.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 20: Hemmnisse für Internationalisierung nach auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven Unternehmen

Für auslandsaktive Unternehmen stellen die finanziellen Faktoren mit weitem Abstand die wichtigsten Schwierigkeiten dar. Jeder dritte auslandsaktive Mittelständler stößt bei den finanziellen Ressourcen an seine Grenzen. Dies betrifft vor allem die Verfügbarkeit von Eigenmitteln, 17 % der auslandsaktiven Unternehmen geben an, dass Eigenkapitalknappheit für sie derzeit ein Internationalisierungshemmnis darstellt. Zweitwichtigste Faktoren nach den finanziellen sind die gesetzlichen und bürokratischen Hürden, die von jedem vierten auslandsaktiven Unternehmen genannt werden. Mit deutlichem Abstand hierzu finden Sprach-

und kulturelle Probleme eine Erwähnung, gefolgt von der Absatz- und Wettbewerbsposition sowie dem Personal.

Mit Ausnahme der Absatz- und Wettbewerbsposition werden alle diese Faktoren deutlich häufiger von auslandsaktiven als von nicht auslandsaktiven Unternehmen genannt. Bei den Faktoren mit geringerer Relevanz wie fehlenden Kontakten, Unternehmensgröße, Transportkosten/Logistik und Auslastung durch Inlandsnachfrage liegen die Werte auslandsaktiver und nicht auslandsaktiver Unternehmen hingegen wieder näher beieinander.

Insgesamt zeigt die Untersuchung, dass sich die Internationalisierungshemmnisse für Unternehmen, die noch nicht im Ausland tätig sind und die bereits Auslandserfahrung gesammelt haben, elementar voneinander unterscheiden. In der Gruppe der auslandsaktiven Mittelständler stehen konkrete Probleme im Vordergrund: Mit Abstand wichtigste Barriere für eine Ausweitung der internationalen Tätigkeiten sind Finanzierungsschwierigkeiten. Im Vordergrund steht dabei vor allem das mangelnde Eigenkapital. Den größten gemeinsamen Nenner finden beide Unternehmensgruppen in den gesetzlichen und bürokratischen Hindernissen. Diese werden sowohl für die Aufnahme als auch für die Ausweitung internationaler Aktivitäten als wesentliche Barriere eingestuft.

In der zweiten Gruppe, der Unternehmen ohne internationale Tätigkeiten, stehen dem Gang ins Ausland vor allem die eigenen Einschätzungen entgegen. So wird als wichtigster Grund angegeben, dass das Unternehmen aufgrund der regionalen Ausrichtung oder Branche für eine Auslandsaktivität nicht geeignet sei. Jedes zehnte Unternehmen gibt an, dass es keinen Bedarf sieht. Weitere 8 % haben Internationalisierung bisher lediglich nicht in ihrer Planung berücksichtigt. Damit erscheint ein wesentlicher Grund für die fehlende Internationalisierung dieser Unternehmensgruppe darin zu liegen, dass sie sich noch nicht ausreichend mit den Möglichkeiten auseinandergesetzt hat, die das Auslandsgeschäft ihr bieten könnte. Dass Größe oder Branche kein grundsätzliches Hindernis für eine Auslandsaktivität sein müssen, zeigt der Anteil bereits jetzt international tätiger Kleinstunternehmen.

5.6 Zwischenfazit

Mit dem KfW-Mittelstandspanel steht erstmals ein Datensatz zur Verfügung, der es erlaubt, auch die Internationalisierungsaktivitäten des kleinen Mittelstands zu untersuchen. Etwa jedes vierte mittelständische Unternehmen (23 %) erzielte im Jahr 2007 Auslandsumsätze. Entgegen den Erwartungen sind auch Kleinstunternehmen mit unter fünf Beschäftigten durchaus in der Lage, auf internationalen Märkten tätig zu werden. Ihre Zahl ist beachtlich: Von den über 800.000 auslandsaktiven Mittelständlern gehören 600.000 zu den Kleinstunternehmen. Trotz begrenzter Ressourcen ist dementsprechend auch der kleine Mittelstand im Stande, erfolgreich grenzüberschreitend tätig zu werden. Im Durchschnitt erwirtschaften

die international tätigen Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten 18 % ihres Umsatzes im Ausland.

Dabei stehen vor allem europäische Märkte im Vordergrund. 19 % der Kleinstunternehmen erzielen Auslandsumsätze in der EU und anderen europäischen Ländern. Der Anteil an Kleinstunternehmen, die auch außerhalb Europas aktiv sind, liegt hingegen bei lediglich 6 %. Während etwa drei Viertel der gesamten mittelständischen Auslandsumsätze in Europa erwirtschaftet werden, spielt die Region für die kleinsten Unternehmen mit 83 % sogar eine noch größere Rolle. Die volatile Entwicklung der Auslandsaktivität in der Gruppe der kleinsten Unternehmen im Beobachtungszeitraum weist darauf hin, dass sie auf Nachfrageschwankungen im Ausland und im Inland sensibler reagieren als größere Unternehmen. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, dass der Internationalisierung in kleinen Unternehmen keine langfristige Strategie zu Grunde liegt, sondern Auslandsaktivitäten im kleinen Mittelstand oftmals zufalls- und einzelfallgetrieben sind.

Hinsichtlich der Branchenstruktur zeigt erwartungsgemäß das FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe mit 68 % den höchsten Anteil auslandsaktiver Mittelständler. In den Dienstleistungsbranchen liegt die Quote auslandsaktiver Unternehmen mit 21 % bei den wissensintensiven und 17 % bei den sonstigen Dienstleistungen hingegen deutlich niedriger. Bezieht man nur die auslandsaktiven Mittelständler in die Untersuchung ein, so zeigt sich wie bei den Größenklassen, eine Verringerung der Unterschiede zwischen den Branchen. Dementsprechend gilt auch bezüglich der Branchen, dass die Erzielung eines substanziellen Auslandsumsatzes ebenso in den Wirtschaftszweigen gelingen kann, die generell nicht zu den international aktiven gezählt werden.

Auf Datenbasis des KfW-Mittelstandspanels ist es möglich, weitere wesentliche Unternehmensmerkmale zu identifizieren, die auslandsaktive von nicht auslandsaktiven Mittelständlern unterscheiden. So kann nachgewiesen werden, dass sowohl höhere Produktivität als auch Innovationstätigkeit mit verstärkten internationalen Aktivitäten verbunden sind. Weiterhin zeichnet sich die Gruppe auslandsaktiver Unternehmen durch höhere Investorenquoten und höheres Beschäftigungswachstum aus. Diese Merkmale unterstreichen die volkswirtschaftliche Bedeutung, die auslandsaktiven Mittelständlern zukommt. Sie leisten einen wesentlichen Beitrag zur Produktivität, Innovationstätigkeit, Investitionen und Beschäftigung der deutschen Wirtschaft.

Ein wesentliches Ergebnis der Untersuchung ist, dass auch die Ausstattung mit Eigenkapital einen signifikanten Einfluss auf den Internationalisierungsgrad eines mittelständischen Unternehmens hat. Demnach sind Mittelständler, die über eine höhere Eigenkapitalquote – und damit über eine verbesserte Risikotragfähigkeit – verfügen besser in der Lage, internationale Märkte zu erschließen, als Unternehmen mit weniger Eigenkapital. Wie zu erwarten, zeigen

sich auslandsaktive Mittelständler auch bei Kreditverhandlungen erfolgreicher als nicht international tätige. Sie weisen mit 22 % einen deutlich niedrigeren Anteil an gescheiterten Kreditverhandlungen aufgrund einer Ablehnung durch die Bank auf als nicht auslandsaktive mit 27 %. Der Unterschied ist in einigen Jahren deutlich, in anderen weniger ausgeprägt, geht aber immer in die gleiche Richtung. Die Überprüfung in der multivariaten Regression zeigt jedoch, dass der einfachere Kreditzugang nicht auf die Auslandsaktivität an sich zurückgeführt werden kann. Es sind hingegen genau die Merkmale, die auslandsaktive Unternehmen auszeichnen – und darunter vor allem die Eigenkapitalquote –, die auch dazu führen, dass sie in Kreditverhandlungen erfolgreicher sind als Unternehmen ohne internationale Erfahrung.

Hinsichtlich möglicher Ansatzpunkte für die weitere Erschließung des Internationalisierungspotenzials des Mittelstands ist zwischen bereits auslandsaktiven und nicht auslandsaktiven KMU zu unterscheiden. Während in der Gruppe der auslandsaktiven Mittelständler finanzielle Faktoren und darunter vor allem die mangelnde Eigenkapitalausstattung einer weiteren internationalen Aktivität im Weg stehen, steht bei den bisher nicht international tätigen Mittelständlern die mangelnde Beschäftigung mit den Potenzialen von Auslandsmärkten im Vordergrund. Mit am Finanzierungszugang ansetzenden Angeboten werden dementsprechend vor allem die bereits auslandsaktiven Mittelständler erreicht.

Für die Gruppe der bisher noch nicht international aktiven Mittelständler haben finanzielle Faktoren hingegen nicht die höchste Priorität. Der wichtigste Grund, Auslandsaktivitäten nicht anzugehen, liegt für diese Unternehmen darin, dass sie sich noch nicht mit den Möglichkeiten internationaler Märkte beschäftigt haben. Dass Größe oder Branche kein grundsätzliches Hindernis für eine Auslandsaktivität sein müssen, zeigt der Anteil bereits jetzt international tätiger Kleinstunternehmen. Zentraler Ansatzpunkt, um die Gruppe der bisher inaktiven zu erreichen, ist daher, ihnen die Potenziale aufzuzeigen, die auch ihr Unternehmen auf Auslandsmärkten erreichen kann und das Bewusstsein dafür zu erhöhen, dass auch Kleinstunternehmen Chancen auf Auslandsmärkten haben. Im Vordergrund dürften für diese Zielgruppe daher Beratungs- und Informationsinstrumente stehen.

Darüber hinaus zeigen sich gesetzliche und bürokratische Schwierigkeiten als wichtige Hindernisse für beide Unternehmensgruppen. Da diese sowohl für die Aufnahme als auch für die Ausweitung internationaler Aktivitäten als wesentliche Barriere eingestuft werden, dürfte eine Verringerung dieser Schwierigkeiten den Auslandsaktivitäten des gesamten Mittelstands zugutekommen.

6 Fazit.

Mit dem KfW-Mittelstandspanel steht ein einzigartiges repräsentatives Analyseinstrument für die Belange des Mittelstands in Deutschland zur Verfügung. Mit seinen nunmehr sechs Erhebungswellen bietet das KfW-Mittelstandspanel inzwischen auch die Möglichkeit mittelfristige Entwicklungen bei den kleinen und mittleren Unternehmen zuverlässig zu analysieren. Dieser Mehrwert der Längsschnittbetrachtung kommt im diesjährigen Ergebnisbericht insbesondere bei der Analyse der Investitionstätigkeit und –Finanzierung zum Tragen. Zwar können die aktuelle Finanzmarktkrise und ihre (möglichen) Auswirkungen auf die Finanzierungssituation des Mittelstands aufgrund der Datenverfügbarkeit nicht abgebildet werden. Allerdings wird dieser Nachteil dadurch ausgeglichen, dass auf Basis des KfW-Mittelstandspanels längerfristige Zusammenhänge, frei von kurzfristigen konjunkturellen Effekten, analysiert und erklärt werden können. Dies bedeutet: Mit dem KfW-Mittelstandspanel lassen sich allgemeine wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen ableiten, die auch im aktuellen Umfeld von Finanzmarktkrise und Rezessionsangst Gültigkeit besitzen.

Ein wichtiger Befund der diesjährigen Studie lautet: der Mittelstand hat im Jahr 2007 seine Investitionskraft weiter gestärkt. Investierten kleine und mittlere Unternehmen im Jahr 2006 193 Mrd. EUR, waren es im Jahr 2007 204 Mrd. EUR oder nominal 5,7 % mehr. Im Vergleich zu 2005 ist das gesamte Investitionsvolumen sogar um nominal 12,1 % (von 182 Mrd. EUR) gestiegen. Diese außerordentlich gute Entwicklung des Investitionsvolumens wird dabei allein durch die Investitionen in neue Anlagen und Bauten vorangetrieben. Dies ist besonders erfreulich, da Investitionen in neue Anlagen und Bauten maßgeblich zum Aufbau und zur Erneuerung des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks beitragen. Deren Wert hat sich von 134 Mrd. EUR im Jahr 2006 auf 147 Mrd. EUR im Jahr 2007 erhöht. Der weitere Aufbau des Kapitalstocks im Jahr 2007 wird dabei maßgeblich von den größeren Mittelständlern mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten getragen. Ihre Investitionsausgaben in neue Anlagen und Bauten sind seit 2006 um 13 Mrd. EUR auf 60 Mrd. EUR gestiegen. Insgesamt trägt der große Mittelstand 43 % der gesamten Investitionen in neue Anlagen und Bauten.

Damit der Mittelstand diese hohe wirtschaftliche Leistungsfähigkeit aufrechterhalten kann, sind neben entsprechenden Ertragschancen auch ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten notwendig. Die aktuelle Finanzmarktkrise und die getrübten Konjunkturaussichten für das Jahr 2009 stellen die kleinen und mittleren Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Allerdings haben die KMU gemäß den Analysen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels bereits in der Vergangenheit bewiesen, dass sie sich auf veränderte Finanzierungsbedingungen einstellen können. Folglich hat der Mittelstand seine durchschnittliche (gewichteter Mittelwert) Eigenkapitalquote zwischen 2002 und 2006 von 19,0 % auf 23,9 % gesteigert. Diese Verbesserung findet sich über alle Größenklassen, wenn auch größere Mittelständler mit

27,5 % nach wie vor über eine höhere durchschnittliche Eigenkapitalausstattung verfügen als kleine Unternehmen (18,2 %).

Nahezu zeitgleich mit der verbesserten Eigenkapitalquote hat sich auch die Finanzierungssituation im Mittelstand deutlich entspannt. Während im Jahr 2004 noch 47 % der KMU im Rahmen von Kreditverhandlungen von einer Ablehnung ihres Kreditwunsches durch die Bank betroffen waren, ist ihr Anteil bis 2007 auf 25 % gesunken. Die Auswertungen zeigen allerdings auch, dass kleine Unternehmen nach wie vor häufiger eine Kreditablehnung durch die Bank erfahren als größere Mittelständler.

Eine multivariate Analyse des Kreditzugangs liefert eindeutige Belege, dass die verbesserte Finanzierungssituation ursächlich auf die gestiegene Eigenkapitalausstattung der KMU zurückzuführen ist. Folglich senkt eine Erhöhung der Eigenkapitalquote von z. B. 10 auf 15 % die Wahrscheinlichkeit von der Bank eine Kreditablehnung zu erfahren um bis zu 10 Prozentpunkte. Trotz dieser positiven Wirkungen einer gestärkten Eigenkapitalquote darf allerdings auch nicht übersehen werden, dass insbesondere sehr kleine Unternehmen, unabhängig von ihrer Eigenmittelausstattung, im Vergleich zu größeren Mittelständlern einen größenimmanent schwierigeren Zugang zu Fremdkapital haben. Dementsprechend ist im Jahr 2007 die relative Wahrscheinlichkeit von der Bank kein Kreditangebot zu erhalten für KMU mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten um 67 Prozentpunkte niedriger als für Unternehmen mit weniger als fünf FTE-Beschäftigten. Folglich müsste ein solch kleines Unternehmen seine Eigenkapitalquote von 10 auf nahezu 90 % (!) steigern, um die gleiche Kreditablehnungswahrscheinlichkeit aufzuweisen wie ein vergleichbares Unternehmen mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten.

Folglich wird für kleine Unternehmen, selbst auf Basis einer verbesserten Eigenkapitalquote, der Kreditzugang immer vergleichsweise schwierig sein. Für Banken und Sparkassen werden trotz aller Standardisierungsmöglichkeiten sowohl die Prozess- als auch Risikokosten eines Kredites bei kleinen Unternehmen im Vergleich zum ausgereichten Kreditvolumen immer sehr hoch sein und daher den Kredit tendenziell unrentabel machen. Ferner haben kleinere Unternehmen im Vergleich zu größeren eine geringere Verhandlungsmacht. Dies drückt sich vor allem darin aus, dass kleine Unternehmen weniger Diversifikationsmöglichkeiten in ihren Finanzierungsinstrumenten haben und somit bei einer Kreditknappheit auch nur eingeschränkt auf andere Finanzierungsquellen zurückgreifen können. Der Mangel an Finanzierungsalternativen bei kleinen Unternehmen wird durch die Analysen offensichtlich. Kleine Unternehmen müssen im Fall einer Kreditablehnung durch die Bank ihre Investitionstätigkeit auf 47 % des ursprünglich geplanten Volumens reduzieren, größere Mittelständler auf „lediglich“ 70 %.

Insgesamt können die Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung, die einer Überwindung bestehender Investitionshemmnisse in Form von Finanzierungsrestriktionen zukommen, eindrücklich untermauern und damit die Notwendigkeit einer entsprechenden öffentlichen Förderung belegen. Im Jahr 2007 wurden zwischen 16 und 23 Mrd. EUR oder etwa 10 % des gesamten vom Mittelstand geplanten Investitionsvolumens nicht oder verspätet investiert, weil Kreditverhandlungen ohne Vertragsabschluss blieben. Hiervon konnten alleine 12 Mrd. EUR nicht getätigt werden, weil eine Bank kein Kreditangebot unterbreitet hat.

Neben einer Förderung durch die öffentliche Hand sind auch die Unternehmen selbst gefordert ihre Chancen auf einen Zugang zu Investitionskrediten zu verbessern. Insbesondere dürfen sie im Bestreben ihre Eigenmittelausstattung zu verbessern, nicht nachlassen. Denn die Auswertungen haben sehr deutlich gezeigt, dass eine gute Eigenkapitalausstattung unabhängig vom konjunkturellen Umfeld den Zugang zu Kreditfinanzierungen erleichtert. Angesichts der sich zunehmend eintrübenden Konjunkturaussichten für das Jahr 2009 und dem Umstand, dass eine Eigenkapitalbildung durch die Thesaurierung von Gewinnen in wirtschaftlich schwierigen Phasen nur in geringem Umfang beschritten werden kann, kommt der Mittelstand allerdings auch an einer zunehmenden Nutzung alternativer Finanzierungsinstrumente wie z. B. Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital zur Eigenkapitalbildung nicht vorbei. Für die öffentliche Hand gilt es dabei ein ausreichendes Angebot an eigenkapital(ähnlichen) Finanzierungsmöglichkeiten bereitzuhalten. Weiterhin ist es ganz besonders für kleine Unternehmen wichtig, ihre Verhandlungskompetenz gegenüber den Banken und Sparkassen zu stärken. Denn wie die Daten des KfW-Mittelstandspanels zeigen, gelingt es über der Hälfte der kleineren Mittelständler mit geringer Eigenkapitalausstattung erfolgreich mit seinem Kreditinstitut zu verhandeln. Hierzu gehört sowohl die intensive Vorbereitung auf das Verhandlungsgespräch als auch eine transparente und nachvollziehbare Dokumentation der Geschäftsidee bzw. der Geschäftsabläufe. Insbesondere müssen sich die Unternehmen intensiver mit dem Thema Rating auseinandersetzen und hierbei den Dialog mit ihrer Hausbank suchen.

Ein weiteres zentrales Ergebnis der diesjährigen Studie lautet, dass eine gute Eigenkapitalausstattung nicht nur wichtig für den Zugang zu Investitionskrediten und damit auch für die Durchführung von Investitionen ist, sondern auch für die Möglichkeit, internationale Märkte zu erschließen. Während die Mittelständler ohne Auslandsaktivitäten eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von 21 % aufweisen, liegt die Quote bei den international tätigen KMU bei 26 %. Mittelständler, die über eine höhere Eigenkapitalquote verfügen, sind besser in der Lage, die Kosten und Risiken des Auslandsmarktzugangs anzugehen und die Wachstumschancen internationaler Märkte zu nutzen, als Unternehmen mit weniger Eigenkapital. Eine höhere Eigenkapitalausstattung verbessert die Risikotragfähigkeit eines Unternehmens und

damit auch seine Fähigkeit das Risiko eines Auslandsengagements einzugehen und zu bewältigen. Für die Sicherung und den Ausbau der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ist der Erfolg auf ausländischen Märkten von zentraler Bedeutung, da damit zusätzliches Absatz- und Renditepotenzial erschlossen wird. Zahlreiche Studien belegen, dass international tätige Unternehmen nicht nur innovativer und produktiver sind, sondern auch über größere Wachstumspotenziale verfügen. Auf der Datenbasis des KfW-Mittelstandspanels lässt sich nun zusätzlich zeigen, dass auch die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens wesentlich mit seinem Internationalisierungsgrad zusammenhängt.

Denn Internationalisierung, d. h. die Realisierung von Chancen ausländischer Märkte, ist kein Thema, das lediglich den größeren Mittelstand betrifft. Die Auswertungen auf Basis des KfW-Mittelstandspanels zeigen, dass Auslandsaktivitäten auch eine Option für sehr kleine Unternehmen sind, mit der sie ihr Bestehen sichern und ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern können. 21 % der Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten gelingt es, erfolgreich auf Auslandsmärkten Umsätze zu erzielen. Im Durchschnitt erzielen diese auslandsaktiven Kleinstunternehmen 18 % ihres Umsatzes außerhalb Deutschlands, für den auslandsaktiven Mittelstand insgesamt sind es sogar 27 %.

Die Nachfrage aus dem Ausland erreicht dementsprechend nicht nur die Großunternehmen, sondern auch den kleinen Mittelstand. Im Jahr 2006, das sich durch ein überdurchschnittlich hohes Nachfragewachstum auszeichnete, stieg auch der Anteil international tätiger Kleinstunternehmen mit 27 % auf eine außergewöhnliche Höhe. Kleinstunternehmen scheinen dementsprechend deutlich flexibler auf eine gestiegene Auslandsnachfrage reagieren zu können, als aufgrund ihrer begrenzten Ressourcen zu vermuten wäre. Die deutliche Volatilität ihres Auslandsengagements im Zeitverlauf weist darauf hin, dass Kleinstunternehmen tatsächlich eher auf Veränderungen in der Auslandsnachfrage reagieren als selbsttätig aktiv zu werden und dementsprechend tendenziell keine systematisch angelegte Internationalisierungsstrategie verfolgen.

Für die weitere Erschließung des Internationalisierungspotenzials des Mittelstands gilt es festzuhalten, dass die überraschend hohen Anteile auslandsaktiver Unternehmen der kleinsten Größenklasse sowie die beträchtlichen Auslandsumsatzanteile, die auch Unternehmen aus tendenziell wenig international tätigen Branchen wie dem Baugewerbe erzielen können, darauf hinweisen, dass es keine Beschränkungen zu geben scheint, die der Auslandsaktivität eines Unternehmens hinsichtlich Unternehmensgröße oder Branche grundsätzlich entgegenstehen. Bei der Konzeption von Maßnahmen zur Förderung der Außenwirtschaft sollte dementsprechend der Vielfalt des Mittelstands Rechnung getragen werden. Unterstützende Aktivitäten müssen sich auch an Kleinstunternehmen und Dienstleistungsunternehmen richten, denn in diesem Bereich besteht ein großes Potenzial für Internationalisierung. Bereits im

Jahr 2007 gehörten 600.000 der 800.000 auslandsaktiven Mittelständler zur Gruppe der Kleinstunternehmen.

Berücksichtigt werden sollten auch die unterschiedlichen Schwierigkeiten, mit denen sich auslandsaktive und bisher nicht im Ausland tätige Unternehmen hinsichtlich einer Internationalisierung konfrontiert sehen. Maßnahmen zur Erleichterung des Finanzierungszugangs oder zur Verringerung des finanziellen Risikos erreichen vor allem die Gruppe der bereits auslandsaktiven Mittelständler. Denn für diese Gruppe dominieren finanzielle Schwierigkeiten und darunter vor allem die mangelnde Eigenkapitalausstattung die Rangliste der Internationalisierungshemmnisse.

Zentraler Ansatzpunkt, um die Gruppe der bisher international Inaktiven zu erreichen, ist hingegen, sie mit den Möglichkeiten einer Auslandsaktivität besser bekannt zu machen und das Bewusstsein dafür zu steigern, dass weder Größe noch Branche ein Hindernis sein müssen, um Produkte und Dienstleistungen auf ausländischen Märkten abzusetzen. Hierzu erscheinen Informations- und Beratungsinstrumente am besten geeignet. Weiterhin gilt es auch den Abbau von gesetzlichen und bürokratischen Hürden voranzutreiben, da diese sowohl von den auslandsaktiven als auch von den bisher nicht international tätigen Unternehmen als wesentliche Barriere eingestuft werden. Eine Reduzierung des damit verbundenen Aufwands dürfte somit den Auslandsaktivitäten des gesamten Mittelstands zugutekommen.

Für ein Auslandsengagement gilt jedoch wie für die Investitionsfinanzierung, dass neben der öffentlichen Hand auch die Mittelständler selbst gefordert sind, ihre Erfolgschancen zu erhöhen. Neben Verbesserungen der Produktivität und Innovationsanstrengungen gehört dazu – wie die Untersuchung zeigen konnte – auch die Verstärkung der Eigenkapitalausstattung. Diese erleichtert nicht nur den Zugang zu Krediten und damit die Investitionstätigkeit, sondern über die Erhöhung der Risikotragfähigkeit auch die Bewältigung der Herausforderungen, die ausländische Märkte mit sich bringen. Um das Potenzial des Mittelstands in erfolgreiches Auslandsengagement umzusetzen und damit auch die langfristige Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft zu sichern, spielt dementsprechend auch die Finanzierung eine entscheidende Rolle.

7 Anhang.

7.1 Methodik.

7.1.1 Zielgruppe.

Grundgesamtheit der Untersuchung sind alle Unternehmen des Mittelstands in Deutschland. Diese definieren sich als private Unternehmen sämtlicher Wirtschaftszweige, deren jährlicher Umsatz die Grenze von 500 Mio. Euro nicht übersteigt. Ausgeschlossen sind der öffentliche Sektor, Banken und Non-Profit Organisationen. Diese sind anhand folgender Branchen abgegrenzt: NACE 651 (Banken), 75 (Öffentliche Verwaltung, Verteidigung, Sozialversicherung), 91 (Interessensvertretungen sowie kirchliche und sonstige Vereinigungen), 95 (Private Haushalte) und 99 (Exterritoriale Organisationen und Körperschaften). Weiterhin wurden die Bereiche 702 (Vermietung und Verpachtung von eigenen Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen) sowie 7415 (Managementtätigkeiten von Holdinggesellschaften) ausgeschlossen falls es sich um Unternehmen ohne Beschäftigte handelt.

7.1.2 Erhebungsmethode.

Zur Datengewinnung wurden in allen sechs bisherigen Erhebungswellen die Zielunternehmen schriftlich befragt. Die Datenerhebung erfolgte dabei mittels eines Fragebogens, der postalisch zugestellt wurde und von den Zielpersonen im Unternehmen auszufüllen war. Der Erhebungszeitraum für die erste Welle war März bis Juli 2003, für die zweite Welle März bis Juni 2004, für die dritte Welle Februar bis Juni 2005, für die vierte Welle März bis Juli 2006, für die fünfte Welle März bis Juni 2007 und für die sechste Welle Februar bis Juni 2008.

7.1.3 Fragebogeninhalte.

Im Rahmen des KfW-Mittelstandspanels werden die Unternehmen zu folgenden Themengebieten befragt: „Unternehmensstruktur“, „Beschäftigung und Beschäftigungsentwicklung“, „Unternehmensentwicklung“, „Wettbewerb, Absatz und Internationalisierung“, „Investitionen und deren Finanzierung“, „Neue Produkte und Leistungen, Innovationen“, „Allgemeine Unternehmensfinanzierung“, „Unternehmenserfolg, Aufwand und Ertrag“ sowie „Geschäftsführende Inhaber bzw. Gesellschafter“.

7.1.4 Stichprobenstruktur.

Ziel bei der Anlage einer Stichprobe ist es, diese so zu konzipieren, dass repräsentative, verlässliche und möglichst genaue Ergebnisse bzw. Aussagen über die relevanten Untersuchungseinheiten generiert werden können. Auch das KfW-Mittelstandspanel verfolgt das

Ziel, eine Vielzahl von Teilgruppen separat auswerten zu können. Die Stichprobe wurde in vier Schichtgruppen unterteilt:

1. Schichtgruppe: Fördertyp.

- von der KfW und/oder DtA im Zeitraum von 1997 bis 2006 geförderte Unternehmen
- weder von der KfW noch von der DtA in diesem Zeitraum geförderte Unternehmen des Mittelstands.

2. Schichtgruppe: Branche.

- Verarbeitendes Gewerbe (NACE 15–37)
- Baugewerbe (NACE 45)
- Einzelhandel (NACE 50, 52)
- Großhandel (NACE 51)
- Dienstleister (NACE 55–74.8, 80, 85, 90, 92, 93)
- Sonstige Unternehmen (NACE 01–05, 10–14, 40, 41)

3. Schichtgruppe: Beschäftigtengrößenklassen (jeweils inklusive Inhaber).

- 1–4 Beschäftigte
- 5–9 Beschäftigte
- 10–19 Beschäftigte
- 20–49 Beschäftigte
- 50–99 Beschäftigte
- 100 und mehr Beschäftigte.

4. Schichtgruppe: Region.

- altes Bundesgebiet (ohne Berlin)
- neues Bundesgebiet (inklusive Berlin).

Die Bruttostichprobe wurde dabei so angelegt, dass in der Nettostichprobe in allen Zellen, die sich aus der Kombination der einzelnen Schichten ergeben, in etwa gleich viele Unternehmen enthalten sind. In der ersten Befragungswelle wurden 86.429 Unternehmen (Bruttostichprobe) angeschrieben, von denen 15.154 (Nettostichprobe) einen verwertbaren Fragebogen zurückgeschickt haben. In der zweiten Welle wurden erneut 71.264 Unternehmen der ursprünglichen Bruttostichprobe angeschrieben. Davon antworteten 10.692, wovon 6.984 bereits der Nettostichprobe der ersten Welle angehörten. In der dritten Welle wurden Unternehmen, die in den ersten beiden Wellen nicht geantwortet hatten nicht mehr angeschrieben. Um einem weiteren Rückgang der Nettostichprobe vorzubeugen, wurden über 34.000 neue Unternehmen im Rahmen der dritten Welle erstmals angeschrieben. Insgesamt umfasste die Bruttostichprobe der dritten Welle 52.891 Unternehmen. Hiervon haben 11.101 geantwortet. Dabei gliedert sich die Nettostichprobe in 4.373 Unternehmen die immer teilgenommen haben, in 2.819 Unternehmen die zweimal teilgenommen haben und 3.909 Unternehmen, die zum ersten Mal teilgenommen haben. Im Rahmen der vierten Welle wurden wiederum alle Unternehmen angeschrieben, die zumindest einmal am KfW-Mittelstandspanel teilgenommen haben und nicht sowohl in der zweiten als auch dritten Welle keinen Fragebogen zurückgeschickt haben. Darüber hinaus wurden gut 4.000 neue Unternehmen angeschrieben. Der Umfang der gesamten Bruttostichprobe der vierten Welle betrug dabei 44.948. Insgesamt haben in der vierten Welle 8.957 Unternehmen geantwortet. Dabei gliedert sich die Nettostichprobe in 2.844 viermalige Teilnehmer, 1.972 dreimalige Teilnehmer, 2.055 zweimalige Teilnehmer und 2.066 einmalige Teilnehmer. Die Bruttostichprobe der fünften Erhebungswelle umfasste 73.917 Unternehmen, darunter 56.939 neue Unternehmen, die erstmals angeschrieben wurden. Aus der Bruttostichprobe heraus gefallen sind Unternehmen, die weder in der 3. noch in der 4.Welle geantwortet hatten. Die Nettostichprobe der 5.Welle umfasst insgesamt 13.328 Unternehmen. Diese gliedern sich in 2.063 fünfmalige Teilnehmer, 1.604 viermalige Teilnehmer, 1.587 dreimalige Teilnehmer, 1.289 zweimalige Teilnehmer und 6.785 einmalige Teilnehmer. Im Rahmen der sechsten Welle wurden 65.310 Unternehmen angeschrieben von denen insgesamt 11.914 geantwortet haben. Der Unternehmensrücklauf gliedert sich dabei in 3.172 einmalige, 3.552 zweimalige, 1.004 dreimalige, 1.288 viermalige, 1.298 fünfmalige und 1.600 sechsmalige Teilnehmer.

7.1.5 Grundgesamtheit.

Um die Daten des KfW-Mittelstandspanels verlässlich hochrechnen zu können (vgl. Abschnitt 9.6) ist die Verwendung einer Grundgesamtheit der mittelständischen Unternehmen gemäß obiger Definition notwendig. Hierbei besteht das Problem, dass es derzeit keine amtliche Statistik gibt, die die Anzahl der mittelständischen Unternehmen und die Zahl ihrer Beschäftigten adäquat abbildet. Aus diesem Grund musste für die ersten vier Wellen (2003 bis 2006) über einen Multiquellenansatz unter der Verwendung eines Datenmodells die Grund-

gesamtheit der KMU geschätzt werden. Zentrale Quellen waren hierfür die Umsatzsteuerstatistik, die Beschäftigtenstatistik der Bundesagentur für Arbeit und die Erwerbstätigenrechnung.

Im Zuge der fünften Welle hat eine konzeptionelle Anpassung bei der Ermittlung der Grundgesamtheit stattgefunden. Der Hauptgrund hierfür ist, dass mit dem Unternehmensregister erstmals für die fünfte Welle eine Datenbasis zur Verfügung steht die wesentlich umfassender die Unternehmenslandschaft abbildet als die Umsatzsteuerstatistik (vgl. Mödinger und Philipp, 2007). Neben dem Unternehmensregister wurde für die Berechnung der Grundgesamtheit im Jahr 2007 hauptsächlich die Erwerbstätigenrechnung verwendet.

Mit dem Wechsel der Datenbasen hat sich auch das Berechnungsmodell zur Grundgesamtheit geändert. Ein weiterer wesentlicher Vorteil der Verwendung des Unternehmensregisters ist, dass die Verteilung der Unternehmensgrößenklassen grundsätzlich auf originären Zahlen des Unternehmensregisters beruht. Darüber hinaus können die Erwerbstätigen überwiegend direkt aus der Erwerbstätigenrechnung übernommen werden. Im Unterschied zur Verwendung originärer Angaben musste bis einschließlich vierter Welle z. B. die Zahl der Erwerbstätigen über Modellrechnungen geschätzt werden.

Ein grundsätzliches Problem bei der konzeptionellen Anpassung der Grundgesamtheitsermittlung besteht darin, dass Veränderungen in der Grundgesamtheit zwischen den Wellen nicht mehr zwingend auf eine veränderte Struktur des Mittelstands zurückgeführt werden können, sondern gegebenenfalls durch die veränderte Konzeption hervorgerufen wurden. Um dennoch Werte aus der aktuellen Erhebung mit Werten aus den Vorjahren vergleichen zu können wurde rückwirkend für die vierte Welle eine Grundgesamtheit nach neuer Konzeption berechnet. Dadurch ist es möglich für die hochgerechneten Werte einen Korrekturfaktor abzuleiten, der die veränderte Grundgesamtheitskonzeption berücksichtigt. Die Auswertungen haben dabei gezeigt, dass qualitative Angaben von der veränderten Konzeption nur marginal betroffen sind. Im Unterschied hierzu waren quantitative Größen (insbesondere Investitionsvolumina) nur noch bedingt über die Jahre vergleichbar. Aus diesem Grund wurden alle quantitativen Größen der Jahre 2002 bis 2005 im vorliegenden Bericht auf Basis der neuen Grundgesamtheitskonzeption revidiert. Folglich können Werte für diese Jahre von den zu früheren Zeitpunkten veröffentlichten Werten abweichen.

7.1.6 Hochrechnungen.

Um von den Stichproben auf die Grundgesamtheit (vgl. Abschnitt 9.5) schließen zu können, wurden die Befragungsergebnisse gewichtet bzw. hochgerechnet. Dabei wurden für alle Zellen der Stichprobenmatrix die entsprechenden Referenzwerte aus der Grundgesamtheit (auf Basis der Unternehmensanzahl sowie der Beschäftigtenzahl), also die Verteilung in der

Grundgesamtheit, mit den tatsächlich realisierten Werten aus der Stichprobe, also der Verteilung in der Nettostichprobe, in Beziehung gesetzt. Dabei bildet der Hochrechnungsfaktor den Quotienten aus Zellbesetzung in der Grundgesamtheit und Zellbesetzung in der Nettostichprobe.

Aufgrund der Stichprobenanlage (etwa gleiche Zellbesetzung in der Nettostichprobe) ergeben sich zum Teil sehr unterschiedliche Hochrechnungsfaktoren für die einzelnen Zellen. Insbesondere Zellen, die in der Grundgesamtheit überproportional stark besetzt sind (z. B. Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten oder Dienstleistungsunternehmen), bekommen dadurch einen hohen Hochrechnungsfaktor.

Für die Bestimmung der Gewichtungs- bzw. Hochrechnungsfaktoren wurden die oben aufgeführten Schichtungsmerkmale verwendet. Eine Ausnahme bildet die Branche der „Sonstigen". Für diese Branche werden die Hochrechnungsfaktoren nicht nach Größenklassen unterteilt. Dies war aufgrund der zu geringen Fallzahlen in der Nettostichprobe nicht möglich. Deshalb werden die „Sonstigen Branchen" auch bei Hochrechnungen klassifiziert nach anderen Merkmalen als der Branche ausgeschlossen, um etwaige Verzerrungen zu vermeiden. Dies gilt insbesondere bei Hochrechnungen nach der Unternehmensgröße.

Insgesamt wurden zwei Hochrechnungsfaktoren ermittelt: ein ungebundener Faktor zur Hochrechnung qualitativer Größen auf die Zahl mittelständische Unternehmen in Deutschland und ein gebundener Faktor zur Hochrechnung quantitativer Größen auf die Zahl der Beschäftigten in mittelständischen Unternehmen in Deutschland.

Die bisherigen Erfahrungen mit dem KfW-Mittelstandspanel, zeigen, dass Hochrechnungen, für kleine Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten besonders schwierig sind.[46] Diese Schwierigkeiten ergeben sich in erster Linie aufgrund der hohen Hochrechnungsfaktoren, die für diese Unternehmen angewendet werden müssen. Als Konsequenz dieser hohen Hochrechnungsfaktoren sind die Ergebnisse für die kleinen Unternehmen sehr sensitiv bezüglich Angaben einzelner Unternehmen, die von der Norm abweichen (Ausreißer). Deshalb wird in dem vorliegenden Bericht ein Teil der Analysen unter Ausschluss dieser Unternehmensgruppe durchgeführt. Dies geschieht insbesondere dann, wenn nicht explizit Ergebnisse für die einzelnen Unternehmensgrößenklassen ausgewiesen werden bzw. bei Analysen von quantitativen Größen (z. B. Investitionsvolumina).

[46] Vgl. hierzu auch Reize (2004) sowie Reize (2005a).

7.1.7 Definition der Auswertungsvariablen Branche und Größe.

Die Auswertung der einzelnen Themenblöcke erfolgt weitestgehend anhand der Strukturmerkmale Branche und Größe.

Branche.

Die Brancheneinteilung erfolgt nach NIW / ISI-Liste wissensintensiver Industrien und Dienstleistungen, die auf der WZ 93-Systematik des Statistischen Bundesamtes beruht. Dabei wurde die grobe Abgrenzung verwendet (vgl. Grupp, Legler u. a., 2000). Gemäß dieser groben Abgrenzung werden als Forschungs- und Entwicklungsintensives (FuE-intensives) Verarbeitendes Gewerbe solche Branchen des Verarbeitenden Gewerbes bezeichnet, deren durchschnittliche FuE-Intensität (FuE-Aufwendungen / Umsatz) bei über 3,5 % liegt. Die quantitativ bedeutendste Gruppe mit einem Anteil von fast 50 % im Bereich der FuE-intensiven Industrieunternehmen stellt der Maschinenbau dar. Weiterhin zählt etwa jedes fünfte KMU des FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbes zur Medizin-, Mess-, Steuer-, Regeltechnik und Optik und etwa jedes zehnte zur Pharmaindustrie. Die Herstellung von Geräten zur Elektrizitätserzeugung und der Fahrzeugbau stellen je etwa 7 % der FuE-intensiven KMU. Schließlich finden sich noch Unternehmen aus den Branchen Elektrotechnik, Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen sowie Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik im FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe. Das nicht FuE-intensive Verarbeitende Gewerbe wird hauptsächlich durch das Ernährungs-, Holz-, Verlags-, Papier- und Druckgewerbe, die Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen sowie nicht näher spezifiziertes Verarbeitendes Gewerbe repräsentiert.

Als wissensintensive Dienstleitungen werden Dienstleistungsbranchen bezeichnet, die entweder einen überdurchschnittlich hohen Akademikeranteil (z. B. Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Markt- und Meinungsforschung, Unternehmens- und PR-Beratung sowie Werbung) oder eine starke Technologieorientierung (z. B. Fernmeldedienste, Datenverarbeitung, FuE-Dienstleister, Architektur- und Ingenieurbüros) aufweisen. Die zahlenmäßig bedeutendsten Branchen der wissensintensiven Dienstleistungen im Mittelstand sind das Grundstücks- und Wohnungswesen, Architektur- und Ingenieurbüros sowie die Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung mit einem Anteil von jeweils etwa 17 %. Ebenfalls relativ viele wissensintensive Dienstleister mit einem Anteil von knapp unter 15 % befinden sich in den Branchen Kredit- und Versicherungsgewerbe sowie Datenverarbeitung und Datenbanken. Zu den sonstigen Dienstleistungen gehören mit einem Anteil von 26 % relativ viele Einzelhandelsunternehmen und mit Anteilen von jeweils etwa 12 % häufig Großhandelsunternehmen und Unternehmen des Gastgewerbes. Weiterhin sind knapp ein Fünftel der sonstigen Dienstleister nicht näher zuzuordnen.

Entsprechend wurden die Wirtschaftszweigzugehörigkeiten im vorliegenden Bericht in die Kategorien FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe, sonstiges Verarbeitendes Gewerbe, Bau, wissensintensive Dienstleistungen, sonstige Dienstleistungen und sonstige Branchen unterteilt. Die Zuordnung der Unternehmen zu den Wirtschaftszweigen erfolgte auf Basis der Antworten auf die Frage nach der wichtigsten Produktgruppe oder Dienstleistung.

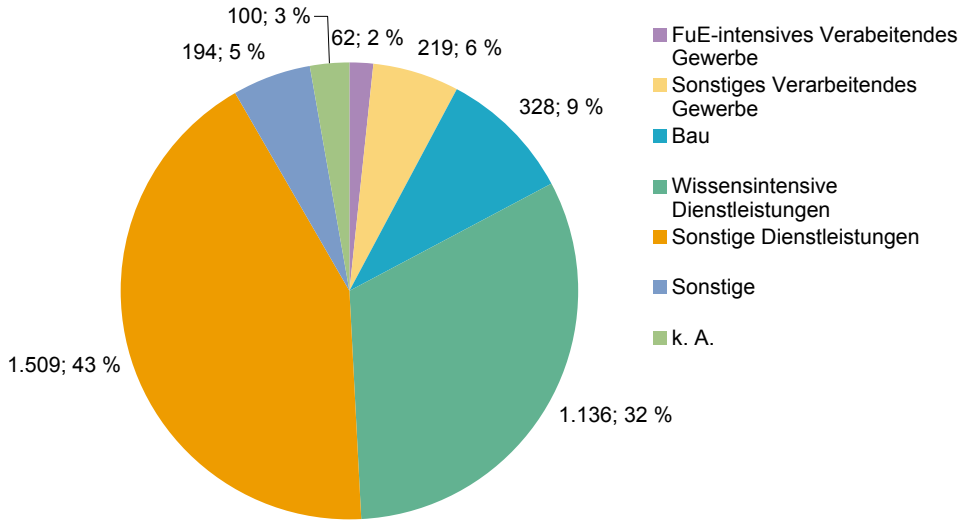
Größe.

Für das Strukturmerkmal Unternehmensgröße wird die Zahl der vollzeitäquivalenten (Full-Time-Equivalent, kurz FTE) Beschäftigten verwendet. Dabei wurden fehlende Angaben zur Beschäftigung durch imputierte Werte ersetzt um alle Unternehmen der Stichprobe in die Auswertung einbeziehen zu können.[47] Die Zahl der FTE-Beschäftigten berechnet sich aus der Zahl der Vollzeitbeschäftigten (inklusive Inhaber) zuzüglich der Zahl der Teilzeitbeschäftigten multipliziert mit dem Faktor 0,5. Auszubildende werden bei den vollzeitäquivalenten Beschäftigten nicht berücksichtigt. Die Einteilung der Größenklassen erfolgt dann gemäß den Kategorien „weniger als fünf FTE-Beschäftigte“, „fünf bis neun FTE-Beschäftigte“, „10–49 FTE-Beschäftigte“ und „50 und mehr FTE-Beschäftigte“, um gerade auch die Besonderheiten in der Verhaltensweise und Entwicklungen der kleinsten KMU zu erfassen.

[47] Die Imputation erfolgte dabei im Rahmen der Berechnung der Hochrechnungsfaktoren auf Basis von Medianregressionen mit den Schichtungsmerkmalen Branche, Region (neue Bundesländer / alte Bundesländer) und Förderstatus (KfW-gefördert, nicht KfW-gefördert) als erklärende Variablen.

7.2 Die Struktur des Mittelstands.[48]

Der Großteil der mittelständischen Unternehmen sind Dienstleister.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte; Hochrechnungen inklusive „Sonstige" Branchen. „k. A." bedeutet Unternehmen, die keine Angabe zur Branche gemacht haben.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 21: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Branchenzugehörigkeit in Tausend im Jahr 2006

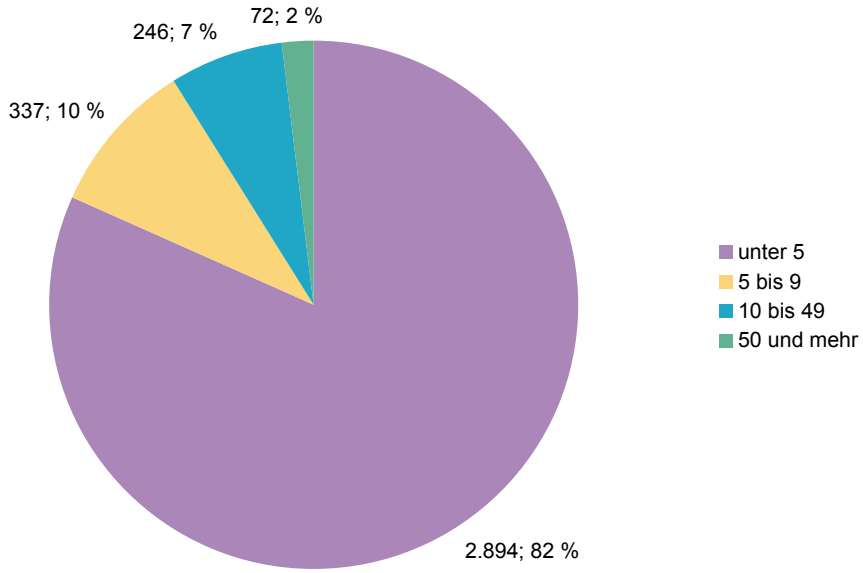
Insgesamt sind etwa drei Viertel (2,65 Mio.) der 3,55 Mio. mittelständischen Unternehmen in den Dienstleistungsbranchen beheimatet (vgl. Grafik 21). Mit über 1,5 Mio. Unternehmen oder einem Anteil von 43 % stellt die Kategorie der sonstigen Dienstleistungen die größte Gruppe dar. Etwa ein Drittel der KMU oder 1,1 Mio. sind, gemäß der oben eingeführten Definition, zu den wissensintensiven Dienstleistern zu rechnen. Damit hat sich der Anteil des tertiären Sektors bei den mittelständischen Unternehmen seit 2001 um etwas mehr als einen Prozentpunkt (etwa 120.000) erhöht.

Die Anzahl der FuE-intensiven Industrieunternehmen ist mit gut 60.000 im Vergleich hierzu verschwindend gering. Dieser Wert entspricht einem Anteil von knapp 2 % aller KMU in Deutschland. Im sonstigen Verarbeitenden Gewerbe finden sich etwa 220.000 Unternehmen, während das Baugewerbe etwa 330.000 zählt. Für hochgerechnet 3 % der Unternehmen fehlt eine Angabe zur Branche, weshalb sich diese nicht eindeutig den einzelnen Kategorien zuordnen lassen.

[48] Alle Angaben zur Zahl der Unternehmen beziehen sich, soweit nicht anders angegeben, auf das Jahr 2005. Vergleiche mit den Vorjahren sind aufgrund einer veränderten Konzeption der Grundgesamtheitserstellung zum Teil eingeschränkt. Mit Beginn der fünften Erhebungswelle basiert die verwendete Grundgesamtheit der mittelständischen Unternehmen primär auf dem Unternehmensregister. Bis einschließlich vierte Welle, war die Umsatzsteuerstatistik die Hauptbasis für die Erstellung der Grundgesamtheit (vgl. Abschnitt 7.1.5).

Der Mittelstand ist klein: über 80 Prozent der KMU haben weniger als fünf FTE-Beschäftigte …

Ein Blick auf die Größenverteilung macht deutlich, dass die Masse, nämlich fast 2,9 Mio., dies sind 82 % der mittelständischen Unternehmen, weniger als fünf FTE-Beschäftigte hat (vgl. Grafik 22). Weitere 340.000 Unternehmen (10 %) haben zwischen fünf und neun FTE-Beschäftigte. Im mittleren Bereich von 10 bis 49 FTE-Beschäftigten gibt es etwa 250.000 Unternehmen, während zum „großen“ Mittelstand mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten nur 72.000 oder 2 % der Unternehmen zählen.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte; Hochrechnungen inklusive „Sonstige“ Branchen. Fehlende Werte für die Beschäftigten wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

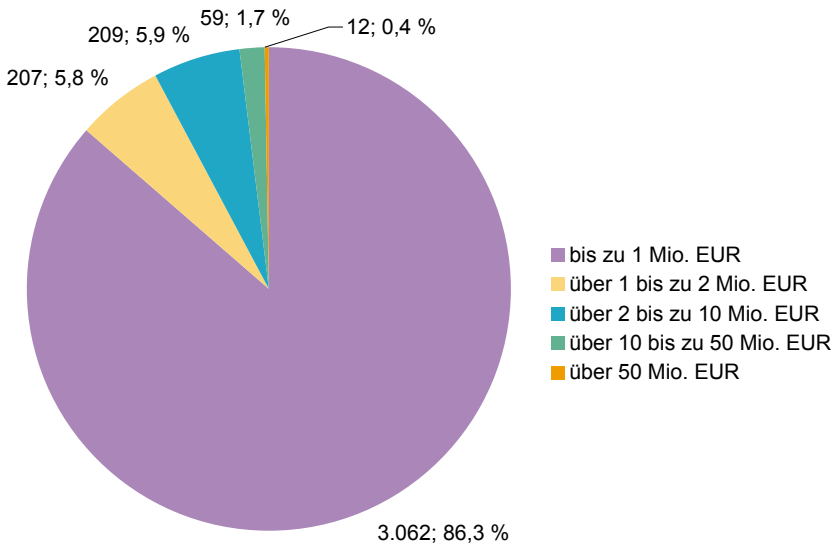
Grafik 22: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach der Zahl der FTE-Beschäftigten in Tausend im Jahr 2006

Damit setzt sich der Trend der vergangenen Jahre hin zu einer kleinteiligeren Struktur des Mittelstands fort. Entsprechend stieg der Anteil der KMU mit weniger als 5 FTE-Beschäftigten von 78 % im Jahre 2001 über fast 80 % im Jahr 2004 auf nunmehr 82 %. Im gleichen Zeitraum hat sich auch die Zahl der kleinen Unternehmen um über 200.000 erhöht.

Diese Entwicklung dürfte im Wesentlichen zwei Ursachen haben. Zum einen führt die eingangs erwähnte zunehmende Tertiärisierung der KMU auch zu einer Verschiebung hin zu einem größeren Anteil kleinerer Unternehmen.[49] Zum anderen hat die Gesamtzahl der mittelständischen Unternehmen zwischen 2001 und 2006 um gut 100.000 auf 3,55 Mio. zugenommen. Diese Zunahme dürfte sich in erster Linie aus einem Überschuss an Gründungen

[49] 87 % der Dienstleistungsunternehmen haben weniger als fünf FTE-Beschäftigte. Im Verarbeitenden Gewerbe beträgt dieser Anteil lediglich 67 %.

im Vergleich zu den Marktaustritten speisen.[50] Berücksichtigt man, dass Gründungen und junge Unternehmen mit durchschnittlich 19 FTE-Beschäftigten deutlich kleiner sind als Bestandsunternehmen (im Durchschnitt 60 FTE-Beschäftigte) führt dieser Gründungsüberschuss zu einer zunehmend kleinteiligeren Unternehmensstruktur.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte; Hochrechnungen inklusive „Sonstige" Branchen. Fehlende Werte für die Umsätze wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 23: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Umsatz in Tausend im Jahr 2006

… und 86 Prozent erzielen eine Umsatz von lediglich bis zu einer Mio. EUR.

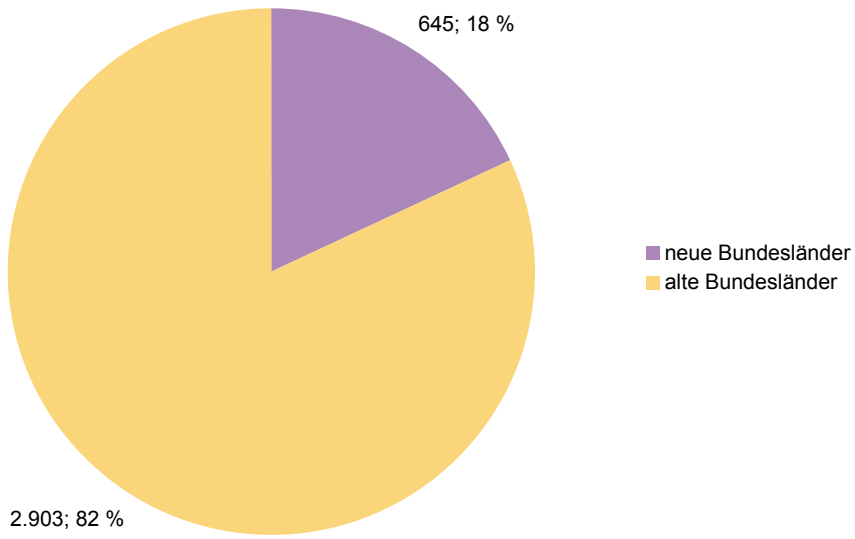
Die Kleinteiligkeit des Mittelstands wird auch bei einer Betrachtung der Umsatzgrößenklassen deutlich.[51] Fast 3 Mio. KMU (dies sind etwa 86 % aller KMU) weisen einen Umsatz von höchsten 1 Mio. EUR auf (vgl. Grafik 4). Jeweils etwa 6 % oder gut 200.000 KMU tätigen Umsätze in Höhe von 1 bis 2 Mio. EUR bzw. in Höhe von 2 bis 10 Mio. EUR. Schließlich weisen nur knapp 2 % der KMU Umsätze von mehr als 10 Mio. EUR auf. Dabei liegt der Anteil der Mittelständler mit Umsätzen in Höhe von über 50 bis zu 500 Mio. EUR bei 0,4 %.

[50] Prinzipiell könnte die Zunahme der mittelständischen Unternehmen auf ein Schrumpfen der Großunternehmen zurückzuführen sein. Da jedoch die Zahl der größeren Mittelständler mit 50 und mehr FTE-Beschäftigten zwischen 2001 und 2006 konstant bei gut 70.000 geblieben ist, dürfte ein solches Szenario eher unwahrscheinlich sein. Dies gilt auch vor dem Hintergrund, dass es nur etwa 1.500 Großunternehmen gibt.

[51] Ähnlich zu den Beschäftigtengrößenklassen wurden auch für die Herleitung der Umsatzgrößenklassen fehlende Umsatzangaben durch geschätzte Werte ersetzt.

Vier Fünftel der KMU haben ihren Sitz in den alten Bundesländern.

82% der mittelständischen Unternehmen in Deutschland haben ihren Sitz in den alten Bundesländern. Dieser Anteil ist zwischen 2001 und 2006 leicht um einen Prozentpunkt gesunken.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte; Hochrechnungen inklusive „Sonstige" Branchen.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 24: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Region in Tausend im Jahr 2006

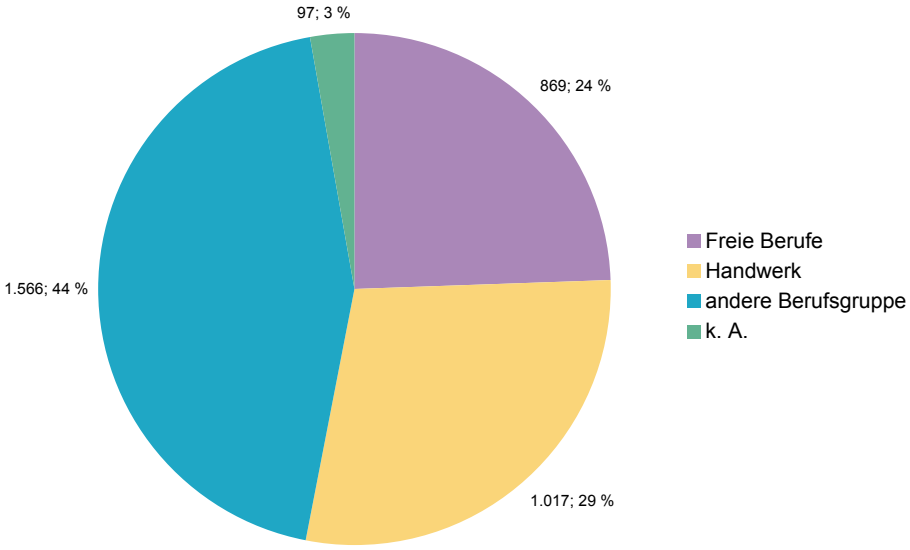
Etwa 30 Prozent der mittelständischen Unternehmen gehören zum Handwerk.

Mit dem letzten Strukturmerkmal soll noch kurz auf die Verteilung der KMU nach ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten Berufsgruppen eingegangen werden. So geben 44 % der mittelständischen Unternehmen an, das sind fast 1,6 Mio., weder zu den Freien Berufen noch zum Handwerk zu gehören (vgl. Grafik 25). Zum Handwerk zählen sich knapp 30 % oder gut 1 Mio. Mittelständler, während etwa 870.000 Unternehmen ihre Tätigkeiten im Bereich der Freien Berufe ansiedeln.

Hinter diesen Anteilen verbirgt sich allerdings eine interessante Entwicklung. Zwischen 2001 und 2004 hat die Zahl der Freiberufler von etwa 800.000 auf 970.000 zugenommen, um bis zum Jahr 2006 wieder um etwa 100.000 zu sinken. Im Unterschied hierzu verzeichnet das Handwerk nach einer relativ konstanten Zahl an Unternehmen (gut 950.000) zwischen 2001 und 2004, am aktuellen Rand einen Anstieg um über 60.000.

Hinsichtlich der Branchenzugehörigkeit lässt sich feststellen, dass mit einem Anteil von 40 % ein großer Teil der Handwerksbetriebe zwar den sonstigen Dienstleistungen zuzurechnen ist, dass aber der Handwerkeranteil mit 49 % im FuE-intensiven Verarbeitenden Gewerbe und

mit 56 % im sonstigen Verarbeitenden Gewerbe überproportional hoch ist. Den höchsten Handwerkeranteil hat erwartungsgemäß mit 92 % das Baugewerbe.

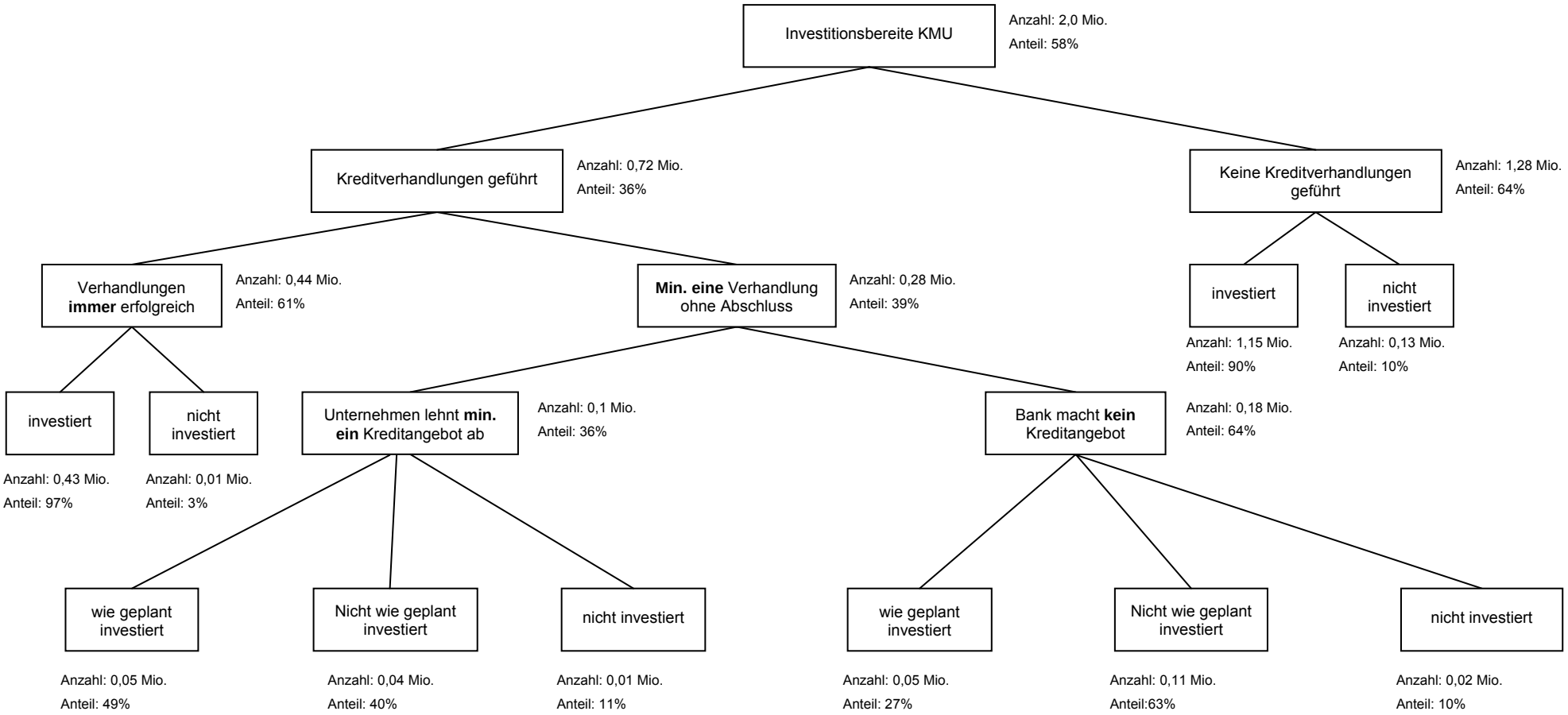


Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte; Hochrechnungen inklusive „Sonstige“ Branchen.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 25: Anzahl der mittelständischen Unternehmen nach Berufsgruppe in Tausend im Jahr 2006

7.3 Investitionsplanung, Kreditnachfrage, Ausgang von Kreditverhandlungen und Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen.



Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

Grafik 26: Investitionsplanung, Kreditverhandlungen und Konsequenzen des Scheiterns von Kreditverhandlungen im Jahr 2007

7.4 Initiative „Kleiner Mittelstand“.

Die KfW Mittelstandsbank hat Anfang 2007 begonnen, Maßnahmen zur besonderen Unterstützung von kleinen Unternehmen und Gründern im Rahmen der Initiative „Kleiner Mittelstand“ umzusetzen.

1. Seit Juli 2007 wird im Unternehmerkredit eine Haftungsfreistellung angeboten, um die Kreditgewährung zu erleichtern. Die KfW nimmt dabei den Kreditinstituten 50 % des Ausfallrisikos für Förderkredite an mindestens 2 Jahre alte mittelständische Unternehmen ab. Dies gilt auch für schwächere Bonitäts- und Besicherungsklassen. Insgesamt steht damit die KfW Mittelstandsbank den Kreditinstituten verstärkt als Risikopartner zur Verfügung.

2. Zum 1. Januar dieses Jahres haben wurden die Kleinkreditprogramme "StartGeld" und "Mikro-Darlehen" zu einem neuen verbesserten Produkt, dem "KfW-StartGeld" zusammengefasst. Dabei stellt die KfW die Hausbank – bei einem noch günstigeren Zinssatz – zu 80 % vom Risiko frei.

3. Seit dem 1. Juli 2008 werden nach einer Neugestaltung und Vereinfachung der gewerblichen Programme unter anderem noch attraktivere Konditionen für kleinere Unternehmen angeboten. Im Unternehmerkredit wird ein besonderes Fenster für kleine und mittlere Unternehmen nach EU-Definition (bis zu 50 Mio. EUR Jahresumsatz) mit günstigen Konditionen und eine neue 5-jährige Laufzeitvariante angeboten. Auch in den Spezialprogrammen der Mittelstandsbank, wie z. B. dem “ERP-Innovationsprogramm“ bietet die KfW insbesondere den kleinen Unternehmen noch günstigere Konditionen an, um auch hier dem kleinen Mittelstand eine besondere Förderung zukommen zu lassen und damit zur Lösung seiner Finanzierungsprobleme beizutragen.

4. Um für kleine Unternehmen einen leichteren und umfassenderen Zugang zu Mezzaninkapital zu schaffen wird in der Produktfamilie Unternehmerkapital das Programm ERP-Kapital für Gründung verbessert. Insbesondere der Finanzierungsanteil des Nachrangdarlehens soll mit Unterstützung des Bundes weiter erhöht werden.

7.5 Tabellen.

Tabelle 12: Eigenkapitalquoten in Prozent

	2002	2003	2004	2005	2006
			Mittelwert		
Weniger als 10	15,1	14,7	13,8	16,1	18,2
10 bis 49	14,8	16,1	18,9	18,0	20,3
50 und mehr	22,6	24,5	27,0	27,2	27,5
Gesamt	19,0	20,4	22,5	22,5	23,9
			Median		
Weniger als 10	16,4	16,7	14,3	14,0	15,3
10 bis 49	10,4	13,3	14,2	12,5	13,6
50 und mehr	15,5	16,7	20,1	20,1	20,4
Gesamt	16,3	16,4	14,3	14,2	15,3

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete und mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte der Eigenkapitalquote. Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechneter Median der Eigenkapitalquote. Hochrechnungen nur für Unternehmen mit Bilanzierungspflicht und exklusive Einzelunternehmen/Einzelkaufleute.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 13: Anteil Unternehmen mit Kreditverhandlungen

	2004	2005	2006	2007
Branchen				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	0,530	0,573	0,441	0,484
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	0,465	0,448	0,442	0,386
Bau	0,414	0,367	0,351	0,290
Wissensintensive Dienstleistungen	0,360	0,261	0,430	0,365
Sonstige Dienstleistungen	0,456	0,379	0,535	0,359
Sonstige	0,559	0,584	0,524	0,459
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Weniger als 5	0,408	0,315	0,476	0,354
5 bis 9	0,459	0,426	0,377	0,347
10 bis 49	0,443	0,444	0,465	0,390
50 und mehr	0,459	0,417	0,403	0,431
Gesamt	0,418	0,345	0,464	0,359

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 14: Finanzierungsquellen nach Branche (Anteile am Investitionsvolumen in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Fördermittel				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	13,2	9,9	11,5	8,9
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	11,9	10,3	17,0	18,3
Bau	17,2	12,0	11,8	3,7
Wissensintensive Dienstleistungen	8,5	12,4	18,4	11,5
Sonstige Dienstleistungen	11,8	10,6	12,9	10,3
Sonstige	7,1	8,6	14,5	6,3
Eigenmittel				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	47,1	51,5	47,6	44,8
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	43,3	49,6	38,4	39,0
Bau	39,8	40,8	38,1	42,4
Wissensintensive Dienstleistungen	43,7	59,5	47,6	48,5
Sonstige Dienstleistungen	43,0	44,4	40,1	42,0
Sonstige	36,7	41,9	59,1	44,4
Bankkredite				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	26,3	26,7	32,2	29,6
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	30,4	31,8	34,1	33,3
Bau	32,5	42,4	38,7	48,6
Wissensintensive Dienstleistungen	37,9	19,5	27,6	32,7
Sonstige Dienstleistungen	26,8	31,8	31,9	40,4
Sonstige	43,3	41,3	21,2	43,8
Sonstiges				
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe	12,9	11,9	8,7	16,7
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	14,3	8,3	10,4	9,5
Bau	10,5	4,8	11,4	5,3
Wissensintensive Dienstleistungen	9,9	8,5	6,3	7,4
Sonstige Dienstleistungen	18,5	13,2	15,1	7,2
Sonstige	12,9	8,2	5,8	5,5

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten auf das mittelständische Investitionsvolumen hochgerechnete Anteilswerte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 15: Finanzierungsquellen nach Größe (Anteile am Investitionsvolumen in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Fördermittel				
Weniger als 5	12,5	7,5	17,4	8,4
5 bis 9	10,1	9,2	18,5	11,1
10 bis 49	11,5	15,4	15,5	13,6
50 und mehr	10,0	11,6	11,1	13,2
Gesamt	11,1	11,1	14,9	11,8
Eigenmittel				
Weniger als 5	49,5	50,6	42,7	44,3
5 bis 9	40,5	39,7	39,2	42,1
10 bis 49	38,2	39,9	36,6	36,9
50 und mehr	42,3	58,7	48,5	47,4
Gesamt	43,6	51,1	43,1	43,7
Bankkredite				
Weniger als 5	22,9	27,7	26,4	41,6
5 bis 9	31,3	41,5	33,9	35,6
10 bis 49	34,7	33,0	37,6	38,8
50 und mehr	34,6	22,2	30,1	31,2
Gesamt	30,7	27,5	30,9	36,1
Sonstiges				
Weniger als 5	15,2	14,2	13,4	5,6
5 bis 9	18,1	9,6	8,5	11,2
10 bis 49	15,4	11,7	10,3	10,7
50 und mehr	13,0	7,5	10,2	8,2
Gesamt	14,5	10,3	11,1	8,4

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten auf das mittelständische Investitionsvolumen hochgerechnete Anteilswerte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 16: Ausgang von Kreditverhandlungen (Anteile in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Verhandlungen erfolgreich				
Weniger als 5	31,0	45,2	49,1	61,0
5 bis 9	46,5	62,3	57,2	56,7
10 bis 49	49,2	53,9	62,0	66,5
50 und mehr	60,2	69,2	66,8	73,7
Gesamt	35,4	49,9	51,3	61,5
Ablehnung durch Unternehmen				
Weniger als 5	16,4	20,0	10,6	12,9
5 bis 9	20,5	16,2	16,7	18,2
10 bis 49	20,8	19,8	18,0	16,8
50 und mehr	19,7	19,0	19,8	15,6
Gesamt	17,4	19,3	11,9	13,8
Ablehnung durch Bank				
Weniger als 5	52,6	34,8	40,3	26,1
5 bis 9	33,1	21,5	26,1	25,2
10 bis 49	30,0	26,4	20,0	16,7
50 und mehr	20,1	11,8	13,4	10,8
Gesamt	47,2	30,8	36,8	24,7

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 17: Kreditnachfrageüberschuss als Anteil am Kreditbedarf (in Prozent)

	2005	2006	2007
Unternehmen lehnt Kreditangebot ab			
Unter 10	59,5	46,7	61,8
10 bis 49	35,9	49,4	43,8
50 und mehr	28,2	22,8	34,3
Gesamt	47,7	39,1	46,8
Bank lehnt Kreditwunsch ab			
Unter 10	85,0	86,6	75,3
10 bis 49	77,3	80,3	77,6
50 und mehr	69,3	59,3	52,9
Gesamt	81,7	82,4	72,8
Verhandlungsprobleme insgesamt			
Unter 10	73,2	75,9	72,2
10 bis 49	54,6	68,5	60,9
50 und mehr	42,2	34,5	42,1
Gesamt	64,3	66,2	63,1

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für das realisierte und nachgefragte Finanzierungsvolumen wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 18: Durchschnittliche Eigenkapitalquote nach Ausgang der Kreditverhandlungen

	2004	2005	2006	2007
Verhandlungen erfolgreich	0,207	0,238	0,234	0,248
Ablehnung durch Unternehmen	0,197	0,192	0,257	0,242
Ablehnung durch Bank	0,125	0,116	0,188	0,149
Alle Verhandlungen scheitern, kein Kreditangebot	0,073	0,097	0,188	0,160
Gesamt	0,204	0,225	0,225	0,239

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete und mit der Bilanzsumme gewichtete Mittelwerte der Eigenkapitalquote. Hochrechnungen nur für Unternehmen mit Bilanzierungspflicht und exklusive Einzelunternehmen/Einzelkaufleute.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 19: Determinanten des Kreditzugangs

	2004		2005		2006		2007	
	Relative Wahr-schein-lichkeit	P-Wert	Relative Wahr-schein-lichkeit	P-Wert	Relative Wahr-schein-lichkeit	P-Wert	Relative Wahr-schein-lichkeit	P-Wert
Unternehmen lehnt Kreditangebot der Bank ab								
Eigenkapitalquote	0,842	0,649	1,075	0,854	0,596	0,177	0,605	0,214
Weniger als 5 FTE-Beschäftigte	1	-	1	-	1	-	1	-
5 bis 9 FTE-Beschäftigte	1,017	0,968	1,752	0,315	1,897	0,285	0,784	0,589
10 bis 49 FTE-Beschäftigte	0,915	0,810	2,149	0,133	1,793	0,284	0,642	0,273
50 und mehr FTE-Beschäftigte	1,030	0,936	1,858	0,227	1,966	0,216	0,715	0,409
Verarbeitendes Gewerbe	1	-	1	-	1	-	1	-
Baugewerbe	1,049	0,814	1,183	0,471	1,621	0,017	1,872	0,003
Handel	0,953	0,790	1,000	0,999	0,870	0,494	0,925	0,723
Dienstleistungen	0,722	0,083	1,495	0,038	1,180	0,407	1,575	0,023
Bis 5 Jahre	1	-	1	-	1	-	1	-
5 bis 10 Jahre	1,573	0,172	0,803	0,568	1,288	0,509	1,072	0,820
10 bis 20 Jahre	1,160	0,623	0,775	0,468	1,637	0,143	0,725	0,224
20 Jahre und älter	0,895	0,714	0,537	0,082	1,562	0,187	0,945	0,826
Alte Bundesländer	0,912	0,564	1,214	0,281	0,985	0,933	0,991	0,961
KfW-gefördert	0,691	0,020	1,007	0,964	0,508	0,000	1,023	0,887
Bank macht kein Kreditangebot								
Eigenkapitalquote	0,079	0,000	0,183	0,000	0,055	0,000	0,074	0,000
Weniger als 5 FTE-Beschäftigte	1,000		1,000		1,000		1,000	
5 bis 9 FTE-Beschäftigte	0,743	0,398	0,481	0,110	1,014	0,972	0,920	0,846
10 bis 49 FTE-Beschäftigte	0,730	0,316	0,620	0,195	0,488	0,043	0,509	0,092
50 und mehr FTE-Beschäftigte	0,563	0,074	0,434	0,028	0,359	0,006	0,331	0,008
Verarbeitendes Gewerbe	1	-	1	-	1	-	1	-
Baugewerbe	0,786	0,248	0,829	0,466	1,025	0,921	0,948	0,841
Handel	1,164	0,374	1,212	0,352	0,980	0,927	1,288	0,238
Dienstleistungen	0,829	0,279	0,649	0,072	1,131	0,582	1,122	0,621
Bis 5 Jahre	1	-	1	-	1	-	1	-
5 bis 10 Jahre	1,290	0,371	0,603	0,194	0,821	0,547	0,889	0,740
10 bis 20 Jahre	0,907	0,704	0,730	0,355	0,829	0,510	1,410	0,198
20 Jahre und älter	0,647	0,097	0,520	0,066	0,691	0,212	1,280	0,356
Alte Bundesländer	0,600	0,001	0,703	0,065	0,747	0,116	0,871	0,474
KfW-gefördert	0,584	0,000	0,805	0,215	0,440	0,000	0,447	0,000
Anzahl an Beobachtungen	1.576		1.226		1.540		1.484	
Pseudo R^2	0,042		0,031		0,063		0,048	
Likelihood-Ratio-Test	χ^2 (24) = 127,9		χ^2 (24) = 67,3		χ^2 (24) = 153,6		χ^2 (24) = 109,4	

Anmerkung: Relative Wahrscheinlichkeiten berechnet auf Basis eines multinomialen Logitmodells. Referenzkategorien sind auf 1 gesetzt.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 20: Konsequenzen des Scheiterns einer Kreditverhandlung (Anteil Unternehmen in Prozent)

	2004	2005	2006	2007
Kreditablehnung durch Unternehmen				
Wie geplant investiert	58,4	31,2	35,9	48,7
Nicht wie geplant investiert	26,4	49,2	52,8	40,6
Nicht investiert	15,2	19,6	11,3	10,8
Kreditablehnung durch Bank				
Wie geplant investiert	30,5	30,8	26,6	26,7
Nicht wie geplant investiert	44,2	35,3	46,2	63,4
Nicht investiert	25,3	33,8	27,2	10,0
Verhandlungsprobleme insgesamt				
Wie geplant investiert	38,1	30,98	28,8	34,5
Nicht wie geplant investiert	39,4	40,3	47,7	55,3
Nicht investiert	22,6	28,73	23,4	10,3

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 21: Aufgrund des Scheiterns von Kreditverhandlungen nicht realisiertes Investitionsvolumen (Anteil am ursprünglich geplanten Investitionsvolumen)

	2004	2005	2006	2007
Unternehmen lehnt Kreditangebot ab				
Weniger als 10	0,158	0,431	0,374	0,395
10 bis 49	0,287	0,229	0,339	0,226
50 und mehr	0,084	0,061	0,083	0,121
Gesamt	0,163	0,268	0,292	0,241
Bank lehnt Kreditwunsch ab				
Weniger als 10	0,410	0,620	0,563	0,533
10 bis 49	0,470	0,552	0,624	0,627
50 und mehr	0,278	0,484	0,494	0,300
Gesamt	0,450	0,591	0,566	0,512
Verhandlungsergebnis unbekannt				
Weniger als 10	0,610	0,412	0,481	0,508
10 bis 49	0,336	0,430	0,256	0,272
50 und mehr	0,190	0,082	0,174	0,205
Gesamt	0,460	0,280	0,364	0,410
Verhandlungsprobleme insgesamt				
Weniger als 10	0,393	0,503	0,511	0,503
10 bis 49	0,362	0,343	0,453	0,390
50 und mehr	0,163	0,125	0,211	0,198
Gesamt	0,350	0,370	0,452	0,409

Anmerkung: Mit der Anzahl der Beschäftigten hochgerechnete Werte. Fehlende Werte für die realisierte und nicht realisierte Investitionssumme wurden über eine Regression imputiert.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 22: Determinanten des nicht realisieren Investitionsvolumens

	2005		2006		2007	
	Koeffizient	P-Wert	Koeffizient	P-Wert	Koeffizient	P-Wert
Kreditverhandlung erfolgreich			Referenz			
Unternehmen lehnt ab	0,454	0,000	0,569	0,000	0,579	0,000
Bank lehnt ab	1,055	0,000	1,107	0,000	1,123	0,000
Eigenkapitalquote	-0,499	0,001	-0,405	0,002	-0,129	0,337
Weniger als 5 FTE-Beschäftigte			Referenz			
5 bis 9 FTE-Beschäftigte	-0,158	0,353	-0,195	0,208	-0,336	0,018
10 bis 49 FTE-Beschäftigte	-0,196	0,179	-0,125	0,352	-0,386	0,003
50 und mehr FTE-Beschäftigte	-0,299	0,044	-0,189	0,170	-0,471	0,000
Verarbeitendes Gewerbe			Referenz			
Baugewerbe	0,031	0,705	-0,033	0,669	0,001	0,991
Handel	-0,129	0,085	-0,013	0,853	-0,163	0,021
Dienstleistungen	-0,166	0,034	-0,078	0,271	-0,039	0,574
Bis 5 Jahre			Referenz			
5 bis 10 Jahre	0,040	0,784	-0,047	0,688	-0,019	0,861
10 bis 20 Jahre	0,154	0,239	-0,053	0,600	0,048	0,581
20 Jahre und älter	0,129	0,330	-0,030	0,769	0,087	0,309
Alte Bundesländer	0,023	0,731	-0,116	0,051	-0,053	0,373
KfW-gefördert	-0,083	0,167	-0,058	0,311	-0,125	0,022
Konstante	-0,388	0,033	-0,400	0,013	-0,272	0,064
Standardfehler	0,746		0,722		0,698	
Anzahl an Beobachtungen	1.225		1.538		1.483	
Pseudo R^2	0,152		0,180		0,192	
Likelihood-Ratio-Test	χ^2 (14) = 270,62		χ^2 (14) = 351,70		χ^2 (14) = 349,00	

Anmerkung: Schätzergebnisse auf Basis eines Tobitmodells.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 23: Anteil Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen nach Größenklassen und Branchen

	2004	2005	2006	2007
FTE-Beschäftigtengrößenklassen				
Unter 5	6	7	11	8
5 bis 9	8	12	9	12
10 bis 49	11	11	14	13
50 und mehr	19	16	22	23
Gesamt	14	12	16	14
Branchen				
FuE-intensives Verabeitendes Gewerbe	40	39	42	41
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	20	22	26	24
Bau	2	4	3	5
Wissensintensive Dienstleistungen	7	7	8	11
Sonstige Dienstleistungen	12	9	14	12

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 24: Determinanten des Auslandsumsatzes

	2004		2005		2006		2007	
	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert	Koeffizient	t-Wert
Weniger als 5 FTE-Beschäftigte				Referenz				
5 bis 9 FTE-Beschäftigte	4,514	1,69	-1,577	-0,53	-2,252	-0,84	4,066	1,46
10 bis 49 FTE-Beschäftigte	6,204	2,56	2,508	0,95	2,529	1,09	4,202	1,67
50 und mehr FTE-Beschäftigte	11,182	4,48	7,719	2,82	10,790	4,52	13,316	5,14
FuE-intensives Verarbeitendes Gewerbe				Referenz				
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	-6,504	-3,40	-9,748	-4,93	-11,547	-6,61	-9,217	-4,77
Bau	-36,696	-14,79	-37,912	-14,78	-37,578	-16,66	-33,229	-13,80
Wissensintensive Dienstleistungen	-19,899	-8,40	-23,695	-9,60	-22,780	-10,24	-20,001	-8,42
Sonstige Dienstleistungen	-15,087	-6,41	-19,772	-7,97	-19,374	-8,82	-18,222	-7,64
Handel	-15,658	-7,49	-19,293	-8,88	-19,573	-10,23	-16,689	-8,06
Bis 5 Jahre				Referenz				
5 bis 10 Jahre	-3,383	-1,40	0,863	0,30	-0,731	-0,31	1,264	0,57
10 bis 20 Jahre	-3,677	-1,66	-1,512	-0,57	-3,025	-1,43	0,010	0,01
mehr als 20 Jahre	-4,471	-2,00	-2,756	-1,03	-5,339	-2,56	-1,054	-0,58
Alte Bundesländer	8,090	6,63	7,913	5,91	8,383	6,82	7,467	5,76
KfW gefördert	0,347	0,30	2,400	2,01	1,254	1,13	1,759	1,53
Eigenkapitalquote	5,370	2,16	5,210	2,09	2,165	1,02	7,109	2,87
Arbeitsproduktivität	0,011	5,83	0,012	6,00	0,012	6,68	0,014	7,67
Innovator	2,542	2,04	3,601	2,47	3,958	3,28	3,424	2,64
Keine FuE				Referenz				
Gelegentliche FuE	16,407	10,07	14,706	8,46	15,357	9,47	16,939	9,75
Kontinuierliche FuE	27,869	18,24	29,187	18,17	28,072	18,83	31,382	18,82
Konstante	-10,658	-2,99	-6,936	-1,78	-1,714	-0,51	-11,416	-3,39
Standardfehler	28,586		28,846		28,409		29,956	
Anzahl an Beobachtungen	4.142		3.475		3.954		3.970	
Pseudo R^2	0,062		0,063		0,063		0,062	
Likelihood-Ratio-Test	χ^2 (18) = 1307,00		χ^2 (18) = 1194,84		χ^2 (18) = 1428,31		χ^2 (18) = 1386,46	

Anmerkung: Schätzergebnisse auf Basis eines Tobitmodells.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2005, 2006, 2007 und 2008.

Tabelle 25: Hemmnisse für Internationalisierung nach Größenklassen (Anteil Unternehmen in Prozent)

	Gesamt	Unter 10	10 bis 49	50 und mehr
Gesetzliche bzw. bürokratische Hürden	17	17	20	21
Regionale Ausrichtung / Branche nicht geeignet	15	15	19	11
Finanzielle Faktoren	14	14	15	18
Absatz- und Wettbewerbssituation	14	14	15	19
Unternehmensgröße	10	10	6	4
Sprach- und Kulturkenntnisse	10	10	6	7
Kein Bedarf	9	9	8	6
Fehlende Kontakte	8	8	8	8
Personal	6	6	5	15
Nicht geplant	6	6	5	5
Auslastung durch Inlandsnachfrage	5	5	4	5
Transportkosten / Logistik	5	4	8	6
Sonstiges	5	5	2	4
Fehlende Auslandserfahrung	4	4	4	4
Kosten	4	4	5	5
Hoher Aufwand / keine Zeit	3	3	3	2

Anmerkung: Mit der Anzahl der Unternehmen hochgerechnete Werte.

Quelle: KfW-Mittelstandspanel 2008.

8 Literaturverzeichnis.

Arnold, J.M. und K. Hussinger (2006), Exports versus FDI in German manufacturing: firm performance and participation in international markets, Discussion Paper Series 1: Economic Studies, No. 04/2006, Deutsche Bundesbank, Frankfurt/Main.

Bernard, A. und J.B. Jensen (1999), Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? In: Journal of International Economics, 47 (1), S. 1–25.

Bernard, A.B., J. Eaton, B. Jensen und S. Kortum (2003), Plants and Productivity in International Trade, American Economic Review 93, S. 1268–1290.

Borger, K. (2007), Die Mittelstandskonjunktur im Herbst 2007, MakroScope Nr. 26, Frankfurt am Main.

Criscuolo, C., J. E. Haskel und M. J. Slaughter (2005), Global Engagement and the Innovation Activities of Firms, NBER Working Paper 11479, National Bureau of Economic Research.

Erdilek, A. (2005), R&D Activities of Foreign and National Establishments in Turkish Manufacturuíng, in: M. Blomstrom, E. Graham und T. Moran (Hrsg.), The Impact of Foreign Direct Investment on Development: New Measures, New Outcomes, New Policy Approaches, Institute for International Economics, Washington, DC.

Grupp, H. und H. Legler u. a. (2000), Hochtechnologie 2000 – Neudefinition der Hochtechnologie für die Berichterstattung zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands, Karlsruhe/Hannover.

Hauser, Ch. (2006), Außenwirtschaftsförderung für kleine und mittlere Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland: Eine empirische Analyse auf der Basis der ökonomischen Theorie des Föderalismus, Wiesbaden.

Helpman, E., M. J. Melitz und S. R. Yeaple (2004), Export versus FDI with Heterogeneous Firms, American Economic Review 94 (1), S. 300–316.

Huergo, E. und J. Jaumandreu (2004), How Does Probability of Innovation Change with Firm Age? In: Small Business Economics, 22, S. 193–207.

Karpaty, P. (2006), Does multinationality matter? Evidence from Swedish firm data, Applied Economics Quarterly 52 (2), S. 101–122.

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) (2006), Mittelstandsmonitor 2006. Konjunkturaufschwung bei anhaltendem Problemdruck. Frankfurt am Main.

KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.) (2007), Mittelstandsmonitor 2007. Den Aufschwung festigen, Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben. Frankfurt am Main.

Lo, V. (2008), Wie international ist der deutsche Mittelstand? Wirtschafts-Observer online (34), KfW Bankengruppe, Frankfurt am Main.

Lo, V., Ch. Hauser, J. Stiebale, D. Engel und K. Kohlberger (2007), Internationalisierung des Mittelstandes, in: KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (Hrsg.), Mittelstandsmonitor 2007, Frankfurt am Main, S. 95–156.

Melitz, M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, Econometrica 71 (6), S. 1695–1726.

Mödinger, P. und K. Philipp (2007), Erweiterte Auswertungen mit dem Unternehmensregister, In: Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2007), Wirtschaft und Statistik 4/2007, S. 342–351, Wiesbaden.

Plankensteiner, D. und V. Zimmermann (2008), Unternehmensfinanzierung – bisher keine deutliche Verschlechterung trotz Subprimekrise, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2004), KfW-Mittelstandspanel 2004 − Repräsentative Analyse zu Investitionen und Beschäftigungseffekten kleiner und mittlerer Unternehmen, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2005a), KfW-Mittelstandspanel 2005. Ist der Mittelstand fit für die Zukunft?, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2005b), Investitionsfinanzierung im Mittelstand – gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen?, Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 33, S. 17–42, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2006), KfW-Mittelstandspanel 2006. Mittelstand: Jobmotor der deutschen Wirtschaft, Frankfurt am Main.

Reize, F. (2007), KfW-Mittelstandspanel 2007. Mittelstand im Konjunkturhoch - Defizite bei Innovationen, Frankfurt am Main.

Statistisches Bundesamt (2008), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Fachserie 18, Reihe 1.4 "Detaillierte Jahresergebnisse 2007", Wiesbaden.

Stiebale, J. und F. Reize (2008), The Impact of FDI on Innovation in Target Firms, Ruhr Economic Papers No. 50, Essen.

Wagner, J. (2006a), Exports, foreign direct investment, and productivity: Evidence from German firm level data, Applied Economics Letters, Vol. 13 (6), S. 347–349.

Wagner, J. (2006b), International Firm Activities and Innovation: Evidence from Knowledge Production Function of German Firms, Working Paper No. 25, Universität Lüneburg.

Zimmermann, V. (2006), Entwicklung und Determinanten des Zugangs zu Bankkrediten, Mittelstands- und Strukturpolitik 35, S. 45–76.

Zimmermann V. (2007), Immaterielle Vermögenswerte als Sicherheiten bei der Kreditvergabe, Mittelstands- und Strukturpolitik 39, S. 80–118.